

Neuer Ausbildungsberuf, neue Chancen: Automobilkaufmann/-frau

Dietrich Krischok

Am 1. August 1998 trat der neue Ausbildungsberuf Automobilkaufmann/-frau in Kraft. Nach dem Antragsgespräch am 21. Februar 1997 im Bundesministerium für Wirtschaft erarbeiteten Sachverständige der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite unter der Federführung des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) den Entwurf der Ausbildungsordnung. Ebenfalls beteiligt waren Vertreter/-innen der Bundesministerien für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie (Einvernehmensminister) sowie Wirtschaft (Verordnungsgeber) und der Vorsitzende des parallel arbeitenden Rahmenlehrplanausschusses der Kultusministerkonferenz (KMK).

Im Bereich der Industrie- und Handelskammern konnten im Jahre 1998 bereits 1 640 Ausbildungsverträge registriert werden. Im Bereich der Handwerkskammern wurden 572 Ausbildungsverträge abgeschlossen, so daß insgesamt 2 212 junge Menschen den neuen Ausbildungsberuf erlernen. Selbst wenn diese Zahlen noch mit Unsicherheiten behaftet sein können und zu Beginn der Einführung dieses neuen Ausbildungsberufes in

erheblicher Zahl die bisher genutzten Ausbildungsgänge Bürokaufmann/-frau, Kaufmann/-frau im Einzelhandel Fachbereich 8 (Kraftfahrzeuge, Teile und Zubehör) sowie Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel durch den neuen substituiert werden, rechnen Optimisten mit 1 500 bis 2 500 zusätzlichen Ausbildungsplätzen pro Jahr. Insbesondere der Zentralverband des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes (ZDK), die Innungen und die zuständigen Stellen unterstützen die Implementierung des von den Arbeitnehmerorganisationen nicht einhellig begrüßten Ausbildungsberufes. Dort und teilweise von Berufsschullehrerseite wird eine zu starke Spezialisierung durch die Einführung eines neuen kaufmännischen Branchenberufes befürchtet¹, die Praxis wird die Tragfähigkeit des Konzeptes belegen. Es kann nach meiner Einschätzung davon ausgegangen werden, daß die Absolventinnen und Absolventen des neuen Ausbildungsberufes schon aufgrund der vielfältig nutzbaren Qualifikationen auch in anderen Bereichen, wie beispielsweise dem Großhandel, gute Einsatzmöglichkeiten finden werden.

Es handelt sich beim Automobilkaufmann/der Automobilkauffrau um einen Ausbildungsberuf, der dazu beitragen soll, eine Klammer zwischen den kaufmännischen und technischen Bereichen der Kraftfahrzeugbetriebe zu bilden und den wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen auch unter erheblichem Wettbewerbsdruck zu sichern. Trotz einer derzeit guten Automobilkonjunktur strafen die Automobilhersteller ihre Vertriebs- und Vertragshändlerstrukturen. Geringere Margen beim Neuwagengeschäft müssen beispielsweise durch den Verkauf von Teilen und Zubehör oder die Vermittlung von Leistungen wie Versicherungen oder Finanzierungen aufgefangen werden.

Die Tätigkeitsfelder des Ausbildungsberufes liegen im Vertrieb und Service von Kraftfahrzeugen. Der Beruf zeichnet sich durch eine starke Kunden- und Marktorientierung aus. Neben der Mitwirkung beim Verkauf von

neuen und gebrauchten Fahrzeugen (Personenkraftwagen, Nutzfahrzeuge, Motorräder) werden die Automobilkaufleute die Ersatzteilversorgung bearbeiten und sich dem wachsenden Markt von Sonder- und Zusatzausrüstungen widmen. Zusatzdienstleistungen in Form von Finanzdienstleistungen rund um das Kraftfahrzeug, wie Versicherung, Finanzierung, Leasing sowie das Bewerten von Gebrauchtwagen, Kundendienst und das Bearbeiten von Gewährleistungsansprüchen erlangen zunehmend an Bedeutung. Automobilkaufleute müssen u. a. mit den für die Automobilbranche typischen integrativen Informations- und Kommunikationssystemen effizient arbeiten können. Die Vermittlung solider Produktkenntnisse ist Bestandteil der Ausbildung. Technische Kenntnisse über Fahrzeugkomponenten sowie Wartungs- und Reparaturvorgänge und Betriebsabläufe werden u. a. während einer Phase der Mitarbeit in der Werkstatt von ca. einem Vierteljahr Dauer vermittelt.

Die Ausbildungsdauer beträgt drei Jahre, der Ausbildungsberuf ist keinem Berufsfeld zugeordnet.

Zum *Arbeitsgebiet* heißt es im Ausbildungsprofil:

Automobilkaufleute sind in Autohäusern, bei Automobilherstellern und Importeuren von Automobilen tätig. Typische Arbeitsgebiete sind: Disposition, Beschaffung, Vertrieb und Kundendienst.

Sie arbeiten kundenorientiert und tragen dazu bei, einen wirtschaftlichen Betriebsablauf zu sichern. Einsatzgebiete im Rahmen betriebsspezifischer Dienstleistungen sind z. B. Flottenmanagement, Kommunikationseinrichtungen, Fahrzeugvermietung.

Die beruflichen Fähigkeiten werden wie folgt beschrieben:

Automobilkaufleute

wenden ihre in der technischen Praxis erworbenen Produktkenntnisse kundenorientiert an, beurteilen die Absatzchancen und beobachten das Verhalten von Kunden und Wettbewerbern am Markt,

bereiten die gewonnenen Informationen für Marketingentscheidungen auf, planen Marketingmaßnahmen und führen sie durch,

nutzen Informations- und Kommunikationssysteme der Automobilwirtschaft, holen Angebote ein, vergleichen die Konditionen und kaufen Waren, kontrollieren den Wareneingang und prüfen Rechnungen und Lieferpapiere, bevorraten Fahrzeuge, Teile und Zubehör, wenden Lagerwirtschaftskonzepte an, kalkulieren Verkaufs- und Werkstattpreise, wirken beim Verkauf von Fahrzeugen mit, bieten alle Dienstleistungen rund um das Kraftfahrzeug an, bereiten Finanzierungs-, Leasing-, Flottenmanagement-, Versicherungs- und Garantieverträge vor und vermitteln sie, verkaufen Teile und Zubehör, planen und führen Einkaufs-, Beratungs- und Verkaufsgespräche, bearbeiten Verkaufs- sowie Werkstattaufträge und erstellen Rechnungen, begründen den Kunden abgerechnete Leistungen, entwickeln Garantie- und Kulanzaufträge ab, bearbeiten Reklamationen, bearbeiten Kostenrechnungs- und Zahlungsvergänge, rechnen Löhne, Prämien und Provisionen ab, wenden Vorschriften und Richtlinien des Umweltschutzes an.

Die Verordnung über die Berufsausbildung zum Automobilkaufmann/zur Automobilkauffrau wurde im Bundesgesetzblatt Teil I S. 1145 am 29. Mai 1998 veröffentlicht, am 27. Oktober 1998 wurden im Bundesanzeiger Nr. 207 a neben der Ausbildungsordnung der KMK-Rahmenlehrplan und das Ausbildungsprofil in deutscher, englischer und französischer Sprache bekanntgegeben.

Das Ausbildungsberufsbild ist in folgende Hauptpunkte gegliedert:

1. der Ausbildungsbetrieb,
2. Arbeitsorganisation, Information und Kommunikation,
3. Kaufmännische Steuerung und Kontrolle,

4. Markt und Vertrieb,
5. Finanzdienstleistungen,
6. Serviceleistungen,
7. betriebsspezifische Dienstleistungen.

Bei der Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse zu 1 Nr. 7 (betriebsspezifische Dienstleistungen) ist eines der folgenden Einsatzgebiete zugrunde zu legen:

1. Flottenmanagement,
2. Kommunikationseinrichtungen,
3. Fahrzeugvermietung.

Das Einsatzgebiet wird vom Ausbildungsbetrieb festgelegt. Es kann auch ein anderes Einsatzgebiet zugrunde gelegt werden, wenn es bezogen auf Breite und Tiefe die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse zu 1 Nr. 7 erlaubt.

Die im Ausbildungsberufsbild genannten Fertigkeiten und Kenntnisse sollen nach den Anleitungen zur sachlichen und zeitlichen Gliederung der Berufsausbildung, dem Ausbildungsrahmenplan vermittelt werden. Als ein Beispiel aus dem Ausbildungsrahmenplan seien hier die für die Ausbildungsberufsbildposition Nr. 4.5 *Marketing* zu vermittelnden Fertigkeiten und Kenntnisse angeführt (s. Kasten). Das Marketing ist einer von sechs Punkten der Ausbildungsberufsbildposition Markt und Vertrieb. Zahl, Umfang und Tiefe der aufgeführten Qualifikationen sind ein Beispiel für die starke Markt- und Kundenorientierung des/der Automobilkaufmanns/-frau. Die *Abschlußprüfung* ist schriftlich in den Prüfungsbereichen Vertriebs- und Serviceleistungen, Finanzdienstleistungen sowie Wirtschafts- und Sozialkunde und mündlich im Prüfungsbereich Praktische Übungen durchzuführen.

Für den Prüfungsbereich Vertriebs- und Serviceleistungen wurden folgende Anforderungen festgelegt:

In höchstens 180 Minuten soll der Prüfling zwei komplexe praxisbezogene Aufgaben bearbeiten und dabei zeigen, daß er fachliche Zusammenhänge versteht sowie Arbeitsabläufe markt- und zielorientiert unter Beachtung technischer, organisatorischer und zeit-

- a regionale Wettbewerber beobachten und Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt ableiten
- b Zulassungsdaten und Betriebsvergleiche, insbesondere Marktdaten und Kundenzufriedenheitsstudien, entscheidungsorientiert auswerten
- c Zielgruppen des Ausbildungsbetriebes unterscheiden; Adressen beschaffen, auswerten und verwalten
- d Quellen zur Marktbeobachtung nutzen
- e Kundenkontaktprogramme einsetzen
- f Werbemittel gestalten; Werbemittel und -träger einsetzen
- g wettbewerbsrechtliche Vorschriften anwenden
- h betriebs- und markttypische Sortimentspolitik und den Stellenwert von Sortimentsteilen oder -gruppen im Gesamtsortiment begründen
- i bei der Entwicklung und Umsetzung betrieblicher Marketingkonzepte mitwirken
- k die Notwendigkeit der Zusammenarbeit zwischen den Geschäftsfeldern Neuwagen, Gebrauchtwagen, Ersatzteile, Kundendienst als Voraussetzung für erfolgreiches Marketing begründen
- l das Verhältnis von Preis zu Wert als Argument nutzen
- m an Verkaufsförderungsmaßnahmen mitwirken, insbesondere Sonderaktionen planen, durchführen sowie bei der Erfolgskontrolle mitwirken.

licher Vorgaben selbständig planen, koordinieren und durchführen kann. Dabei soll er dispositive und wirtschaftliche Anforderungen berücksichtigen. Hierfür kommen insbesondere folgende Gebiete in Betracht:

Markt und Vertrieb,
Serviceleistungen,
kaufmännische Steuerung und Kontrolle.
Durch diese Formulierung sollen Ganzheitlichkeit und Handlungsorientierung der Prüfung sichergestellt werden. Der ZDK hat darauf hingewiesen, daß ein gemeinsamer Prüfungsausschuß für die Prüfungen zuständig sein soll, auch wenn in einer Region die Ausbildungsverhältnisse bei der Industrie- und

Handelskammer bzw. der Handwerkskammer eingetragen sind.²

Der KMK-Rahmenlehrplan ist in zwölf Lernfelder gegliedert.

Da das Ausbildungsberufsbild eine eigene Position „Anwenden von Fremdsprachen bei Fachaufgaben“ ausweist, ist die Vermittlung von fremdsprachlichen Qualifikationen zur Entwicklung entsprechender Kommunikationsfähigkeit mit 40 Stunden im Rahmen des berufsbezogenen Unterrichts in die Lernfelder integriert.

Darüber hinaus können 80 Stunden berufsspezifische Fremdsprachenvermittlung als freiwillige Ergänzung der Länder angeboten werden (Berufsbezogene Vorbemerkungen zum KMK-Rahmenlehrplan).

Die Bildung von Fachklassen für Automobilkaufleute soll eine bessere Ausrichtung des Unterrichts auf die Bedürfnisse der Branche ermöglichen, z. B. durch das Arbeiten mit branchentypischer Software, branchenbezogenen Betriebsvergleichen und Kontenplänen. Das Kraftfahrzeuggewerbe bietet eine umfangreiche Unterstützung und Fortbildung für die Berufsschulseite an.

Zu gewissen Mißverständnissen kann gelegentlich der Umstand führen, daß Automobilkaufleute nicht unmittelbar Neu- und Gebrauchtwagen verkaufen. Das Argument, ein Automobilverkäufer müsse über ein größeres Maß an Berufs- und Lebenserfahrung als der Absolvent einer Erstausbildung verfügen, ist nicht von der Hand zu weisen. Zwar werden Automobilkaufleute im Zuge ihrer Ausbildung auch mit allen Aspekten des Verkaufs von Neu- und Gebrauchtwagen vertraut gemacht, insbesondere mit allen vor- und nachbereitenden Maßnahmen, für das Feld des unmittelbaren Verkaufs wurde eine Fortbildungsmaßnahme eingeführt, die mit der Prüfung zum „Geprüften Automobilverkäufer“/zur „Geprüften Automobilverkäuferin“ abschließt. Der Abschluß der Ausbildung zum Automobilkaufmann/zur Automobilkauffrau und der Erwerb von Berufserfahrung bieten einen Zugang zu dieser Fortbildung.

Im Internet stellt der ZDK unter der Adresse <http://www.autoberufe.de> Informationen zum Thema Berufe rund um das Auto zur Verfügung. Die Industriegewerkschaft Metall und der ZDK unterstützen die Implementation des neuen Ausbildungsberufes auch durch schriftliche Materialien und Informationsveranstaltungen.

Derzeit werden unter der Federführung des BIBB als Herausgeber Erläuterungen und Praxishilfen zur Ausbildungsordnung von Sachverständigen des Bundes und der Länder erarbeitet, die in der Neuordnungsarbeit engagiert waren. Die Erläuterungen sollen die Ausbildungspraxis unterstützen und werden noch vor der Sommerpause erscheinen.

Anmerkungen:

¹ Vgl. Hahn, : *Elchtest für die Ausbildung?* In: *Wirtschaft und Berufserziehung*, Heft 3/1998, S. 77

² Vgl. Meyer, I.: *Streitfall. Der Kommentar*, in: *Autohaus*, Nr. 10/1998, S. 69

Neugeordnet! Die Berufsausbildung zum/zur Verwaltungsfachangestellten

Andreas Stöhr

Am 1. August 1999 tritt die neugeordnete Ausbildungsordnung zum/zur Verwaltungsfachangestellten in Kraft und löst die bisherige Verordnung von 1979¹ ab. Im August 1997 einigten sich die Spitzenorganisationen der Arbeitgeber und Gewerkschaften in einem Antragsgespräch beim Bundesminister des Innern (BMI) auf die Eckwerte der zukünftigen Berufsausbildung zum/zur Verwaltungsfachangestellten. Die neue Ausbildungsordnung wurde vom Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) in Zusammenarbeit mit Sachverständigen des Bundes erarbeitet, die von Arbeitgeberseite (Vereinigung der

kommunalen Arbeitgeberverbände, Tarifgemeinschaft deutscher Länder, Deutscher Industrie- und Handelstag, Bundesministerium des Innern und Evangelische Kirche in Deutschland) und Arbeitnehmerseite (Deutscher Gewerkschaftsbund, Deutsche Angestellten-Gewerkschaft und Deutscher Beamtenbund) benannt wurden.

Federführend bei der Erarbeitung und Abstimmung des Rahmenlehrplanes war das Land Nordrhein-Westfalen.

Die Neuordnung des Ausbildungsberufes fand vor dem Hintergrund der geplanten Verwaltungsreform statt. Sinkende Haushalts-einnahmen zwingen öffentliche Arbeitgeber zum Sparen und zur Suche nach neuen Verwaltungsmodellen. Wie in der privaten Wirtschaft soll in reformierten Verwaltungen betriebswirtschaftliches Denken und Handeln die Arbeit der Verwaltungsmitarbeiter leiten. Die Verwaltungsmitarbeiter sollen die Ergebnisse ihrer Arbeit als *Produkte der Verwaltung* verstehen. Die erwartete Reduzierung der Verwaltungskosten soll langfristig helfen, Steuern zu senken und Verwaltungsgebühren zu verringern.

Zur Umsetzung der Reformen brauchen die Verwaltungen Mitarbeiter, die über umfangreiche Fachkenntnisse, praktische berufliche Erfahrungen und viel Kreativität verfügen. In dem Maße, in dem sich die Anforderungen an die Verwaltungen verändern, müssen sich auch die Ausbildungsinhalte für die künftigen Fachkräfte ändern. Dies galt und gilt insbesondere für den ausbildungsstärksten Beruf im Bereich des öffentlichen Dienstes.

Schon seit längerem wurde von unterschiedlicher Seite eine Weiterentwicklung der Verwaltungsaus- und -fortbildung gefordert. Die Liste änderungsbedürftiger Ausbildungsinhalte insbesondere für die Berufsausbildung von Verwaltungsfachangestellten war lang. Folgende Ausbildungsziele sollten im Rahmen der Neuordnung berücksichtigt werden:

- Befähigung zur komplexen und ganzheitlichen Aufgabenwahrnehmung,