

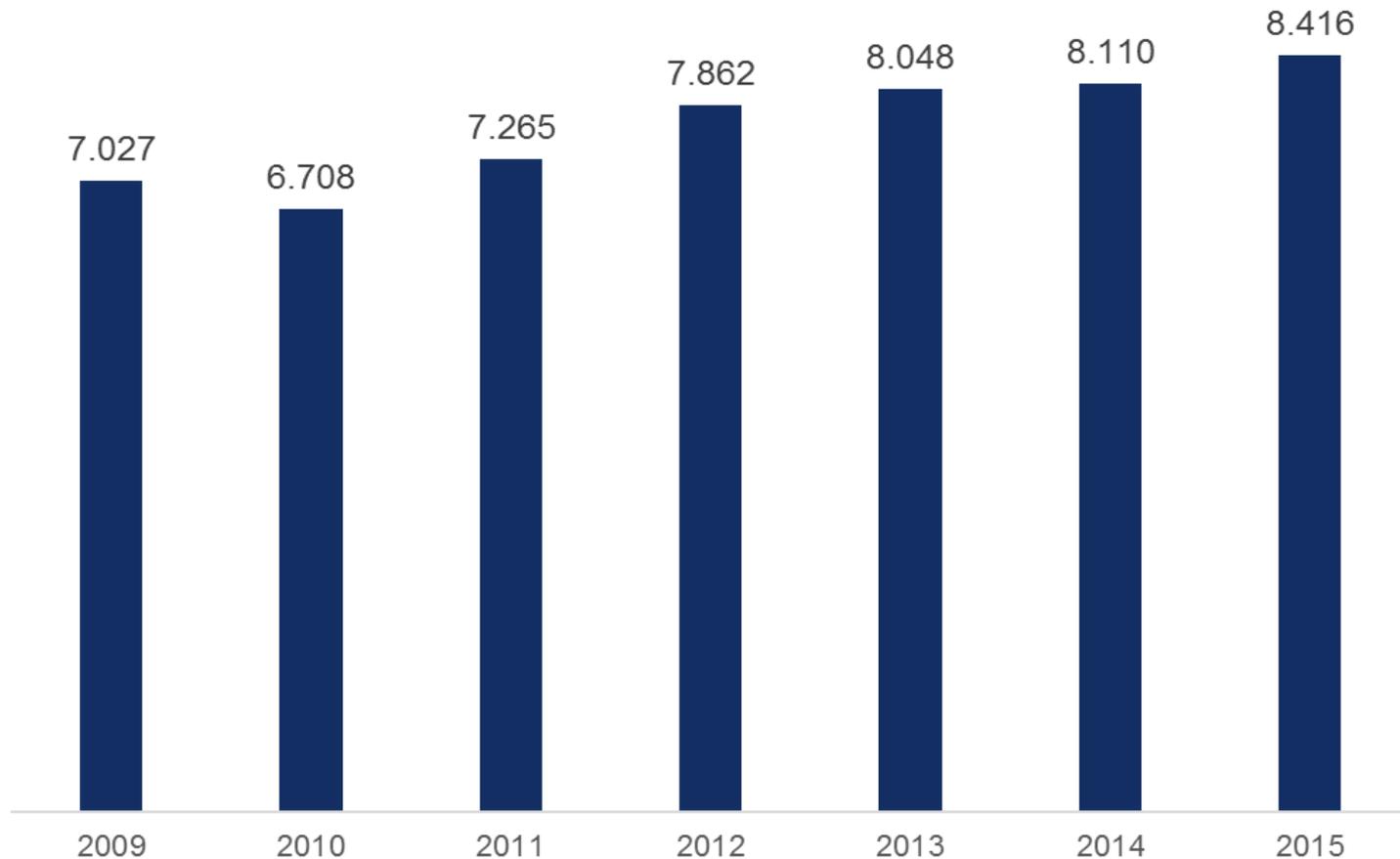
---

# **Novellierung des Ausbildungsberufes Automobilkaufmann/-frau**

---



Gesamtvertragszahlen von 2009 bis 2015



Quelle: DIHK, Erhebungsstichtag ist jeweils der 31.12.

Aktualisierung der Verordnung von 1998, eine stärkere Berücksichtigung u. a. folgender Themen war zu prüfen:

- Finanzdienstleistungen (Fahrzeugfinanzierung), Fahrzeugleasing als Geschäftsfeld im Autohaus
- Stärkere Inhaltsvermittlung der Fahrzeugtechnik (technische Entwicklung berücksichtigen)
- Ausbau des Internethandels (Fahrzeuge, Zubehör)
- Internationalisierung des Handels (EU-Geschäfte)
- Gestiegene Bedeutung der kommunikativen Kompetenz
- Veränderte rechtliche Rahmenbedingungen (EU-Recht)
- Neue Mobilitätsdienstleistungen (z. B. car-sharing)
- **Gestreckte Prüfung statt der bisherigen ZP/AP**



- Teile und Zubehör organisieren und verkaufen
- an Werkstattprozessen mitwirken und als Schnittstelle zwischen Handel und Werkstatt agieren
- Kundendienst organisieren und Servicebereich unterstützen
- betriebliche Marketingaktivitäten planen und durchführen,
- Fahrzeughandel und -vertrieb unterstützen
- Finanzdienstleistungsprodukte im Fahrzeughandel vorbereiten
- personalbezogene Aufgaben bearbeiten
- kaufmännische Steuerung und Kontrolle unterstützen

Handlungsfeld 1:

- Teile und Zubehör organisieren und verkaufen

Automobilkaufleute sind in der Lage, den Teile- und Zubehörfluss zu organisieren und eigenständig den Verkauf abzuwickeln.

Dabei beachten sie technische Normen, rechtliche Vorgaben, betriebliche Regelungen und wenden Datenverarbeitungsprogramme und fremdsprachige Fachbegriffe an.

5 bis 6 Monate

## Handlungsfeld 2:

- An Werkstattprozessen mitwirken

Automobilkaufleute sind in der Lage, als Schnittstelle zwischen Handel und Werkstatt zu agieren und die Mitarbeiter in der Werkstatt zu unterstützen. Dabei berücksichtigen sie die jeweiligen Arbeitsprozesse sowie Fahrzeugtechnologien, technische Standards und gesetzliche Bestimmungen.

2 Monate

## Handlungsfeld 3:

- Kundendienst organisieren

Automobilkaufleute sind in der Lage, die Abläufe im Servicebereich zu unterstützen. Sie sind Ansprechpartner für Kunden und bearbeiten Kundenwünsche entsprechend des betrieblichen Angebotes. Dabei nutzen sie die zur Verfügung stehenden Informationssysteme unter Berücksichtigung des Datenschutzes. Sie handeln qualitätsbewusst sowie serviceorientiert und tragen damit zur Kundenzufriedenheit bei.

5 bis 6 Monate

## Handlungsfeld 4:

- Betriebliche Marketingaktivitäten planen und durchführen

Automobilkaufleute sind in der Lage, die Entwicklung von Marketingkonzepten zu unterstützen und Marketingmaßnahmen umzusetzen. Dabei berücksichtigen sie die Wettbewerbssituation des Betriebes und halten wettbewerbs- und datenschutzrechtliche Vorschriften ein.

2 Monate

## Handlungsfeld 5:

- Fahrzeughandel und -vertrieb unterstützen

Automobilkaufleute sind in der Lage, das rechtliche und wirtschaftliche Verhältnis ihres Betriebes zu Vertragspartnern zu beurteilen. Sie nutzen Vertriebsformen und Absatzwege, führen unter Beachtung verschiedener Fahrzeugtypen die Fahrzeugdisposition durch und wickeln kaufmännische Prozesse für den Neu- und Gebrauchtwagenverkauf ab. Dabei beachten sie technische Normen und betriebliche Regelungen und wenden rechtliche Vorgaben an.

6 bis 8 Monate

## Handlungsfeld 6:

- Finanzdienstleistungsprodukte im Fahrzeughandel vorbereiten

Automobilkaufleute sind in der Lage, anhand der vorgegebenen Rahmenbedingungen kundengerechte Angebote für Finanzierungen, Leasing, Versicherungen und Garantieleistungen zu erstellen und zu unterbreiten. Dabei berücksichtigen sie die Finanzmarkt- und Wettbewerbssituation und wenden die entsprechenden Rechtsgrundlagen zum Vertragswesen an.

2 bis 4 Monate

## Handlungsfeld 7:

- Personalbezogene Aufgaben bearbeiten

Automobilkaufleute sind in der Lage, den Personaleinsatz zu organisieren und an der Personalplanung unter Berücksichtigung betrieblicher Ziele und Grundsätze mitzuwirken. Dabei berücksichtigen sie die gesetzlichen Vorgaben insbesondere arbeits-, sozial-, mitbestimmungs- und tarifrechtliche Vorschriften. Bei der Bearbeitung von Mitarbeiterdaten halten sie Regelungen zum Datenschutz und zur Datensicherheit ein.

2 Monate

Handlungsfeld 8:

- Kaufmännische Steuerung und Kontrolle unterstützen

Automobilkaufleute sind in der Lage, Instrumente des Rechnungswesens für die kaufmännische Planung, Steuerung und Kontrolle zu nutzen. Dabei berücksichtigen sie rechtliche und betriebliche Vorgaben sowie betriebswirtschaftliche Faktoren. Sie beachten Einflussgrößen auf die Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Leistungserstellung.

4 bis 6 Monate



Integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (ohne Einleitungssatz):

- Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht
- Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes
- Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
- Umweltschutz

Lernfeld		1.	2.	3.
1	Den Betrieb präsentieren, die betriebliche Zusammenarbeit mitgestalten	80		
2	Bestände und Erfolgsvorgänge erfassen, den Jahresabschluss durchführen	80		
3	Teile und Zubehör beschaffen und lagern	80		
4	Teile und Zubehör verkaufen	80		
5	Werkstattaufträge entgegennehmen, kfm. Geschäftsprozesse organisieren		120	
6	Neufahrzeuge disponieren, den Verkaufsprozess durchführen		40	
7	Gebrauchtfahrzeuge disponieren und bereitstellen		40	
8	Finanzdienstleistungen anbieten		80	
9	Personalwirtschaftliche Aufgaben wahrnehmen			60
10	Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern			80
11	Wirtschaftl. Einflüsse auf unternehmerische Entscheidungen beurteilen			80
12	Kommunikationspolitische Maßnahmen gestalten			60
<b>Summe (insgesamt 880 Stunden)</b>		<b>320</b>	<b>280</b>	<b>280</b>

## Teil 1 der Abschlussprüfung

### Warenwirtschafts- und Werkstattprozesse

- Nach 18 Monaten („Mitte des zweiten Ausbildungsjahres“)
- Gewichtung: 20%
- Dauer: 90 Minuten
- Inhalte der ersten 15 Monate (ARP und RLP)

Der Prüfling soll praxisbezogene Aufgaben schriftlich bearbeiten.

„Er soll zeigen, dass er in der Lage ist, das Teile- und Zubehörlager unter Berücksichtigung der Sortimentspolitik, der Anforderungen aus den weiteren Geschäftsfeldern und der Lagerkennzahlen zu organisieren, die Beschaffung von Teilen und Zubehör unter Berücksichtigung der Kundenwünsche, der Werkstattprozesse und der Fahrzeugtechnik durchzuführen und Wareneingang, Lagerung und Warenausgabe zu kontrollieren und zu erfassen.“

## Teil 2 der Abschlussprüfung

### Wirtschafts- und Sozialkunde:

60 Minuten **schriftlich**

Gewichtung: 10 %

Inhalt: Wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt.

### Fahrzeugvertriebsprozesse und Finanzdienstleistungen:

90 Minuten **schriftlich**

Gewichtung: 25 %

Inhalt: Fahrzeugvertriebsprozesse kundenorientiert abwickeln, Finanzdienstleistungen bedarfsgerecht anbieten.

### Kaufmännische Unterstützungsprozesse:

90 Minuten **schriftlich**

Gewichtung: 25 %

Inhalt: Instrumente des Rechnungswesens nutzen, Verkaufspreise kalkulieren, Personaleinsatz zu organisieren, an der Personalplanung mitwirken.

### Kundendienstprozesse:

Fallbezogenes **Fachgespräch**: 20 Minuten

Gewichtung: 20 %

## Anforderungen Fallbezogenes Fachgespräch:

„Der Prüfling soll nachweisen, dass er in der Lage ist,

- komplexe Aufgaben des Kundendienstes unter Einbeziehung betrieblicher Marketingaktivitäten zu bearbeiten,
- die Vorgehensweise zu begründen,
- Problemlösungen zu erarbeiten,
- Hintergründe und Schnittstellen zu erläutern und
- Ergebnisse zu bewerten.“

Zur Vorbereitung auf das fallbezogene Fachgespräch soll der Prüfling eine von zwei praxisbezogenen Aufgaben, die ihm vom Prüfungsausschuss zur Wahl gestellt werden, bearbeiten und Lösungswege entwickeln. Dem Prüfling ist eine Vorbereitungszeit von 20 Minuten einzuräumen. Das Fachgespräch wird mit einer Darstellung des Lösungsweges durch den Prüfling eingeleitet.

Das Fachgespräch soll höchstens 20 Minuten dauern.

## Automobilkaufmann

**Im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 mindestens „ausreichend“**

**Im Ergebnis von Teil 2 der Abschlussprüfung mindestens „ausreichend“**

**In mindestens drei Prüfungsbereichen von Teil 2 mit mindestens „ausreichend“**

**In keinem Prüfungsbereich von Teil 2 mit „ungenügend“**