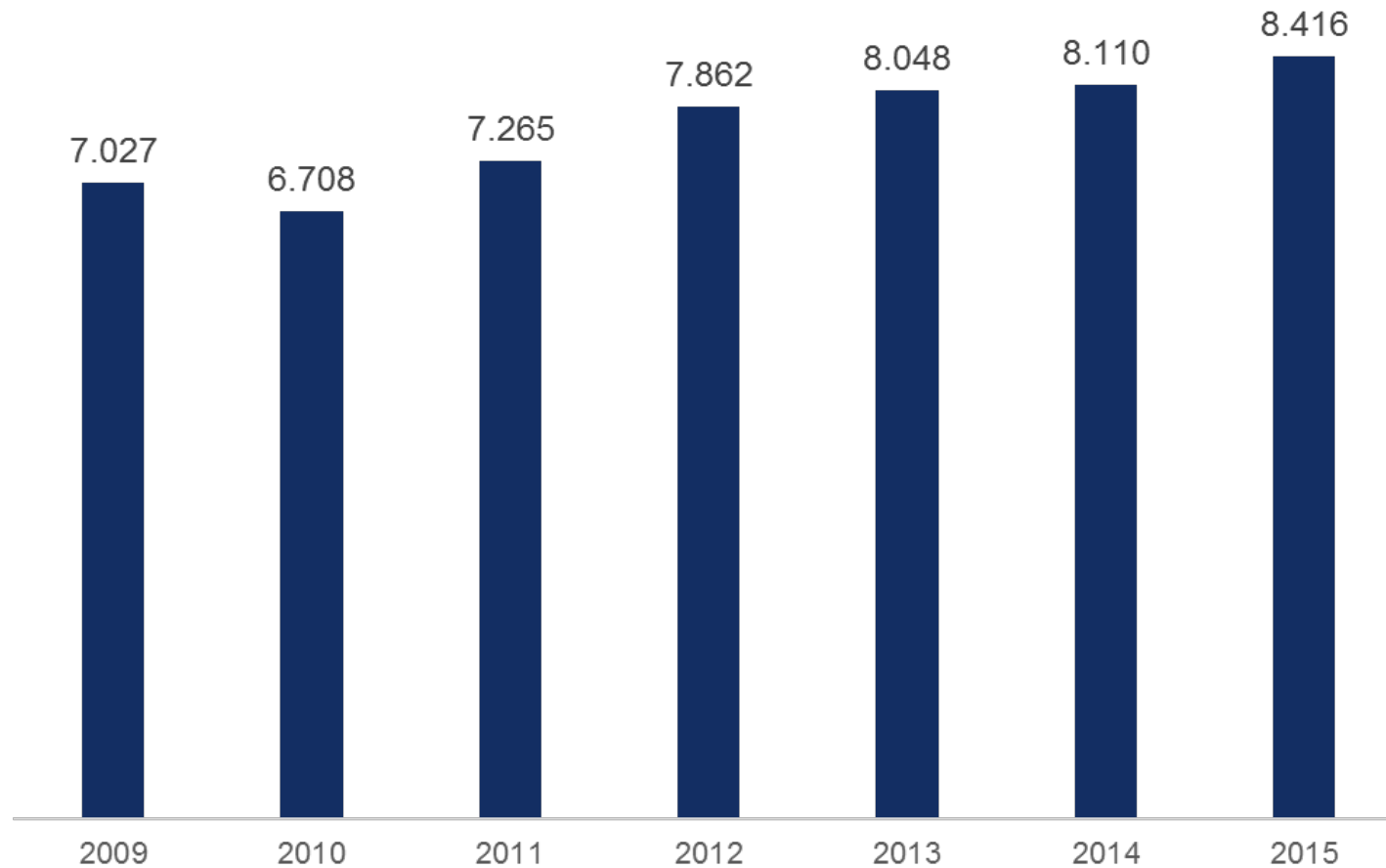


Neuordnung Automobilkaufleute

01.08.2017

Automobilkaufmann/-frau

Gesamtvertragszahlen von 2009 bis 2015



Begründung der Neuordnung

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

Aktualisiertes Ausbildungsprofil II

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

**Inkrafttreten des aktualisierten Berufes zum 01.08.2017,
er ersetzt die bisherige Verordnung aus dem Jahr 1998.**

Änderungen im Vergleich zur alten Ausbildungsordnung (Beispiele)

- Alte VO: „Spezifische Dienstleistung“ (Einsatzgebiet, alt) wurde gestrichen, bisher stand in der VO:
„(2) Bei der Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse nach Absatz 1 Nr. 7 ist eines der folgenden Einsatzgebiete zugrunde zu legen:
 - 1. Flottenmanagement,*
 - 2. Kommunikationseinrichtungen,*
 - 3. Fahrzeugvermietung.“*
- Die neue VO ist als Monoberuf aufgebaut. Durch technikoffenere Formulierungen (z. B. „Fahrzeuge“ statt „Neu- und Gebrauchtwagen“) konnten Teile der neuen VO komprimierter dargestellt werden und ein Monoberuf ist möglich.

Beispiel: „Entschärfung“ von Neu- und Gebrauchtwagen

- I + K-Systeme zur Bearbeitung unterschiedlicher Geschäftsvorgänge, insbesondere in den Bereichen Neu- und Gebrauchtwagen, Kundendienst und Ersatzteile, Finanzierung und Versicherungen, anwenden
- Kalkulationsschemata für den Neu- und Gebrauchtwagenbereich anwenden
- Bestandsstatistiken von Neu-, Vorfür- und Gebrauchtfahrzeugen, insbesondere nach Marken und Typen, führen

**ALTE
VERORDNUNG**

Beispiel: „Entschärfung“ von Neu- und Gebrauchtwagen

- an der Aufstellung der Jahresplanung für den Neuwagenverkauf mitwirken
- Zusammenarbeit zwischen den Geschäftsfeldern Neuwagen, Gebrauchtwagen, Ersatzteile, Kundendienst [...] begründen
- Verkaufsgespräche für Neu- und Gebrauchtfahrzeuge vor- und nachbereiten
- Kunden über [...] Neuwagenanschlußgarantien und Gebrauchtfahrzeuggarantien informieren

**ALTE
VERORDNUNG**

Beispiel: „Entschärfung“ von Neu- und Gebrauchtwagen

In der neuen VO ist durchgängig von „Fahrzeug(en)“ die Rede.

**NEUE
VERORDNUNG**

Beispiel: Aufnahme von Lernzielen zur „Reflektion“ (neue VO)

- die eigene Vorgehensweise reflektieren und bewerten und Maßnahmen zur Optimierung ableiten
- Werkstattprozesse reflektieren und Schlussfolgerungen für die kaufmännischen Arbeitsprozesse ableiten
- eigenes Verhalten als Beitrag zur Kundenzufriedenheit und zur Kundenbindung reflektieren und Schlussfolgerungen ziehen
- Marketingmaßnahmen hinsichtlich ihrer Zielsetzung reflektieren und Verbesserungsmaßnahmen ableiten
- die eigene Vorgehensweise insbesondere hinsichtlich der Einhaltung betrieblicher Qualitätsvorgaben reflektieren und bewerten und Maßnahmen zur Optimierung ableiten
- die eigene Vorgehensweise hinsichtlich Genauigkeit und Korrektheit bewerten und Verbesserungsmaßnahmen ableiten

Schulischer Rahmenlehrplan

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
Summe (insgesamt 880 Stunden)		320	280	280

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“