

FIT FÜR DIE AUSBILDUNG



**KAUFMANN/KAUFFRAU
IM EINZELHANDEL**

Ausbildung im EH
Was erwartet mich???
Interview mit Herrn Franzke
Seite 4

Inhalte der Ausbildung

Voraussetzung
Aufbau
Gehalt

Bericht Seite 2-3

Statistik
Prüfungsergebnisse
Vor-und Nachteile
der Ausbildung

Bericht Seite 2-3

Ausbildung im EH
Und dann?
Wir berichten
über Aufstiegs-
chancen
und Weiterbildungs-
maßnahmen

Fördermöglichkeiten
in der Ausbildung
Bericht/Kommentar Seite 3

Voraussetzungen für eine Ausbildung im Einzelhandel

Wer eine kaufmännische Lehre im Einzelhandel beginnen möchte, der ist an keinerlei schulische oder berufliche Vorqualifikation gebunden.

Regulär beträgt die Ausbildungszeit drei Jahre, sie kann bei höherer Schulbildung (zum Beispiel der allgemeinen Hochschulreife) jedoch verkürzt werden.

Da man im Berufsbild des Kaufmanns mit betriebswirtschaftlichen und marketingtechnischen Themen in Kontakt kommt, sollte hier ein Interesse seitens des Azubis bestehen. Des Weiteren steht die Arbeit mit bzw. am Menschen im Mittelpunkt, und so sollte es für den Auszubildenden kein Problem darstellen, mit Menschen aller Art und sozialer Schichten zu interagieren bzw. (Verkaufs-) Gespräche aufzubauen.

Ein Auszubildender sollte stressresistent und sozial kompetent sein, gute Umgangsformen und gutes Benehmen mitbringen und auf lange Sicht gesehen bereit sein, sein Wochenende zu opfern.

Ein gewisses Verkaufstalent, Verantwortungsbewusstsein und Organisationstalent sind für die erfolgreiche Gestaltung der Ausbildung von Vorteil.

Vor- und Nachteile des Berufes Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel

Einschätzung eines Auszubildenden im dritten Lehrjahr

Vorteile:

- „Man hat mit verschiedenen Menschen zu tun und deswegen ist der Beruf sehr abwechslungsreich.“
- „Es gibt gute Aufstiegsmöglichkeiten durch Fortbildungen und betriebsinterne Förderungen.“

Nachteile:

- „langes Stehen“
- „Die Arbeit schränkt die Freizeit ein.“
- „Samstag ist ein regulärer Arbeitstag.“

Der Aufbau der Ausbildung

Die Ausbildung zum Einzelhandelskauffrau/-mann ist ein staatlich vollständig anerkannter Ausbildungsberuf. Die Dauer der Ausbildung zur/zum Einzelhandelskauffrau/-mann beträgt normalerweise drei Jahre und wird nach dem dualen System gleichzeitig in einer Berufsschule und in einem Betrieb durchgeführt. Die Auszubildenden besuchen die Berufsschulen für jeweils zwei Tage in der Woche in regelmäßigen Abständen zwischen theoretischen und praktischen Lernfeldern.

Verkürzung der Ausbildung ist eine Möglichkeit

Die Ausbildungszeit zur/zum Einzelhandelskauffrau/-mann kann auch aufgrund einer höheren Schulbildung sowie der Leistungen in der zuständigen Berufsschule und der Industrie- & Handelskammer (IHK) um sechs oder zwölf Monate verkürzt werden. Auch vorhandene Kenntnisse im Handel können dazu führen, dass die Ausbildung um sechs Monate verkürzt wird. Wer eine Verkürzung der Ausbildung anstrebt, muss diese bei der IHK beantragen. Die Voraussetzung für einen solchen Antrag ist aber mindestens ein erfolgreicher Hauptschulabschluss oder die mittlere Reife.

Das 1. Ausbildungsjahr

Im 1. Jahr der Ausbildung geht es um den Schwerpunkt Warensortiment und Kundenberatung. Die/Der angehende Einzelhandelskauffrau/-mann lernt alle Kenntnisse im Bereich der Kundenberatung und des Ein- und Verkaufs von Waren kennen. Weiterhin spielt im ersten Jahr der Ausbildung vor allem das Erlernte von Verkaufsgesprächen eine wichtige Rolle. In diesem Rahmen lernt der bzw. die Auszubildende auch den Umgang mit möglichen Konfliktsituationen kennen. Auch erfahren sie in dieser Zeit alles Wichtige über die Umtausch- und Reklamationsrechte der Kunden.

Das 2. Ausbildungsjahr

In diesem Jahr erwerben die Auszubildenden weitere Kenntnisse über eine bestimmte Wahlqualifikation. Diese wird u. a. aus folgenden Bereichen gewählt:

- Warenannahme und -Lagerung
- Beratung und Verkauf
- Kasse
- Marketingmaßnahmen

Das 3. und letzte Ausbildungsjahr

Im letzten Jahr müssen die Azubis neben dem Pflichtbaustein Einzelhandelsprozesse, noch drei weitere Wahlqualifikationen auswählen:

- Beratung, Ware, Verkauf
- Marketing
- Warenorientierte Beschaffungswirtschaft
- Personal

!! In der Regel ist über die gesamte Ausbildungsdauer ein Berichtsheft von dem Auszubildenden zu führen und bei der Prüfung bei der IHK vorzulegen!!

Was wird in der Ausbildung zur/zum Einzelhandelskauffrau/-mann noch vermittelt?

- Bedeutung des Einzelhandels und seine Strukturen
- Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt
- Organisation des Ausbildungsbetriebes
- Arbeits- und tarifrechtliche Regelungen
- Sachverhalte bei den Themen Umweltschutz, Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit

Die Lernfelder in der Berufsschule

Ein wichtiger Bestandteil in der Ausbildungszeit ist die Berufsschule, die für den späteren Beruf als Einzelhandelskauffrau/-mann von Bedeutung ist. Hier wird unter anderem Folgendes gelernt.

- Das Unternehmen repräsentieren
- Verkaufsgespräche kundenorientiert führen
- Kunden im Servicebereich der Kasse betreuen und informieren
- Waren ansprechend präsentieren
- Werbung und Verkaufsförderung
- Waren beschaffen
- Waren sachgerecht annehmen, lagern und pflegen
- Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen
- Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln

Verdienst und Statistiken

Gehalt:

Eine kurze Übersicht über die Gehälter:

1. Lehrjahr: 645€

2. Lehrjahr: 717€

3. Lehrjahr: 820€

Das Einstiegsgehalt nach der Ausbildung beträgt circa 1300 - 1700€ brutto.

Die Ausbildungsvergütung im Einzelhandel kann derzeit noch als relativ gut bezeichnet werden. In vielen anderen Berufsausbildungen wird schlechter gezahlt.



Statistiken zu Ausbildung und Prüfung:

Prüfungstatistik der IHK Abschlussprüfung 2013

| | | |
|-------------------------------|---------------------------|--------|
| Anzahl der Teilnehmer: | 25.595 | |
| Davon bestanden: | 23.885 | |
| Bestehensquote: | 93.3 % | |
| Durchschnitt der Gesamtquote: | 75 Punkte von 100 Punkten | |
| Note 1 | 1758 | 6,9% |
| Note 2 | 7550 | 29,5% |
| Note 3 | 10558 | 41,03% |
| Note 4 | 4903 | 19,02% |
| Note 5 | 745 | 2,09% |
| Note 6 | 81 | 0,03% |

Quellen: *IHK.de, Bildungsexperte.net, Personal-wissen.net, ausbildernetz.de, bildungserver.de, berufe.arbeitsagentur.de, ausbildungs-kaufmann.de, kmk.org, geneokolleg.de*

Autoren: Andreas Przygoda, Christoph Wenzel, Sleiman El-Sleiman, Gökhan Ünlü

Vielversprechende Zukunftsperspektiven am Beispiel der Firma Deichmann

Ein Abschluss als Einzelhandelskaufmann/-frau ist eine Basis, um sich im Handel weiter zu entwickeln. Nach erfolgreichem Beenden der Prüfung ist eine Übernahme in vielen Unternehmen garantiert. Es besteht die Chance, die Vertretung in einer Verkaufsstelle zu übernehmen oder sich für eine Filialleitung zu qualifizieren. Hierfür werden die jungen Leute vom eigenen Unternehmen durch regelmäßige Seminare begleitet. Werbeleiter, Bezirksleiter oder sogar Geschäftsführer.

Auch Fachschulen des Einzelhandels bieten Weiterbildungsmöglichkeiten nach der Lehre an, beispielsweise die Fortbildung zum Handelsfachwirt, zum / zur Personalfachkaufmann/-frau oder Fachkaufmann/-frau für Marketing. Als ausgebildeter Handelsfachwirt erhält man den Einstieg in eine Führungsposition. Je nach Aufgabengebiet wird der Ein- und Verkauf betreut, Marketing-Konzepte werden entworfen, Umsatz- und Zudem besteht die Möglichkeit weiter aufzusteigen: zum Beispiel zum Einkäufer, Personalchef,

Verkaufstatistiken ausgewertet, das betriebliche Controlling als Instrument der erfolgreichen Unternehmenssteuerung eingesetzt oder die Rechtmäßigkeit von Verträgen geprüft.

Die allergrößte Option nach der Ausbildung ist allerdings als selbstständiger Unternehmer zu starten! Dies erfordert Risikobereitschaft, Freude am Umgang mit Menschen, Sozialkompetenz, Fachkompetenz und nicht zuletzt eine gute Geschäftsidee.

Ganz gleich wie die Entscheidung fällt, einen Karriereweg gibt es nach der Ausbildung immer zu besteigen.

Rechtzeitige Unterstützung hilft

Die Firma Deichmann unterstützt die Auszubildenden mit zahlreichen Förderprogrammen: Hat jemand Schwierigkeiten im schulischen Teil, so kommt die Firma mit Nachhilfeunterricht entgegen. Es können Kolping oder andere Nachhilfeeinrichtungen gewählt werden. Für die Warenkunde finden monatlich betriebliche Schulungen statt. Somit wird jeder Auszubildende gefördert.

„Ich hatte - wie sicher viele andere auch - Probleme in Mathe und riskierte, eine schlechte Note auf dem Zeugnis zu bekommen. Meine Chefin hat mich unverzüglich bei Kolping angemeldet und ich bekam gute Unterstützung. Schon bald konnte ich in der Schule bessere Noten erzielen und habe meine Prüfung gut bestanden. Für die schnelle Handlung und gute Unterstützung bin ich heute noch dankbar.“ Sara Müller (Name wurde geändert), Schülerin der Berufsschule Witten

Autorinnen: Maya Niggetiet, Maria Gatske, Inga Busin, Erika Zaikin

Lidl – Der Skandalbetrieb

In diesem Bericht geht es im Allgemeinen um die bekanntesten Skandale von Lidl seit 2008, die in kurzen Zusammenfassungen wiedergegeben wurden.

Als Anfang 2008 durch den „Stern“ bekannt wurde, dass Lidl systematisch Detektive eingesetzt hatte, die hunderte Beschäftigte in zahlreichen Filialen umfangreich überwachten, indem sie in Einsatz-Protokollen vermerkten, wer wann und wie häufig zur Toilette ging, wer möglicherweise ein Liebesverhältnis hatte, wer nach Ansicht der Überwacher unfähig sei oder einfach nur „introvertiert und naiv wirke“, gelobte das Unternehmen Besserung und versprach grundlegende Veränderungen im Umgang mit Mitarbeitern und dem Datenschutz.

2009 berichtete dann jedoch „Der Spiegel“ über firmeninterne Unterlagen, aus denen die Gründe von Krankheiten der Mitarbeiter hervorgingen. So stehe dort über eine Mitarbeiterin, die im Juni 2008 krankgeschrieben war: „Will schwanger werden. Befruchtung nicht funktioniert“, über andere Mitarbeiterinnen gebe es Einträge, wie „Stationäre Behandlung in neurologischer Klinik“ oder „Private Probleme“.

Ein weiterer Skandal kostete einem Kunden 2010 das Leben. Nachdem das Unternehmen auf einen Warenrückruf für Harzer Käse der österreichischen Firma ProLactal zu spät reagierte, erkrankten vier Personen an Listeriose. Ein Mensch starb an den Folgen der Lebensmittelvergiftung.

Danach wurde es ruhig um den Discounter, bis das Unternehmen Mitte 2013 wieder in die Kritik geriet. Lidl soll mitten im Verkaufsraum Rattengift verstreut haben. „Rattengift hat nichts in der Nähe von Lebensmitteln zu suchen. Das ist ein Verstoß, weil Gesundheitsgefahren vorhanden sind“, so der Handelsexperte der Verbraucherzentrale Armin Valet.

Quellen:

<http://www.stern.de/wirtschaft/news/unternehmen/claudia-roth-neuer-lidl-skandal-empoert-gruenen-chefin-660126.html>
<http://www.stern.de/wirtschaft/news/unternehmen/studie-spitzelskandal-ramponiert-lidl-image-654199.html>
<http://www.stern.de/wirtschaft/news/unternehmen/ueberwachungsskandal-lidl-muss-millionen-strafe-zahlen-638756.html>
<http://www.wlz-fz.de/Welt/Buntes/Uebersicht/Rattengift-Vorwurfe-gegen-Lidl-Discounter-beruhigt-Kunden>

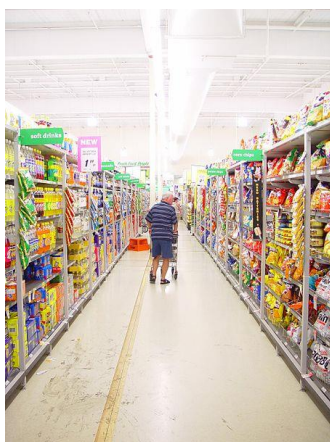
Autorinnen: Jaqueline Förster, Yvonne Heimann

Interview mit Herrn Franzke, Leiter des Bildungsgangs für Kaufleute im Einzelhandel

In unserer Zeitschrift möchten wir sowohl aus der Praxis als auch vom theoretischen Teil der Berufsausbildung berichten. Aus diesem Grund baten wir Herrn Franzke, den Leiter des Bildungsgangs für Kaufleute im Einzelhandel / VerkäuferInnen am Berufskolleg Witten, um ein Interview, in dem er uns Einblicke in seine Sichtweise der Ausbildung gibt.

- ➔ Herr Franzke, welche Eigenschaften sollte ein angehender Azubi / eine angehende Azubine im Einzelhandel Ihrer Meinung nach mitbringen?

Hr. Franzke: Das ist ja schon eine sehr schwierige Frage. Da kann man sicherlich einige Punkte aufzählen, ich denke aber, dass der junge Mensch auf jeden Fall kommunikative Fähigkeiten besitzen sollte. Es gibt natürlich auch noch viele andere Dinge, die man aber, denke ich, erlernen kann. So sollte man in einem kaufmännischen Beruf u. a. rechnen können oder sich schriftlich ausdrücken können. Ich würde aber den Punkt zur Kommunikation in den Vordergrund stellen.



- ➔ Sicher, die Kommunikation stellt ja ein Hauptmerkmal des Berufs dar.

Hr. Franzke: Ganz genau, wobei man natürlich, je nach Betrieb, auch andere Aspekte durchaus berücksichtigen muss. So sind es in einigen Geschäften sicherlich die organisatorischen Fähigkeiten, die in den Vordergrund treten, z. B. dafür zu sorgen, dass sich die richtige Ware zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Platz befindet.

- ➔ Im Zusammenhang mit diesem Interview werden sich einige unserer Leser sicherlich fragen, wie jemand wie Sie zum Einzelhandel kommt?

Hr. Franzke: Wenn ich ehrlich sein soll, war das ein einziger Zufall. Als ich mit meiner Ausbildung als Lehrer begonnen habe, wurde ich einem Ausbildungslehrer zugeordnet. Dieser Lehrer sagte mir, er sei seit kurzem für den Einzelhandel zuständig. So bin ich in den Einzelhandel gekommen und habe diesen Bereich auch seit rund 35 Jahren nicht mehr verlassen. Das hat mir auch so viel Spaß gemacht, dass sich für mich nie die Frage nach etwas anderem gestellt hat.

- ➔ Eine weitere Frage, die sich viele in der heutigen Zeit stellen, sind die Möglichkeiten einer Weiterbildung nach beruflicher Ausbildung. Können Sie uns dazu etwas sagen?

Hr. Franzke: Das ist ein ganz weit gefasstes Gebiet. Die internen Weiterbildungsmöglichkeiten hängen natürlich auch von den jeweiligen Betrieben ab, wobei ich weiß, dass es diese in den großen Betrieben durchaus gibt. So haben einige Betriebe eigene Schulen oder kooperieren mit Schulen, wenn es um Weiterbildung geht. Außerhalb der einzelnen Betriebe fallen mir drei Dinge ein, die ich gerne kurz anführen würde:

Das erste ist die Weiterbildung zum Handelsassistenten, die zwar keinen zusätzlichen allgemeinbildenden Abschluss beinhaltet, jedoch eine weitere Qualifikation im Beruf darstellt. Die Schulen für diese zusätzliche Qualifikation sind allerdings in ganz Deutschland verstreut, und da es sich häufig um private Schulen handelt, sind diese oft mit Schulgebühren verbunden.

Die zweite Möglichkeit ist die Ausbildung zum Handelsfachwirt. Diese Ausbildung ist zwar auch auf den Handel bezogen, bietet jedoch mehr eine vertiefte betriebswirtschaftliche Fortbildung. Auch diese Ausbildung wird u. a. durch die eben genannten Fachschulen angeboten.

Die dritte Möglichkeit einer Fortbildung ist ein Studium zu dem staatlich geprüften Betriebswirt. Diese Weiterbildung wird auch an dafür

zugelassenen Berufskollegs angeboten, was natürlich den Vorteil in sich birgt, dass dieser Werdegang nicht mit hohen Schulgebühren verbunden ist. Der staatlich geprüfte Betriebswirt wird allerdings nicht auf den Handel spezialisiert, sondern erhält ein breit gefächertes betriebswirtschaftliches Wissen. Ein weiteres Bonbon dabei ist, dass wir im Rahmen dieser Ausbildung an unserer Schule die Qualifikation zum Ausbilder einbeziehen.

- ➔ Nun zu einem etwas anderen Punkt: Man hört durch die Medien ja immer wieder von schlechtem Umgang mit Mitarbeitern, schlechten Arbeitsbedingungen und Ähnlichem. Wie sehen Sie das?

Hr. Franzke: Ich denke schwarze Schafe gibt es überall und so gibt es auch Probleme. Es gibt aber genauso gut genug Betriebe, die die Ausbildung ernst nehmen und den Auszubildenden auch die beruflichen Bedingungen bieten, die erforderlich sind. Natürlich hört man immer wieder Klagen, gerade was Punkte wie die Arbeitszeit angeht, aber es gibt auch sehr viele positive Beispiele. Für auftretende Probleme würde ich mir eigentlich eine Art Schiedsstelle wünschen, an die sich Azubis wenden können. Eine solche Anlaufstelle wäre natürlich hilfreich, manche Probleme lösen zu können.

- ➔ Eine letzte Frage noch an Sie: Der Einzelhandel besteht ja aus einem breiten Feld der Möglichkeiten und einige sind mit Sicherheit unentschieden, welcher Warenbereich für sie der richtige ist. Haben Sie da vielleicht einige Anregungen für unsere Leser?

Hr. Franzke: Das ist eine schwere Frage. Ideal ist es natürlich, wenn ein junger Mensch seine privaten Interessen mit dem beruflichen Alltag verbinden kann. Allerdings sagt das Wort „ideal“ ja bereits, dass dies in der Praxis eher selten der Fall ist. Außerdem ist es sehr schwer zu sagen, wie sich der Einzelhandel in Zukunft entwickeln wird. Deshalb ist es wirklich sehr schwer da Tipps zu geben.

- ➔ Wenn wir Sie aber richtig verstanden haben, sollte ein junger Mensch nach Möglichkeit seine privaten Interessen mit in den Beruf nehmen.

Hr. Franzke: Oder er/sie geht genau den umgekehrten Weg und begibt sich in einen völlig neuen Bereich. Ich kann mir durchaus vorstellen, dass viele so auch zu neuen Interessen und dadurch Engagement im Beruf kommen.

- ➔ Haben Sie noch etwas, das Sie den jungen Menschen gerne mitgeben möchten?

Hr. Franzke: Ich würde mir wünschen, dass junge Menschen ihren Optimismus nicht verlieren und weiter zuversichtlich sind, auch wenn sie vielleicht mal auf Widerstände stoßen sollten.

- ➔ Wir denken dies ist ein schönes Schlusswort und bedanken uns herzlich dafür, dass Sie sich für dieses Interview zur Verfügung gestellt haben.

Das Interview führten Jennifer Warode und Sascha Kuhn.

Layout: Daria Smoliakova, Alexander Köster, Dominik Proske, René Weber, Christoph Wenzel

Bildquellen:

http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/7/75/Colourful_shopping_carts.jpg/800px-Colourful_shopping_carts.jpg

http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/6/60/Shopping_supermarket.jpg/450px-Shopping_supermarket.jpg