


Automobilkaufmann/-frau

Berufstyp	Anerkannter Ausbildungsberuf	
Ausbildungsart	Duale Ausbildung in Industrie und Handel sowie im Handwerk (geregelt durch Ausbildungsverordnung)	
Ausbildungsdauer	3 Jahre	
Lernorte	Ausbildungsbetrieb und Berufsschule (duale Ausbildung)	

■ Was macht man in diesem Beruf?

Automobilkaufleute erledigen an der Schnittstelle zwischen Handel und Werkstatt kaufmännische Aufgaben, vor allem in der Beschaffung, im Vertrieb bzw. Verkauf von Kraftfahrzeugen sowie von Teilen und Zubehör. Sie übernehmen die Buchhaltung, Kostenrechnung und Kalkulation sowie sachbearbeitend-organisatorische Aufgaben, z.B. in der Personalwirtschaft. Außerdem beobachten sie die Entwicklungen auf dem Markt und berücksichtigen die so gewonnenen Informationen bei der Planung und Durchführung von Marketingaktionen.

Automobilkaufleute organisieren den Kundendienst und nehmen Wartungs- und Reparaturaufträge an. Im Vertrieb beraten sie Privat- und Geschäftskunden über Finanzdienstleistungsprodukte, erstellen Angebote und schließen Finanzierungs-, Kauf-, Leasing- oder Versicherungsverträge ab.

■ Wo arbeitet man?

Beschäftigungsbetriebe:

Automobilkaufleute finden Beschäftigung

- im Kraftfahrzeug- und Kraftfahrzeugteilehandel (z.B. Autohäuser, Fahrzeugimporteure)
- bei Automobilherstellern

Arbeitsorte:

Automobilkaufleute arbeiten in erster Linie

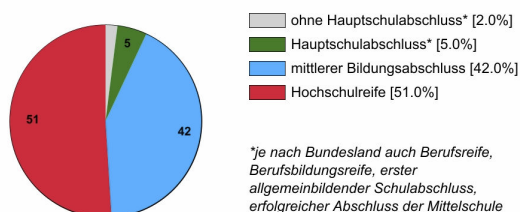
- im Verkaufsraum und am Kundendienstschalter
- im Büro

Darüber hinaus arbeiten sie ggf. auch im Lager.

■ Welcher Schulabschluss wird erwartet?

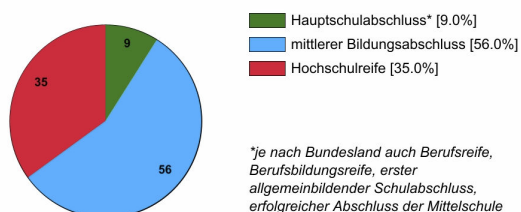
Rechtlich ist keine bestimmte Schulbildung vorgeschrieben. In der Praxis stellen Industrie- und Handelsbetriebe überwiegend Auszubildende mit **Hochschulreife** oder **mittlerem Bildungsabschluss** ein, Handwerksbetriebe wählen vor allem Auszubildende mit **mittlerem Bildungsabschluss** aus.

Ausbildungsanfänger/innen 2020 (in %)



Ausbildungsbereich Industrie und Handel

Ausbildungsanfänger/innen 2020 (in %)



Ausbildungsbereich Handwerk

■ Worauf kommt es an?

Anforderungen:

- Kundenorientierung und Kommunikationsfähigkeit (z.B. beim Eingehen auf Kundenfragen und beim Beraten von Kunden)
- Kaufmännisches Denken und Sorgfalt (z.B. bei der Preisgestaltung, beim Berechnen von Finanzierungsangeboten)
- Flexibilität und organisatorische Fähigkeiten (z.B. beim Wechsel von Büroarbeiten zur Kundenberatung, beim Planen und Durchführen von Marketing- und Verkaufsaktionen)
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen (z.B. bei Verhandlungen mit Lieferanten)

Schulfächer:

- Mathematik (z.B. für die Erstellung der Kosten- und Leistungsrechnung)
- Deutsch (z.B. für Kundenverhandlungen, für die Geschäftskorrespondenz)
- Wirtschaft/Recht (z.B. für Aufgaben im Rechnungswesen, für das Ausarbeiten von Verträgen)

■ Was verdient man in der Ausbildung?

Beispielhafte Ausbildungsvergütungen pro Monat:

- 1. Ausbildungsjahr: € 785 bis € 960 (Handel*), € 706 bis € 979 (Handwerk*)
- 2. Ausbildungsjahr: € 835 bis € 1.065 (Handel*), € 745 bis € 1.041 (Handwerk*)
- 3. Ausbildungsjahr: € 965 bis € 1.180 (Handel*), € 820 bis € 1.144 (Handwerk*)

*je nach Bundesland unterschiedlich

■ Weitere Informationen



Berufe – aktuell, umfassend, multimedial

planet-beruf.de

Alles über Ausbildung, Berufswahl und Bewerbung – Infos für Jugendliche, Lehrkräfte und BO-Coaches, Eltern und Erziehungsberechtigte



Bildung – Beruf – Arbeitsmarkt: Selbstinformation zu allen Themen an einem Ort



www.arbeitsagentur.de – Bei den **Dienststellen vor Ort** (Startseite) kann man z.B. einen Termin für ein Beratungsgespräch vereinbaren.

