

IHK Automobilkaufmann Prüfung 2022 Praktisch – Lösungen

Teil A – Wirtschaftliches Handeln und rechtliche Rahmenbedingungen

Aufgabe A1 (8 Punkte)

Die vier Phasen des Wirtschaftskreislaufs sind: Produktion, Konsum, Verteilung und Tausch. In der Skizze sollten folgende Kreislaufpartner und Ströme beschriftet werden: Haushalte, Unternehmen, Staat, Ausland. Geldströme umfassen Löhne, Zinsen, Steuern, Exporteinnahmen. Güterströme umfassen Waren und Dienstleistungen, Importe, staatliche Leistungen.

Aufgabe A2 (12 Punkte)

Rechte des Auszubildenden:

1. Anspruch auf Ausbildung gemäß Ausbildungsordnung.
2. Zahlung der vereinbarten Ausbildungsvergütung.
3. Freistellung für Berufsschule.

Pflichten des Auszubildenden:

1. Lernpflicht und Teilnahme an Ausbildungsmaßnahmen.
2. Sorgfaltspflicht bei der Arbeit.
3. Befolgung von Weisungen.

Rechte des Ausbildungsbetriebs:

1. Weisungsrecht.
2. Kontrolle der Ausbildungsfortschritte.
3. Einhaltung der Betriebsordnung.

Pflichten des Ausbildungsbetriebs:

1. Vermittlung der Ausbildungsinhalte.
2. Bereitstellung von Ausbildungsmitteln.
3. Ausstellung eines Zeugnisses.

Teil B – Kundenbeziehung und Verkauf

Aufgabe B1 (10 Punkte)

Gesprächsleitfaden:

1. Begrüßung: Freundliche Ansprache, Vorstellung.
2. Bedarfsermittlung: Fragen zu Fahrgewohnheiten, Umweltbewusstsein.
3. Produktpräsentation: Vorstellen der Elektro- und Dieseldiagnostik, Vorteile und Nachteile.
4. Einwandbehandlung: Aufgreifen von Bedenken, z.B. Reichweite, Kosten.
5. Abschluss: Zusammenfassung, Angebot unterbreiten, nächste Schritte vereinbaren.

Aufgabe B2 (15 Punkte)

- a) Zielgruppen: Junge Stadtbewohner, umweltbewusste Familien, Pendler.
- b) USP und Argumentationspunkte: Umweltfreundlichkeit, niedrige Betriebskosten, modernes Design.
- c) Maßnahmenplan:
 - Zeitachse: 6 Monate bis Markteinführung.
 - Budget: 100.000 €.
 - Kanäle: Social Media, lokale Events, Online-Werbung.

Teil C – Beschaffung und Lagerung

Aufgabe C1 (12 Punkte)

Wirtschaftliche Bestellmenge (Andler-Formel):

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot D \cdot K_b}{C \cdot i}}$$

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot 400 \cdot 60}{200 \cdot 0,15}}$$

$$Q = \sqrt{48000 / 30}$$

$$Q = \sqrt{1600}$$

$$Q = 40 \text{ Stück}$$

Aufgabe C2 (8 Punkte)

Ergonomisch optimierter Lagerplatz:

- Abmessungen: 2m Breite, 1m Tiefe, 2,5m Höhe.
- Regalebenen: 5 Ebenen, je 0,5m Abstand.
- Sicherheitsabstände: 1m Gangbreite, 0,5m Abstand zur Decke.

Teil D – Kalkulation und Rechnungswesen

Aufgabe D1 (15 Punkte)

1. Barverkaufspreis netto:

$$\text{Listenpreis} - \text{Rabatt} = 30.000 \text{ €} - 1.500 \text{ €} = 28.500 \text{ €}$$

$$28.500 \text{ €} - 1.000 \text{ € Herstellerbonus} = 27.500 \text{ €}$$

2. Selbstkostenpreis:

$$\text{Netto-Einstandspreis} + \text{Gemeinkostenzuschlag} = 27.500 \text{ €} + 5.500 \text{ €} = 33.000 \text{ €}$$

3. Zielverkaufspreis brutto:

$$33.000 \text{ €} + 19\% \text{ MwSt} = 39.270 \text{ €}$$

Aufgabe D2 (10 Punkte)

- a) Buchungssatz: Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an Umsatzerlöse 2.500 €
 - b) Buchungssatz: Kfz-Steuer an Bank 1.200 €
 - c) Buchungssatz: Wareneingang an Verbindlichkeiten 3.600 €
- Skonto: $3.600 \text{ €} \cdot 2\% = 72 \text{ €}$
Buchungssatz: Verbindlichkeiten an Bank 3.528 €

Teil E – Marketing und Verkaufsförderung

Aufgabe E1 (5 Punkte)

Kurzstrategie Social-Media-Kampagne:

- Inhalte: Produktvorstellungen, Kundenbewertungen, Umweltvorteile.
- Kanäle: Instagram, Facebook, YouTube.
- Post-Frequenz: 3x pro Woche.
- Erfolgskriterien: Engagement-Rate, Reichweite, Conversion-Rate.

Aufgabe E2 (5 Punkte)

Verkaufsaktion im Showroom:

- Ablaufplan: 10:00-18:00 Uhr, 4 Mitarbeiter.
- Werbemittel: Flyer, Banner, Probefahrten.
- Budget: 5.000 € (1.000 € Werbung, 2.000 € Personal, 2.000 € Eventkosten).