

ARBEITSBLATT 1

Aufgabe 1: Arbeitgeber Handel – Trends und Zukunftsberufe

Lies den folgenden Text und notiere:

- die Aussagen über Berufe
- die statistischen Angaben
- Trends und zukünftige Entwicklungen

Material 1

Der Handel als Arbeitgeber

Der Handel ist nicht nur ein wichtiger Wirtschaftszweig in Deutschland, sondern auch einer der größten Arbeitgeber. Knapp fünf Millionen Arbeitnehmerinnen und 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 fast 18 Prozent der rund 1,6 Millionen 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.

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.

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 Union⁴ arbeiten mehr als 33 Millionen Menschen.⁵ Damit ist der Handel einer der größten Arbeitgeber des Kontinents.⁶

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

² Ebd.

³ Ebd.

⁴ Ebd.

⁵ METRO GROUP Handelsbrief 02/2013.

⁶ METRO-Handelslexikon 2012/2013, S. 186.

ARBEITSBLATT 2, Seite 1

Aufgabe 2: Wie geht es weiter nach der Ausbildung?

Lies Material 2 oder 3 (jeweils, was für deine Ausbildung zutrifft) und notiere zu jedem Kapitel, was du dir für deine Zukunft vorstellen kannst.

Wenn du dich für Fach- und Führungsaufgaben interessierst, bearbeite zusätzlich Material 4.

Material 2: Wie geht es weiter nach der Ausbildung im Einzelhandel?

Jobs

Für Verkäufer und Verkäuferinnen sowie Kaufleute gibt es Jobs im Einzelhandel in den einzelnen Märkten oder in Filialen und Fachabteilungen von größeren Handelsunternehmen.

Spezialisierungen

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

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

Fortbildung und Aufstieg

Fortbildung und Aufstieg sind möglich als Handelsassistent/Handelsassistentin oder als Handelsfachwirt/Handelsfachwirtin und für Abiturienten steht beispielsweise der Weg zum Studium der Betriebswirtschaft offen.

Selbstständigkeit

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

ARBEITSBLATT 2, Seite 2

Material 3: Wie geht es weiter nach der Ausbildung im Groß- und Außenhandel?

Kaufleute im Großhandel

Jobs

Sie arbeiten vorwiegend in der Warenwirtschaft von Großhandelsunternehmen. Ihr Arbeitsplatz ist in einem Büro oder in Lagern und Verkaufsstätten.

Spezialisierung

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, zum Beispiel bei Zöllen oder Steuern.

Fortbildung

Für Kaufleute im Großhandel kommen zum Beispiel Weiterbildungen infrage:

- als Fachkaufmann/Fachkauffrau für Einkauf und Logistik oder für Marketing
- als Handelsfachwirt/Handelsfachwirtin
- als Betriebswirt/Betriebswirtin für Logistik beziehungsweise Logistik-Ökonom/Logistik-Ökonomin

Kaufleute im Außenhandel

Jobs

Sie arbeiten in Unternehmen des Export- und Importhandels, aber auch in exportorientierten Industrieunternehmen. Dazu können auch längere Auslandsaufenthalte gehören.

Funktionen

Sie übernehmen beispielsweise Funktionen als Export- oder Importsachbearbeiter/Export- oder Importsachbearbeiterin, Einkäufer/Einkäuferin, Disponent/Disponentin, Versandleiter/Versandleiterin oder Außenhandelskorrespondent/Außenhandelskorrespondentin. Sie müssen immer die aktuellen Vertriebs- und Verkaufsstrategien im Außenhandel oder die neuesten rechtlichen Bestimmungen im internationalen Handel kennen.

Fortbildung

Kaufleute im Außenhandel können sich fortbilden:

- als Fachkaufmann/Fachkauffrau für Außenwirtschaft
- als Logistik-Ökonom/Logistik-Ökonomin
- als Handelsfachwirt/Handelsfachwirtin
- als Fachwirt/Fachwirtin im Außenhandel

Kaufleute beider Fachrichtungen,

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

- Außenwirtschaft
- Beschaffungswesen
- Marketing
- Logistik
- Handelsbetriebswirtschaft

ARBEITSBLATT 2, Seite 3

Material 4: Fach- und Führungsaufgaben im Handel

Fach- und Führungskräfte übernehmen Aufgaben in den Tätigkeitsfeldern des Handels und spezialisieren sich gegebenenfalls auf bestimmte Bereiche. Zwar sind sie auch im Verkaufsraum anzutreffen, doch den größten Teil ihrer Arbeitszeit verbringen sie im Büro oder im Gespräch mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Analyse, Konzeption, Planung, Organisation und Kontrolle sind ihre Gebiete.

Beschaffung/Einkauf: Balanceakt zwischen Angebot und Nachfrage

<p><u>Tätigkeiten</u> beim Einkauf sind unter anderem:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ durch Abverkaufsdaten den Bedarf ermitteln ▪ das Angebot erkunden bei Lieferanten und Herstellern ▪ Sortimente für die Kunden zusammenstellen ▪ die Qualität prüfen und sichern ▪ Lieferanten auswählen nach Einkaufspreisen, Konditionen, Qualität und Termingenaugigkeit ▪ gute Geschäftspartnerschaften aufbauen 	<p><u>Herausforderungen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ neue Beschaffungsmärkte erschließen ▪ E-Commerce mit Einkauf in Online-Plattformen
---	--

Logistik: der kürzeste, schnellste und günstigste Weg von A nach B

<p><u>Tätigkeiten</u> in der Logistik sind unter anderem:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Transporte für Waren organisieren, gegebenenfalls Speditionen beauftragen ▪ Transportwege, -mittel und -kapazitäten berechnen und optimal nutzen ▪ im Lager die Waren sachgerecht lagern ▪ Waren kommissionieren (zusammenstellen) und versenden 	<p><u>Herausforderungen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ immer komplexere Warenströme vernetzen ▪ internationale Zusammenarbeit
---	--

Verkauf/Vertrieb: die Waren an den Mann und die Frau bringen

<p><u>Tätigkeiten</u> im Verkauf sind unter anderem:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Waren einkaufen, lagern, kontrollieren ▪ Sortimente bestimmen, Verkaufspreise kalkulieren ▪ Waren präsentieren und Verkaufsaktionen durchführen ▪ Kunden informieren, betreuen und beraten ▪ verkaufen, kassieren und abrechnen ▪ Verkaufsorganisation verbessern ▪ wenn im Außendienst: Beratungs- und Verkaufsgespräche bei Kunden, Besuche von Fachmessen 	<p><u>Herausforderungen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gewinnchancen erkennen ▪ permanente Warenverfügbarkeit sicherstellen
---	--

ARBEITSBLATT 2, Seite 4

Marketing: die Kundenwünsche in den Mittelpunkt stellen

<p><u>Tätigkeiten</u> im Handelsmarketing sind unter anderem:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Warengruppenmanagement: Sortimente nach Kundenwünschen zusammenstellen ▪ Instrumente und Konzepte des visuellen Marketing (Visual Merchandising) auswählen und einsetzen ▪ Preispolitik unter anderem nach Saison, aktuellem Trend oder Ortslage ▪ Sonderaktionen für neue Produkte oder Saisonware ▪ Kommunikation mit den Kunden, zum Beispiel durch Werbung, Events und Kundenbindungsprogramme (Kundenkarte) ▪ das Kaufverhalten der Kunden und die Angebote der Wettbewerber analysieren 	<p><u>Herausforderungen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ einen „Riecher“ für Wünsche und Erwartungen der Kunden entwickeln ▪ Marktlücken erkennen und neue Zielgruppen erschließen ▪ Absatzmärkte analysieren und Prognosen aufstellen
--	--

... und hinter den Kulissen: Organisation, Rechnungswesen, Personalwesen

<p><u>Betriebliche Aufgaben</u>, die überwiegend am PC und per Telefon/Fax erledigt werden:</p> <p><u>im Warenmanagement</u> unter anderem:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ den gesamten Warenfluss mithilfe voll integrierter Warenwirtschaftssysteme (Software) steuern ▪ den Warenfluss durch Kennzahlen steuern <p><u>im Rechnungswesen</u> unter anderem:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kassenberichte kontrollieren, den Zahlungsverkehr überwachen ▪ Geschäftsbücher führen ▪ Kosten und Preise kalkulieren ▪ Bilanzen und Finanzierungspläne erstellen ▪ Daten ermitteln und zum Beispiel Umsatzstatistiken führen <p><u>im Personalwesen</u> unter anderem:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Personalpläne erstellen, Personal einstellen und einsetzen ▪ Löhne und Gehälter abrechnen ▪ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anleiten und qualifizieren ▪ Azubis ausbilden <p>Im Personalwesen und bei Verhandlungen sind gute Kommunikation und gewinnende Umgangsformen gefragt.</p>	<p><u>Herausforderungen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ neue kundenorientierte und wirtschaftliche Konzepte erarbeiten ▪ Auswirkungen von Marktentwicklungen beurteilen ▪ die Qualität von Leistungen beurteilen und verbessern ▪ und nicht zuletzt: auch unter Termindruck die Ruhe bewahren
---	---

ARBEITSBLATT 3

Aufgabe 3: Mein Traumjob im Handel – Internetrecherche und Stellenbeschreibung

Die Aufgabe besteht aus den drei Teilen Internetrecherche, Stellenbeschreibung und Präsentation des Traumjobs.

a) Internetrecherche:

- Suche im Internet weitere Informationen zu Job, Spezialisierungen und Fortbildungen, die du in Aufgabe 2 für dich ausgewählt hast. Benutze als Suchwörter die Trends aus Material 1 und Begriffe der Überschriften aus den Materialien 2 bis 4.
- Beginne im BERUFENET unter <http://berufenet.arbeitsagentur.de/berufe/>
- Wähle Informationen aus für die Stellenbeschreibung, die du im zweiten Teil formulieren sollst.
- Notiere die Quellen, aus denen du Informationen entnimmst, und drucke die Texte aus.

b) Stellenbeschreibung:

- Formuliere für deinen Traumjob eine Stellenbeschreibung, die auf dich zutrifft.
- Du kannst dir im Internet entsprechende Stellenbeschreibungen ansehen. Drucke sie aus und füge sie deiner Präsentation hinzu.

Die Stellenbeschreibung soll folgende Angaben enthalten:

- die Stellenbezeichnung
- die Branche
- die Aufgaben der Stelle (Arbeitsbild) mit der Festlegung des Kompetenzbereiches für den Stelleninhaber/die Stelleninhaberin
- Stellenanforderungen (Besetzungsbild) mit Vorbildung, Ausbildung und Kenntnissen, gegebenenfalls auch besonderen Eigenschaften (Persönlichkeit)
- Stelleneingliederung (Instanzenbild): Position der Stelle in der Betriebshierarchie

c) Präsentation:

- Stelle deinen Traumjob vor und erläutere die Stellenbeschreibung.
- Lege dazu die Quellen vor, auf die du dich beziehst.