

## **Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel**

### **Gestreckte Abschlussprüfung für Ausbildungsverhältnisse ab 01.07.2009**

Am 24.03.2009 wurde die neue Erprobungsverordnung im Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel verabschiedet, die zum 01. Juli 2009 in Kraft getreten ist.

#### **Was ist neu?**

Für den Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/ Kauffrau im Einzelhandel wird die Gestreckte Prüfung nach § 5 Absatz 2 Nr. 5 BBiG eingeführt, d.h. die Abschlussprüfung wird in zwei Teile aufgeteilt. Eine Zwischenprüfung wird nicht mehr durchgeführt. Die zugrunde liegende "Verordnung über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Berufsausbildung im Einzelhandel in dem Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel" tritt am 1. Juli 2009 in Kraft und löst die Erprobungsverordnung von 2007 ab. Durch diese neue Verordnung wird das klassische Prüfungsmodell der punktuellen Prüfung mit Zwischen- und Abschlussprüfung durch die Gestreckte Prüfung abgelöst.

#### **Gestreckte Prüfung**

Die Gestreckte Prüfung teilt sich auf in Teil 1 und Teil 2 der Abschlussprüfung, Teil 1 enthält die Inhalte der ersten beiden Ausbildungsjahre und findet nach dem 2. Ausbildungsjahr statt. Teil 2 der Gestreckten Prüfung findet am Ende des 3. Ausbildungsjahres statt. Für das Gesamtergebnis werden Teil 1 der Abschlussprüfung mit 35 Prozent und Teil 2 der Abschlussprüfung mit 65 Prozent gewichtet.

**Teil 1 der Gestreckten Abschlussprüfung** enthält die schriftlichen Prüfungsbereiche der Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Verkäufer/-in. Es sind die drei Prüfungsbereiche

- Verkauf und Marketing (höchstens 120 Minuten; Gewichtung 15%),
- Warenwirtschaft und Rechnungswesen (höchstens 90 Minuten; Gewichtung 10%),
- Wirtschafts- und Sozialkunde (höchstens 60 Minuten; Gewichtung 10%).

Im schriftlichen Prüfungsbereich "**Verkauf und Marketing**" kann der Prüfling in Form von praxisbezogene Aufgaben oder Fälle geprüft werden, insbesondere aus den Gebieten

1. Verkauf, Beratung und Kasse,
2. Warenpräsentation und Werbung.

Im schriftlichen Prüfungsbereich "**Warenwirtschaft und Rechnungswesen**" kann der Prüfling in Form von praxisbezogene Aufgaben oder Fälle geprüft werden, insbesondere aus den Gebieten

1. Warenannahme und -lagerung,
2. Bestandsführung und -kontrolle,
3. rechnerische Geschäftsvorgänge,
4. Kalkulation.

Im schriftlichen Prüfungsbereich "**Wirtschafts- und Sozialkunde**" soll gezeigt werden, dass wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt dargestellt werden können.

### **Teil 2 der Gestreckten Abschlussprüfung enthält zwei Prüfungsbereiche:**

- den schriftlichen Prüfungsbereich "Geschäftsprozesse im Einzelhandel" (höchstens 105 Minuten; Gewichtung 25%) und
- den mündlichen Prüfungsbereich "Fallbezogenes Fachgespräch" (Dauer höchstens 20 Minuten, zusätzlich Vorbereitungszeit höchstens 15 Minuten, Gewichtung 40%).

Der Prüfungsbereich "**Geschäftsprozesse im Einzelhandel**" wird umbenannt (anstatt: Einzelhandelsprozesse), seine bisherigen Prüfungsinhalte bleiben erhalten. Zusätzlich werden wirtschafts- und sozialkundliche Inhalte aufgenommen, die früher im eigenständigen Prüfungsbereich "Wirtschafts- und Sozialkunde" des Berufs geprüft wurden: sie stellen jetzt ein Add-on im Vergleich zum Ausbildungsberuf Verkäufer/-in dar. Das Zusätzliche sind die fachlichen, wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhänge bezogen auf Kernprozesse des Einzelhandels. Durch diese Integration dieser Inhalte erfährt dieser Prüfungsbereich in inhaltlicher und zeitlicher Hinsicht eine deutliche Aufwertung gegenüber der vorherigen Regelung (von 2007).

Der Prüfungsbereich "Fallbezogenes Fachgespräch" bleibt in seiner bisherigen Struktur und inhaltlichen Ausprägung erhalten. Der Prüfling wählt eine aus zwei praxisbezogenen Aufgaben aus. Eine der festgelegten drei Wahlqualifikationseinheiten wird der Aufgabenstellung durch den Prüfungsausschuss zugrunde gelegt, und es wird auf dieser Grundlage das Fachgespräch geführt. Dabei wird auch der im schriftlichen Ausbildungsnachweis dokumentierte Warenbereich berücksichtigt.

### **Bestehensregelung**

Die Bestehensregelung wird geändert und an die Konstruktion der Gestreckten Prüfung angepasst. Alle Ergebnisse gehen entsprechend ihrer Gewichtung in die Gesamtnote ein. Da die Teile 1 und 2 der Prüfung als einheitliche Prüfung konzipiert sind, kann Teil 1 der Abschlussprüfung nicht eigenständig wiederholt werden, da er zur Abschlussprüfung insgesamt gehört; das Endergebnis wird erst nach Teil 2 festgestellt. Die beiden Prüfungsbereiche in Teil 2 der Abschlussprüfung, der schriftliche Prüfungsbereich "Geschäftsprozesse im Einzelhandel" und der mündliche Prüfungsbereich "Fallbezogenes Fachgespräch" sind Sperrfächer, und müssen jedes Fach für sich ein ausreichendes Ergebnis haben. Das Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 muss ausreichend sein, das wird aber erst am Ende der Ausbildung beurteilt. So ist es nicht ausgeschlossen, dass ein Prüfling auch mit einem Prüfungsbereich aus Teil 1 mit "ungenügend" in den 2. Teil der Abschlussprüfung geht. Es wurden nur die Prüfungsanforderungen in dieser neuen Verordnung geändert. Die Ausbildungsinhalte des Ausbildungsrahmenplans von 2007 sowie der KMK-Rahmenlehrplan von 2004 bleiben unverändert.

### **Bezug zur Verkäufer-Ausbildung**

Für Prüflinge mit einer Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf "Verkäufer/-in", die den Ausbildungsberuf "Kaufmann/-frau im Einzelhandel" anschließen wollen, bedeutet die Gestreckte Prüfung eine Erleichterung und Vereinfachung: Sie können - wie bisher schon möglich - ihre Ausbildung im Ausbildungsberuf "Kaufmann/ Kauffrau im Einzelhandel" fortsetzen und einen Anschlussvertrag anschließen, um eine zeitliche Anrechnung ihrer Ausbildungszeit zu erhalten. Bisher mussten ausgebildete Verkäufer/-innen aber die Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf "Kaufmann/-frau im Einzelhandel" vollständig absolvieren, wenn sie weitermachen wollten. Mit der Gestreckten Prüfung erhalten sie nunmehr eine Anrechnung von Teil 1 der Abschlussprüfung, da dieser der schriftlichen

Prüfung im Ausbildungsberuf Verkäufer/-in entspricht. Zukünftig brauchen diese Prüflinge nur noch Teil 2 der Gestreckten Abschlussprüfung absolvieren, wenn sie bereits die Abschlussprüfung Verkäufer/-in erfolgreich bestanden haben. Sie brauchen keine Prüfungsbereiche mehr doppelt zu absolvieren. Im Unterschied zu Kaufleuten im Einzelhandel, die von Anfang an einen Ausbildungsvertrag in diesem Beruf hatten, müssen sie nur noch eine Zwischenprüfung absolvieren.

Alle Veränderungen bei den Prüfungsanforderungen wurden im Ausbildungsberuf "Kaufmann/-frau im Einzelhandel" vorgenommen. Die Abschlussprüfung des Verkäufers/der Verkäuferin bleibt wie bisher in Form, Inhalt und Gewichtung erhalten.

## **Evaluation und Erprobung**

Bezogen auf die Gestreckte Prüfung wird im kaufmännischen Bereich Neuland betreten. Intendiert ist, über die Umsetzung der Gestreckten Prüfung im kaufmännischen Bereich Erkenntnisse zu gewinnen, ob sich diese Prüfungsform auch für den kaufmännischen Bereich eignet. Deshalb soll die Prüfung in diesem Ausbildungsberuf "Kaufmann/-frau im Einzelhandel" einer Erprobung und Evaluation unterzogen werden.

Es sollen drei komplette Ausbildungsjahrgänge erprobt und evaluiert werden. Daher soll der Erprobungszeitraum für die Einführung der Gestreckten Abschlussprüfung ebenso wie die Überprüfung der Wahlqualifikationseinheit Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit vom 2. Halbjahr 2010 bis zum 31.07.2015 dauern. Bis dahin muss die Überführung in eine reguläre Regelung entschieden werden.

## **Begleitende Maßnahmen**

Als Hilfestellung für die Ausbildung im dritten Ausbildungsjahr und somit für Teil 2 der Abschlussprüfung stehen praxisnahe, handlungsorientierte und multimediale Lernmedien, die Lernarrangements im Einzelhandel, bereit. Sie können gut für die Erarbeitung der Inhalte des dritten Ausbildungsjahres und für die Vorbereitung auf Teil 2 der Prüfung genutzt werden. Sie stehen als CD-Reihe beim Christiani-Verlag zur Verfügung. Nähere Informationen zur CD-Reihe "Lernarrangements im Einzelhandel" auf [www.bibb.de/lernarrangements](http://www.bibb.de/lernarrangements)

## **In Kraft seit:**

1. Juli 2009

## **Ausbildungsprofil**

### **1. Berufsbezeichnung**

Ausbildungsberufe im Einzelhandel: Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel

### **2. Ausbildungsdauer**

3 Jahre

Die Ausbildung erfolgt an den Lernorten Betrieb und Berufsschule

### **3. Arbeitsgebiet**

Kaufleute im Einzelhandel sind in Handelsunternehmen mit unterschiedlichen Größen, Betriebsformen und Sortimenten oder als selbstständige Kaufleute tätig.

Die Verkaufstätigkeit ist der Mittelpunkt ihres kaufmännischen Aufgabenfeldes. Darüber hinaus steuern sie den Waren- und Datenfluss in beratungs- und selbstbedienungsorientierten Betrieben. Weitere Aufgaben können in den Tätigkeitsfeldern Warenwirtschaft, Sortimentsgestaltung, Marketing, Handelslogistik, Beschaffung und Warenannahme, Rechnungswesen, Personalwirtschaft, Controlling und E-Commerce wahrgenommen werden.

Kaufleute im Einzelhandel unterstützen Unternehmensprozesse aus betriebswirtschaftlicher und kundenorientierter Sicht von der Beschaffung bis zum Verkauf.

#### **4. Berufliche Qualifikationen**

Kaufleute im Einzelhandel

- verkaufen Waren und Dienstleistungen,
- informieren und beraten Kunden und bieten Service an,
- setzen Warenkenntnisse ein,
- wirken bei der Sortimentsgestaltung mit,
- platzieren und präsentieren Waren im Verkaufsraum,
- wirken bei Maßnahmen der Verkaufsförderung mit,
- kontrollieren und pflegen Warenbestände,
- bedienen die Kasse und rechnen die Kasse ab,
- wirken bei der Warenannahme und -kontrolle mit,
- zeichnen Waren aus und lagern sie,
- ermitteln den Warenbedarf,
- beschaffen Waren,
- wirken bei logistischen Prozessen im Unternehmen mit,
- werten Kennziffern und Statistiken für die Erfolgskontrolle aus und leiten Maßnahmen daraus ab,
- wirken bei der Planung und Organisation von Arbeitsprozessen mit,
- planen den Personaleinsatz im eigenen Arbeitsbereich,
- arbeiten team-, kunden- und prozessorientiert und setzen dabei ihre Service- und Dienstleistungskompetenz ein,
- wenden Informations- und Kommunikationstechniken an.

#### **Inhalte der Berufsausbildung**

##### **A. Pflichtqualifikationseinheiten**

##### 1. Der Ausbildungsbetrieb

##### 1.1 Bedeutung und Struktur des Einzelhandels

##### 1.2 Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt

##### 1.3 Organisation des Ausbildungsbetriebes

##### 1.4 Berufsbildung, Personalwirtschaft, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften

##### 1.5 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit

##### 1.6 Umweltschutz

##### 2. Information und Kommunikation

##### 2.1 Informations- und Kommunikationssysteme

##### 2.2 Teamarbeit und Kooperation, Arbeitsorganisation

##### 3. Warensortiment

##### 4. Grundlagen von Beratung und Verkauf

4.1 kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten

4.2 Kommunikation mit Kunden

4.3 Beschwerde und Reklamation

5. Servicebereich Kasse

5.1 Kassieren

5.2 Kassenabrechnung

6. Marketinggrundlagen

6.1 Werbemaßnahmen

6.2 Warenpräsentation

6.3 Kundenservice

6.4 Preisbildung

7. Warenwirtschaft

7.1 Grundlagen der Warenwirtschaft

7.2 Bestandskontrolle, Inventur

7.3 Wareneingang, Warenlagerung

8. Grundlagen des Rechnungswesens

8.1 Rechengvorgänge in der Praxis

8.2 Kalkulation

9. Einzelhandelsprozesse

**B. Wahlqualifikationseinheiten** (*eine aus 4*)

1. Warenannahme, Warenlagerung

1.1 Bestandssteuerung

1.2 Warenannahme und -kontrolle

1.3 Warenlagerung

2. Beratung und Verkauf

2.1 Beratungs- und Verkaufsgespräche

2.2 Umtausch, Beschwerde und Reklamation

2.3 Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen

3. Kasse

3.1 Service an der Kasse

3.2 Kassensystem und Kassieren

3.3 Umtausch, Beschwerde und Reklamation

4. Marketingmaßnahmen

4.1 Werbung

4.2 visuelle Verkaufsförderung

4.3 Kundenbindung, Kundenservice

**C. Wahlqualifikationseinheiten** (3 aus 8, wobei von 1 bis 3 mindestens eine Wahlqualifikationseinheit gewählt werden muss)

1. Beratung, Ware, Verkauf

1.1 kundenorientierte Kommunikation

1.2 Konfliktlösung

1.3 Warenkenntnisse in zusätzlichen Warengruppen

2. beschaffungsorientierte Warenwirtschaft

2.1 Warendisposition

2.2 Sortimentsgestaltung

2.3 Verträge und Zahlungsbedingungen

3. warenwirtschaftliche Analyse

3.1 Umsatzentwicklung

3.2 Leistungskennziffern der Warenbewegung

3.3 Bestandsführung

4. kaufmännische Steuerung und Kontrolle

4.1 Kosten- und Leistungsrechnung

4.2 Steuerung mittels Kennziffern

4.3 Preisgestaltung

4.4 betriebliche Erfolgsrechnung

5. Marketing

5.1 Verkaufsförderung

5.2 Standortmarketing

5.3 Zielgruppenmarketing

6. IT-Anwendungen

6.1 elektronische Geschäftsabwicklung

6.2 Datenbanken

6.3 Optimierung der Warenwirtschaft

6.4 Benutzerunterstützung

7. Personal

7.1 Selbstverantwortung und Motivation

7.2 Führen mit Zielen

7.3 Selbst- und Zeitmanagement

7.4 Kommunikation

7.5 Personalentwicklung

7.6 Personaleinsatz

8. Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit

Quelle: Bundesinstitut für Berufsbildung (BiBB)