

Mag. Klaus Fetka, Leiter Human Resources bei Porsche Inter Auto GmbH & Co KG

NEWSletter-Redaktion: Wie sieht der Arbeitsmarkt für Autoverkäufer/innen aus? Welche zukünftigen Herausforderungen sehen Sie?

Mag. Klaus Fetka: Die Arbeitsmarktlage für Verkaufsberater/innen im Automobileinzelhandel sieht sehr gut aus. Autos als Investitionsgüter werden immer wieder nachgefragt. Zusätzlich kommt nun der Trend des Elektroautos auf uns zu. Auch hier erwarten wir zusätzlichen Konsum und damit verbundene Beschäftigungsmöglichkeiten. Als zukünftige Herausforderungen für Autoverkäufer/innen sehe ich den digitalen Bereich. Dies betrifft zum einen die „Social Media“, in denen der/die Autoverkäufer/in der Zukunft präsent sein und Netzwerke knüpfen können muss. Zum anderen gibt es auch mittlerweile das „virtuelle Autohaus“ bei dem sich der/die Kunde/Kundin das Wunschauto online selbst zusammenstellt und nicht mehr in den Schauraum kommt. Der/die Autoverkäufer/in muss dabei die Fertigkeit besitzen, den Verkaufsabschluss digital abwickeln zu können.

NEWSletter-Redaktion: Wenn nun eine Person zu einem Berufsberatungsgespräch kommt und angibt, Interesse am Beruf Autoverkäufer/in zu haben, welche Qualifikationen müsste sie/er als Voraussetzung mitbringen? Welche persönlichen/charakterlichen Fähigkeiten müsste diese Person haben?

Mag. Klaus Fetka: Eine Person, die als Autoverkäufer/in tätig werden möchte, benötigt in erster Linie eine Liebe zum Automobil. Weiters ist ein gutes altersadäquates Auftreten unumgänglich. Dazu möchte ich sagen, dass wir bevorzugt Mitarbeiter/innen einstellen, die volljährig sind und über eine abgeschlossene Berufsausbildung verfügen. Gerne gesehen sind bei uns Absolventen/Absolventinnen einer berufsbildenden mittleren oder höheren Schule oder auch Maturanten/Maturantinnen einer allgemeinbildenden Schule. Für letztere haben wir mit einer Berufsschule auch ein eigenes Projekt gestartet, in dem diese den Lehrab-

schluss nachholen konnten. Große Chancen haben auch ehemalige Mechaniker/-innen, die eventuell einen Karrieresprung von der Werkstatt in den Verkaufsraum wagen möchten. Diese bringen auch die unbedingt notwendige Technikorientierung und technische Affinität mit, die bei der zunehmenden Elektronik in Autos immer wichtiger wird. Da das Auto auch vorgezeigt werden soll, ist der Führerschein B Voraussetzung. Personen unter 18 Jahren sollten zumindest ein Auto ein- und ausparken können. Für Autoverkäufer/innen weiters bedeutend ist Kommunikationsstärke und Kundenorientierung. Wir würden uns auch wünschen, dass sich mehr Frauen für den Beruf des/der Autoverkäufers/Autoverkäuferin interessieren, hier ist Österreich im internationalen Vergleich völlig unterrepräsentiert.

NEWSletter-Redaktion: Welche Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten stehen zurzeit für Autoverkäufer/innen zur Verfügung?

Mag. Klaus Fetka: Es gibt einen Einzelhandels-Lehrberuf mit dem Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile. Wir bei Porsche nehmen jedoch dafür ungern 15-Jährige auf, da diese noch nicht über das adäquate Auftreten verfügen. Personen mit einer abgeschlossenen Lehrlingsausbildung aus den verschiedensten Bereichen des Einzelhandels sind bei uns jedoch gerne willkommen. Alle Autoverkäufer/-innen bei Porsche Inter Auto GmbH & Co KG können eine Weiterbildung zum „geprüften Automobilkaufmann“ absolvieren, die auch von der Wirtschaftskammer Österreich anerkannt ist. Diese bietet für Berufseinsteiger/innen die perfekte Ausbildung, um das tägliche Geschäft professionell abwickeln zu können. Die Ausbildung umfasst mehrere Module und beinhaltet fachliche und persönlichkeitsbildende Themenstellungen. Zusätzlich bieten wir firmenintern auch regelmäßige Produktschulungen oder persönlichkeitsbildende Weiterbildungen an.

Vielen Dank für das Gespräch!