

ARBEITSBLATT 1

Der Handel als Arbeitgeber

Der Handel ist nicht nur ein wichtiger Wirtschaftszweig in Deutschland, sondern auch einer der größten Arbeitgeber. Über fünf Millionen Arbeitnehmer¹ verdienen im Groß-, Außen- und Einzelhandel ihr Geld. Das sind rund zehn Prozent aller Erwerbstätigen in Deutschland.² Mehr als 245.000 Auszubildende lernen aktuell einen Handelsberuf. Das macht 18 Prozent aller Ausbildungsplätze in Deutschland aus.³ Den ersten Platz der beliebtesten Handelsberufe belegen die Einzelhandelskaufleute, dicht gefolgt von den Verkäuferinnen und Verkäufern. Auf Platz drei liegen die Kaufleute im Groß- und Außenhandel.

Vielfältige Karrierechancen

Kaum eine andere Branche bietet eine solche Bandbreite an Karrieremöglichkeiten und Aufgabenfeldern. Der moderne Handel ist spannend und zukunftssträchtig: Internationale Expansion, innovative Technologien und neue Betriebsformen bilden die Basis für neue Berufsbilder. Die Beschäftigungsmöglichkeiten beschränken sich schon lange nicht mehr auf Verkäufer oder Lagerarbeiter. Zu den Handelsberufen von heute zählen zum Beispiel E-Commerce-Spezialisten, Qualitäts- und Category Manager.

Aufgabe 1: Frage zum Text

Welche Handelsberufe gibt es?

.....

.....

.....

¹ DIHK: Daten und Fakten – <http://www.dihk.de/branchen/handel/handelsbranche-allgemein/zahlen-und-fakten>.

² Ebd.

³ Ebd.

Das sagt ein Azubi im zweiten Lehrjahr Kaufmann/-frau im Einzelhandel

Warum das „mein Job“ ist

Ich hab gern mit vielen Menschen zu tun und gehe auch auf die Leute zu.

Die große Vielfalt an Waren, die wir anbieten, finde ich interessant. Dabei ist immer etwas Neues und das stelle ich auch den Kunden gerne vor. Besonders spannend finde ich das Kaufmännische: wie wir mit geschickter Preiskalkulation und besonderen Aktionen den Laden vollkriegen und dabei Gewinne machen. Mit den praktischen Arbeiten wie Waren verräumen und Auslagen dekorieren bin ich ganz fix.

Klar, Stress gibt es schon mal zu den Stoßzeiten gegen Mittag und am Abend. Dann heißt es: schnell sein und trotzdem Ruhe bewahren. Da muss an der Kasse das Wechselgeld immer noch stimmen und schwierige Kunden dürfen mich nicht erschüttern. Aber ein bisschen Trubel finde ich ganz gut, mir wird es nie langweilig.

Das viele Herumlaufen und die Arbeit im Stehen kann anstrengend sein, aber dafür gibt es den Ausgleich beim Sitzen an der Kasse oder am PC im Büro.

Im dritten Lehrjahr lerne ich noch eine Menge dazu: Ich muss einen Riecher für den Markt entwickeln und das Sortiment umgestalten, damit aus Ladenhits keine Ladenhüter werden. Und damit die Regale immer voll sind, müssen Waren ständig nachbestellt werden. Dazu kommen die betriebswirtschaftlichen Aufgaben im Personal- und Rechnungswesen. Damit schaffe ich es, dass von dem Erlös die Kosten bezahlt werden können und noch ein Gewinn übrig bleibt.

Die Arbeitszeit

Die Arbeitszeit ist tariflich geregelt. Offiziell gilt die Fünftagewoche. Die reicht natürlich nicht für die Ladenöffnungszeiten von 8 bis 20 Uhr. Bei unserem Zweischichtbetrieb ist Flexibilität angesagt. Für mich ist die Arbeit am Wochenende durch den Freizeitausgleich voll okay.

Gute Aussichten

Als Kaufmann im Einzelhandel kann ich mich bei vielen Fachgeschäften oder großen Märkten bewerben. Bei einem guten Abschluss winkt der Aufstieg mit weiteren Ausbildungen bis zur Marktleitung. Wenn ich richtig durchstarte, kann ich schon mit 23 Jahren Substitut sein – das ist ein stellvertretender Marktleiter – da kommt richtig was aufs Konto!

Aufgabe 2: Fragen zum Text

- a) Benenne die Tätigkeiten, die im Text des Azubis vorkommen.
- b) Welche Anforderungen stellt dieser Beruf?

ARBEITSBLATT 2

Ab hier arbeitet ihr in Gruppen, die im Wettbewerb miteinander stehen.
Daher tut ihr gut daran, eure Planung zunächst für euch zu behalten.

Aufgabe 3: Ein kleines Handelsunternehmen gründen, Tätigkeiten festlegen

a) Gründet ein Unternehmen, das die festgelegten Produkte verkaufen wird. Gebt euch einen Namen. Vielleicht fällt euch auch ein Logo als Markenzeichen ein.

Euer Firmenname:

b) Überlegt, welche Tätigkeiten beim Verkauf sowie vorher und nachher anfallen. Und legt fest, wer sie ausüben soll.

.....
.....
.....

Aufgabe 4: Produkte beschreiben

Ihr sollt die von der Klasse bestimmten Produkte verkaufen.

Erstellt zu jedem eine kurze Produktbeschreibung, eventuell mit Zeichnung, die ihr für ein Werbeplakat verwenden könnt.

Produkt A:

Beschreibung:

.....

Produkt B:

Beschreibung:

.....

Produkt C:

Beschreibung:

Aufgabe 5: Preise kalkulieren



Seht euch das Schaubild an.

1. Welche sind die drei Tätigkeitsfelder des Handels und welche Kosten verursachen sie?

.....

.....

.....

2. Wie heißt die Differenz zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis?

.....

3. Der Einkaufspreis (EK) beträgt circa 40 bis 50 Prozent vom Verkaufspreis (VK), von dem zuerst einmal 19 Prozent Mehrwertsteuer abzuführen sind. Berechnet danach den VK: Ermittelt den EK für eure Produkte, zum Beispiel im Internet. Dann kalkuliert euren VK in einer Tabelle mit je einer Spalte für Ausgaben und Einnahmen und den Positionen: EK mit Prozentsatz, hochgerechneter VK, abzüglich angenommener Kosten für ... (vgl. Frage 1) und Steuern = Ergebnis (Gewinn für euer Projekt).

Bedenkt dabei, dass höhere Verkaufspreise mehr Einnahmen oder Spielräume für Preisverhandlungen, zum Beispiel Rabatte, bringen.

4. Nun malt Preisschilder mit dem VK eurer Produkte.

Aufgabe 6: Messepräsentation vorbereiten

Alle Unternehmen präsentieren ihre Produkte auf einer Messe.

So könnt ihr euren Messestand gestalten:

1. Besorgt euch Dekorationsmaterial, zum Beispiel farbiges Papier, Plakate, Bilder, Tücher.
2. Gestaltet damit einen Tisch und die Wand dahinter als euren Messestand.
3. Platziert eure bereits fertigen Materialien wie Produkte und Produktbeschreibungen.
4. Stellt eure Kalkulation des Verkaufspreises auf einem Plakat dar.
5. Euer Firmenname und Preisschilder dürfen auch nicht fehlen.
6. Falls ihr nicht wollt, dass die Mitbewerber euren Messestand vor der Eröffnung sehen, könnt ihr zum Beispiel ein großes Tuch drüberhängen.

In der nächsten Phase des Planspiels kommen Kunden an euren Messestand und geben, wenn ihnen eure Produkte zusagen, eine Bestellung ab.

FORMULAR BESTELLSCHEIN

Bitte füle für jede Bestellung einen Bestellschein aus und gib ihn ab.

| | |
|-------------------------------------|--|
| Handelsunternehmen | |
| Produkt, feste Bestellmenge: 10 Ex. | |
| Verkaufspreis | |
| Unterschrift Kundin/Kunde | |

Bitte füle für jede Bestellung einen Bestellschein aus und gib ihn ab.

| | |
|-------------------------------------|--|
| Handelsunternehmen | |
| Produkt, feste Bestellmenge: 10 Ex. | |
| Verkaufspreis | |
| Unterschrift Kundin/Kunde | |

Bitte füle für jede Bestellung einen Bestellschein aus und gib ihn ab.

| | |
|-------------------------------------|--|
| Handelsunternehmen | |
| Produkt, feste Bestellmenge: 10 Ex. | |
| Verkaufspreis | |
| Unterschrift Kundin/Kunde | |

ARBEITSBLATT 3

Aufgabe 7: Persönliche Auswertung des Planspiels und Überlegungen zur Berufswahl

Was hat dir am Planspiel am besten gefallen?

.....

.....

Was fandest du nicht so gut am Planspiel?

.....

.....

Was hast du aus dem Planspiel gelernt?

.....

.....

Was möchtest du dir über die Tätigkeiten im Einzelhandel merken?

.....

.....

.....

Wie wäre es, wenn du später einmal in einem Handelsberuf arbeitest?

.....

.....

Welche Chancen und Risiken siehst du in der Selbstständigkeit/Unternehmensgründung?

.....

.....

