

Neuordnung der Einzelhandelsberufe 2015/16

Bonn, 25.09.2015

Wilfried Malcher

Ergebnisse der Evaluation durch das BIBB:

- 2004 etablierte Ausbildungsstruktur hat sich bewährt
- GAP hat sich bewährt (aber Problem der Möglichkeit zu ungenügender Note im Abschlusszeugnis lösen)
- Verkoppelung von Teil 1 der GAP mit schriftlicher Verkäuferprüfung beibehalten
- Zuschnitt der Prüfungsbereiche hat sich bewährt
- Gewichtung des Fallbezogenen Fachgesprächs wird akzeptiert – auch weil dort berufliche Handlungskompetenz unter Beweis gestellt werden kann
- Das funktionale System der acht Wahlqualifikationen im 3. Jahr mit der zweistufigen Auswahlregel ist akzeptiert („IT-Anwendungen“ zu „E-Commerce anwenden“ weiter entwickeln)
- Festlegung der WQ für 2. und 3. Jahr wird uneinheitlich gehandhabt. BIBB-Vorschlag: Obligatorisch erst mit Anmeldung zu Teil 1 der GAP

- Prüferschulungen, um Fallbezogenes Fachgespräch handlungsorientierter zu gestalten
- Bessere Vermittlung von Warenkenntnissen in Betrieben und stärkere Verankerung von Warenkunde in der VO
- Ein Drittel der KiE-Prüflinge hat inzwischen zuvor die Verkäuferprüfung gemacht – Chancen und Risiken abwägen
- Rückstieg von KiE- in Verkäufer-Ausbildung regeln
- Verringerung der Zeitspanne zwischen schriftlichen Prüfungsteilen und Ende des Berufsschulunterrichts
- Leitlinien als Entscheidungshilfe für die Eignung der GAP in den verschiedensten Berufen entwickeln

Das Neuordnungskonzept für die Einzelhandelsberufe



- Beibehaltung der strukturellen Verknüpfung beider Berufe (identische Inhalte in den ersten beiden Jahren; schriftliche Verkäuferprüfung = Teil 1 der GAP)
- Beibehaltung der GAP bei den Kaufleuten
- Beibehaltung von Wahlqualifikationen im 2. und 3. Ausbildungsjahr mit zweistufiger Auswahlregel im 3. Jahr
- Weiterentwicklung der WQ IT-Anwendungen zu „E-Commerce anwenden“
- Einführung einer Umstiegsregelung von KiE- zu Verkäuferausbildung
- Prüfen, ob stringenteren Vorgaben für Warenkenntnisse (Breite und Tiefe) in Ausbildungsordnung möglich und sinnvoll sind, ohne Betriebstypen und –größen zu überfordern

Geplanter Katalog der Handlungsfelder (1. und 2. Aj.)



Handlungsfeld	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit)
Das Ausbildungssortiment aus dem betrieblichen Warensortiment ableiten	Verkäufer/Kaufleute sind in der Lage, Kunden Orientierung über das betriebliche Warensortiment zu geben und das Ausbildungssortiment darzustellen
Waren präsentieren und Werbemaßnahmen unterstützen	Verkäufer/Kaufleute sind in der Lage, Waren kundengerecht und verkaufsfördernd zu präsentieren sowie Vorschläge für Verbesserungen zu erarbeiten, zu begründen und umzusetzen
Preise gestalten	Verkäufer/Kaufleute sind in der Lage, Preiskalkulationen vorzunehmen sowie begründete Vorschläge für Preisänderungen zu entwickeln
Warenbestände kontrollieren	Verkäufer/Kaufleute sind in der Lage, Inventuren durchzuführen und für die umfangliche Verfügbarkeit des betrieblichen Warensortiments zu sorgen

Geplanter Katalog der Handlungsfelder (1. und 2. Aj.)



Waren annehmen und lagern	Verkäufer/Kaufleute sind in der Lage, eingehende Waren unter Beachtung der rechtlichen Vorschriften zu kontrollieren und Waren sachgerecht zu lagern
Waren verkaufen	Verkäufer/Kaufleute sind in der Lage, sich in der Betriebs- und Verkaufsform des Ausbildungsbetriebs unter Anwendung von Waren-, Kommunikations- und Verkaufskennnissen kunden- und dienstleistungsorientiert zu verhalten, mit Kunden zu kommunizieren, Beschwerden und Reklamationen zu bearbeiten und zur Kundenzufriedenheit und Kundenbindung beizutragen
Kasse bedienen	Verkäufer/Kaufleute sind in der Lage, das Kassensystem zu bedienen, sich bei der Kassiertätigkeit serviceorientiert zu verhalten und die Kasse abzurechnen

Wahlhandlungsfelder des 2. Ausbildungsjahres (Auswahl: Eins aus Vier)



Warenbestände kontrollieren, Warenverfügbarkeit sicherstellen	Verkäufer/Kaufleute sind in der Lage, unter Berücksichtigung von Nachfrageschwankungen für die Verfügbarkeit der Waren des Ausbildungssortiments im Geschäft zu sorgen
Kunden beraten	Verkäufer/Kaufleute sind in der Lage, unter Einsatz von Warenkenntnissen aus einem Warenbereich, der aus mindestens zwei Warengruppen besteht, Kundenberatungsgespräche erfolgsorientiert durchzuführen
Kassensystem auswerten	Verkäufer/Kaufleute sind in der Lage, Kundenservice an der Kasse zu praktizieren und das Kassensystem zu pflegen
Marketingmaßnahmen umsetzen	Verkäufer/Kaufleute sind in der Lage, Maßnahmen der Werbung und der visuellen Verkaufsförderung erfolgsorientiert umzusetzen

Über die gesamte Ausbildungszeit in beiden Berufen zu vermitteln

Das berufliche Umfeld und die eigene berufliche Entwicklung gestalten	Verkäufer/Kaufleute sind in der Lage, ihren Bildungsprozess zu gestalten und bei ihrer Arbeit die rechtliche und wirtschaftliche Ausrichtung des Unternehmens zu berücksichtigen
Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	Die bekannten Standardinhalte
Umweltschutz	

Die Handlungsfelder im 3. Jahr der Kaufleuteausbildung



Pflicht:	
Einzelhandelsprozesse bewerten und entwickeln	Kaufleute sind in der Lage, Arbeits- und Geschäftsprozesse funktionsübergreifend zu bewerten und Verbesserungen zu entwickeln
Wahlpflichtbereich (eins aus drei):	
Kunden in komplexen Situationen beraten	Kaufleute sind in der Lage, Kunden auch in komplexen Verkaufssituationen souverän zu beraten und dabei Warenkenntnisse aus zwei weiteren Warengruppen anzuwenden
Waren beschaffen	Kaufleute sind in der Lage, Waren zu disponieren, das Warensortiment weiter zu entwickeln und Vertrags- und Zahlungsbestimmungen anzuwenden
Warenwirtschaft auswerten	Kaufleute sind in der Lage, aus der Analyse von Umsätzen und warenbezogenen Leistungskennziffern Maßnahmen zur Verbesserung von Kennziffern abzuleiten und Warenbestände erfolgsorientiert zu steuern

Die Handlungsfelder im 3. Jahr der Kaufleuteausbildung



Kaufmännische Steuerung und Kontrolle durchführen	Kaufleute sind in der Lage, kennzifferngestützt Maßnahmen zur Verbesserung des betriebswirtschaftlichen Erfolgs umzusetzen
Marketingaktivitäten entwickeln und umsetzen	Kaufleute sind in der Lage, standort- und zielgruppenbezogene Maßnahmen der Verkaufsförderung und des Marketing zu entwickeln und umzusetzen
E-Commerce anwenden	Kaufleute sind in der Lage, Waren über Onlinevertriebskanäle zu vertreiben und die Schnittstellen zu informationstechnischen und logistischen Aufgabenfeldern des E-Commerce zu bearbeiten
Personalprozesse umsetzen	Kaufleute sind in der Lage, die Personaleinsatzplanung zu erstellen, Maßnahmen der Personalentwicklung zu unterstützen sowie die Zusammenarbeit im Team zu fördern
Unternehmerische Selbständigkeit vorbereiten	Kaufleute sind in der Lage, unternehmerisch zu handeln sowie ein Konzept für die Gründung und Übernahme eines Handelsunternehmens unter Berücksichtigung von Chancen und Risiken zu erarbeiten

Prüfungen

Vermutlich wie bisher:

- Schriftlich:
 - WiSo plus zwei berufsbezogene Prüfungsbereiche in Teil 1 der Kaufleute- bzw. Verkäuferprüfung
 - Ein berufsbezogener Prüfungsbereich in Teil 2 der GAP
- Mündlich:
 - Als Fallbezogenes Fachgespräch in beiden Berufen mit unterschiedlichen Anforderungen; Ausgangspunkt: Ein Wahlhandlungsfeld; Berücksichtigung von Warenkenntnissen

Weiterer Ablauf

- 1. Sitzung der SV im BIBB in der ersten Oktoberhälfte 2015 (12./13.10.)
- Abschluss der SV-Beratungen bis Mitte 2016 sehr gut möglich
- Parallel: Erarbeitung Rahmenlehrplan der KMK
- Formal notwendige Abstimmungsprozesse im Sommer/Herbst 2016:
 - Abstimmung Ausbildungsordnung und Rahmenlehrplan
 - Befragung der Spitzenorganisationen der Sozialpartner
 - Befassung der Gremien des BIBB (HA im Juni oder Dezember)
 - Bund-Länder-Koordinierungsausschuss
 - Redaktionsstab Rechtssprache beim BMJ
- Verkündung der Ausbildungsordnung Anfang 2017
- Inkrafttreten: 1. August 2017
- Informationsmaterialien von HDE (und sicher wohl auch von DIHK und Ver.di)
- Erarbeitung von Umsetzungshilfen durch das BIBB