

2019/20

Die zahlreichen Gesichter des Schweizer Autogewerbes

39'000 Mitarbeitende beschäftigen die 4000 dem Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) angeschlossenen Garagen. 39'000 Menschen sind 39'000 Gesichter, Gedanken und Geschichten. Vier Porträts.

Eidgenössisch diplomierte Betriebswirtin im Automobilgewerbe

«Grüezi Fröllein, kann ich mit dem Chef sprechen?»

KV-Abschluss und Berufsmatur mit 19, Teilhaberin mit 26, selbstständige Unternehmerin mit 30 Jahren: Die Biografie von Yasmin Bürgi hat es in sich. Mit Optimismus und einer grossen Portion Gelassenheit nimmt die diplomierte Betriebswirtin die Zukunft ihres Betriebs in die Hand.

City Garage GmbH steht in grossen Lettern am Geschäftshaus im Aarauer Telli-Quartier. Yasmin Bürgi lächelt etwas schüchtern, während sie sich fürs Foto an die grosse Nissan-Stele vor dem Haus lehnt. Im Jahr 2014 stieg die heute 31-Jährige zur Teilhaberin von Firmeninhaber Max Fricker auf, seit einem guten Jahr trägt sie als Inhaberin die alleinige Verantwortung für den Kleinbetrieb mit fünf Mitarbeitenden.

«Max fragte mich bei jedem Mitarbeitergespräch, ob ich als Teilhaberin einsteigen möchte», erinnert sie sich lachend an die Zusammenarbeit mit dem Patron und Vorgänger. Dabei war ihr Start ins Autogewerbe durchaus holprig verlaufen. Nach der Lehrabschlussprüfung begann sie bei der City Garage als kaufmännische Angestellte und kümmerte sich dazu um die Hertz-Autovermietung. Zwei Monate später zog sich Hertz vom Standort zurück: «50 Prozent meiner Arbeit waren damit weg.» Max Fricker hatte eine Idee: Sie solle es mit dem Autoverkauf versuchen, riet er seiner jungen Mitarbeiterin. «Dabei hatte ich überhaupt keine Ahnung von Autos!»

Dafür aber – einen AGVS-Lehrgang später – hatte sie Ahnung vom Verkaufen. «In der Schweiz sind weder Marke noch Preis die entscheidenden Kriterien. Wichtiger ist die Persönlichkeit des Verkaufsberaters», weiss Yasmin Bürgi heute. Mit 26 Jahren, nach der Akquisition von Avis, zahlreichen verkauften Nissans und einem erneuten Mitarbeitergespräch, entschied sie sich, in die Firma einzusteigen. Auf der Suche nach einer Weiterbildungsmöglichkeit stiess sie auf den Lehrgang «Betriebswirt/-in im Automobilgewerbe HFP». «Ich sah die Inhalte und sagte mir: «Genial! Das ist genau das, was ich brauche.»»

Sie schätzte einerseits die Atmosphäre in der Klasse («Wir haben alle noch Kontakt.»), aber auch das breit gefächerte Angebot des viersemestrigen Lehrgangs. Dabei ging es nicht einmal nur um Fächer wie Personalführung («Da konnte ich wohl am meisten mitnehmen.»), Recht («Es hilft, Bescheid zu wissen, was im Obligationenrecht steht und was nicht.») oder Marketing («Ich habe kein schriftliches Marketingkonzept, aber ich weiss, was ich tue.») – der Lehrgang habe ihr vor allem Selbstvertrauen gegeben: «Ich erlebe immer wieder, dass Kunden in die Garage kommen, mich sehen und fragen, wo der Chef sei.»

Der Chef ist jung und weiblich. Noch immer die grosse Ausnahme im Schweizer Autogewerbe. Und der Chef fährt ein Elektro-Fahrzeug! Als Nissan-Vertreterin hat sie sich für den Leaf entschieden, mit 380'000 verkauften Exemplaren der weltweit meistverkaufte Stromer. «Ein tolles Fahrzeug», sagt Yasmin Bürgi, die der Herausforderung Elektromobilität mit viel Zuversicht entgegenblickt. «Heute verrechnen wir bei einem Service vor allem Material und etwas Arbeit. Bei Elektrofahrzeugen müssen wir weniger Teile auswechseln,

dafür nehmen die Arbeitsstunden durch die vielen Kontrollen zu. Und als Garagisten verdienen wir vor allem an den verrechneten Stunden.»

Im Herbst 2017 schloss die Jung-Unternehmerin ihr Studium zur eidgenössisch diplomierten Betriebswirtin im Automobilgewerbe als Beste ihres Jahrgangs ab. Unterstützung habe sie von einem «megastarken Team» erhalten und in ihrem persönlichen Umfeld gefunden. Mittlerweile bleibt neben der Geschäftsleitung sogar wieder Zeit für Hobbys, Yasmin Bürgi ist eine passionierte Tänzerin.

In ihrer Garage gibt sie heute den Takt und die Melodie vor. Dabei ist Yasmin Bürgis Blick in die Zukunft frei von Träumereien und Romantik; sie blickt zuversichtlich, aber auch mit einer gesunden Portion Realismus auf das, was noch kommen wird: «In welcher Branche hat man schon die Gewissheit, was man in 20 Jahren macht?» Ihre beruflichen Ziele definiert sie bescheiden: «Ich will nicht wachsen. Ich möchte den Betrieb stabil halten und in der Lage sein, meinen Mitarbeitern regelmässig und pünktlich die Löhne zu überweisen. Wenn Ende Jahr ein kleiner Gewinn rausschaut, dann bin ich happy.» (*Quelle AUTOINSIDE 04/2019*)

Automobil-Mechatroniker EFZ, Fachrichtung Nutzfahrzeuge

Der Ostschweizer, der nicht lockerlässt

In stoischer Ruhe steht er da und lotst einen 40-Tonner rückwärts in die Werkstatt der Altherr Nutzfahrzeuge AG in Nesslau: Damian Schmid lässt sich im Alltag durch nichts aus der Ruhe bringen. Diese Nervenstärke verhalf dem 20-Jährigen an den SwissSkills und am Eurocup zu Edelmetall. An den WorldSkills in Kazan (Russland) erreichte er den ausgezeichneten fünften Platz.

Tempo 80, praktisch allein auf der Strasse, die Churfürsten und saftige Weidelandschaften im Blick: Die Strasse schlängelt sich durchs Obere Thurtal in Richtung Nesslau SG. Augenblicklich wird klar: Wer hier aufwächst, entwickelt eine Passion für Motoren. «Vom Velotöffli über die Yamaha bis zum Auto und nun zum LKW», bestätigt Damian Schmid, der unweit seines Lehrbetriebs, der Altherr Nutzfahrzeuge AG, auf dem elterlichen Bauernhof aufgewachsen ist. «Es war ganz klar: Die eigenen Maschinen mussten repariert werden; man entwickelt eine Faszination für Motoren und Technik – und will den Beruf des Landmaschinenmechanikers erlernen», ergänzt Damian Schmid und bemerkt mit einem Schmunzeln: «Hier ist das noch immer ein Traumberuf!» Und heiss begehrt, weshalb sich Damian Schmid einen Plan B zurechtlegen musste. «Ich erhielt bei der Altherr Nutzfahrzeuge AG einen Ausbildungsplatz als Automobil-Mechatroniker mit Fachrichtung Nutzfahrzeuge. Es war das Beste, was mir passieren konnte», konstatiert er heute.

Der 1969 gegründete Spezialbetrieb sucht in der Region um das 3600-Seelen-Dorf wahrlich seinesgleichen. Sowohl betreffend Manpower des fast 80-köpfigen Teams, verteilt auf die Standorte Nesslau und Schaan FL, als auch in Sachen Vielseitigkeit. «Es ist ein Kompetenzzentrum. Die Lernenden kommen mit der ganzen Palette an Nutz-, Last- und Spezialfahrzeugen vom Kommunalfahrzeug oder Schneepflug bis zum Kranträger in Kontakt», erklärt Damian Schmid, der seine Grundbildung im Sommer 2018 als Kantonsbester mit der Glanznote 5,7 abschloss.

Für Hanspeter Brunner, Berufsfachschullehrer Automobiltechnik am Berufs- und Weiterbildungszentrum Wil-Uzwil, war somit klar: «Dieser junge Mann muss zeigen, was er kann!» Damian Schmid lieferte: Sowohl an den SwissSkills im September wie auch am Eurocup gegen Mitbewerber aus Deutschland, Österreich, Luxemburg und dem Südtirol im Dezember kletterte er aufs Podest und sicherte sich damit die Teilnahme an den WorldSkills im August 2019 in der russischen Stadt Kazan.

«Dabei war der Ostschweizer im Nachteil», wie Olivier Maeder, der beim AGVS für die Berufsbildung zuständig zeichnet, erklärt. «Als Nutzfahrzeugspezialist hatte er es an den Berufsmeisterschaften ausschliesslich mit Benzinern zu tun.» Herausforderungen scheinen dem Nesslauer gut zu bekommen. «Damian ist unglaublich flexibel in seinem Denken. Er lässt nicht locker», sagt Hanspeter Brunner. «Er ist nicht zufrieden, wenn er einen Fehler gefunden hat. Er will wissen, weshalb er aufgetreten ist, und will die Technik dahinter ergründen – ein Charakterzug, der es seinen Mitschülern und auch mir manchmal nicht einfach gemacht hat», fügt er mit einem Lachen an.

Dass Damian Schmid auch nach dem Eurocup nicht lockergelassen und seinen Trainingsaufwand im Hinblick auf die Berufs-WM in Russland nochmals gesteigert hat, liegt auf der Hand. Zur Vorbereitung auf die WorldSkills besorgte der AGVS dem hochtalentierten Automobil-Mechatroniker prominenten Support: Im Betrieb von Garagist Flavio Helfenstein holte sich der Toggenburger den letzten Schliff. Helfenstein hatte 2011 in London die Berufsweltmeisterschaft im Bereich «Automotive Technology» gewonnen. Edelmetall peilte auch Damian Schmid an – es wurde schliesslich Platz 5. Dafür gab es ein Diplom, ein sogenanntes «Medaillon for Excellence». «Ich bin nicht ganz zufrieden, auch wenn die Leistung und der Rang gut sind», sagte der 20-Jährige, nachdem er sein grosses Ziel nur knapp verpasst hatte. Mit einer Gesamtpunktzahl von 746 fehlten lediglich sieben Zähler aufs Podest. Weit positiver beurteilte der AGVS-Bildungsverantwortliche Olivier Maeder die Vorstellung des Vertreters des Schweizer Autogewerbes: «Damian Schmidts Leistung zeigt, dass wir mit unserer Berufsbildung an der Weltspitze mithalten können.»

Was der junge Automobil-Mechatroniker neben dem Diplom aus den Weiten Russland nach Hause in Toggenburg brachte, waren Eindrücke und Erinnerungen fürs ganze Leben. Und neue Ziele: Damian Schmid startet ein Bachelor-Studium der Automobil-Technik. Nicht lockerlassen...
(Quellen: AUTOINSIDE 01/2019, 06/2019, 10/2019)

Automobil-Fachfrau EFZ, Fachrichtung Personenwagen, angehende Automobil-Mechatronikerin

Das Aha-Erlebnis, das sie nie vergessen wird

Erst Automobil-Fachfrau, jetzt Automobil-Mechatronikerin, künftig Werkstattkoordinatorin: Jana Spilling (19) hat klar vor Augen, welchen Weg ihre berufliche Karriere nehmen soll. Dabei wollte sie zu Beginn gar nicht in die Automobilbranche einsteigen.

Eigentlich wollte Jana Spilling den Beruf der Metallbauerin erlernen. Doch als sie während des neunten Schuljahrs mehrmals in verschiedenen Betrieben schnuppern ging, verflog ihr Wunsch. «Es wurde mir ziemlich schnell langweilig. Die Abläufe waren fast immer dieselben. Ich aber mag Abwechslung», sagt Jana Spilling und lacht. Kein Wunder also, wurde die 19-Jährige hellhörig, als eine Kollegin von ihrer Ausbildung als Automobil-Mechatronikerin schwärmte. «Ich meldete mich umgehend zum Schnuppern in einer Garage an.» Es gefiel ihr sofort. Sie wusste: «Eine Ausbildung im Autogewerbe ist wie geschaffen für mich.»

Heute, drei Jahre später, hat Jana Spilling ihre berufliche Grundbildung zur Automobil-Fachfrau EFZ bei der Garage Stucki AG in Roggwil BE abgeschlossen. Den Entscheid, in die Autobranche einzusteigen, hat sie nicht bereut. «Es waren drei sehr interessante Lehrjahre», blickt die 19-Jährige zurück. Sie sei stets unterstützt und gut betreut worden. Und vor allem: «Ob Bremsklötze wechseln oder Zahnriemen ersetzen, jeden Tag kam eine neue Herausforderung auf mich zu.»

Seit sie sich erinnern kann, gefallen ihr Autos. «Ich bekam immer leuchtende Augen, wenn ein schönes und lautes Auto an mir vorbeifuhr», sagt Jana Spilling und schmunzelt. «Ich war halt ein Lausmädchen, das Action mochte.» So fuhr sie bereits in jungen Jahren gerne mit ihrem Vater im Lastwagen mit oder auch auf dem Traktor auf dem Bauernhof ihrer Grossmutter. Ihre Faszination für Autos wuchs, als sie sich während der Lehre mit der Technik beschäftigte. «Als ich verstand, wie der Verbrennungsmotor und das Getriebe funktionieren, war ich stolz auf mich.» Das Aha-Erlebnis werde sie nie vergessen. «Es war einer der bisher schönsten Momente in meiner beruflichen Laufbahn.»

Getreu dem Credo «Man lernt nie aus» beginnt Jana Spilling nun eine Weiterbildung als Automobil-Mechatronikerin bei der Garage Schüpbach AG in Walkringen BE. «Ich freue mich, mein Wissen vertiefen zu können.» Die Technik fasziniert sie sehr. Gleichzeitig ist sich die Huttwilerin bewusst, dass viel Neues auf sie zukommen und es nicht immer einfach werden wird. «Es braucht Durchhaltewillen. Wenn man etwas nicht versteht, muss man sich dahintersetzen und die Kollegen fragen», weiss sie aus ihrer Lehrzeit. Diese Herausforderung nimmt sie gerne an: «In unsere Branche teilt man das Wissen ohne weiteres mit neuen Kollegen. Das Umfeld ist kumpelhaft.»

Dass sie sich entschieden hat, in einer männerlastigen Branche wie dem Autogewerbe Fuss zu fassen, findet ihr Freundeskreis «cool». Sie selbst hat sich als Frau nicht benachteiligt gefühlt. «Während der Ausbildung waren wir zwar in der Minderheit, jedoch haben wir immer Anschluss gefunden und sind auf offene Ohren gestossen.» Eine Lehre im Autogewerbe würde sie jeder jungen Frau empfehlen, die an Fahrzeugen und Technik Gefallen findet. «Als Automobil-Fachfrau verfügst du über eine sehr gute Grundlage», sagt Jana Spilling. Von der Fahrzeugwartung und -reparatur, technisch und elektronisch, über administrative Tätigkeiten wie Ersatzteile bestellen bis hin zum Kundenkontakt: «Die Arbeit ist breit gefächert und abwechslungsreich.»

Jana Spillings berufliche Karriere wird nach der Weiterbildung zur Automobil-Mechatronikerin noch nicht abgeschlossen sein. «Mein Ziel ist es, Werkstattkoordinatorin zu werden», sagt sie. Die Kombination vom «Meche» und von administrativen Tätigkeiten sage ihr sehr zu. Doch eine eigene Garage führen, das will die Automobil-Fachfrau nicht: «Das wäre mir zu viel Büro.» Zu sehr gefällt ihr das «Rumschrauben» an Fahrzeugen. «Dank den technischen Neuerungen entwickelt sich der Beruf immer weiter. Es bleibt spannend, das mag ich», fügt Jana Spilling mit einem Augenzwinkern hinzu.

Automobil-Verkaufsberaterin mit eidgenössischem Fachausweis

«Solche Emotionen miterleben zu können, ist ein tolles Gefühl»

Ob Kunden individuell beraten, Finanzierungen organisieren oder Fahrzeuge abliefern: Der Tag einer Automobil-Verkaufsberaterin gleicht keinem anderen. Genau das mag Michelle Brunner (25) an ihrem Beruf. In die Autobranche zog es sie aber nur durch einen Zufall.

Drei Stunden Autofahrt, um die Reifen in einer bestimmten Garage wechseln zu lassen? Das passiert nicht alle Tage. Und wenn, dann muss eine starke Kundenbindung vorhanden sein. Genau diese Bindung hat Michelle Brunner, Automobil-Verkaufsberaterin bei der Elite Autocenter AG in Wilderswil BE, zu einem Kunden aufgebaut. «Ob für einen Service oder nur zum Räderwechsel: Es ist eine grosse Genugtuung, dass ich ein solches Vertrauen zum Kunden schaffen konnte», freut sich die 25-Jährige.

Das Beispiel des Genfer Kunden, der regelmässig ins Berner Oberland fährt, stellt nur eines von vielen Highlights in der beruflichen Karriere von Michelle Brunner dar. «Meine Arbeit gefällt mir sehr. Sie ist unglaublich abwechslungsreich», zieht sie Fazit. Neben Beratungs- und Verkaufsgesprächen gehören auch

administrative Tätigkeiten zu ihren Aufgaben. So organisiert sie etwa Finanzierungen, erstellt Rechnungen, erledigt Dispositionsaufträge und wickelt Versicherungsfragen ab. Dieses Zusammenspiel zwischen Kundenkontakt und Administration fasziniert sie. «Kein Tag gleicht dem anderen, das mag ich», so Michelle Brunner. «Auch deshalb, weil ich eine Person bin, die stets gefordert werden muss», fügt sie mit einem Schmunzeln an.

In das Automobilgewerbe rutschte die ehrgeizige Frau per Zufall. Als sie ihre kaufmännische Lehre bei einer Eventfirma beendet hatte und die Berufsmaturität nachholte, begab sie sich auf Stellensuche. Ihr erster Gedanke war, in die Tourismus- beziehungsweise Hotelleriebranche einzusteigen. «Eines Tages machte mich meine Mutter jedoch auf ein Inserat des Elite Autocenters aufmerksam, bei dem meine Eltern seit vielen Jahren Kunden sind.» Michelle Brunner dachte sich, warum nicht? Schliesslich fand sie schon immer Gefallen an Autos, spielte als Kind lieber mit Bobby Cars statt mit Puppen. Sie bewarb sich - und bekam die Stelle. Erst übernahm sie Marketing- und administrative Aufgaben, ehe es sie mehr und mehr in den Verkauf zog. Um sich das nötige Fachwissen anzueignen, begann sie die berufsbegleitende Ausbildung zur Automobil-Verkaufsberaterin. Nach eineinhalb Jahren schloss sie Anfang 2018 mit dem eidgenössischen Fachausweis ab.

Auf die Ausbildung blickt Michelle Brunner mit Freude zurück: «Ich habe unternehmerisches Know-how erlangt, meine marktorientierten und betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten gestärkt.» All diese Kompetenzen kommen ihr heute als Mitarbeiterin Verkauf und Marketing zugute. Sie würde die Ausbildung sofort weiterempfehlen. «Ich wurde zwar gefordert, erhielt aber stets Unterstützung», sagt sie. Wusste sie bei einem technischen Thema nicht weiter, konnte sie sich jederzeit an das Team des Elite Autocenters wenden. Der Fachausweis brachte Brunner auch persönlich weiter. «Meine Menschenkenntnisse und mein Selbstbewusstsein wurden gefördert», betont Michelle Brunner. Das sei in einer nach wie vor männerdominierten Branche wichtig.

Apropos: Sie fand sich rasch im Team ein, in dem es nur einige wenige Frauen gibt. «Meine Kollegen empfinden es als Chance, eine Frau an der Verkaufsfrent zu haben», sagt sie nicht ohne Stolz. Michelle Brunner merkt aber an, dass sich bei den Kunden zu Beginn - als sie mit 21 Jahren bei der Garage einstieg - eine gewisse Skepsis vorhanden war. «Mittlerweile haben sie sich an mich gewöhnt», sagt sie mit einem Lachen. «Und bei Neukunden verfliegt die Zurückhaltung, sobald ich mit ihnen in Kontakt trete und sie berate.»

Wie sehen Michelle Brunners Pläne für die Zukunft aus? Eine weitere Ausbildung hat die Berner Oberländerin nicht unmittelbar vor Augen. «Derzeit will ich mich voll auf die Arbeit konzentrieren und die schönen Momente geniessen», sagt sie und erwähnt das Beispiel einer Fahrzeugablieferung. «Der Kunde war vom Auto so hin und weg, dass er mich bat, die Ablieferung zu unterbrechen.» So nahm er das Fahrzeug mit und kam zu einem späteren Zeitpunkt zurück in die Garage, um die restlichen Fragen zur Bedienung zu klären. «Es ist ein tolles Gefühl, wenn man miterleben kann, wie solche Emotionen ausgelöst werden.»