

## THEMENFELD: WIRTSCHAFT BESCHÄFTIGUNG



Unterrichtsmaterial für die Berufsorientierung  
Gymnasium Klassen 9–12

## INHALTSVERZEICHNIS

### ZUM THEMA

Wirtschaft – Beschäftigung  
Weiterführende Informationen

### DIDAKTISCH-METHODISCHE HINWEISE

Zum Einsatz der Materialien  
Lehrplanbezug Berufsorientierung

### INHALT UNTERRICHTSEINHEIT

Fragestellungen  
Die Aufgaben im Überblick  
Benötigte Materialien

### AUFGABEN

Aufgabe 1: Berufsinteresse am Handel? – Brainstorming  
Aufgabe 2: Handel als Arbeitgeber – Textarbeit  
Aufgabe 3: Die zwei wichtigsten Ausbildungsberufe  
Aufgabe 4: Tätigkeiten und Fähigkeiten  
Aufgabe 5: Fach- und Führungsaufgaben im Handel  
Aufgabe 6: Positionen und Ausbildungsgänge  
Aufgabe 7: Studium oder duale Ausbildung?  
Aufgabe 8: Erkundung eines Handelsunternehmens

### ARBEITSBLÄTTER

#### Impressum

Herausgeber:  
METRO AG  
Corporate Communications  
Metro-Straße 1  
40235 Düsseldorf

Fachautorin:  
Erika Herrenbrück, didaktis, Engelskirchen

## ZUM THEMA

### **Der Handel als Arbeitgeber**

Der Handel ist nicht nur ein wichtiger Wirtschaftszweig in Deutschland, sondern auch einer der größten Arbeitgeber. Knapp fünf Millionen Arbeitnehmer<sup>1</sup> verdienen im Groß-, Außen- und Einzelhandel ihr Geld. Das sind rund zehn Prozent aller Erwerbstätigen in Deutschland.<sup>2</sup> Mehr als 245.000 Auszubildende lernen aktuell einen Handelsberuf. Das macht fast 18 Prozent der rund 1,6 Millionen Ausbildungsplätze in Deutschland aus.<sup>3</sup> 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.

Die Arbeit im Handel beschränkt sich jedoch nicht nur auf Verkauf und Warenwirtschaft. Im Gegenteil – die Branche ist ausgesprochen vielseitig. Die wachsende Bedeutung von E-Commerce, der Auf- und Ausbau von Online-Marktplätzen und die Optimierung der Warenwirtschaft haben das Bild des klassischen Handelsberufs stark verändert und neue Möglichkeiten eröffnet.

Mit einem Bachelor oder Master in Betriebswirtschaft oder Informatik bieten sich Berufsanfängern viele spannende Chancen. Besonders geeignet ist eine duale Ausbildung, in der Nachwuchskräfte neben einer kaufmännischen Ausbildung das Praxiswissen in einem begleitenden Studium, zum Beispiel im Handelsmanagement, vertiefen.

### **Vielfältige Karrierechancen**

Kaum eine andere Branche bietet eine solche Bandbreite an Karrieremöglichkeiten und Aufgabenfeldern. Der moderne Handel ist spannend und zukunftssträftig: Internationale Expansion, innovative Technologien und neue Vertriebskonzepte bilden die Basis für neue Berufsbilder. Zu den Handelsberufen von heute zählen zum Beispiel E-Commerce-Spezialisten, Qualitäts- und Category Manager.



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

<sup>2</sup> Ebd.

<sup>3</sup> Ebd.

## Eine starke Branche

Auch auf europäischer Ebene zeigt sich die hohe Bedeutung der Handelsbranche für den Arbeitsmarkt: Für die mehr als sechs Millionen Handelsunternehmen innerhalb der Europäischen Union<sup>4</sup> arbeiten mehr als 33 Millionen Menschen.<sup>5</sup> Damit ist der Handel einer der größten Arbeitgeber des Kontinents.<sup>6</sup>

## Weiterführende Informationen

Akademie für Welthandel AG

[www.akademie-welthandel.de](http://www.akademie-welthandel.de)

Akademie Handel e. V.

[www.akademie-handel.de](http://www.akademie-handel.de)

Basisinformationen des Bundesinstituts für Berufsbildung über verschiedene Ausbildungsberufe

[www.bibb.de](http://www.bibb.de)

Informationen des Einzelhandelsportals HDE zum Thema Ausbildung

[www.einzelhandel.de](http://www.einzelhandel.de)

Informationen der Zentralstelle für Berufsbildung im Handel e. V. zu handelsrelevanten Aus- und Weiterbildungsthemen inklusive Weiterbildungsdatenbank

[www.zbb.de](http://www.zbb.de)

---

<sup>4</sup> Ebd.

<sup>5</sup> METRO GROUP Handelsbrief 02/2013.

<sup>6</sup> METRO-Handelslexikon 2012/2013, S. 186.

## DIDAKTISCH-METHODISCHE HINWEISE

### Zum Einsatz der Materialien

Die Materialien sind Vorschläge für den Unterricht. Die konkrete Verwendung liegt bei der Fachlehrkraft, da die jeweilige Lernsituation häufig eine Anpassung erfordert. Zu diesem Zweck ist es ausdrücklich erlaubt, das Download-Dokument (Word) zu überarbeiten.

Texthinweis: Zur Vereinfachung sind „Schülerinnen und Schüler“ mit SuS abgekürzt.

### Lehrplanbezug Berufsorientierung

Das Thema Beschäftigung unterstützt die Programme zur Berufsorientierung, welche mit der Vereinbarung zur Gestaltung der gymnasialen Oberstufe seitens der Kultusministerkonferenz fortgeschrieben werden. Die Berufsorientierung bildet kein eigenes Fach, sondern gliedert sich anderen Unterrichtsfächern an.

Grundlage für die hier vorgelegte Unterrichtseinheit bildet die Publikation „Neues Übergangssystem Schule – Beruf in NRW“ des Ministeriums für Arbeit, Integration und Soziales des Landes Nordrhein-Westfalen (Stand: November 2012, [www.mais.nrw.de](http://www.mais.nrw.de)). Die Entscheidung fiel aufgrund der Aktualität. Lehrkräfte anderer Bundesländer werden gebeten, die gegebenenfalls erforderlichen Anpassungen selbst vorzunehmen.

Ziele	Die Schülerinnen und Schüler ...
Sach- und Urteilskompetenz	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ lernen berufliche Tätigkeiten in einem Berufsfeld kennen.</li> <li>▪ stellen Anwendungsbezüge zwischen dem Unterricht und den Aufgabenbeispielen aus der Arbeitswelt her.</li> <li>▪ lernen die Möglichkeiten des dualen Ausbildungssystems kennen.</li> <li>▪ bereiten ihre Erkundung regionaler Handelsunternehmen vor.</li> </ul>
Entscheidungs- und Handlungskompetenz	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ entwickeln auf dieser Basis eigene Karriereperspektiven.</li> <li>▪ entscheiden sich in komplexeren, fachlich geprägten Situationen begründet für Handlungsoptionen, wägen Alternativen ab und beurteilen mögliche Konsequenzen.</li> </ul>
Methodenkompetenz	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ arbeiten die Ergebnisse der Berufsinformationen in eigene Zukunftsvorstellungen ein.</li> </ul>

## INHALT UNTERRICHTSEINHEIT

### Fragestellungen

- Was interessiert mich am Arbeitgeber Handel?
- Welche sind die wichtigsten Ausbildungsberufe im Handel?
- Welches Schulwissen und welche Fähigkeiten werden in diesen Berufen verlangt?
- Welche Einstiege für Abiturienten gibt es?
- Wie verlaufen die Ausbildungen für Abiturienten und welche Jobs gibt es?
- Duale Ausbildung oder Studium? Was passt zu mir?

### Die Aufgaben im Überblick

Der Einstieg ins Thema (**Aufgabe 1**) erfolgt über ein moderiertes Brainstorming zur Frage „Was interessiert mich am Arbeitgeber Handel?“. Ideen und Fragen werden zu Kategorien zusammengefasst, um die bereitgestellten Berufsinformationen zu analysieren: Texte zum Handel als Arbeitgeber (**Aufgabe 2**) und zu den zwei wichtigsten Ausbildungsberufen im Handel: Kaufmann/-frau im Einzelhandel sowie im Groß- und Außenhandel (**Aufgabe 3**). Diese Berufe sind mit mittlerem Abschluss zugänglich, werden aber auch in den dualen Ausbildungsgängen, die mit Hochschulreife erreicht werden, vermittelt und sind daher für alle Schülergruppen von Belang.

In **Aufgabe 4** ordnen die SuS sodann die Tätigkeiten und erforderlichen Fähigkeiten in diesen Berufen ihren Schulfächern und ihrem eigenen Können zu.

**Aufgaben 5 und 6** präsentieren Fach- und Führungsaufgaben im Handel sowie Positionen und Ausbildungsgänge für Abiturienten. Die SuS verarbeiten diese Informationen in **Aufgabe 6**, indem sie einen Zeitplan (beginnend ab ihrem Lebensalter beim mittleren Abschluss) entwerfen mit je einer Ausbildung ab mittlerem Abschluss und ab Hochschulreife und dazu die Aufstiegschancen darstellen. **Aufgabe 7** verlangt Pro- und Kontra-Argumente zu den Alternativen Studium oder duale Ausbildung.

Schließlich bündeln die SuS die erlangten Informationen in **Aufgabe 8**, um damit ihre Erkundung eines Handelsunternehmens vorzubereiten.



Benötigte Materialien:

- Plakat oder Tafel für das Brainstorming
- ARBEITSBLÄTTER 1 bis 4
- optional: Berufsbilder Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel und Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel

## AUFGABEN

### **Aufgabe 1: Was interessiert mich am Arbeitgeber Handel? – Brainstorming**

Dieser Einstieg ins Thema wird in der Klasse bearbeitet. Es wird moderiert von geeigneten Schülern oder dem Lehrer/der Lehrerin.

Die SuS überlegen in einem Brainstorming, welche Vorstellungen sie vom Handel als Arbeitgeber haben und was sie daran interessiert.

Mögliche Methoden:

- Stummes Schreibgespräch: Jede/-r notiert den eigenen Beitrag auf einem Plakat.
- Zurufliste: Ein Schüler/Eine Schülerin notiert auf Zuruf.

Dabei sollen sie folgende Regeln beachten:

Phase 1 Sammeln: Alle äußern ihre Gedanken und Einfälle zum Thema. Jeder Beitrag ist willkommen. Kommentare sind in allen Phasen untersagt.

Phase 2 Fortführen: Gedanken anderer können aufgegriffen und weiterentwickelt werden.

Phase 3 Clustern: Ideen, Fragen werden unter Oberbegriffen zusammengefasst. Daraus ergeben sich Kategorien, nach denen die folgenden Informationen zur Handelsbranche und ihren Berufen ausgewertet werden.

### **Leistungserwartung zu Aufgabe 1:**

Mindestens sind Fragen zu erwarten zu folgenden Themen:

*Tätigkeiten / Berufe / Was kann Spaß machen? / Was kann belasten? / Voraussetzungen / persönliche Fähigkeiten / Zugang, Art und Dauer der Ausbildung / Verdienst / Aufstiegschancen / verlässlicher Arbeitgeber / Beschäftigungsmöglichkeiten*

### **Aufgabe 2: Der Handel als Arbeitgeber**

Partnerarbeit

Lest den folgenden Text und notiert ...

- ... welche Fragen aus Aufgabe 1 mit diesem Text beantwortet werden.
- ... welche Informationen für euch neu, überraschend, bedeutsam sind.
- ... welche weiteren Fragen sich stellen zu einem Beruf in der Handelsbranche.

Stellt eure Ergebnisse in einem Kurzreferat vor.



## Der Handel als Arbeitgeber

Der Handel ist nicht nur ein wichtiger Wirtschaftszweig in Deutschland, sondern auch einer der größten Arbeitgeber. Knapp fünf Millionen Arbeitnehmer<sup>7</sup> verdienen im Groß-, Außen- und Einzelhandel ihr Geld. Das sind rund zehn Prozent aller Erwerbstätigen in Deutschland.<sup>8</sup> Mehr als 245.000 Auszubildende lernen aktuell einen Handelsberuf. Das macht fast 18 Prozent der rund 1,6 Millionen Ausbildungsplätze in Deutschland aus.<sup>9</sup> 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.

Die Arbeit im Handel beschränkt sich jedoch nicht nur auf Verkauf und Warenwirtschaft. Im Gegenteil – die Branche ist ausgesprochen vielseitig. Die wachsende Bedeutung von E-Commerce, der Auf- und Ausbau von Online-Marktplätzen und die Optimierung der Warenwirtschaft haben das Bild des klassischen Handelsberufs stark verändert und neue Möglichkeiten eröffnet.

Mit einem Bachelor oder Master in Betriebswirtschaft oder Informatik bieten sich Berufsanfängern viele spannende Chancen. Besonders geeignet ist eine duale Ausbildung, in der Nachwuchskräfte neben einer kaufmännischen Ausbildung das Praxiswissen in einem begleitenden Studium, zum Beispiel im Handelsmanagement, vertiefen.

## Vielfältige Karrierechancen

Kaum eine andere Branche bietet eine solche Bandbreite an Karrieremöglichkeiten und Aufgabenfeldern. Der moderne Handel ist spannend und zukunftssträftig: Internationale Expansion, innovative Technologien und neue Vertriebskonzepte bilden die Basis für neue Berufsbilder. Zu den Handelsberufen von heute zählen zum Beispiel E-Commerce-Spezialisten, Qualitäts- und Category Manager.



<sup>7</sup> DIHK: Daten und Fakten –<http://www.dihk.de/branchen/handel/handelsbranche-allgemein/zahlen-und-fakten>.

<sup>8</sup> Ebd.

<sup>9</sup> Ebd.

## Eine starke Branche

Auch auf europäischer Ebene zeigt sich die hohe Bedeutung der Handelsbranche für den Arbeitsmarkt: Für die mehr als sechs Millionen Handelsunternehmen innerhalb der Europäischen Union<sup>10</sup> arbeiten mehr als 33 Millionen Menschen.<sup>11</sup> Damit ist der Handel einer der größten Arbeitgeber des Kontinents.<sup>12</sup>

### Leistungserwartung zu Aufgabe 2:

Für die Kurzreferate gibt es, abgesehen von der Vortragsform, keine konkrete Leistungserwartung, da die Antworten und Fragen durchaus subjektiv sein sollen.

- Neu, überraschend, bedeutsam: Möglich wäre: *Neu und überraschend ist die Höhe der statistischen Angaben zur Größe der Branche, bedeutsam, weil diese ein stabiles Berufsfeld darstellt und verlässliche Arbeitgeber zu erwarten sind.*
- Fragen zu einem Beruf in der Handelsbranche: Möglich wären Fragen nach *genauer Tätigkeit, Art und Dauer der Ausbildung, Verdienstmöglichkeiten, Aufstiegschancen etc.*

Die Fragen können an der Tafel notiert und mit den weiteren Aufgaben beantwortet werden.

### Hinführung zu Aufgabe 3: Die zwei wichtigsten Ausbildungsberufe

Die zwei wichtigsten Ausbildungsberufe im Handel, Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel und Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel, werden hier vorgestellt. Diese Ausbildungen können mit mittlerem Abschluss begonnen werden. Allerdings durchlaufen auch Abiturienten diese Ausbildungen in einer verkürzten Form, wenn sie in die duale Ausbildung zu akademischen Handelsberufen eintreten. Daher sind diese Berufe hier für SuS vor dem mittleren Abschluss wie auch für SuS vor der Hochschulreife von Belang.

Die Berufsinformationen stehen für jeden der beiden Berufe mit folgenden Arbeitsblättern bereit:

- „Mein Tag als ...“ – ein ausführliches Berufsbild (es ist hier wegen seines Umfangs nicht dargestellt, sondern steht gesondert bereit im Anhang als Kurzfassung: „Warum das ‚mein Job‘ ist“)
- eine Information zu Ausbildung und Aufstiegschancen

<sup>10</sup> Ebd.

<sup>11</sup> METRO GROUP Handelsbrief 02/2013.

<sup>12</sup> METRO-Handelslexikon 2012/2013, S. 186.

Berufsbild plus Ausbildungsinformation oder Kurzfassung plus Ausbildungsinformation können als Aufgabe 3 alternativ eingesetzt oder auf Schülergruppen verteilt werden. Die SuS sollen diese Texte lesen und markieren, wo Informationen zu den Kategorien aus Aufgabe 1 angeboten sind.

Für die Bearbeitung von Aufgabe 4 wird mindestens die Kenntnis der Kurzfassung plus Ausbildungsinformation vorausgesetzt.

### **Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel (KiE)**

Hier folgen Text 3 a) Kurzfassung „Warum das ‚mein Job‘ ist“ mit einer Rechercheaufgabe und Text 3 b) Information zu Ausbildung und Aufstiegschancen.

#### **Text 3 a): Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel:**

##### **Warum das „mein Job“ ist (aus dem Bericht eines Azubis)**

Also: Mit dem Job bin ich rundum zufrieden.

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

Die große Vielfalt an Waren, die wir anbieten, finde ich interessant. Da gibt es immer etwas Neues. Besonders spannend finde ich das Kaufmännische: wie wir mit guter Planung und besonderen Aktionen den Laden voll kriegen und dabei mächtig Gewinne machen. Es passt gut, dass ich mit den praktischen Arbeiten wie Waren verräumen und Auslagen dekorieren ganz fix bin.

Sehr gut finde ich auch, dass ich schon jetzt für meinen Bereich auch selber verantwortlich bin. Vorige Woche habe ich die ganze Bestellung für den nächsten Tag alleine gemacht. Der Marktleiter hat zwar zum Schluss auch einen Blick auf die Order geworfen, aber es war so in Ordnung. Somit hat er auch gesehen, was ich schon gelernt habe.

Klar, Stress gibt es schon mal zu den Stoßzeiten gegen Mittag und am Abend. Da heißt es: schnell sein und trotzdem Ruhe bewahren. Denn an der Kasse muss immer das Wechselgeld 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 Arbeit im Stehen können anstrengend sein, aber dafür gibt es den Ausgleich beim Sitzen an der Kasse oder am PC im Büro.

## 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. Einige Kolleginnen mit kleinen Kindern arbeiten zum Beispiel 20 oder 30 Stunden die Woche und haben ganz individuelle Einsatzzeiten. Das klappt prima. Auch für mich ist die Arbeit am Wochenende durch den Freizeitausgleich gut ausgeglichen.

## Mein Verdienst

Während der Ausbildung gibt es die Ausbildungsvergütung:

im 1. Jahr ..... Euro\*, im 2. Jahr ..... Euro\* und im 3. Jahr ..... Euro\*.

Als fertiger Kaufmann beträgt mein erstes Gehalt ca. .... Euro.\*

## Gute Aussichten

Als Kaufmann im Einzelhandel kann ich mich bei vielen Fachgeschäften oder großen Märkten bewerben und lerne viel Neues kennen. Bei einem guten Abschluss kommt auch ein Förderkreis infrage mit weiteren Ausbildungen bis zum Marktleiter. Wenn ich richtig durchstarte, kann ich schon mit 23 Jahren Substitut sein – das ist ein stellvertretender Marktleiter – und bis zu ..... Euro\* verdienen.

\* Die aktuellen Beträge findest du zum Beispiel unter

[http://www.frankfurt-](http://www.frankfurt-main.ihk.de/berufsbildung/ausbildung/beratung/ausbilderinfos/verguetung/index.html)

[main.ihk.de/berufsbildung/ausbildung/beratung/ausbilderinfos/verguetung/index.html](http://www.frankfurt-main.ihk.de/berufsbildung/ausbildung/beratung/ausbilderinfos/verguetung/index.html)

## Leistungserwartung zu Aufgabe 3 a):

### Mein Verdienst

Während der Ausbildung gibt es die Ausbildungsvergütung:

im 1. Jahr 730 Euro\*, im 2. Jahr 800 Euro\* und im 3. Jahr 920 Euro\*.

Als fertiger Kaufmann verdiene ich im 1. Berufsjahr 1.900 Euro.

### Gute Aussichten

Als Kaufmann im Einzelhandel kann ich mich bei vielen Fachgeschäften oder großen Märkten bewerben und lerne viel Neues kennen. Bei einem guten Abschluss kommt auch ein

Förderkreis infrage mit weiteren Ausbildungen bis zum Marktleiter. Wenn ich richtig durchstarte, kann ich schon mit 23 Jahren Substitut sein – das ist ein stellvertretender Marktleiter – und bis zu 3.000 Euro\* verdienen.

### **Text 3 b): Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel:**

#### **Ausbildung und Aufstiegschancen**

Verkäufer/-in und Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel sind gesetzlich geregelte Ausbildungsberufe. Diese Ausbildung wird in Industrie, Handel und im Handwerk angeboten. Die Ausbildung zum Verkäufer/zur Verkäuferin dauert zwei Jahre. Wer ein drittes Jahr dranhängt, macht danach den Abschluss als Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel. Innerhalb der Ausbildung gibt es Wahlmöglichkeiten: Die Azubis können persönliche Schwerpunkte wählen und der Ausbildungsbetrieb bietet die Spezialisierung auf sein Sortiment an, beispielsweise für Lebensmittel oder Elektronik.

#### **Zugang zur Ausbildung**

Eine bestimmte Vorbildung ist rechtlich nicht vorgeschrieben. Zum größeren Teil entscheiden sich Jugendliche mit mittlerem Schulabschluss für eine Ausbildung zum Kaufmann/zur Kauffrau im Einzelhandel.

#### **Ausbildungsaufbau: duale Ausbildung**

Das sogenannte „duale System“ bedeutet, dass ein Teil der Ausbildung in der Berufsschule stattfindet und parallel dazu dieselben Themen im Ausbildungsbetrieb praktisch erarbeitet werden.

Wie sich die verschiedenen Ausbildungsthemen auf die zwei beziehungsweise drei Jahre verteilen, findest du im Internet unter <http://berufenet.arbeitsagentur.de/> Suche: Kaufmann im Einzelhandel / Ausbildung / Ausbildungsaufbau

#### **Wie geht es weiter nach der Ausbildung?**

Für Verkäufer/-innen und Kaufleute gibt es Jobs im Einzelhandel in den einzelnen Märkten oder in Filialen und Fachabteilungen von größeren Handelsunternehmen. Dabei können sie

sich auf Sortimente und Warengruppen spezialisieren. Außerdem können sie spezielle Aufgaben beispielsweise im Kundenservice oder im Marketing übernehmen.

Hier ein Überblick über die wichtigsten Spezialisierungen im Einzelhandel:

Bürobedarf, Schreibwaren	Pflanzen und Gartenbedarf
Elektrogeräte	Reformkost, Biokost, Naturkost
Foto, Film, Video	Rundfunk, Fernsehen, Video
Hausrat, Glas, Porzellan	Schuhe
Heimwerkerbedarf und Werkzeuge	Spielwaren
Kosmetik, Körperpflege, Parfümerie	Sportartikel
Kraftfahrzeuge, Teile und Zubehör	Textil, Bekleidung
Lebensmittel	Wohnbedarf
Lederwaren	Zoobedarf, Heimtiere
Uhren, Schmuck, Juwelen,	Sonstige Warengruppen (zum Beispiel
Gold- und Silberwaren	Tabakwaren, Computer und Zubehör,
Medizintechnischer und Sanitätshandel	Fahrräder und Zubehör, Briefmarken,
Möbel	Münzen, Dekorationsware, Bastelbedarf)

Kaufleute im Einzelhandel können Fachleute werden für Lager- und Beschaffungswesen sowie im Rechnungswesen und Controlling oder im Personalwesen arbeiten.

Es geht aber noch weiter: Fortbildung und Aufstieg sind möglich als Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel und für Abiturienten steht beispielsweise der Weg zum Studium der Betriebswirtschaft offen.

Sogar die Selbstständigkeit mit einem eigenen Betrieb ist erreichbar, wenn Kaufleute beispielsweise ein Einzelhandelsgeschäft gründen oder übernehmen.

### **Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel (KiGA)**

Hier folgen Aufgabe 3 c) Kurzfassung „Warum das ‚mein Job‘ ist“ mit einer

Rechercheaufgabe und mit Text 3 d) Information zu Ausbildung und Aufstiegschancen.

#### **Text 3 c): Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel:**

##### **Warum das „mein Job“ ist (aus dem Bericht eines Azubis)**

Also: Der Job ist super!

Mich interessiert das Wirtschaftliche sehr. Wie ich über Preiskalkulation und geschickte Verhandlungen zu einem kaufmännischen Erfolg kommen kann, das ist immer wieder spannend. Dazu kommt, dass ich gerne organisiere und meine Projekte gründlich plane. Das alles mache ich am Rechner und das klappt schnell und effizient.

Ich komme gern mit vielen verschiedenen Menschen zusammen, telefoniere oder maile, Fremdsprachen inklusive. Dabei fällt mir der Umgang mit Menschen leicht und es macht mir Spaß, den Leuten zu helfen oder mit ihnen einfach ein wenig zu plaudern.

Wer im Außendienst oder im Außenhandel arbeitet, lernt fremde Länder und Kulturen kennen. Da bieten sich tolle Chancen.

Unter Termindruck gibt es schon mal Stress, aber dagegen helfen gute Planung und Umsicht. Ich finde, bei besonderen Herausforderungen kann ich auch zeigen, was in mir steckt.

##### **Mein Verdienst**

Mit meinem Gehalt bin ich sehr zufrieden. Während der Ausbildung gibt es die  
Ausbildungsvergütung:

im 1. Jahr ..... Euro\*, im 2. Jahr ..... Euro\* und im 3. Jahr ..... Euro\*.

Als fertiger Kaufmann im Groß- und Außenhandel beträgt mein erstes Gehalt circa  
..... Euro\* Grundvergütung plus tarifliche Zuschläge. Das Gehalt ändert sich  
auch, nach oben versteht sich, durch Branche, Alter und Verantwortungsbereich circa bis  
..... Euro\*.

\* Die aktuellen Beträge findest du zum Beispiel unter

[www.ausbildung.de/berufe/kaufmann-gross-und-aussenhandel/gehalt/](http://www.ausbildung.de/berufe/kaufmann-gross-und-aussenhandel/gehalt/)

## Die Arbeitszeit

Bei uns gilt die Fünftagewoche mit den üblichen Bürozeiten zwischen 8 und 17 Uhr. Aber wenn sich die Aufträge häufen, sind da schon einige Überstunden mit drin. Dasselbe gilt auch für Dienstreisen zu Kunden oder ins Ausland.

In Großhandelsmärkten richtet sich die Arbeitszeit nach den Ladenöffnungszeiten.

## Gute Aussichten

Meist arbeiten Kaufleute im Groß- und Außenhandel als Spezialisten. Sie können aber, da sie für alle Bereiche ausgebildet sind, auch wechseln und sich für viele verschiedene Tätigkeiten bewerben.

Ich bin beispielsweise im Einkauf und Vertrieb tätig, beschaffe Waren und verkaufe und versende sie weiter. Mein Kollege Marco in München kümmert sich um den Direktverkauf und Vertrieb im Großmarkt. Und die Kollegin Julia arbeitet in Shanghai als Importsachbearbeiterin und organisiert den Versand von Waren. Ihre Kollegen betreiben den Großhandel im Internet. Außerdem gibt es noch die Spezialisierung auf Lagerwirtschaft oder das Finanz- und Rechnungswesen. Wer gerne reist, spezialisiert sich auf den Außendienst oder arbeitet ganz als Außenhandelskaufmann oder -frau. Dieser Beruf bietet wirklich ein sehr breites Spektrum an Möglichkeiten.

## Leistungserwartung zu Text 3 c):

### Mein Verdienst

Mit meinem Gehalt bin ich sehr zufrieden. Während der Ausbildung gibt es die Ausbildungsvergütung:

im 1. Jahr *652 bis 698 Euro\**, im 2. Jahr *709 bis 766 Euro\** und im 3. Jahr *777 bis 836 Euro\**.

Als fertiger Kaufmann im Groß- und Außenhandel beträgt mein erstes Gehalt *circa 1.300 bis 1.800 Euro\** Grundvergütung plus tarifliche Zuschläge. Das Gehalt ändert sich auch, nach oben versteht sich, durch Branche, Alter und Verantwortungsbereich *circa bis 2.400 Euro\**.



### **Text 3 d): Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel:**

#### **Ausbildung und Aufstiegschancen**

Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel ist ein anerkannter Ausbildungsberuf nach dem Berufsbildungsgesetz. Dieser Beruf wird in Handel und Industrie in den Fachrichtungen Großhandel oder Außenhandel angeboten.

#### **Zugang zur Ausbildung**

Eine bestimmte Vorbildung ist rechtlich nicht vorgeschrieben. Es entscheiden sich etwa gleich viele Jugendliche mit mittlerem Schulabschluss und Hochschulreife für die Ausbildung.

#### **Ausbildungsaufbau: duale Ausbildung**

Das sogenannte „duale System“ bedeutet, dass ein Teil der Ausbildung in der Berufsschule stattfindet und parallel dazu werden dieselben Themen im Ausbildungsbetrieb praktisch erarbeitet. Die Ausbildung dauert drei Jahre.

Wie sich die verschiedenen Ausbildungsthemen auf die zwei beziehungsweise drei Jahre verteilen, findest du im Internet unter <http://berufenet.arbeitsagentur.de/> Suche: Kaufmann im Groß- und Außenhandel / Ausbildung / Ausbildungsaufbau

#### **Wie geht es weiter nach der Ausbildung?**

##### **Kaufleute im Großhandel**

arbeiten vorwiegend in der Warenwirtschaft von Großhandelsunternehmen. Ihr Arbeitsplatz ist in einem Büro oder in Lagern und Verkaufsstätten. Sie können sich spezialisieren auf Einkauf, Verkaufssachbearbeitung, Lagerverwaltung oder Versand.

Sie müssen sich ständig auf dem Laufenden halten über neue Warenwirtschaftssysteme oder über aktuelle Änderungen etwa bei Zöllen oder Steuern.

Für Kaufleute im Großhandel kommen zum Beispiel Weiterbildungen infrage

- als Fachkaufmann/-frau für Einkauf und Logistik oder für Marketing,
- als Handelsfachwirt/-in,
- als Betriebswirt/-in für Logistik beziehungsweise Logistik-Ökonom/-in.

### **Kaufleute im Außenhandel**

arbeiten in Unternehmen des Export- und Importhandels, aber auch in exportorientierten Industrieunternehmen. Dazu können auch längere Auslandsaufenthalte gehören. Sie übernehmen beispielsweise Funktionen als Export- oder Importsachbearbeiter/-in, Einkäufer/-in, Disponent/-in, Versandleiter/-in oder Außenhandelskorrespondent/-in. Sie müssen immer die aktuellen Vertriebs- und Verkaufsstrategien im Außenhandel oder die neuesten rechtlichen Bestimmungen im internationalen Handel kennen.

Kaufleute im Außenhandel können sich fortbilden

- als Fachkaufmann/-frau für Außenwirtschaft,
- als Logistik-Ökonom/-in,
- als Handelsfachwirt/-in,
- als Fachwirt/-in im Außenhandel.

### **Kaufleute beider Fachrichtungen,**

die die **Hochschulreife** besitzen, können ein betriebswirtschaftliches Studium beginnen, zum Beispiel mit den Schwerpunkten

- Außenwirtschaft,
- Beschaffungswesen,
- Marketing,
- Logistik,
- Handelsbetriebswirtschaft.

#### Aufgabe 4: Tätigkeiten und Fähigkeiten

Aufgabe a)

Bitte notiere, welche Schulfächer oder persönlichen Fähigkeiten wie gutes Gedächtnis, Arbeitsverhalten, soziale Kompetenz dazu passen und ob du darin sicher bist.

<b><i>Tätigkeiten von Kaufleuten im Groß- und Außenhandel</i></b>	<i>Schulfach / Fähigkeit</i>	<i>sicher</i>
Bei Anrufern parat haben, woher wir uns kennen und was wir zuletzt miteinander zu tun hatten		
Belege, Listen, Tabellen, Texte schnell erfassen		
Devisenkalkulation		
Frachtkosten und Versicherungen berechnen		
Fremdsprachliche Informationen nutzen, zum Beispiel im Internet oder bei Warenbeschreibungen		
Geschäftsbriefe und E-Mails verfassen		
Gute Umgangsformen und gepflegte Kleidung		
In Verhandlungen sicher und freundlich auftreten		
Kalkulationen anlegen und Tabellenkalkulation nutzen		
Kaufmännisches Denken		
Kontakte und Korrespondenz zu Kunden und Lieferanten persönlich, per Brief oder E-Mail		
Kunden beraten und betreuen		
Mit ausländischen Lieferanten verhandeln		
Mit Kunden oder Lieferanten über Preise und Mengen verhandeln		
Planungen schnell umstellen, wenn erforderlich		
Preise kalkulieren		
Programme von MS-Office (Windows): Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook		
Selbstständigkeit		
Statistiken erstellen, den Bestand zum Beispiel im Lager erfassen		
Systematische Arbeitsweise		
Talent für Planung und Organisation, zum Beispiel für Logistik		
Texte verarbeiten, Geschäftsbriefe und E-Mails schreiben		

Transporte und Touren planen		
Verantwortungsbewusstsein		
Von Turbulenzen nicht aus dem Konzept bringen lassen		
Zuverlässig mit Daten, Zahlen, Terminen umgehen		

Aufgabe b)

**Kaufleute im Einzelhandel** üben viele der oben genannten Tätigkeiten aus. Sie haben jedoch keinen oder wenig ausländischen Kontakt und brauchen daher geringere Fremdsprachenkenntnisse. Dafür kommen im Supermarkt oder Fachgeschäft folgende Tätigkeiten hinzu.

Bitte notiere wieder Schulfächer oder persönliche Fähigkeiten und wie sicher du darin bist.

<b><i>Spezielle Tätigkeiten von Kaufleuten im Einzelhandel</i></b>	<i>Schulfach / Fähigkeit</i>	<i>sicher</i>
Beim Verräumen den Platz mit einem Blick erfassen, zum Beispiel wie viele Dosen auf ein Regalbrett passen		
Den Kassenabschluss machen		
Einfühlung, auch schwierige Kunden zu verstehen		
Englische Wareninformationen lesen können		
Geräte wie Kasse, Lesegeräte, Rollcontainer, Gabelstapler bedienen		
Schaufenster dekorieren		
Waren ansprechend anordnen, gut präsentieren		
Werbepлакate gestalten und zeichnen		
Werbung und Wareninformationen formulieren		

#### Leistungserwartungen zu Aufgabe 4:

Die Ergebnisse werden in der Klasse vorgetragen.

(Die Spalte „sicher“ wird individuell ausgefüllt, also keine Leistungserwartung.)

<i>Tätigkeiten von Kaufleuten im Groß- und Außenhandel</i>	<i>Schulfach / Fähigkeit</i>
Bei Anrufern parat haben, woher wir uns kennen und was wir zuletzt miteinander zu tun hatten	gutes Gedächtnis
Belege, Listen, Tabellen, Texte schnell erfassen	Arbeitsverhalten
Devisenkalkulation	Mathematik

Frachtkosten und Versicherungen berechnen	Mathematik
Fremdsprachliche Informationen nutzen, zum Beispiel im Internet oder bei Warenbeschreibungen	Fremdsprachen
Geschäftsbriefe und E-Mails verfassen	Fremdsprachen
Gute Umgangsformen und gepflegte Kleidung	soziale Kompetenz
In Verhandlungen sicher und freundlich auftreten	soziale Kompetenz
Kalkulationen anlegen und Tabellenkalkulation nutzen	Informatik
Kaufmännisches Denken.	Mathematik
Kontakte und Korrespondenz zu Kunden und Lieferanten persönlich, per Brief oder E-Mail	Deutsch
Kunden beraten und betreuen	Deutsch
Mit ausländischen Lieferanten verhandeln	Fremdsprachen
Mit Kunden oder Lieferanten über Preise und Mengen verhandeln	gutes Gedächtnis
Planungen schnell umstellen, wenn erforderlich	Arbeitsverhalten
Preise kalkulieren	Mathematik
Programme von MS-Office (Windows): Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook	Informatik
Selbstständigkeit	Arbeitsverhalten
Statistiken erstellen, den Bestand zum Beispiel im Lager erfassen	Mathematik
Systematische Arbeitsweise	Arbeitsverhalten
Talent für Planung und Organisation, zum Beispiel für Logistik	Arbeitsverhalten
Texte verarbeiten, Geschäftsbriefe und E-Mails schreiben	Informatik
Transporte und Touren planen	Mathematik
Verantwortungsbewusstsein	Arbeitsverhalten
Bei Stress erst recht die Ruhe bewahren	Arbeitsverhalten
Zuverlässig mit Daten, Zahlen, Terminen umgehen	Arbeitsverhalten

<i>Besondere Tätigkeiten von Kaufleuten im Einzelhandel (Supermarkt, Fachgeschäft et cetera)</i>	<i>Schulfach / Fähigkeit</i>
Beim Verräumen den Platz mit einem Blick erfassen, zum Beispiel wie viele Dosen auf ein Regalbrett passen	praktisches Geschick
Den Kassenabschluss machen	Mathematik

Einführung, auch schwierige Kunden zu verstehen	soziale Kompetenz
Englische Wareninformationen lesen können	Englisch
Geräte wie Kasse, Lesegeräte, Rollcontainer, Gabelstapler bedienen	praktisches Geschick
Schaufenster dekorieren	Kunst
Waren ansprechend anordnen, gut präsentieren	Kunst
Werbeplakate gestalten und zeichnen	Kunst
Werbung und Wareninformationen formulieren	Deutsch

### Aufgabe 5: Fach- und Führungsaufgaben im Handel

Nun werden Berufe behandelt, für die die Hochschulreife erforderlich ist.

Lies den Text zu **Fach- und Führungsaufgaben im Handel** und mache Notizen zu:

- Welche Fragen aus Aufgabe 1 werden beantwortet?
- Was möchte ich bei der Erkundung in einem Handelsunternehmen wissen?

Dann markiere bei den Interessen und Fähigkeiten diejenigen, die für dich passen.

#### Leistungserwartung zu Aufgabe 5:

Erwartet werden Antworten zu Aufgabe 1 und individuelle Aussagen.

### Aufgabe 6: Positionen und Ausbildungsgänge für Abiturienten

Hier werden drei Berufe und ihre Ausbildungen vorgestellt.

Lies die Informationen durch.

Verwende sie dann für eine Übersichtstabelle, in der du einen Zeitablauf darstellst mit je einer Ausbildung für den mittleren Abschluss (vergleiche Aufgabe 3) und einer mit Hochschulreife.

Daneben steht eine Spalte für den Zeitablauf mit vollem Studium.

Stelle auch mit einem Beispiel dar, welches Einkommen und welche Positionen du wann erreichen kannst und wie Weiterbildungen möglich sind.

Notiere dazu noch, was dir individuell wichtig ist, zum Beispiel Einkommen oder Positionen.

<i>Dein Alter</i>	<i>Ausbildung nach mittlerem Abschluss</i>	<i>Ausbildung mit Hochschulreife</i>	<i>Studium nach Abitur</i>
16	Lehre ...		
17	Abschluss ...		

### Leistungserwartung zu Aufgabe 6: Übersichtstabelle

<i>Dein Alter</i>	<i>Ausbildung nach mittlerem Abschluss</i>	<i>Ausbildung mit Hochschulreife</i>	<i>Studium nach Abitur</i>
16	Lehre Kaufmann/-frau Einzelhandel Ausbildungsvergütung ... Euro		
18	Abschluss Verkäufer/-in		
19	Abschluss Kaufmann/-frau	Handelsfachwirt/-in duale Ausbildung Ausbildungsvergütung ... Euro	Betriebswirtschaft Bachelor sechs bis sieben Semester kein Einkommen
19	Kaufmann/-frau Sportgeschäft Vergütung ... Euro	Abschluss Kaufmann/-frau im Außenhandel	
20		Abschluss Handelsfachwirt/-in	
21		Substitut/-in Vergütung ... Euro	
22	Substitut/-in Vergütung ... Euro		Abschluss Bachelor
23		Marktleiter/-in Vergütung ... Euro	frühester Berufsbeginn
24	Weiterbildung Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel		
25		eigener Handelsbetrieb oder Position im Ausland	
	Marktleiter/-in		

### Aufgabe 7: Studium oder duale Ausbildung – was passt zu mir?

Sammele Pro- und Kontra-Argumente auf der Grundlage der Berufsinformationen.

#### Leistungserwartung zu Aufgabe 7:

	<i>Pro-Argumente</i>	<i>Kontra-Argumente</i>	<i>passt</i>
Duale Ausbildung	zwei Berufsabschlüsse in drei Jahren Einkommen bereits im ersten Ausbildungsjahr Aufstieg mit Weiterbildungen möglich	stark geregelter Ausbildungsablauf	✓
Studium nach Abitur	direkter Zugang auf einer hohen Ebene im Unternehmen	kein Einkommen	

### Aufgabe 8: Vorbereitung der Erkundung in einem Handelsunternehmen

Stelle die Ergebnisse der Aufgaben 4 bis 7 zusammen. Suche dir ein Unternehmen aus, in welchem es die Position gibt, die du dir vorstellen kannst.

Stelle deine Fragen zusammen. Viel Erfolg!