

Situation

Sie sind Auszubildende zur Automobilkauffrau/Auszubildender zum Automobilkaufmann der Schnecke GmbH, einem freien Händler mit Sitz in Brühl. Das Unternehmen beschäftigt 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Schnecke GmbH verkauft gebrauchte Fahrzeuge aller Marken an Privat- und Firmenkunden.

Schnecke GmbH



Ihr Ausbilder Herr Schnecke hat Ihnen auf Ihrem Schreibtisch eine Mitteilung hinterlassen.

Aufträge

1. Erstellen Sie die von Ihrem Vorgesetzten gewünschte Präsentation und stellen Sie diese vor.

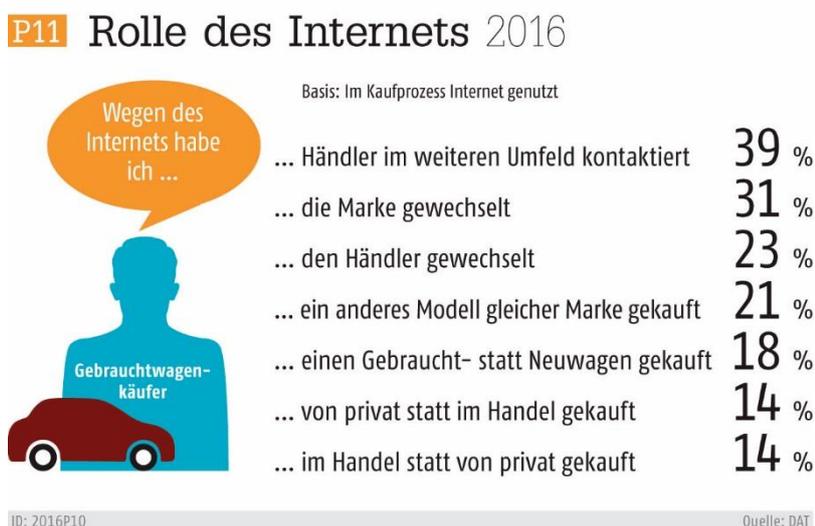
Lösungshinweis

Die Schülerinnen und Schüler erstellen eine Präsentation. Dabei sind folgende Punkte zu beachten:

- Kundinnen und Kunden möchten große Auswahl an Gebrauchtwagen (GW) (mindestens 100 Fahrzeuge)
- GW haben höheren Deckungsbeitrag als Neuwagen, bei jungen Gebrauchten lassen sich Zusatzangebote wie Finanzierung, Finanzdienstleistungen, Wartung etc. verkaufen, welche die Kundin/den Kunden an das Autohaus binden
- Eigener professioneller Onlineauftritt im Autohaus ist sehr wichtig.
- Standtage sind im Autohaus Schnecke von 101,4 Tage auf 97,8 Tage gesunken, aber im Vergleich zur Branche immer noch höher.
- Durchschnittliches Fahrzeugalter entspricht dem Branchendurchschnitt.
- Durchschnittlicher Verkaufserlös bei GW liegt mit 10.852,00 Euro um 578,00 Euro unter dem Branchendurchschnitt.

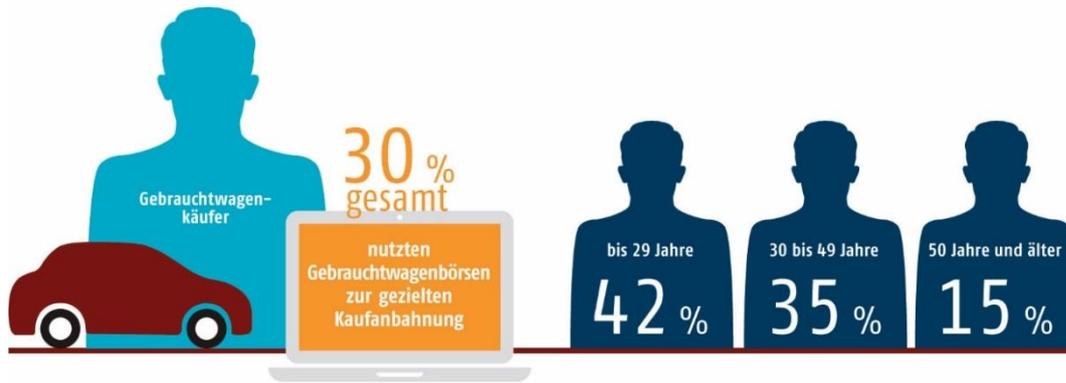
Schülerabhängige Darstellung

z. B.: (die mit Pxx nummerierten Grafiken stammen aus dem DAT Report 2017)



Quelle: DAT Report 2017 (S. 20)

P12 Gebrauchtwagenbörsen 2016

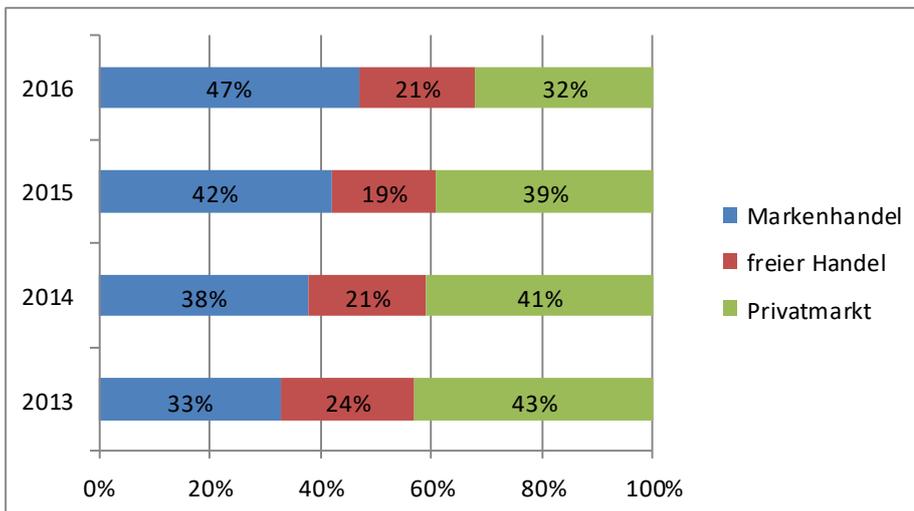


ID: 2016P11

Quelle: DAT

Quelle: DAT Report 2017 (S. 21)

Marktanteile im Gebrauchtwagengeschäft



Quelle: DAT Report 2017 (Berechnung aufgrund von Zahlenmaterial der DAT und Darstellung mittels Tabellenkalkulationsprogramm, DAT Report 2017, S. 81, Z9)

P19 Gebrauchtwagenpreise

€ Durchschnittspreis in Euro



ID: 09081006

Quelle: DAT

Quelle: DAT Report 2017 (S. 26)

2. Gestalten Sie für die anderen Auszubildenden ein übersichtliches Handout zu Ihrem Vortrag.

Lösungshinweis

Schülerabhängige Darstellung des Handouts

3. Bei der Vorstellung der anderen Gruppen füllen Sie den bereits bekannten Beobachtungsbogen aus.

Lösungshinweis

Der Beobachtungsbogen wurde bereits im Lernfeld 01 in der Lernsituation 13 erstellt.

Datenkranz

| | | |
|---|------------------------|-----------------------------|
| INTERNE MITTEILUNG | | <p><i>Schnecke GmbH</i></p> |
| von | Wolfram Schnecke | |
| für | Auszubildende/r | |
| Betreff | Gebrauchtfahrzeugmarkt | |
| <p>Sehr geehrte/r Auszubildende/r,</p> <p>aufgrund Ihrer sehr guten Leistungen im ersten Lehrjahr habe ich Sie mit drei weiteren Auszubildenden für die Gebrauchtwagen-Verkäufererschulung angemeldet.</p> <p>Deshalb habe ich die Bitte an Sie vier, für die Betriebsversammlung eine digitale Präsentation vorzubereiten. Diese sollte neben einer Analyse des Gebrauchtfahrzeugmarktes auch die unternehmens-eigenen Daten beinhalten, um zukünftig ein zielgruppengerechtes Sortiment an Gebrauchtfahrzeugen bereitstellen zu können. Verwenden Sie für die übersichtliche Darstellung ein Tabellenkalkulationsprogramm.</p> <p>Nehmen Sie dazu die Ihnen vorliegenden Informationsmaterialien zu Hilfe.</p> <p>Zeitlicher Rahmen des Vortrages: ca. 10 Minuten</p> <p>Mit freundlichen Grüßen</p> <p><i>Wolfram Schnecke</i></p> | | |

Auszug aus dem jährlichen Bericht des Autohaus Schnecke an die Gesellschafter:

Im Jahr 2016 hat das Autohaus Schnecke 629 Gebrauchtwagen verkauft. Der Gesamterlös im Gebrauchtwagenbereich betrug 6.825.908 Euro. Das durchschnittliche Alter der Gebrauchtwagen betrug 9,9 Jahre.

Auszug aus einer Branchenzeitschrift:

| | |
|--|--|
| <p>30 Prozent aller im Jahr 2016 gekauften Gebrauchtwagen wurden über ein Inserat einer Online-Börse erworben. Allerdings ist dies ein leichter Rückgang gegenüber dem Vorjahr (2015: 35 Prozent). 39 Prozent aller Gebrauchtwagenkäufer bezeichneten das Internet als ursächlich, um einen Händler zu kontaktieren, der sich nicht in der näheren Umgebung des eigenen Wohnortes befand. 31 Prozent haben sich für eine andere Marke als ursprünglich geplant entschieden. 23 Prozent haben aufgrund des Internets den eigentlich anvisierten Händler gewech-</p> | <p>selt. Immerhin 21 Prozent wechselten aufgrund ihrer Recherche im Internet das Modell, blieben jedoch ihrer einst präferierten Marke treu. Und 18 Prozent derer, die das Internet im Rahmen des Kaufprozesses genutzt hatten, entschieden sich für einen Gebrauchtwagen statt für einen Neuwagen. Zu guter Letzt haben 14 Prozent der Gebrauchtwagenkäufer sogar das Händlerangebot verworfen und bei einer Privatperson gekauft, umgekehrt hatten ebenfalls 14 Prozent aufgrund des Internets statt von privat beim Handel gekauft.</p> |
|--|--|

Interview mit Herrn Karst, einem Experten aus der Automobilbranche

Viele Autohäuser verkaufen mehr Gebrauchtwagen als Neuwagen. Wie wichtig ist dabei die Größe?

Sehr. Die Kunden wollen Auswahl, nicht nur zehn Fahrzeuge eines Modells, sondern 50. Und die jungen Gebrauchten kosten heute oft so viel wie Neuwagen vor zehn Jahren. Damit sind auch die Ansprüche an das Ambiente gestiegen.

Wie groß muss ein Gebrauchtwagenplatz mindestens sein?

Kleiner als 100 Fahrzeuge bringt es nichts.

Wie lange stehen Gebrauchtwagen normalerweise beim Händler?

Gebrauchtwagen stehen im Schnitt 95 Tage lang auf dem Hof des Händlers – ein sattes Plus von 8 Tagen im Vergleich zum Vorjahr.

Sehen Sie den Trend zu immer jüngeren Gebrauchten?

Vor fünf Jahren war das Angebot an ganz jungen Gebrauchten wie Werkswagen und ehemaligen Mietfahrzeugen sehr hoch. Dies hat sich in der Zwischenzeit komplett verändert. Die Händler haben inzwischen auch viele Leasingrückläufer im Sortiment. Zudem steigt die Nachfrage nach älteren Fahrzeugen, die weniger kosten.

Was lohnt sich mehr? Neuwagen- oder Gebrauchtwagen?

Für viele Händler die Gebrauchtwagen, da sie hier größere Gestaltungsmöglichkeiten und höhere Deckungsbeiträge haben. Das Gebrauchtwagengeschäft mit jungen Fahrzeugen lässt sich auch einfacher mit Finanzdienstleistungen für Wartung und Verschleiß, Kreditschutzbriefen oder Finanzierungen abdecken, die an das Autohaus selbst binden.

Einige Autohäuser haben im vergangenen Jahr einen Leiter Digitalisierung eingestellt – braucht man den?

Viele große Betriebe auf jeden Fall. Sie wollen neue Dinge im digitalen Vertrieb auflegen. Wer sich damit nicht befasst, wird irgendwann im Hintertreffen sein, weil dies zu einem Wettbewerbsnachteil führt.

Worauf setzt der Handel beim Onlinegeschäft mit Gebrauchten? Die Seiten der Hersteller, Autobörsen oder eigene Internetauftritte?

Ein eigenes Angebot ist absolut notwendig, um die Stammkundschaft direkt zu binden. Auch die beiden großen Börsen sind unumgänglich. Die Seiten, die der Hersteller macht, bringen

dagegen wenig, da sich hier der Kunde auf Neues einstellen müsste.

Wie verteilt sich der Absatz zwischen eigenen Seiten und Börsen?

Etwa 40 Prozent werden über eigene Seiten gemacht, wenn die Vernetzung gut ist.

Wird in der Branche mit Festpreisen gearbeitet?

Ja, die werden morgens gemeinsam festgelegt und der einzelne Verkäufer kann davon ohne Zustimmung des Verkaufleiters nicht abweichen. Setzt ein Verkäufer diesen Festpreis durch, bekommt er in der Regel eine höhere Provision. Dadurch ist es möglich, durch einen niedrigeren Preis in den Börsen unter den ersten Angeboten zu sein.

Wie wirkt sich der Dieselskandal auf den Gebrauchtwagenmarkt aus?

Laut KBA* sind die Zulassungszahlen von Dieselfahrzeugen rückläufig. Dafür haben die Zulassungen von Benzinfahrzeugen zugelegt. Verhalten ist immer noch die Nachfrage bei Elektrofahrzeugen.

*Kraftfahrt-Bundesamt

| Durchschnittliche Standtage Autohaus Schnecke | | |
|--|------|------|
| | 2015 | 2016 |
| Januar | 125 | 115 |
| Februar | 110 | 108 |
| März | 89 | 92 |
| April | 87 | 86 |
| Mai | 107 | 105 |
| Juni | 99 | 98 |
| Juli | 75 | 89 |
| August | 106 | 99 |
| September | 104 | 92 |
| Oktober | 100 | 91 |
| November | 97 | 89 |
| Dezember | 118 | 110 |

| Verkaufte Fahrzeuge im Gebrauchtwagengeschäft (Deutschland in Stück) | | | | |
|---|------------|------------|------------|------------|
| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Markenhandel | 8.797.800 | 10.248.600 | 11.222.400 | 12.769.900 |
| freier Handel | 6.398.400 | 5.663.700 | 5.076.800 | 5.705.700 |
| Privatmarkt | 11.463.800 | 11.057.700 | 10.420.800 | 8.694.400 |

Hinweis: Durch Klicken auf die eingebundene Grafik „Marktanteile im Gebrauchtwagengeschäft“ auf Seite 2 öffnet sich die Tabelle „Verkaufte Fahrzeuge im Gebrauchtwagengeschäft“ im Tabellenkalkulationsprogramm und kann dort bearbeitet werden.

Hinweis: Als Marktanteil bezeichnet man den in Prozent ausgedrückten Anteil eines Unternehmens am gesamten Marktvolumen zu einem bestimmten Zeitpunkt.

| Durchschnittliche Gebrauchtwagenpreise | |
|---|-----------------------------|
| Jahr | Durchschnittspreise in Euro |
| 2007 | 8.400 |
| 2008 | 5.690 |
| 2009 | 8.590 |
| 2010 | 8.790 |
| 2011 | 9.740 |
| 2012 | 9.150 |
| 2013 | 9.420 |
| 2014 | 9.870 |
| 2015 | 10.620 |
| 2016 | 11.430 |

Besitzumschreibungen in den Jahren 2007 bis 2016 nach ausgewählten Fahrzeugklassen mit dem Durchschnittsalter der Fahrzeuge

| Jahr | Alter der Personenkraftwagen in Jahren | |
|------|---|-----|
| | 2007 | 8,3 |
| 2008 | 8,4 | |
| 2009 | 8,4 | |
| 2010 | 8,9 | |
| 2011 | 9,1 | |
| 2012 | 9,0 | |
| 2013 | 9,2 | |
| 2014 | 9,4 | |
| 2015 | 9,5 | |
| 2016 | 9,7 | |

Quelle: Zahlen basieren auf dem DAT Report 2017 (S. 79, Z6)

Didaktisch-methodische Hinweise

Auszug aus der Zielanalyse

| Zielanalyse | | | | | | |
|---|---|---|--------------------------------|--|------------|------------|
| Beruf/Kurz | Ausbildungsberuf | | | | | Zeitchwert |
| WKA | Automobilkaufmann/Automobilkauffrau | | | | | 40 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | | | | | Jahr |
| 07 | Gebrauchtfahrzeuge disponieren und bereitstellen | | | | | 2 |
| | | Kernkompetenz | | | | |
| | | Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Gebrauchtfahrzeuge zu beschaffen, ihren Bestand zu überwachen und für den Vertrieb bereitzustellen. | | | | |
| Schule, Ort | | Lehrer:in | | | | |
| Bildungsplan | | | didaktisch-methodische Analyse | | | |
| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Lernsituation | Handlungsergebnis | überfachliche Kompetenzen | Hinweise | Zeit |
| Die Schülerinnen und Schüler analysieren den Gebrauchtfahrzeugmarkt (<i>Wettbewerb, gesellschaftliche Trends</i>) und nutzen betriebsinterne Daten (<i>Verkaufsstatistik, Umsatzentwicklung</i>), um ein zielgruppengerechtes Sortiment an Gebrauchtfahrzeugen bereitstellen zu können. | | LS01 Analyse des Gebrauchtfahrzeugmarktes | Präsentation Handout | systematisch vorgehen Ergebnisse zusammenfassen Arbeitsergebnisse präsentieren | DV-Einsatz | 04 |

Phasen der vollständigen Handlung

| Handlungsphase | Hinweise zur Umsetzung |
|----------------------|--|
| <i>Informieren</i> | <i>Die Schülerinnen und Schüler erfassen und analysieren die Aufgabenstellung. Sie informieren sich über den Gebrauchtwagenmarkt. Zur Lösung der Aufgaben nutzen Sie die Informationen aus dem Datenkranz.</i> |
| <i>Planen</i> | <i>Ziel: Aufbereitung des Datenmaterials, Vergleich mit eigenen Daten</i> |
| <i>Entscheiden</i> | <i>Die Schülerinnen und Schüler entscheiden sich für nutzbare Informationsquellen.</i> |
| <i>Ausführen</i> | <ul style="list-style-type: none"> - Informationen lesen und auswerten - Aufbereiten von Daten mittels Tabellenkalkulationsprogramm; Erstellen einer Präsentation, ggf. mittels Präsentationsprogramm - Vortrag vor der Klasse - Bewertung der anderen Gruppen - Erstellen eines Handouts |
| <i>Kontrollieren</i> | <i>Die Schülerinnen und Schüler, welche den Beobachtungsbogen ausfüllen, bewerten die Präsentation und ergänzen fehlende Inhalte.</i> |
| <i>Bewerten</i> | <i>Bei der Bewertung des Handlungsverlaufs wird geprüft, welche Arbeitsergebnisse den Schülerinnen und Schülern bei der Arbeit in ihrem Ausbildungsbetrieb weitergeholfen hätten.</i> |

Hinweise:

Die Bearbeitung erfolgt in 4er Teams (siehe Arbeitsauftrag E-Mail)

Der Beobachtungsbogen wurde bereits im Lernfeld 01 in der Lernsituation 13 erstellt.