

AUSBILDUNG IM EINZELHANDEL

Wer als Kaufmann oder Kauffrau im Einzelhandel arbeitet, hat einen Beruf mit Zukunft – und er hat viel mit Menschen zu tun. Die Ausbildung ist ebenso vielfältig wie abwechslungsreich. Ein Überblick.



Foto: Robert Kneschke / Adobe Stock

Viele freie Ausbildungsplätze

Ausbildung. Die Anfänge des Einzelhandels beginnen eigentlich schon mit dem Tauschhandel und reichen Jahrhunderte zurück. Heute ist das Berufsbild von weitreichenden Herausforderungen geprägt.

Ob saftiges Obst, ofenfrische Backwaren, Fisch, Fleisch oder vegane Produkte: Der Einkauf im Supermarkt ist fester Bestandteil im Alltagsgeschehen und für den Verbraucher essenziell. Essen und Trinken haben in der Gesellschaft einen wesentlichen Stellenwert, deswegen sind qualitativ hochwertige Lebensmittel so wichtig für Unternehmen und Konsumenten.

Als Einzelhandelskaufmann und Kauffrau im Lebensmittelsektor lernt man, mit den hohen Qualitätsstandards umzugehen, die Ware auf Unversehrtheit und Haltbarkeit zu kontrollieren und die Kunden dahingehend zu beraten. Inhalte der Ausbildung im Betrieb sind auch Inventur, Einkauf, Sortimentgestaltung sowie Wahlqualifikationseinheiten wie Personal, Marketing oder IT. Dabei ist der Beruf von ständigen Entwicklungen und Herausforderungen wie Nachhaltigkeit, Online-Handel oder langen

Arbeitszeiten geprägt. Vor allem Letzteres hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Auch die Pressesprecherin Carmen Gutierrez Gnam von der Agentur für Arbeit Stuttgart weiß: „Die Verkaufszeiten werden immer liberaler. Viele Geschäfte haben rund um die Uhr, an Feiertagen oder länger als 20 Uhr geöffnet. Da ist jeder Angestellter mal an der Reihe, diese Randzeiten abzudecken.“ Der Online-Markt stellt eine wachsende Konkurrenz für den Einzelhandel dar, hat aber einen entscheidenden Nachteil: „Die Dienstleistung vor Ort und die Beratung der Kunden kann der Online-Handel nicht ersetzen“, so Gutierrez Gnam.

Wer sich für eine dreijährige Ausbildung im Einzelhandel entscheidet, findet viele Anlaufstellen. Allein in Stuttgart gibt es noch 173 offene Stellen für den Ausbildungsberuf. „Wer in den Einzelhandel möchte, hat gute Chancen. Der Bedarf an

Stellen ist groß“, erklärt Gutierrez Gnam. „Wegen der vielen offenen Stellen hat die Bewerbung auf einen Ausbildungsplatz mit einem Hauptschulabschluss gute Chancen“, sagt sie. Hat man in der Berufsschule noch Schwierigkeiten in dem einen oder anderen Fach, bietet die Arbeitsagentur auch Nachhilfen und eine allgemeine Betreuung während der Ausbildung an.

DIENSTLEISTUNG VOR ORT

Doch die Zahl der vielen offenen Stellen wirft auch Fragen auf. „Der Bedarf an Jobs ist zwar da, wird aber häufig mit Teilzeitverträgen aufgefangen, da es viele Schüler und Studenten gibt, die auf 450-Euro-Basis nebenbei arbeiten wollen. Dadurch entsteht eine große Fluktuation“, erklärt Gutierrez Gnam. Um die Attraktivität des Berufs wei-

ter für junge Bewerber zu steigern, könne man, wenn es nach ihr geht, noch mehr tun. Aspekte, die angehende Auszubildende zum Beispiel anlocken könnten, sind die Ausstattung und das Ambiente in einem Unternehmen. „Wer in einem modernen, hippen Laden arbeitet, fühlt sich besser. Gerade Leute mit einem gewissen Markenbewusstsein können dadurch gewonnen werden“, so Gutierrez Gnam.

Wichtige Eigenschaften, die Bewerber grundsätzlich mitbringen sollten, sind vor allem Kommunikationsfähigkeit für Kundengespräche; die Fähigkeit, mit Zahlen umgehen zu können für die Arbeit an der Kasse; Interesse an einem strukturierten Arbeitsumfeld, Motivation und Engagement. Für erfolgreiche Verkaufsgespräche muss man lernen, mit Kunden umzugehen und ein soziales Verhalten zu zeigen. „Ein guter Verkäufer ist der, dem man es nicht

anmerkt, dass er gerade etwas verkauft“, sagt die Pressesprecherin. Wer eine Kundenbindung aufbauen kann, wird Konsumenten für sich gewinnen. „Eine gute Beratung merkt sich der Kunde und kommt dann gern wieder“, sagt sie.

Um sich vor Antritt der Ausbildung erst einmal ein Bild über den Beruf und seine Aufgaben zu verschaffen, ist ein Praktikum die beste Lösung. „Junge Leute sollten unbedingt vorher ein Praktikum machen, um zu sehen, ob ihnen der Beruf gefällt. Dabei sollte die Dauer des Praktikums nicht nur drei Tage betragen.

Am besten wären drei Wochen“, erläutert die Expertin. Absolviere man ein Praktikum in zwei unterschiedlichen Betrieben, zum Beispiel in einem größeren und in einem kleineren Einzelhandel, könne man noch bewusster sein Interesse für eine Bewerbung einschätzen. Bianca Feddersen

Bestens vorbereitet

Uni. Im Studiengang BWL-Handel gehen Theorie und Praxis eine gut abgestimmte Verbindung ein.

Der Handel bildet einen der wichtigsten, aber auch vielfältigsten Wirtschaftsbereiche in Deutschland. Große Dynamik und permanente strukturelle, wettbewerbliche und technologische Veränderungen prägen sein Erscheinungsbild. Diese Entwicklungen und die zunehmende Internationalisierung des Handels erfordern von zukünftigen Führungskräften eine hohe fachliche und soziale Qualifikation.

Die Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart bietet vor diesem Hintergrund den Studiengang BWL-Handel an, der die Studierenden darauf vorbereitet, alle kaufmännischen Fach- und Führungsaufgaben in diesem komplexen Wirtschaftsbereich zu übernehmen. „Der Studiengang hat eine lange Tradition an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg. Bereits vier Jahre nach der Gründung der damaligen Berufsakademie Stuttgart im Jahr 1974 wurde der Studienbetrieb aufgenommen“, blickt Professor Dr. Michael Schuler, Leiter des Studiengangs BWL-Handel II, zurück.

„Aktuell kooperiert der Studiengang mit mehr als 130 dualen Partnern aus Handel, Vertrieb und handelsnahen Dienstleistungen.“ Das sechssemestrige Studium führt nach erfolgreichem Abschluss zum Titel Bachelor of Arts. Derzeit sind 270 Studierende eingeschrieben.

Das duale Studium beginnt jährlich zum 1. Oktober und verläuft in einem dreimonatigen Wechsel zwischen Theoriestudium an der Hochschule und Praxisstudium im dualen Partnerunternehmen. „Die Studien- und Ausbildungsphasen sind durch Rahmenpläne aufeinander abgestimmt“, betont Prof. Dr. Schuler. An der DHBW Stuttgart wird

den Studierenden eine fundierte betriebswirtschaftliche Qualifikation vermittelt. „Darüber hinaus können sich die Studierenden im Laufe des Studiums in einem fachlichen Schwerpunkt weiter vertiefen. Sie wählen zwischen Handelsmanagement, Verkaufsmanagement, International Trade Management und Lebensmittelhandel“, erklärt Schuler. Das betriebswirtschaftliche Fachwissen wird ergänzt durch den gezielten Aufbau von Methoden- und Sozialkompetenzen. Es können auch Theoriesemester bei ausländischen Partnerhochschulen absolviert werden.

KAUFMÄNNISCHE KOMPETENZEN

In den Ausbildungsphasen werden den Studierenden neben den branchentypischen Inhalten die wesentlichen kaufmännischen Kernkompetenzen der Ausbildungspartner vermittelt. Hier geht es unter anderem um Warenwirtschaft, Marketing und Vertrieb, internes und externes Rechnungswesen. Außerdem erfolgt eine vertiefte Ausbildung in ausgewählten Funktionsbereichen. Die Studierenden übernehmen qualifizierte Sachbearbeiteraufgaben, arbeiten in Projekten mit oder leiten erste Teilprojekte. Auch die Bachelorarbeit wird im Unternehmen erstellt. Die späteren Berufsaussichten sind vielfältig: Die Einsatzfelder der Absolventen reichen von der Leitung einzelner Abteilungen über die Steuerung von Verkaufsgebieten bis hin zu Spitzenpositionen in Handelszentren. Brigitte Bonder

» impressum

Redaktion: STZW Sonderthemen
Reimund Abel
Anzeigen: Tanja Dehner (verantw.)

**Im Auftrag der Frische:
Deine Ausbildung bei EDEKA.**

Alle Infos zu deinem Einstieg gibt's auf www.edeka-suedwest.de/ausbildung

**HIER BLEIB ICH!
UND MACH WAS AUS MIR.**

Chefgriller. Dekoqueen. Foodlover.

Lass uns Freunde werden.

Instagram, Snapchat, edekaausbildung, WhatsApp 0157 / 92 357 858

Fragen zur Ausbildung bei EDEKA? Schreib uns auf WhatsApp! 0157 / 92 357 858

EDEKA Südwest