

<b>Lernerfolgskontrolle</b>			
<b>Datum:</b>	<b>Name, Vorname:</b>	<b>Klasse:</b>	
<b>Zeit:</b> <i>45 Minuten</i>	<b>Hilfsmittel:</b> <i>Taschenrechner, Gesetzestexte</i>	<b>Punktzahl:</b> <i>30</i>	<b>Note:</b>

### Unternehmensprofil

Sie sind Auszubildende/Auszubildender zur Automobilkauffrau/zum Automobilkaufmann der Blechle GmbH, einem freien Händler mit Sitz in Karlsruhe. Die Blechle GmbH beschäftigt 38 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und repariert Fahrzeuge aller Marken und hat einen Servicevertrag mit einem japanischen Automobilhersteller. Sie verkauft Gebrauchtwagen aller Marken und möchte das Gebrauchtwagengeschäft weiter ausbauen. Momentan unterstützen Sie den Gebrauchtwagenverkäufer bei seiner Arbeit.

#### 1. Aufgabe (9 Punkte)

In einer Fachzeitschrift hat Ihr Vorgesetzter Erwin Blechle gelesen, dass im Gebrauchtwagenbereich die Zielgruppe Familie über ein besonders hohes Wachstumspotential verfügt. Daher sollen Sie vor diesem Hintergrund das momentane Gebrauchtwagenangebot überprüfen.

1. Erstellen Sie einen Kriterienkatalog zur Fahrzeugauswahl für neue Gebrauchtwagen, der mindestens sechs Kriterien umfasst.
2. Notieren Sie drei mögliche Bezugsquellen.
3. Erstellen Sie eine Liste, welche Fahrzeuge in Zukunft vermehrt beschafft werden sollen und begründen Sie Ihre Auswahl.

#### 2. Aufgabe (18 Punkte)

Der Kunde Klaus Müller möchte bei der Blechle GmbH einen Leasingrückläufer kaufen. Dafür will er aber seinen elf Jahre alten Wagen in Zahlung geben. Nach DAT wurde für diesen ein Händlerverkaufspreis von 6.000,00 Euro ermittelt. Der Leasingrückläufer hat einen Verkaufspreis von 16.660,00 Euro brutto. Der Einkaufspreis lag bei 10.750,00 Euro netto.

Bei der Gebrauchtwagen-Kalkulation geht die Blechle GmbH für Fahrzeuge älter als zehn Jahre von durchschnittlich 150,00 Euro Werbe- und 250,00 Euro Gemeinkosten aus. Sie kalkuliert mit einem Bruttogewinn von zehn Prozent des Bruttoverkaufspreises. Die Standzeiten betragen durchschnittlich fünf Tage. Die Standkosten pro Tag belaufen sich auf 25,00 Euro/Tag. Die Verkäuferin/der Verkäufer erhält pro verkauftem Fahrzeug eine Provision von 150,00 Euro.

1. Sie sollen den alten Wagen in Zahlung nehmen. Schreiben Sie sich zur Vorbereitung einen Notizzettel, der vier Kriterien enthält, die den Wert des Fahrzeuges noch beeinflussen können.

2. Führen Sie eine Kalkulation des Hereinnahmepreises durch.

3. Der Leasingrückläufer muss für den Verkauf an Klaus Müller noch aufbereitet werden. Dafür fallen Aufbereitungskosten in Höhe von 230,00 Euro (50,00 Euro Teile, 180,00 Euro Lohn) an. Die Werkstatt stellt der Gebrauchtwagenabteilung die Kosten mit zehn Prozent Aufschlag in Rechnung. Bilden Sie die Buchungssätze.

4. Klaus Müller kauft den Leasingrückläufer für den angegebenen Verkaufspreis, erhält aber für sein altes Fahrzeug einen Freundschaftspreis von 4.900,00 Euro. Verbuchen Sie den Gebrauchtfahrzeugverkauf inklusive der Inzahlungnahme des Altfahrzeuges.

### 3. Aufgabe (3 Punkte)

Bei der Überprüfung der Standzeiten haben ein Sportwagen und ein Mittelklassekombi besonders hohe Standzeiten.

Nennen Sie für die zwei Langsteher jeweils drei sinnvolle Maßnahmen, wie sie die Fahrzeuge besser vermarkten können.