Berufsfelderkundungstag

Ein Tag als Automobilkaufmann im Autohaus Krause Billerbeck

Los ging es morgens um 08:00 Uhr. Ich wurde direkt von Jürgen Stevermann begrüßt, dem leitenden Automobilkaufmann. Die erste Aufgabe eines Automobilkaufmann ist es, neu eingegangene Emails zu checken und den Papierkram zu erledigen. Danach haben wir auf Kundenwunsch ein individuelles Auto zusammen erstellt und am Computer konfiguriert.

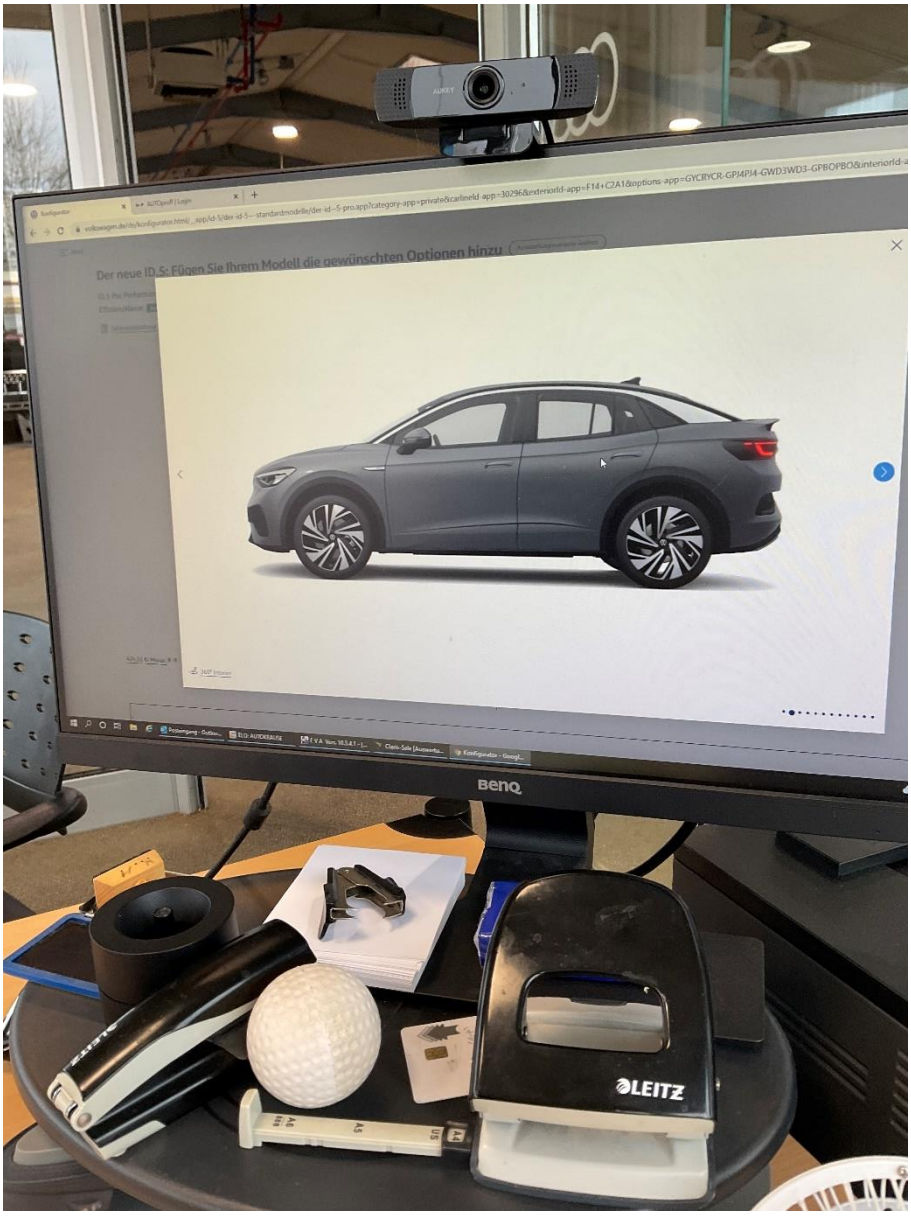
Danach wurde ich einmal durch den Betrieb geführt. Der Betrieb ist ein Vertragshändler für die VW-Gruppe (VW, Audi, Skoda, Seat), d.h. Verkauf und die Werkstatt mit dem Service. Die riesige Verkaufshalle ist zweigeteilt, in dem einen Teil stehen die Neuwagen zum Verkauf und in dem anderen stehen die bereits verkauften Autos. Sehr voll ist die Halle zurzeit nicht, auch hier sind die Lieferengpässe der Weltwirtschaft zu spüren! Danach sind wir auch in die Werkstatt gegangen, wo Autos repariert und neue Teile hinzugefügt werden.

Die Arbeit des Automobilkaufmanns ist sehr abwechslungsreich und orientiert sich sehr an dem, was der Kunde braucht. Eine Aufgabe war, auf Kundenwunsch einen E-Golf zusammen zu stellen. Hier gibt es aber ein paar Schwierigkeiten: manche Teile, beziehungsweise Komforts gibt es nur noch in speziellen Paketen und nicht mehr als einzelne Teile zu kaufen. Dort muss sein Automobilkaufmann entscheiden, welche Pakete er bestellt, so dass alle Wünsche des Kunden erfüllt werden.

Auch mit der Finanzierung musste ich mich beschäftigen. Es trat der Fall auf, wo ein Kunde eine Finanzierung auflösen wollte, jedoch das gleiche Auto noch mal leasen wollte, aber mit einem grauen Heck. Also mussten wir wieder das Auto mit den einzelnen Details konfigurieren und beachten, dass

ist eine 10.000€-Anzahlung gab. Doch dann aber wieder ein Problem: durch Lieferengpässe konnten wir nicht alle Komforts erfüllen und mussten wieder Umwege finden, um die Kundenwünsche zu beachten.

Ein neuer, sehr spezieller Auftrag war richtig interessant und herausfordernd: Ein Kunde wollte gerne einen ID 5 (ein Elektroauto, welches es noch gar nicht gibt) konfigurieren und tatsächlich haben wir es ihm danach auch verkauft.



Auch Außendienst gehört zum Arbeitstag eines Automobilkaufmanns. Am Nachmittag sind wir zur Tochterfirma nach Altenbergen gefahren und haben einen reparierten Seat SportsTourer für einen Kunden abgeholt, da Billerbeck keine Reparaturen für Seat anbietet.

Am Ende meines Tages als Automobilkaufmann in Billerbeck durfte ich sogar bei einem Verkaufsgespräch dabei sein und einen Kaufvertrag abschließen. Es ging hierbei um einen T Cross im Wert von 24.500€. Nach dem Kaufvertrag haben wir dann auch die Versicherung kontaktiert, den alten BMW Z 3 abgemeldet und dafür den neuen T Cross angemeldet. Außerdem haben wir eine

neue EVB (elektronische Versicherungsbestätigung) abgeholt und sie beim Bundesverkehrsamt angemeldet.

Außerdem durfte ich über den ganzen Tag verteilen Interviews führen, mit verschiedenen Leuten aus dem Unternehmen und konnte einen guten Einblick gewinnen, was einen Automobilkaufmann ausmacht. Mir gefällt der Job sehr, weil er abwechslungsreich ist und man mit Menschen Kontakt hat, und ich kann mir auch gut vorstellen, später etwas in diese Richtung zu machen oder in den Ferien ein Praktikum zu machen.