



Niclas Giesen

Automobilkaufmann Automobilkauffrau (AO 2017)

Prüfungstrainer Abschlussprüfung, Teil 2
Übungsaufgaben und erläuterte Lösungen

Aufgabenteil

Bestell-Nr. 2332

Deine Meinung ist uns wichtig!

Du hast Fragen, Anregungen oder Kritik zu diesem Produkt?

Das U-Form Team steht dir gerne Rede und Antwort. Einfach eine kurze E-Mail an

feedback@u-form.de

oder direkt auf

facebook.com/pruefungsscheck

fragen, diskutieren, stöbern und weiteres Wichtige und Wissenswerte rund um Ausbildung erfahren.

Bitte beachten:

Zu diesem Prüfungstrainer gehört auch noch ein Lösungsteil.

Titelbild:

macrovector – Fotolia.com

COPYRIGHT

U-Form Verlag, Hermann Ullrich GmbH & Co. KG

Cronenberger Straße 58 · 42651 Solingen

Telefon 0212 22207-0 · Telefax 0212 22207-63

Internet: www.u-form.de · E-Mail: uform@u-form.de

Alle Rechte liegen beim Verlag bzw. sind der Verwertungsgesellschaft Wort, Untere Weidenstraße 5, 81543 München, Telefon 089 514120, zur treuhänderischen Wahrnehmung überlassen. Damit ist jegliche Verbreitung und Vervielfältigung dieses Werkes – durch welches Medium auch immer – untersagt.

1. Auflage 2019 · ISBN 978-3-95532-332-5

Dieser Prüfungstrainer enthält Aufgaben mit erläuterten Lösungen zur Vorbereitung auf die Prüfungsbereiche

- **Fahrzeugvertriebsprozesse und Finanzdienstleistungen**
 - Fahrzeughandel und -vertrieb
 - Finanzdienstleistungs-Produkte im Fahrzeughandel

sowie

- **Kaufmännische Unterstützungsprozesse**
 - Personalbezogene Aufgaben
 - Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

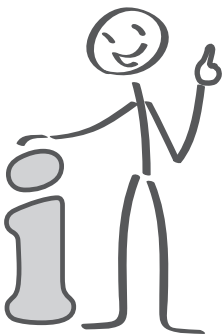
der schriftlichen Abschlussprüfung Teil 2 des Ausbildungsberufes Automobilkaufmann/-frau (nach der Ausbildungsverordnung vom 27. Februar 2017 und dem aktuell gültigen Prüfungskatalog der AkA).

Für diesen Ausbildungsberuf gelten bundeseinheitliche Prüfungen, d. h. für Prüflinge aus ganz Deutschland (mit Ausnahme von Baden-Württemberg) gelten die gleichen Vorgaben.

Der Prüfungstrainer umfasst:

- einen Aufgabenteil
- einen Lösungs- und Erläuterungsteil

Autor und Verlag wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrer Prüfung!



ACHTUNG!

Sollte es für diesen Prüfungstrainer Aktualisierungen oder Änderungen geben, können Sie diese herunterladen unter

www.u-form.de/addons/2332-1.pdf

Ist die Seite nicht verfügbar, so sind keine Änderungen eingestellt!

	Seite
Vorwort	3
So sieht die gestreckte Abschlussprüfung aus	6
Musterunternehmen Autohaus Hansen GmbH	7
Kontenplan	8
Fahrzeugvertriebsprozesse und Finanzdienstleistungen	9 – 40
Personalbezogene Aufgaben	41 – 48
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	49 – 65

So sieht die gestreckte Abschlussprüfung aus

Die Abschlussprüfung zum/zur Automobilkaufmann/Automobilkauffrau wird bundeseinheitlich geprüft, d. h., sie ist in fast allen Kammerbezirken gleich. Verantwortlich für die inhaltliche Gestaltung der schriftlichen Abschlussprüfung ist die „Aufgabenstelle für kaufmännische Abschluss- und Zwischenprüfungen (AkA)“, Nürnberg.

Sollten Sie Ihre Prüfung in Baden-Württemberg ablegen, informieren Sie sich bei der für Sie zuständigen Industrie- und Handelskammer, ob Sie mit einem bundeseinheitlichen Aufgabensatz* geprüft werden oder ob die Kammer mit eigenen Aufgabensätzen prüft.

	Prüfungsbereich	Zeit	Prüfungsverfahren	Punkte	Gewichtung
Teil 1	Warenwirtschafts- und Werkstattprozesse	90 min	<ul style="list-style-type: none"> • Schriftlich • Gebunden und ungebunden (maschinell auswertbar) 	100	20 %
Teil 2	Fahrzeugvertriebsprozesse und Finanzdienstleistungen	90 min	<ul style="list-style-type: none"> • Schriftlich • Ungebunden 	100	20 %
	Kaufmännische Unterstützungsprozesse	90 min	<ul style="list-style-type: none"> • Schriftlich • Ungebunden 	100	25 %
	Wirtschafts- und Sozialkunde	60 min	<ul style="list-style-type: none"> • Schriftlich • Gebunden und ungebunden (maschinell auswertbar) 	100	10 %
	Kundendienstprozesse	20 min	<ul style="list-style-type: none"> • Mündlich (fallbezogenes Fachgespräch) 	100	25 %

*Hinweis: Original Aufgabensätze vergangener Prüfungstermine der Abschlussprüfung „Automobilkaufmann/Automobilkauffrau“ sind beim U-Form Verlag erhältlich.

Die Aufgaben in diesem Prüfungstrainer beziehen sich auf das Autohaus Hansen GmbH, in dem Sie Mitarbeiter/-in sind.

Unternehmensbeschreibung

Firma	Autohaus Hansen GmbH
Geschäftssitz	Autoweg 1, 12345 Autostadt
Gesellschafter	Bettina Hansen Wolfgang Hansen Stefan Becker Geschäftsführerin: Bettina Hansen
Mitarbeiter/-innen	75 Beschäftigte, davon 4 Auszubildende zum/zur Automobilkaufmann/-frau 4 Auszubildende zum/zur Kfz-Mechatroniker/-in
Auszug aus dem Absatzprogramm	Sortiment Neufahrzeuge: WV Rolo, Polf, Piruan; Raudi Weitere Geschäftsfelder: Gebrauchtfahrzeugverkauf, technischer Kundendienst, Finanzdienstleistungen, Vermietgeschäft
Geschäftsjahr	1. Januar bis 31. Dezember

Kontenplan Autohaus Hansen

Konto	Bezeichnung
1000	Kasse
1200	Bank
1400	Forderungen aus LuL
1570	Vorsteuer
1600	Verbindlichkeiten aus LuL
1770	Umsatzsteuer
2100	Zinsen und ähnliche Aufwendungen
2180	Kundenskonti
2400	Forderungsverluste
2600	Zinsen und ähnliche Erträge
2690	Lieferantenskonti
3000	WE Pkw neu
3030	WE Überführungs- und Zulassungskosten Pkw
3100	WE Pkw gebraucht
3110	WE Pkw gebraucht ohne Vorsteuerabzug (differenzbesteuert)
3300	WE Pkw Teile & Zubehör
3310	WE Pkw Tauschteile
3330	WE Pkw Reifen
3340	WE Pkw Schmierstoffe
4500	Kosten Fuhrpark
4800	Werbekosten
7000	VAK Pkw neu
7030	VAK Überführungs- und Zulassungskosten Pkw
7100	VAK Pkw gebraucht
7110	VAK Pkw gebraucht differenzbesteuert
7300	VAK Pkw Teile & Zubehör
7305	VAK Pkw Teile & Zubehör Garantie
7309	VAK Pkw Teile & Zubehör intern
7330	VAK Reifen
7340	VAK Pkw Schmierstoffe allgemein
8000	Erlöse Pkw neu
8030	Erlöse Überführung und Zulassung Pkw
8100	Erlöse Pkw gebraucht
8110	Erlöse Pkw gebraucht differenzbesteuert
8300	Erlöse Pkw Teile & Zubehör
8305	Erlöse Pkw Teile & Zubehör Garantie
8309	Erlöse Pkw Teile & Zubehör intern
8330	Erlöse Pkw Reifen
8340	Erlöse Pkw Schmierstoffe allgemein
8400	Erlöse Werkstatt
8410	Lohnerlöse Instandsetzung
8870	Provision Leasing/Finanzierung/Versicherung

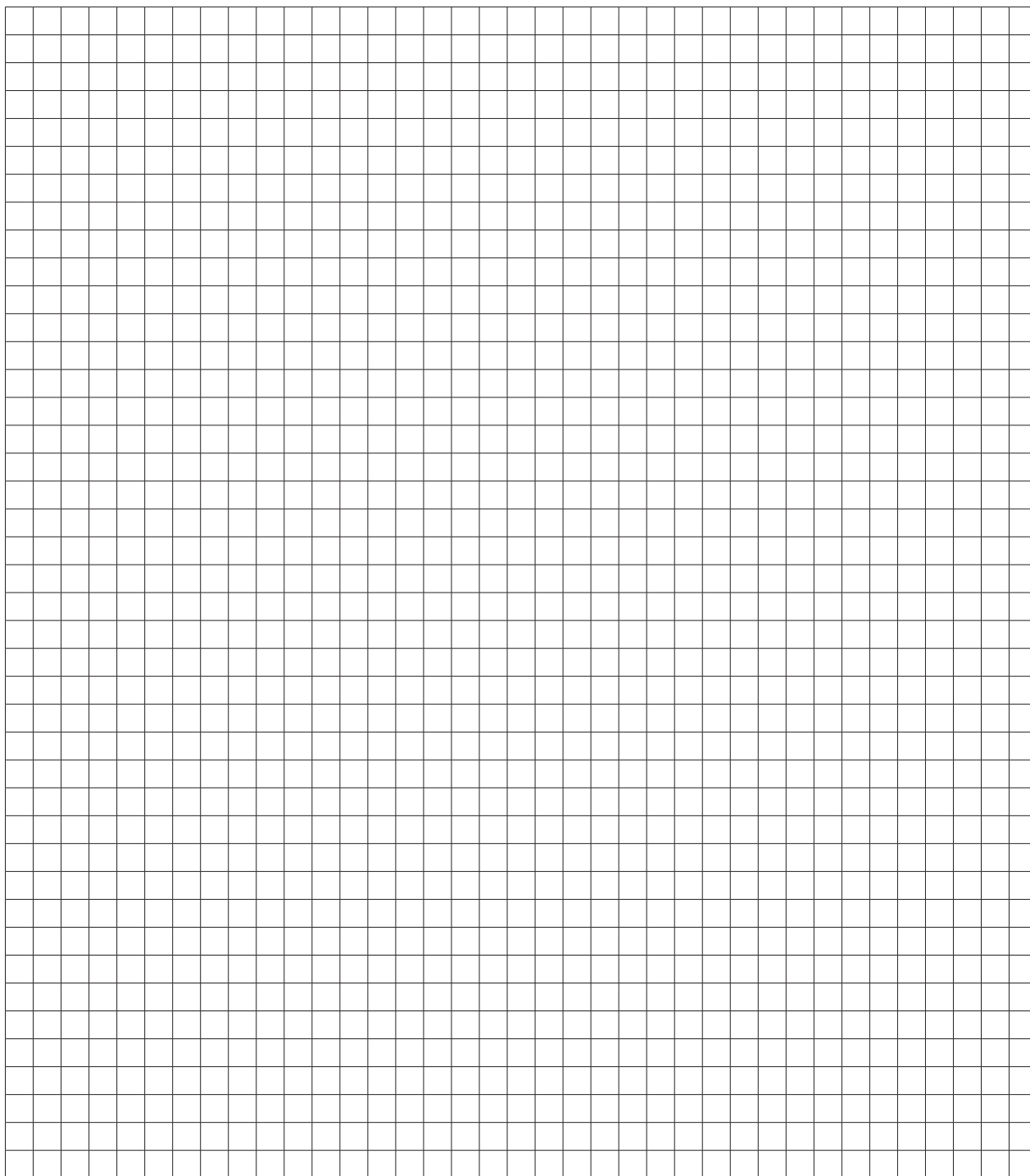


Fahrzeugvertriebsprozesse und Finanzdienstleistungen

3. Aufgabe

Zeichnen Sie den Produktlebenszyklus (fünf Phasen) und kennzeichnen Sie die einzelnen Phasen. Zeichnen Sie zusätzlich die Gewinn- und Verlustzone ein.

Hinweis: Vergessen Sie dabei nicht, die Achsen zu beschriften.



9. Aufgabe

Beschreiben Sie die vier einzelnen Felder der Portfolioanalyse stichpunktartig.

10. Aufgabe

Auch in Ihrem Autohaus wird Social Media immer wichtiger.

- a) Nennen Sie drei Beispiele für Social Media Kanäle.
 - b) Wofür könnte Ihr Autohaus Social Media verwenden? Geben Sie zwei Anwendungsbeispiele an.
 - c) Nennen Sie zwei Nachteile/Risiken, die dem Autohaus durch die Nutzung von Social Media entstehen könnten.
-

11. Aufgabe

Nennen Sie vier verschiedene Fahrzeugarten, die im Autohaus unterschieden werden.

12. Aufgabe

Ihr Autohaus möchte den Gebrauchtwagenbestand mit Fahrzeugen aufstocken.

Nennen Sie drei mögliche Beschaffungsquellen.

13. Aufgabe

Ihr Verkaufsleiter bittet Sie, mögliche Beschaffungsquellen für Neufahrzeuge ausfindig zu machen.

Nennen Sie zwei mögliche Beschaffungsquellen neben dem Bezug über den Hersteller.

14. Aufgabe

Nennen Sie drei Gründe, die Kunden dazu bewegen, sich nach einem neuen Fahrzeug umzusehen.

28. Aufgabe

Herr Baum interessiert sich für einen neuen Raudi A6, 2,0 TDI.

- a) Ermitteln Sie auf Basis der vorliegenden Werte die monatliche Netto-Leasingrate für sein Fahrzeug. Tragen Sie die hierzu benötigten Werte in die grau schattierten Felder des unten abgebildeten Angebots ein.
- b) Berechnen Sie den monatlichen Überweisungsbetrag, den Herr Baum an die Leasinggesellschaft überweist.

Vertragslaufzeit in Monaten	Faktor		Restwert in %
	Anschaffungskosten	Restwert	
18	6,30	5,08	45
24	4,58	3,80	40
30	3,75	3,14	35
36	3,20	2,52	30
42	2,74	2,34	26
48	2,47	1,65	24
54	2,21	1,52	22

Autohaus Hansen GmbH

Angebot 4711/2019 für Kunde: Baum

Geschäftsfahrzeugleasing – Vertrag mit Kilometerabrechnung

Fahrzeugtyp:	Raudi A6 2,0 TDI
Verwendungszweck:	Mitarbeiterfahrzeug Außendienst
Vertragsdauer	42 Monate
Laufleistung	30.000 km / jährlich *)
Fahrzeuggrundpreis netto	28.000 €
Sonderausstattung netto	2.750 €
Sonderzahlung netto	5.000 €

Anschaffungskosten € Faktor €

Restwert € Faktor €

Monatliche Rate €

*) Am Ende der Laufzeit wird eine Kilometerabrechnung vorgenommen. Der Kunde muss für den Mehrkilometer zusätzlich eine Vergütung von 0,06 € bezahlen, jeder Minderkilometer wird mit 0,03 € vergütet. Bei der Kilometerabrechnung gilt eine Freigrenze von 2.500 km.

34. Aufgabe

Ihr Kunde fragt, welche Vorteile die regelmäßige Wartung seines Fahrzeugs für ihn hat.
Nennen Sie drei Vorteile!

35. Aufgabe

Das bestellte Fahrzeug für Kunde Maier wurde soeben angeliefert.
Nennen Sie drei Punkte, die vor Übergabe an den Kunden erledigt werden müssen.

36. Aufgabe

Sie möchten das Fahrzeug von Kunde Maier zulassen.
Nennen Sie vier Dokumente, die Sie für die Zulassung eines Privatpersonen-Fahrzeugs benötigen.

37. Aufgabe

Für die Firma ABC Gruber soll am morgigen Tag der neue Polf zugelassen werden.
Welches Dokument benötigen Sie in jedem Falle zusätzlich zu den bereits in der Aufgabe zuvor genannten Dokumenten.

38. Aufgabe

Der Tag der Übergabe des Fahrzeuges an Kunde Maier ist gekommen. Der Kunde kommt zu Ihnen ins Autohaus, um sein Fahrzeug abzuholen.
Welche Dokumente händigen Sie dem Kunden aus? Nennen Sie fünf.

39. Aufgabe

Skizzieren Sie den Prozess der Fahrzeugauslieferung.

43. Aufgabe

Sie bestellen beim Hersteller den neuen Polo 1,6 Diesel zu einem Bruttopreis von 20.500 Euro. Aufgrund einer Aktion erhalten Sie einen Nachlass von 7,5 %.

- a) Berechnen Sie den Netto-Einkaufspreis.
- b) Buchen Sie den Einkauf des Neuwagens.

Soll			Haben		
Konto Nr.	Bezeichnung	Betrag €	Konto Nr.	Bezeichnung	Betrag €

44. Aufgabe

Sie bestellen beim Hersteller den neuen Polo 2,0 Diesel zu einem Bruttopreis von 20.500 Euro. Aufgrund einer Aktion erhalten Sie einen Nachlass von 10,0 %.

Auf den rabattierten Betrag erhalten Sie nochmals eine Prämie von 500 Euro netto für das o. g. Fahrzeug.

- a) Berechnen Sie den Brutto-Einkaufspreis.
- b) Buchen Sie den Einkauf des Neuwagens.

Soll			Haben		
Konto Nr.	Bezeichnung	Betrag €	Konto Nr.	Bezeichnung	Betrag €

- c) Nennen Sie zwei Gründe, wieso der Hersteller sowohl Prämien an Kunden als auch an die Händler vergibt.

56. Aufgabe

Nennen Sie drei Beispiele für personen-/zielgruppenbezogene After-Sales-Aktionen.

57. Aufgabe

Warum sind After-Sales-Aktionen für das Autohaus wichtig? Nennen Sie zwei Gründe.

Situation

Sie sind zurzeit in der Gebrauchtwagenabteilung des Autohauses Hansen eingesetzt.

58. Aufgabe

Nennen Sie vier Beschaffungsquellen von Gebrauchtwagen.

59. Aufgabe

Sie möchten den PKW Raudi A4 von Frau Becker ankaufen.

Nennen Sie vier Kriterien, die den Ankaufspreis beeinflussen.

60. Aufgabe

Nach dem Ankauf des Gebrauchtwagens von Frau Becker wird das Fahrzeug zum Weiterverkauf vorbereitet. Einige Tage später wird das Auto verkauft.

Nennen Sie vier Kostenpunkte, die den Bruttoertrag des Fahrzeuges schmälern.

2

Personalbezogene Aufgaben

1. Aufgabe

Sie sind im Autohaus Hansen in der Personalabteilung beschäftigt. Zu Ihren Aufgaben gehört auch die Gewinnung von neuen Auszubildenden. Am vergangenen Montag hatten Sie ein Vorstellungsgespräch mit Nic Kaufmann. Er ist 17 Jahre alt und hat Sie von sich überzeugt, sodass Sie mit ihm einen Ausbildungsvertrag abschließen möchten.

Erläutern Sie zwei Besonderheiten, die bei der Einstellung bzw. bei der Beschäftigung von minderjährigen Azubis zu beachten sind.

2. Aufgabe

Auf Ihre Anzeige in der Tageszeitung über eine Ausbildungsstelle zum/zur Automobilkaufmann/-frau sind einige Bewerbungen eingegangen. Um sich einen Überblick über die eingegangenen Bewerbungen zu verschaffen, ist es sinnvoll, diese in einer Liste zu erfassen und in drei Gruppen einzuteilen.

Nennen Sie die drei Gruppen und entscheiden Sie, wie weiter zu verfahren ist.

3. Aufgabe

Julia Bäumlner hat sich im Autohaus Hansen auf die Ausbildungsstelle zur Automobilkauffrau beworben. Aus der Vielzahl von Bewerbungen konnten Sie sie leider nicht berücksichtigen.

Schreiben Sie bitte das Absageschreiben für Frau Bäumlner.

4. Aufgabe

Nancy Müller, 20 Jahre alt, beginnt am 01.07.2018 ihre Ausbildung. Laut Tarifvertrag stehen Frau Müller 30 Werktage Urlaub zu.

Wie viele Tage Urlaub kann Frau Müller für das Jahr 2018 noch in Anspruch nehmen?

5. Aufgabe

Herr Alberti beginnt zum 01.08.2018 seine Ausbildung im Autohaus Hansen. Die vertraglich vereinbarte Probezeit beträgt vier Monate. Am 01.09.2018 möchte die Geschäftsleitung Herrn Alberti kündigen.

Welche Kündigungsfrist muss das Unternehmen berücksichtigen?

3

Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

4. Aufgabe

Herr Georgiou ist Kunde in Ihrem Autohaus. Er hat heute bei Ihnen eine Windschutzscheibe ersetzen lassen.

Folgende Werte lassen sich aus der Rechnung entnehmen (vorgegebene Werte sind netto):

- Arbeitspreis: 285,00 €
- Material: 285,25 €

- Errechnen Sie die Höhe der Umsatzsteuer.
- Ermitteln Sie den Gesamtrechnungspreis (brutto).
- Herrn Georgiou wurden 227 ZE in Rechnung gestellt. In Ihrem Autohaus ergeben 100 ZE eine Zeitstunde. Ermitteln Sie den Netto-Stundenverrechnungssatz.
- Buchen Sie die Ausgangsrechnung an Herrn Georgiou.

Soll			Haben		
Konto Nr.	Bezeichnung	Betrag €	Konto Nr.	Bezeichnung	Betrag €

5. Aufgabe

Errechnen Sie den Durchschnittslohn Ihres Autohauses, wenn mit folgenden Parametern kalkuliert wird.

- Gemeinkostenzuschlagssatz: 650 %
- Gewinnzuschlag: 12 %

Tipp: Bitte denken Sie an einen nachvollziehbaren Rechenweg. Schreiben Sie das gesamte Kalkulationsschema auf.

Stundenverrechnungssatz (netto)	125,55



Niclas Giesen

Automobilkaufmann Automobilkauffrau (AO 2017)

Prüfungstrainer Abschlussprüfung, Teil 2
Übungsaufgaben und erläuterte Lösungen

Lösungsteil

Bestell-Nr. 2332



Fahrzeugvertriebsprozesse und Finanzdienstleistungen

1. Aufgabe

Richtige Antwort: 5. Fünf Phasen

2. Aufgabe

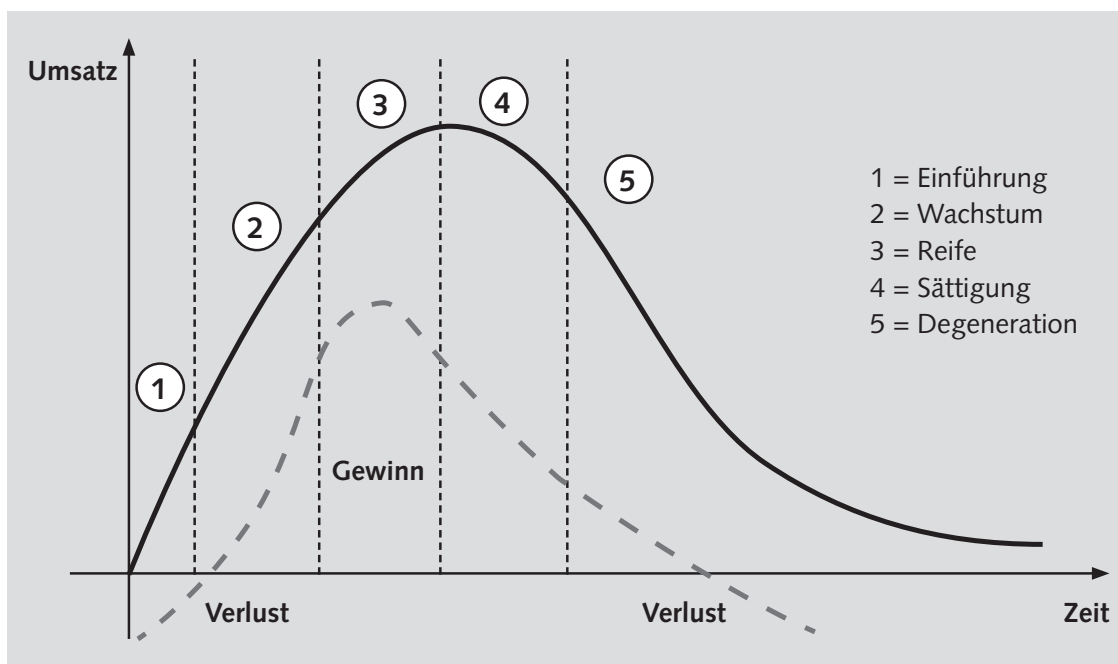
a) Sättigung	4
b) Wachstum	2
c) Einführung	1
d) Degeneration	5
e) Reife	3

3. Aufgabe

Der Produktlebenszyklus zeigt, in welcher Phase sich ein Produkt derzeit befindet, gemessen am erzielten Umsatz und der Zeit, die es auf dem Markt ist.

Hinweis:

- Die Degeneration kann auch als Rückgang bezeichnet werden.
- Sollte nach dem sechsstufigen Produktlebenszyklus gefragt werden, so geht die Entwicklung der Einführung voran.



10. Aufgabe

a) Beispiele für Social Media Kanäle:

- Facebook
- Twitter
- Instagram

b) Social Media können z. B. für Folgendes genutzt werden:

- Zum Posten von Familienevents
- Neue Fahrzeugvorstellungen
- Spezielle Angebote bspw. im Sommer oder Winter

c) Risiken von Social Media können bspw. sein:

- Durch zu viele Beiträge könnten sich die Kunden genervt fühlen
 - Shitstorms könnten das Image gefährden
-

11. Aufgabe

- Vorfürswagen
 - Neuwagen
 - Gebrauchtwagen
 - Mietwagen
 - Lagerwagen
 - Ausstellungswagen
 - Tageszulassungen
 - Reimportfahrzeuge
-

12. Aufgabe

Es können beispielsweise folgende Beschaffungswege genutzt werden:

- Internet (Gebrauchtwagenbörsen)
 - Zeitungsanzeigen
 - Händlerkollegen
 - Leasingrückläufer
-

13. Aufgabe

Neufahrzeuge können z. B. über folgende Wege beschafft werden:

- Händlerkollege
- EU-Reimporte

28. Aufgabe

Hinweis: Für die vorliegende Aufgabe benötigen Sie die Zeile 5 (42 Monate Laufzeit)

a) Errechnung der Zeile „Anschaffungskosten“:

Um die Anschaffungskosten für das Neufahrzeug zu errechnen (hier sind die Gesamtkosten gefragt), müssen Sie zunächst den Fahrzeugpreis zzgl. Sonderausstattung errechnen.

Fahrzeuggrundpreis netto:	28.000 €
+ Sonderausstattung netto:	2.750 €
Fahrzeugpreis netto:	30.750 €

Bitte verrechnen Sie die Sonderzahlung auch mit dem Fahrzeugpreis für die Berechnung des Anschaffungspreises. Eine Sonderzahlung leistet man, um die Rate zu verringern, sonst bliebe diese unberücksichtigt.

Fahrzeugpreis netto:	30.750 €
– Sonderzahlung netto:	5.000 €
Anschaffungskosten	25.750 €

Anschaffungskosten 25.750 €	Faktor 2,74 % (aus Tabelle übernommen)	705,55 € (25.750 € * 2,74/100)
------------------------------------	---	-----------------------------------

Errechnung der Zeile „Restwert“:

Der Restwert beträgt in dieser Aufgabe 26 %. Nun stellen sich Prüfungsteilnehmer häufig die Frage, auf welchen Wert sich denn die 26 % beziehen? Auf den ursprünglichen Fahrzeugpreis (30.750 €) oder die Anschaffungskosten (25.750 €)?

Sie verwenden hierfür den ursprünglichen Fahrzeugwert.

Der Restwert errechnet sich also wie folgt:

$$30.750 \text{ €} * 26/100 = 7.995 \text{ €}$$

Nun kann die Zeile „Restwert“ gefüllt werden und anschließend die monatliche Netto-Rate errechnet werden.

Restwert 7.995 €	Faktor 2,34 % (aus Tabelle übernommen)	187,08 € (7.995 € * 2,34/100)
-------------------------	---	----------------------------------

Errechnung der monatlichen Netto-Rate:

Anschaffungskosten 25.750 € (NW Rate)	Faktor 2,74 % (aus Tabelle übernommen)	705,55 € (25.750 € * 2,74/100)
Restwert 7.995 € (GW Rate)	Faktor 2,34 % (aus Tabelle übernommen)	187,08 € (7.995 € * 2,34/100)
Netto-Rate		518,47 €

Die Netto-Rate ist also die Differenz zwischen NW-Rate und GW-Rate.

b) Errechnung der zu überweisenden Leasingrate:

Netto-Rate zzgl. 19 % USt.
518,47 € * 1,19 = **616,98 €**

43. Aufgabe

a) $20.500 \text{ €} - 7,5 \% (1.537,50 \text{ €}) = 18.962,50 \text{ €}$ Einkaufspreis (Brutto)

$18.962,50 \text{ €} / 1,19 = 15.934,87 \text{ €}$ Einkaufspreis (Netto)

b) 3000 WE Pkw Neu 15.934,87 €
1570 Vorsteuer 3.027,63 €

an

1600 Verbindlichkeiten 18.962,50 €

44. Aufgabe

a) $20.500 \text{ €} - 10 \% (2.050 \text{ €}) = 18.450 \text{ €}$

Abzüglich Sonderprämie in Höhe von 595,00 € (500,00 € netto x 1,19)

Bruttoeinkaufspreis: $18.450,00 \text{ €} - 595,00 \text{ €} = 17.855,00 \text{ €}$

b) 3000 WE Pkw Neu 15.004,20 €
1570 Vorsteuer 2.850,80 €

an

1600 Verbindlichkeiten 17.855,00 €

c) Es können z. B. folgende Gründe vorliegen:

- Absatzsteigerung
- Umsatzsteigerung
- Erhöhung der Marktanteile
- Loyalisierung der Kunden
- Produktionsauslastung

45. Aufgabe

a) Beachten Sie: Bei dieser Aktion gibt es keine Prämie für den Raudi 3.

$30.000,00 \text{ €} / 1,19 = 25.210,08 \text{ €}$ Netto-Einkaufspreis

b) 3000 WE Pkw Neu 25.210,08 €
1570 Vorsteuer 4.789,92 €

an

1600 Verbindlichkeiten 30.000,00 €