

# AUSBILDUNG GESTALTEN

**Verkäufer/Verkäuferin  
Kaufmann im Einzelhandel/  
Kauffrau im Einzelhandel**

**Herausgeber:****Bundesinstitut für Berufsbildung**

Robert-Schuman-Platz 3  
53175 Bonn  
www.bibb.de

**Konzeption und Redaktion:****Carl Schamel**

Tel.: 02 28 | 1 07-24 29  
E-Mail: schamel@bibb.de

**In Zusammenarbeit mit:****Arbeitgeberorganisationen****Handelsverband Deutschland – HDE e.V.**

Der Einzelhandel  
Am Weidendamm 1A  
10117 Berlin  
www.hde.de

**Deutscher Industrie- und Handelskammertag**

Breite Straße 29  
10178 Berlin  
www.dihk.de  
infocenter@dihk.de

**Arbeitnehmerorganisation****ver.di – Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft**

Bundesvorstand  
Paula-Thiede-Ufer 10  
10179 Berlin  
E-Mail: info@verdi.de  
www.verdi.de

**Weitere Autoren:**

Wilfried Malcher, HDE  
Günther Schuster, Bayerisches Staatsministerium  
für Unterricht und Kultus  
Gerhard Spangenberg, IHK Wuppertal  
Olaf Stieper, Metro Group AG  
Horst Zöller, REWE Zentral AG  
Hannelore Paulini-Schlottau, Bundesinstitut für Berufsbildung

**Verlag:**

W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co. KG  
Auf dem Esch 4  
33619 Bielefeld

**Vertrieb:**

W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co. KG  
Postfach 100633  
33506 Bielefeld  
Tel.: 05 21 | 9 11 01-11  
Fax: 05 21 | 9 11 01-19  
E-Mail: service@wbv.de  
Internet: wbv.de

**Koordination:**

Nicole Berenbrinker

**Layout und Satz:**

Christiane Zay, Bielefeld

Alle Rechte vorbehalten, Nachdruck –  
auch auszugsweise – nicht gestattet.

© W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co. KG  
Bielefeld  
1. überarbeitete Auflage 2010

ISBN 978-3-7639-4399-9  
Bestell-Nr. E164

**Gleichstellungshinweis:**

Ist zur besseren Lesbarkeit im nachfolgenden Text nur auf die weibliche oder männliche Person Bezug genommen, so sind damit immer beide Geschlechter gemeint!



## Vorwort

Aufgabe von Ausbildern und Ausbilderinnen sowie Berufsschullehrern und Berufsschullehrerinnen ist es, die Ausbildungsberufe Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel in die Praxis umzusetzen.

Die Reihe „AUSBILDUNG GESTALTEN“ des Bundesinstituts für Berufsbildung unterstützt sie dabei. Die Ergebnisse der Neuordnungen und die damit verbundenen Ziele und Hintergründe werden dargestellt und kommentiert. Empfehlungen für die Gestaltung sowie praktische Handlungshilfen zur Planung und Umsetzung der Ausbildung und der Prüfungen dienen allen an der Ausbildung Beteiligten.

Die Reihe „AUSBILDUNG GESTALTEN“ soll zur Modernisierung und Qualitätssicherung der Berufsausbildung beitragen.

Die Ausbildungsordnungen zum Verkäufer/zur Verkäuferin und zum Kaufmann/zur Kauffrau im Einzelhandel wurden vom Bundesinstitut für Berufsbildung in enger Zusammenarbeit mit Sachverständigen aus der Berufsbildungspraxis entwickelt. Auch die Umsetzungshilfen sind mit Unterstützung von Experten und Expertinnen aus der Berufsbildungspraxis erstellt worden.

Ich wünsche mir, dass diese Umsetzungshilfe von möglichst vielen betrieblichen Ausbildern und Ausbilderinnen, Auszubildenden, Berufsschullehrern und Berufsschullehrerinnen sowie Prüfern und Prüferinnen als Basis für eine hochwertige Berufsausbildung genutzt wird.



Manfred Kremer  
Präsident  
Bundesinstitut für Berufsbildung

# Inhalt

|                                                                                              |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Vorwort</b> .....                                                                         | <b>3</b>  |
| <b>Einführung</b> .....                                                                      | <b>7</b>  |
| <b>1. Berufsbilder und Struktur der Berufe</b> .....                                         | <b>8</b>  |
| 1.1 Allgemeines.....                                                                         | 8         |
| 1.2 Strukturkonzept und erforderliche Ausbildungsinhalte.....                                | 8         |
| 1.3 Prüfungskonzepte.....                                                                    | 13        |
| 1.4 Durchlässigkeit zwischen beiden Ausbildungsberufen.....                                  | 16        |
| 1.5 Evaluation und Erprobung.....                                                            | 16        |
| 1.6 Begleitende Maßnahmen.....                                                               | 16        |
| <b>2. Kosten und Nutzen der Ausbildung</b> .....                                             | <b>17</b> |
| <b>Ausbildungsordnung und Ausbildungsrahmenplan</b> .....                                    | <b>19</b> |
| <b>1. Ausbildungsordnung</b> .....                                                           | <b>20</b> |
| Erläuterungen zu den Paragraphen der Ausbildungsordnung.....                                 | 22        |
| § 1 Staatliche Anerkennung der Ausbildungsberufe.....                                        | 23        |
| § 2 Ausbildungsdauer.....                                                                    | 24        |
| § 3 Zielsetzung der Berufsausbildung.....                                                    | 25        |
| § 4 Struktur der Berufsausbildung.....                                                       | 25        |
| § 5 Ausbildungsplan.....                                                                     | 26        |
| § 6 Berichtsheft.....                                                                        | 26        |
| § 7 Fortsetzung der Berufsausbildung.....                                                    | 26        |
| § 8 Ausbildungsberufsbild.....                                                               | 27        |
| § 9 Ausbildungsrahmenplan.....                                                               | 29        |
| § 10 Zwischenprüfung.....                                                                    | 30        |
| § 11 Abschlussprüfung.....                                                                   | 31        |
| § 12 Ausbildungsberufsbild.....                                                              | 33        |
| § 13 Ausbildungsrahmenplan.....                                                              | 33        |
| § 14 Zwischenprüfung.....                                                                    | 33        |
| § 15 Abschlussprüfung.....                                                                   | 33        |
| § 16 Nichtanwendung von Vorschriften.....                                                    | 33        |
| § 17 Übergangsregelung.....                                                                  | 33        |
| § 18 Inkrafttreten, Außerkrafttreten.....                                                    | 34        |
| <b>2. Ausbildungsrahmenplan Verkäufer/Verkäuferin</b> .....                                  | <b>35</b> |
| 2.1 Sachliche Gliederung des Ausbildungsrahmenplans mit Erläuterungen zu den Lernzielen..... | 35        |
| 2.2 Zeitliche Gliederung des Ausbildungsrahmenplans mit Erläuterungen.....                   | 68        |
| <b>3. Erprobungsverordnung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel</b> .....                       | <b>71</b> |
| Erläuterungen zu den Paragraphen der Erprobungsverordnung.....                               | 71        |
| § 1 Struktur und Gegenstand der Erprobung.....                                               | 71        |
| § 2 Struktur der Berufsausbildung.....                                                       | 72        |
| § 3 Ausbildungsberufsbild.....                                                               | 73        |
| § 4 Ausbildungsrahmenplan.....                                                               | 76        |
| § 5 Gestreckte Abschlussprüfung.....                                                         | 77        |

|                                                                                                                        |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| § 6 Teil 1 der Abschlussprüfung.....                                                                                   | 78         |
| § 7 Teil 2 der Abschlussprüfung.....                                                                                   | 79         |
| § 8 Gewichtungs- und Bestehensregelung .....                                                                           | 81         |
| § 9 Fortsetzung der Berufsausbildung .....                                                                             | 82         |
| § 10 Bestehende Berufsausbildungsverhältnisse .....                                                                    | 83         |
| § 11 Inkrafttreten, Außerkrafttreten .....                                                                             | 83         |
| <b>4. Ausbildungsrahmenplan der Erprobungsverordnung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel .....</b>                       | <b>84</b>  |
| 4.1 Sachliche Gliederung des Ausbildungsrahmenplans mit Erläuterungen zu den Lernzielen .....                          | 84         |
| 4.2 Zeitliche Gliederung des Ausbildungsrahmenplans mit Erläuterungen .....                                            | 139        |
| <b>Der Rahmenlehrplan .....</b>                                                                                        | <b>143</b> |
| <b>1. Erläuterungen zum KMK-Rahmenlehrplan.....</b>                                                                    | <b>144</b> |
| <b>2. Rahmenlehrplan .....</b>                                                                                         | <b>148</b> |
| <b>Hinweise zur Planung und Durchführung der Ausbildung.....</b>                                                       | <b>161</b> |
| <b>1. Voraussetzungen für die betriebliche Ausbildung.....</b>                                                         | <b>162</b> |
| 1.1 Organisationsstrukturen der Ausbildung .....                                                                       | 162        |
| 1.2 Ausbildungsbetrieb .....                                                                                           | 163        |
| ■ Eignung des Betriebes .....                                                                                          | 163        |
| ■ Zahl der Auszubildenden eines Ausbildungsbetriebes .....                                                             | 163        |
| ■ Aufgaben des Ausbildungsbetriebes.....                                                                               | 164        |
| ■ Ausbilder .....                                                                                                      | 164        |
| ■ Ausbildereignung.....                                                                                                | 164        |
| 1.3 Betriebstypen des Einzelhandels (Kombinationsmodelle von Wahlbausteinen) .....                                     | 165        |
| 1.4 Alternative Ausbildungsorganisation/Ausbilder im Verbund .....                                                     | 168        |
| 1.5 Ausbildung im Ausland.....                                                                                         | 169        |
| 1.6 EUROPASS.....                                                                                                      | 170        |
| <b>2. Zuständige Stellen .....</b>                                                                                     | <b>172</b> |
| <b>3. Ausbildungspraxis .....</b>                                                                                      | <b>173</b> |
| 3.1 Checklisten zur Ausbildungsplanung .....                                                                           | 173        |
| 3.2 Ausbildungsvertrag .....                                                                                           | 177        |
| ■ Ausbildungsdauer .....                                                                                               | 177        |
| ■ Unzulässige Vereinbarungen .....                                                                                     | 178        |
| ■ Ausbildungsvergütung .....                                                                                           | 178        |
| ■ Eintragung in das Verzeichnis der Berufsausbildungsverhältnisse.....                                                 | 178        |
| ■ Probezeit .....                                                                                                      | 179        |
| ■ Ende der Ausbildung/Kündigung .....                                                                                  | 179        |
| ■ Urlaub .....                                                                                                         | 179        |
| 3.3 Erstellen eines betrieblichen Ausbildungsplanes .....                                                              | 180        |
| 3.4 Betriebliche Anpassungsmöglichkeiten (Flexibilitätsklausel) .....                                                  | 184        |
| 3.5 Berufliche Handlungskompetenz .....                                                                                | 184        |
| 3.6 Schriftlicher Ausbildungsnachweis (Berichtsheft) .....                                                             | 185        |
| 3.7 Abstimmung zwischen den Lernorten Ausbildungsbetrieb und Berufsschule – Möglichkeiten der Lernortkooperation ..... | 185        |

|                                                                   |            |
|-------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>4. Aktive Lernformen und Lernmethoden</b>                      | <b>187</b> |
| 4.1 Lernformen                                                    | 187        |
| 4.2 Didaktische Überlegungen und Prinzipien                       | 188        |
| 4.3 Lerntypen                                                     | 188        |
| 4.4 Erklärungen/Erläuterung ausgewählter Lernmethoden             | 189        |
| ■ Das Lehrgespräch                                                | 189        |
| ■ Die Leittextmethode                                             | 190        |
| ■ Die Fallmethode                                                 | 191        |
| ■ Das Rollenspiel                                                 | 192        |
| ■ Die Projektmethode                                              | 194        |
| <b>5. Prüfungen</b>                                               | <b>195</b> |
| 5.1 Allgemeine Prüfungsanforderungen                              | 195        |
| 5.2 Prüfungsgegenstand                                            | 195        |
| 5.3 Zwischenprüfung Verkäufer/Verkäuferin                         | 195        |
| 5.4 Abschlussprüfung Verkäufer/Verkäuferin                        | 196        |
| 5.5 Gestreckte Abschlussprüfung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel | 199        |
| 5.6 Bezug zur Verkäufer-Ausbildung                                | 201        |
| 5.7 Evaluation und Erprobung                                      | 202        |
| 5.8 Begleitende Maßnahmen                                         | 202        |
| 5.9 Checkliste zur Prüfungsvorbereitung                           | 202        |
| <b>6. Wiederholung der Abschlussprüfung</b>                       | <b>203</b> |
| <b>7. Zeugnisse</b>                                               | <b>204</b> |
| <b>Informationen</b>                                              | <b>205</b> |
| 1. Ansprechpartner                                                | 206        |
| 2. Weiterbildung im Handel                                        | 207        |
| 3. Lern- und Lehrmaterialien sowie Internetplattformen            | 210        |

# Einführung



# 1. Berufsbilder und Struktur der Berufe

Kernpunkte in Stichworten

- Gemeinsames Ausbildungskonzept für die beiden Ausbildungsberufe Verkäufer/-in und Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel
- Ausbildungsdauer: 2 und 3 Jahre je nach Ausbildungsberuf
- Vereinfachte Durchstiegsmöglichkeit für Verkäufer/-innen in den dreijährigen Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel
- Ausbildung in Wahl- und Pflichtqualifikationseinheiten
- Rahmenlehrplan für den Berufsschulunterricht mit gemeinsamen Lernfeldern für Verkäufer/-innen und Kaufleute im Einzelhandel in den ersten beiden Ausbildungsjahren; im dritten Ausbildungsjahr spezielle Lernfelder, die dem Profil der Kaufleute im Einzelhandel entsprechen; Vermittlung einer branchenübergreifenden „Warenverkaufskunde“
- Zwischenprüfung für den Ausbildungsberuf „Verkäufer/-in“
- Für Verkäufer/-in Abschlussprüfung in schriftlicher und mündlicher Form; für die schriftliche Prüfung drei Prüfungsbereiche, für die mündliche Prüfung ein Prüfungsbereich als fachbezogenes Fachgespräch mit einer Wahlqualifikationseinheit als Grundlage und unter Berücksichtigung des Warenbereichs
- Für Kaufleute im Einzelhandel keine Zwischenprüfung, aber eine gestreckte Abschlussprüfung mit zwei Teilen, Teil 1 entspricht der schriftlichen Abschlussprüfung für Verkäufer/-innen, Teil 2 enthält einen schriftlichen und einen mündlichen Prüfungsbereich
- Veränderte Inhalte bei Warenkunde, Warenwirtschaft, Rechnungswesen, Kundenkommunikation und Dienstleistungsorientierung.

## 1.1 Allgemeines

Für den großen Wirtschaftsbereich Einzelhandel wurden die Ausbildungsberufe „Verkäufer/-in“ mit zweijähriger Dauer und „Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel“ mit dreijähriger Dauer inhaltlich und strukturell grundlegend modernisiert, sie sind seit dem 1. August 2004 in Kraft getreten. Die alten Ausbildungsvorschriften beider Ausbildungsberufe waren seit vielen Jahren veraltet: Die der Verkäufer/-innen datierten aus dem Jahr 1968, die der Kaufleute im Einzelhandel aus dem Jahr 1987. Sie entsprachen schon lange nicht mehr den Anforderungen der Praxis. Die Neugestaltung der Einzelhandelsberufe

aus dem Jahre 2004 wurde in der betrieblichen und schulischen Praxis gut angenommen, sie wurde in den Folgejahren weiterentwickelt: 2007 wurde für den Ausbildungsberuf „Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel“ die neue Wahlqualifikation „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ zusätzlich in die Ausbildung integriert; 2009 wurde die gestreckte Prüfung für Kaufleute im Einzelhandel eingeführt. Für die Ausbildung „Verkäufer/-in“ haben die Ordnungsmittel von 2004 unverändert ihre Gültigkeit.

## 1.2 Strukturkonzept und erforderliche Ausbildungsinhalte

### Gemeinsames Strukturkonzept und Differenzierung der Ausbildung

Die heterogene Struktur des Einzelhandels sowie die Veränderungen und Differenzierungen bei den Betriebsformen sind bei der Neukonzeption der Einzelhandelsberufe berücksichtigt worden: So kann sich die verkaufsorientierte Ausbildung der Verkäufer/-innen und Kaufleute im Einzelhandel nicht mehr ausschließlich an Fachgeschäften und Warenhäusern orientieren, sondern muss auch der größeren Bedeutung von discountorientierten Handelsunternehmen und von Geschäften mit ständig wechselnden Sortimenten Rechnung tragen. Für beide Ausbildungsberufe wurde ein in hohem Maße flexibles, differenziertes und durchlässiges Ausbildungskonzept entwickelt.

Nach dem gegenwärtigen Strukturkonzept handelt es sich bei diesen Ausbildungsberufen um sog. Monoberufe, d. h. um zwei getrennte Ausbildungsberufe mit zwei- und dreijähriger Dauer ohne Spezialisierungen in Fachrichtungen oder Schwerpunkte, die aber miteinander durch ein gemeinsames Strukturkonzept und identischen Inhalten in den ersten beiden Ausbildungsjahren verbunden sind.

Darüber hinaus wurde die Ausbildung in den Einzelhandelsberufen differenziert und flexibilisiert. Eine Fülle von Pflicht- und Wahlqualifikationseinheiten steht für die Ausbildung zur Verfügung, die es den Ausbildungsunternehmen ermöglicht, die Ausbildung an dem jeweiligen Betriebsbedarf auszurichten. Auszubildenden bieten sie die Chance, ihren Interessen und Neigungen zu folgen und ihre Ausbildungsinhalte aus einer Vielzahl angebotener Wahlqualifikationseinheiten zu kombinieren.

Die Ausbildung für Verkäufer/-innen umfasst acht Pflichtqualifikationen, die in den ersten beiden Ausbildungsjahren in 21 Monaten vermittelt werden. Die Pflichtqualifikationen beinhalten die grundlegend erforderlichen Inhalte für eine verkaufsorientierte Tätigkeit für alle Betriebsformen des Einzelhandels.

Als Differenzierungsmöglichkeit ist eine von vier Wahlqualifikationseinheiten des zweiten Ausbildungsjahres für Verkäufer/-innen vorgesehen, die für drei Monate im zweiten Ausbildungsjahr absolviert wird. Die Wahlqualifikationseinheiten des zweiten Ausbildungsjahres stellen insgesamt eine Vertiefung der Pflichtqualifikationen dar. Es handelt sich dabei um die Wahlqualifikationseinheiten:

1. Warenannahme/Warenlagerung,
2. Beratung und Verkauf,
3. Kasse,
4. Marketingmaßnahmen.

Durch die Wahlmöglichkeit kann auf die spezifischen Anforderungen der unterschiedlichen Betriebsformen reagiert werden.

Wer einen Ausbildungsvertrag zum Verkäufer/zur Verkäuferin abgeschlossen hat, legt nach Absolvieren der Pflichtqualifikationen und der ausgewählten Wahlqualifikationseinheit im zweiten Ausbildungsjahr die Ab-

schlussprüfung ab. Wer einen Ausbildungsvertrag zum Kaufmann/zur Kauffrau im Einzelhandel abgeschlossen hat, setzt die Ausbildung im dritten Ausbildungsjahr fort.

Die Ausbildung der Kaufleute im Einzelhandel umfasst die Pflichtqualifikationen der ersten beiden Ausbildungsjahre und eine Wahlqualifikationseinheit des zweiten Ausbildungsjahres (wie bei den Verkäufern/Verkäuferinnen) sowie im dritten Ausbildungsjahr drei aus acht Wahlqualifikationseinheiten (von denen allerdings eine aus den ersten drei gewählt werden muss) und eine zusätzliche Pflichtqualifikation, die die Einzelhandelsprozesse thematisiert. Die Wahlqualifikationseinheiten des dritten Ausbildungsjahres sind folgende:

1. Beratung, Ware, Verkauf
2. beschaffungsorientierte Warenwirtschaft
3. warenwirtschaftliche Analyse
4. kaufmännische Steuerung und Kontrolle
5. Marketing
6. IT-Anwendungen
7. Personal
8. Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit

Das Ausbildungskonzept mit den obligatorischen und optionalen Qualifikationseinheiten zeigt die folgende Abbildung.

#### Pflicht- und Wahlqualifikationen: Verkäufer/-in, Kaufmann/-frau im Einzelhandel

| 1. und 2. Ausbildungsjahr                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 3. Ausbildungsjahr                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Pflichtqualifikationen (21 Monate)</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <i>Pflichtqualifikation (3 Monate)</i><br>Einzelhandelsprozesse                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Der Ausbildungsbetrieb</li> <li>2. Information und Kommunikation</li> <li>3. Warensortiment</li> <li>4. Grundlagen von Beratung und Verkauf</li> <li>5. Servicebereich Kasse</li> <li>6. Marketinggrundlagen</li> <li>7. Warenwirtschaft</li> <li>8. Grundlagen des Rechnungswesens</li> </ol> | <i>3 aus 8 Wahlqualifikationen, mind. 1 von Nr. 1 – Nr. 3 (3 x 3 Monate)</i> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Beratung, Waren und Verkauf</li> <li>2. beschaffungsorientierte Warenwirtschaft</li> <li>3. warenwirtschaftliche Analyse</li> <li>4. kaufmännische Steuerung und Kontrolle</li> <li>5. Marketing</li> <li>6. IT-Anwendungen</li> <li>7. Personal</li> <li>8. Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit</li> </ol> |
| <i>1 aus 4 Wahlqualifikationen (3 Monate)</i> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Warenannahme, Warenlagerung</li> <li>2. Beratung und Verkauf</li> <li>3. Kasse</li> <li>4. Marketingmaßnahmen</li> </ol>                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

## Inhalte der Einzelhandelsberufe

Die umfangreichen inhaltlichen Änderungen in der modernisierten Ausbildung seit 2004 liegen in der Warenkunde, beim Rechnungswesen, bei IT-Anwendungen und der Warenwirtschaft, bei der Aufnahme der Prozess- und der Kundenorientierung sowie zusätzlich der unternehmerischen Selbstständigkeit.

## Warenkunde

Umfang und Art der Warenkunde in der Einzelhandelsausbildung haben sich deutlich verändert. Sie berücksichtigen die unterschiedlichen Anforderungen der Vertriebsformen im Einzelhandel. Bisherige, in der Systematik der Fachbereiche begründete Starrheiten und Inflexibilitäten bei den Anforderungen an Warensortimente, in denen die Betriebe ausbilden, wurden aufgegeben. Es ist nur noch eine breite Warenkunde obligatorisch für alle Auszubildenden beider Berufe im Einzelhandel. Im Unterschied zur bisherigen Regelung erfolgt warenkundliche Ausbildung nicht mehr in nach Breite und Tiefe vorgegebenen Fachbereichen, sondern in einem Warenbereich, der aus mindestens zwei Warengruppen besteht. Der Umfang und die Ausprägung der Warenkunde kann – je nach Betriebsform und Branche sowie in Abhängigkeit vom Grad der Beratungsintensität – vonseiten des Betriebes festgelegt werden. Die Differenzierung und die neuen Gestaltungsmöglichkeiten für die Betriebe zeigen sich in der dreistufigen Verankerung der Warenkunde in der sachlichen Gliederung des Ausbildungsrahmenplans:

- In der Pflichtqualifikation „Warensortiment“ wird ein Warenbereich (der mindestens zwei Warengruppen enthält) nach Breite im ersten und zweiten Ausbildungsjahr vermittelt.
- In der Wahlqualifikation „Beratung und Verkauf“ im zweiten Ausbildungsjahr können Betriebe, die beratungsintensiv ausbilden wollen, breite und tiefe Warenkenntnisse in einem Warenbereich mit mindestens zwei Warengruppen vermitteln.
- Darüber hinaus können für Kaufleute im Einzelhandel zusätzliche Warenkenntnisse (zwei zusätzliche Warengruppen) im dritten Ausbildungsjahr in der Wahlqualifikationseinheit „Beratung, Ware und Verkauf“ vorgesehen werden.

Da die Sortimente in den Betrieben unterschiedlich geschnitten und der dynamischen Entwicklung z. B. durch modische und technische Trends sowie neue Warenkombinationen unterworfen sind, wurde eine offene Aufzählung mit Warensortimenten nicht in die Ausbildungsordnung aufgenommen, sodass die Betriebe eine größere Flexibilität bei der Auswahl von Warengruppen haben. Die Ausbildungsbetriebe können selbst festlegen, was sie unter einem Warenbereich und unter einer Warengruppe verstehen; so offen sind die Anforderungen in der Verordnung formuliert.

Zur Erläuterung folgen einige Beispiele für Warenbereiche und Warengruppen:

| Warenbereich     | Warengruppen                                                 |
|------------------|--------------------------------------------------------------|
| Kaffee/Tee/Kakao | Kaffee<br>Tee<br>Kakao                                       |
| Obst und Gemüse  | Obst<br>Gemüse                                               |
| Fitnessgeräte    | Hometrainer<br>Laufbänder<br>Gewichte<br>Trainingsbekleidung |
| DOB              | Damenmäntel<br>Blusen<br>Damenhosen<br>Accessoires<br>Shirts |

Je nach den sortimentspezifischen Gegebenheiten im Ausbildungsbetrieb können die hier aufgeführten Warengruppen auch in weitere Warengruppen gegliedert werden (z. B. Tee in Schwarztee, grüner Tee und Roibuschtee). Hierüber kann jeder Betrieb die für ihn passende Struktur festlegen.

In der neuen Ausbildungsordnung wird zwischen Warensortiment, Warenbereich und Warengruppe unterschieden. Warensortiment umfasst das gesamte Warenangebot eines Betriebes. Ein Warenbereich, in dem die Auszubildenden Warenkenntnisse erwerben, ist Teil des Warensortiments eines Unternehmens; in Spezialgeschäften wird es häufig auch vorkommen, dass der Warenbereich das gesamte betriebliche Warensortiment umfasst. Ein Warenbereich besteht aus mindestens zwei Warengruppen, wobei eine Warengruppe eine Teilmenge eines Warenbereichs darstellt und in der Regel vermutlich artver-

wandte Artikel umfasst. Ein Warenbereich mit den dazugehörigen Warengruppen wird vom Ausbildungsbetrieb zusammengestellt, in den betrieblichen Ausbildungsplan aufgenommen und im Berichtsheft dokumentiert.

Im Rahmen der Vermittlung warenbezogener Qualifikationen sollen die Auszubildenden insbesondere auch die Fähigkeit erwerben, sich selbstständig neue Warenkenntnisse anzueignen, was angesichts der ständigen Veränderungen bei den Warensortimenten besonders wichtig ist. Wert wird auch auf die Fähigkeit, bekannte Inhalte auf neue Sachverhalte anzuwenden gelegt: Transferfähigkeit ist eine zentrale Qualifikation in den neuen Einzelhandelsberufen geworden.

Der Grundsatz – die Vermittlung der Warenkunde im Betrieb, die Warenverkaufskunde in der Berufsschule (in warenbereichsübergreifender oder branchenneutraler Form) – bleibt wie bei den bisherigen Ausbildungsvorschriften erhalten.

Die Warenkunde wird an der Berufsschule künftig integrativ und exemplarisch vermittelt. Im Rahmenlehrplan der Berufsschulen finden sich warenkundliche Inhalte hauptsächlich in den Lernfeldern „Verkaufsgespräche kundenorientiert führen“ (Lernfeld 2), „Kunden im Servicebereich Kasse betreuen“ (Lernfeld 3), „Waren präsentieren“ (Lernfeld 4) und „Waren beschaffen“ (Lernfeld 6). Im Lehrplan sind dabei Mindestanforderungen festgelegt, die – je nach Situation vor Ort – von den Berufsschulen in Absprache mit den Ausbildungsbetrieben ergänzt werden können. Anzustreben ist generell eine sinnvolle Arbeitsteilung zwischen Ausbildungsbetrieb und Berufsschule.

Eine zentrale Rolle bei der Vermittlung von warenkundlichen Inhalten wird künftig das Lernfeld 2 „Verkaufsgespräche kundenorientiert führen“ einnehmen. Dabei geht es im Unterricht primär darum, Warenkenntnisse gezielt im Handlungsfeld eines Verkaufsgespräches einzusetzen. Die Lehrkräfte vermitteln dabei Techniken zum selbstständigen Erwerb von Warenkenntnissen und damit die Fähigkeit, sich auch in neue Sortimente einzuarbeiten. Mithilfe von Gebrauchsanweisungen, Broschüren, Prospekten und Internetseiten eignen sich die Auszubildenden Warenkenntnisse an, erstellen Warensteckbriefe, gehen dabei auf die Rohstoffeigenschaften und Herstellungsverfahren der Waren ein und leiten daraus schließlich Verkaufsar-

gumente für die Kundenberatung ab. Eine sehr wichtige Rolle spielen dabei auch die Nachforschungen im eigenen Ausbildungsbetrieb. Die Auszubildenden können die in der betrieblichen Praxis erworbenen Warenkenntnisse gezielt in den Unterricht an der Berufsschule einbringen. Sie beschäftigen sich dabei auch an der Schule mit „ihren“ Waren, sodass eine hohe Identifikation mit der Ware sichergestellt werden kann. Die Verkaufsgespräche werden aufgezeichnet, mithilfe von Beurteilungsbögen ausgewertet und in der Gruppe besprochen. Dadurch erwerben die Auszubildenden zugleich Kenntnisse über Waren anderer Sortimente und anderer Ausbildungsbetriebe.

Warenkenntnisse sind ein wichtiges Thema für die mündliche Abschlussprüfung, die als fallbezogenes Fachgespräch durchgeführt wird. Allerdings gibt es hierbei beträchtliche Unterschiede zwischen beiden Berufen:

- Bei der Prüfung der Verkäufer/-innen ist im Fachgespräch der im Berichtsheft dokumentierte Warenbereich zu berücksichtigen.
- Bei der Prüfung der Kaufleute sollen die Prüflinge im Fachgespräch zeigen, dass sie über Kommunikationsfähigkeiten und warenspezifische Kenntnisse des jeweiligen Warenbereichs verfügen.

Der prüfungsrelevante Warenbereich muss vor der Abschlussprüfung zusammen mit den vermittelten Wahlqualifikationseinheiten bei der zuständigen Stelle gemeldet werden; gleichzeitig gibt das Berichtsheft während der Prüfung bzw. zu ihrer Vorbereitung Hinweise über den vermittelten Warenbereich und die dazugehörigen Warengruppen.

## Warenwirtschaft

Die Warenwirtschaft wurde als der elementare Bereich im Handel in der neuen Ausbildung verstärkt und auf eine neue Grundlage gestellt, indem sie in computergestützter Form obligatorisch für alle Betriebsformen angeboten wird. Die Warenwirtschaft sorgt dafür, dass die Waren mit dem richtigen Preis in der richtigen Menge, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort ist. Daher ist eine enge Verknüpfung auch zur Logistik gegeben. Auf unterschiedlichen Ebenen wurden jedoch auf unterschiedlichem Niveau Aspekte anwendungsbezogener Warenwirtschaft in die Pflicht- sowie in beide Arten von Wahlqualifikationseinheiten aufgenommen. Erste Vor-

aussetzung ist der Umgang mit den modernen Informations- und Kommunikationstechniken, die im Einzelhandel eine immer größere Rolle spielen.

## Kundenorientierung

Kundenorientierung und Kundenservice wurden als Inhalte in diesen kommunikativen Ausbildungsberufen stärker als bisher in die Pflicht- und Wahlqualifikationseinheiten aufgenommen. Hierzu gehören die Reflexion der Rolle des Verkaufspersonals, die Kommunikation mit Kunden, die Gesprächsführung, die Wahrnehmung der Erwartungen und Wünsche von Kunden, das Eingehen auf Kundeneinwände und -argumente, Maßnahmen der Kundenzufriedenheit, Kundenbindung, der Umgang mit Konflikten, Kommunikationsstörungen, Beschwerden und Reklamationen. Durch die Fokussierung auf die Kunden- und Dienstleistungsorientierung soll das Verkaufspersonal befähigt werden, an der Stärkung des Profils und der Position des Unternehmens gegenüber den Wettbewerbern mitzuwirken und diese Haltung zu verinnerlichen lernen.

## Schwerpunktverlagerung des Rechnungswesens

Das Rechnungswesen hat sich vom Instrument der Dokumentation zum Instrument der Steuerung und Kontrolle gewandelt. Die Buchführung wurde zurückgedrängt. Durch die Berufsschule soll jedoch ein Verständnis für Buchführung im Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel nach wie vor entwickelt werden. Dagegen werden Kosten- und Leistungsrechnung, Statistik und Kennzahlenrechnung wichtiger und sind in den unterschiedlichen Wahlqualifikationseinheiten des dritten Ausbildungsjahrs enthalten, z. B. bei warenwirtschaftlicher Analyse, beschaffungsorientierter Warenwirtschaft sowie kaufmännischer Steuerung und Kontrolle. Durch die Bausteinstruktur mit ihren Kombinationsmöglichkeiten können rechnungswesenrelevante Inhalte differenziert und in unterschiedlicher Tiefe ausgewählt werden.

In der Berufsschule wird der Wandel im Rechnungswesen konsequent verfolgt. Im Bereich der Buchführung wird es künftig weniger um die erschöpfende und vollständige Vermittlung der Verbuchung einzelner Geschäftsvorfälle, sondern vielmehr um die exemplarische Vermittlung von Buchführungstechniken mithilfe von

ausgewählten Geschäftsvorfällen gehen. Die Schwerpunktverlagerung weg von der Dokumentations- hin zur Steuerungs- und Kontrollfunktion schlägt sich im neuen Berufsschullehrplan auch in Inhalten und Zielformulierungen nieder, die wesentliche Aspekte aus dem Bereich der Steuerung und Kontrolle aufgreifen. An Bedeutung gewinnen wird beispielsweise die Auswertung von Statistiken und warenwirtschaftlichen Daten mithilfe von betrieblichen Kennziffern sowie die einzelhandelsbetriebsbezogene Vermittlung ausgewählter Verfahren aus der Kosten- und Leistungsrechnung.

Für die Auszubildenden zum Verkäufer/zur Verkäuferin wurden die Inhalte aus dem Rechnungswesen auf das Wesentliche beschränkt. Der Schwerpunkt liegt hier im ersten Ausbildungsjahr bei der Wiederholung und Vertiefung kaufmännischer Rechenverfahren, die beispielsweise im Servicebereich Kasse benötigt werden. Im zweiten Ausbildungsjahr erfolgt die Vermittlung von Kompetenzen, die dazu befähigen, mit den Techniken des Rechnungswesens vertraut zu werden, einfache Dokumentations- und Steuerungsvorgänge zu erfassen und aus der Erfolgsrechnung stammende Daten statistisch aufzubereiten. Die umfassende fachliche Erweiterung und Vertiefung dieser Kompetenzen wird künftig im dritten Ausbildungsjahr erfolgen. Dadurch kann das Ausbildungsprofil der Kaufleute im Einzelhandel im Bereich der „Steuerung und Kontrolle“ künftig noch deutlicher vom Profil der Verkäuferinnen und Verkäufer abgegrenzt werden. Gleichzeitig wird bei den Verkäuferinnen und Verkäufern die in der Ausbildungsordnung verankerte Durchstiegsmöglichkeit in das dritte Ausbildungsjahr der Kaufleute im Einzelhandel gesichert und eine auf wesentliche Inhalte beschränkte kaufmännische Grundbildung im Bereich des Rechnungswesens vermittelt.

## Geschäftsprozessorientierung

Die Prozessorientierung als Prinzip der Strukturierung der Arbeit in den Betrieben hat auch – wie in anderen kaufmännischen Ausbildungsberufen – Eingang in die Einzelhandelsausbildung gefunden; sie wird verstanden als zeitlich und sachlogisch zusammenhängende Funktionen mit betriebswirtschaftlichen Inhalten und korrespondiert mit dem Wechsel von der Fachsystematik zur Handlungsorientierung. Explizit ist sie in die Pflichtqualifikationen des dritten Ausbildungsjahrs integriert. Dabei wird von dem Verständnis ausgegangen, dass Einzelhan-

delsprozesse aufgeteilt werden können in die Kernprozesse und die dabei unterstützenden Prozesse. Die Kernprozesse im Einzelhandel umfassen die Prozesse von der Sortimentsgestaltung über den Einkauf und über logistische Prozesse bis zum Verkauf; die unterstützenden Prozesse beinhalten Rechnungswesen, Personalwirtschaft, Marketing, IT-Anwendungen und warenwirtschaftliche Analysen. Die Schnittstellen der Einzelhandelsprozesse müssen ebenso wie die Qualitätssicherung im Überblick beherrscht werden. Diese Neuorientierung beinhaltet auch die Nutzung von Informations- und Kommunikationstechniken und computergestützter Warenwirtschaft.

## Unternehmensgründung und -führung

In die Einzelhandelsberufe wurde – auf Vorschlag des BIBB – zusätzlich unternehmerische Selbstständigkeit erstmalig in eine duale Berufsausbildung in Form einer Wahlqualifikationseinheit aufgenommen, die auch in der mündlichen Abschlussprüfung einbezogen werden kann. Ergebnisse eines Forschungsprojektes des BIBB<sup>1</sup> haben gezeigt, dass der Grundstein für Selbstständigkeit frühzeitig gelegt werden muss, bevor eine Selbstständigkeit unmittelbar bevorsteht. Es erweist sich als notwendig, in der beruflichen Erstausbildung Grundlagen zu vermitteln, die Selbstständigkeit als berufliche Perspektive thematisieren, über die Voraussetzungen, Rahmenbedingungen, Risiken und Chancen von Gründung und Übernahme eines Unternehmens informieren und erste Erfahrungen als Unternehmer/-in ermöglichen. Die Wahlqualifikationseinheit „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ trägt dazu bei, dass zu einem späteren Zeitpunkt – wenn eine tatsächliche Gründung oder Übernahme bevorsteht – auf diesen grundlegenden Inhalten aufgebaut werden kann. Hintergrund ist, dass Gründung und Übernahme eines Unternehmens im Einzelhandel in der späteren Berufstätigkeit von Einzelhändlern eine bedeutsame Rolle spielt, insbesondere in Verbundunternehmen, bei Franchisekonzepten usw.

### 1.3 Prüfungskonzepte

Die Prüfungskonzepte für die beiden Einzelhandelsberufe unterscheiden sich folgendermaßen:

## Verkäufer/Verkäuferin

Die Zwischenprüfung enthält die Inhalte des ersten Ausbildungsjahres. Es ist eine schriftliche Prüfung mit der Dauer von höchstens 120 Minuten. Als Gebiete sind „Marketing und Verkauf“, „Kassieren und Rechnen“ sowie „Wirtschafts- und Sozialkunde“ vorgesehen.

Bei der schriftlichen Abschlussprüfung sind drei Prüfungsbereiche – vergleichbar zu anderen kaufmännischen Ausbildungsberufen – vorgesehen. Die Prüfungsdauer ist beim ersten profilgebenden Prüfungsbereich „Verkauf und Marketing“ auf 120 Minuten, beim zweiten fachlich-kaufmännischen Prüfungsbereich „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ auf 90 Minuten festgelegt. Der Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ dauert 60 Minuten.

Beim mündlichen Prüfungsbereich „Fallbezogenes Fachgespräch“ werden zwei Aufgaben gestellt, von denen eine ausgewählt wird. Grundlage der Aufgabenstellung ist die gewählte Wahlqualifikationseinheit des zweiten Ausbildungsjahres. Dabei wird bei dem Fachgespräch der Warenbereich berücksichtigt, der im Berichtsheft<sup>2</sup> dokumentiert wird und zur Abschlussprüfung vorliegen muss.

Die Gewichtung der Abschlussprüfung ist so gestaltet, dass zunächst die schriftliche Prüfung insgesamt zur Hälfte in die Abschlussnote eingeht. Die andere Hälfte wird durch die mündliche Prüfung erbracht. Innerhalb der schriftlichen Prüfung werden die einzelnen Prüfungsbereiche unterschiedlich gewichtet, in Abhängigkeit von ihren profilgebenden Anteilen: Verkauf und Marketing wird dabei zu 50 %, Rechnungswesen und Warenwirtschaft zu 30 %, Wirtschafts- und Sozialkunde zu 20 % gewichtet.

Die Bestehensregelung legt fest, dass das Gesamtergebnis sowie zwei der drei schriftlichen Prüfungsbereiche und das fallbezogene Fachgespräch mindestens mit ausreichend bestanden sein müssen. Wenn die Arbeiten mit zwei Fünfen bewertet wurden, kann ein Prüfungsbereich durch eine mündliche Ergänzungsprüfung ausgeglichen werden, allerdings wird das Ergebnis von schriftlichem Ergebnis und mündlicher Ergänzung im Verhältnis 2 : 1 bewertet.

<sup>1</sup> Vgl. Paulini-Schlottau, Hannelore: Unternehmerische Selbstständigkeit fördern. Eine Aufgabe für die Berufsbildung. Hrsg. vom BIBB, Bielefeld, Bonn 2004.

<sup>2</sup> Jetzt „schriftlicher Ausbildungsnachweis“.

## Abschlussprüfung der Verkäufer/-innen

| Bestehensregelung:<br>Gesamtergebnis sowie zwei der drei schriftlichen Prüfungsbereiche und fallbezogenes Fachgespräch mindestens 4, keine 6 | <u>Schriftliche Prüfungsbereiche</u>                                                                                                                            |                                      |                                 | <u>Mündlicher Prüfungsbereich</u>                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                              | 120 Min.                                                                                                                                                        | 90 Min.                              | 60 Min.                         | 15 Min. (Vorbereitung)<br>20 Min. (Fachgespräch)                                                  |
|                                                                                                                                              | 1. Verkauf und Marketing                                                                                                                                        | 2. Warenwirtschaft u. Rechnungswesen | 3. Wirtschafts- und Sozialkunde | 4. Fallbezogenes Fachgespräch<br><i>Grundlage: Wahlqualifikation Warenbereich berücksichtigen</i> |
|                                                                                                                                              | 50 %    und    30 %    und    20 %<br>50 %                                                                                                                      |                                      |                                 | 50 % Gewichtung                                                                                   |
|                                                                                                                                              | Mündliche Ergänzungsprüfung in einem Bereich<br>→ bei zwei 5 und mindestens eine 4 in der schriftlichen Prüfung<br>Gewichtung → 1 : 2 zum schriftlichen Bereich |                                      |                                 |                                                                                                   |

## Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel

Für den Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel ist 2009 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“ trat am 1. Juli 2009 in Kraft. Durch diese neue Verordnung wird das klassische Prüfungsmodell der punktuellen Prüfung mit Zwischen- und Abschlussprüfung durch die gestreckte Prüfung abgelöst.

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 am Ende des 2. Ausbildungsjahres statt. Teil 2 der gestreckten Prüfung findet am Ende des 3. Ausbildungsjahres statt.

Für das Gesamtergebnis wird 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/-Verkäuferin. 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 praxisbezogenen Aufgaben oder Fällen 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 praxisbezogenen Aufgaben oder Fällen 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 wurden ergänzt:

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 Kern- und Unterstützungsprozesse des Einzelhandels. Durch die Integration dieser Inhalte erfährt dieser Prüfungsbereich in inhaltlicher und zeitlicher Hinsicht eine 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 sie müssen im Ergebnis jeder 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 Teil 2 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.

### Gestreckte Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau im Einzelhandel

| Teil 1                                                                                                                            |          |            | Teil 2                                                                        |          |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|------------|-------------------------------------------------------------------------------|----------|------------|
| Prüfungsbereiche                                                                                                                  | Dauer    | Gewichtung | Prüfungsbereiche                                                              | Dauer    | Gewichtung |
| 1. Verkauf und Marketing                                                                                                          | 120 Min. | 15 %       | 4. Geschäftsprozesse im Einzelhandel                                          | 105 Min. | 25 %       |
| 2. Warenwirtschaft und Rechnungswesen                                                                                             | 90 Min.  | 10 %       | 5. Fallbezogenes Fachgespräch (incl. 15 Min. Vorbereitung)                    | 35 Min.  | 40 %       |
| 3. Wirtschafts- und Sozialkunde                                                                                                   | 60 Min.  | 10 %       | <div>Mündliche Ergänzungsprüfung<br/>→ bei einer 5 im Prüfungsbereich 4</div> |          |            |
| Am Ende des 2. Jahres                                                                                                             |          |            | Am Ende des 3. Jahres                                                         |          |            |
| Bestehensregelung                                                                                                                 |          |            |                                                                               |          |            |
| Gesamtergebnis von Teil 1 und 2 sowie Prüfungsbereiche „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ und „Fallbezogenes Fachgespräch“ mit 4 |          |            |                                                                               |          |            |

## 1.4 Durchlässigkeit zwischen beiden Ausbildungsberufen

Für Prüflinge mit einer Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf „Verkäufer/Verkäuferin“, die den Ausbildungsberuf „Kaufmann/Kauffrau 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/Kauffrau im Einzelhandel“ vollständig absolvieren, wenn sie die Ausbildung fortsetzen 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 bestanden haben. Sie brauchen keine Prüfungsbereiche doppelt durchzuführen. 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/Kauffrau im Einzelhandel“ vorgenommen. Die Abschlussprüfung des Verkäufers/der Verkäuferin bleibt wie bisher in Form, Inhalt und Gewichtung erhalten.

## 1.5 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/Kauffrau 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. Juli 2015 dauern. Bis dahin muss die Überführung in eine reguläre Regelung entschieden werden.

## 1.6 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).

## 2. Kosten und Nutzen der Ausbildung

Warum sollten Sie in Ihrem Betrieb überhaupt ausbilden?

Niemand würde sich als Gegner des Prinzips der Berufsausbildung bezeichnen und daher nicht ausbilden. Aber zugegeben, es macht natürlich Arbeit, kostet Energie und Zeit! Man kann Personal auch extern auf dem Markt akquirieren. Warum also selbst ausbilden?

- Weil Ausbildung neben Arbeit auch Spaß macht.
- Weil Ausbildung frischen Wind in den Betrieb bringt.
- Weil es guttut, sich mit jungen Menschen zu beschäftigen und ihre Entwicklung mitzugestalten.
- Weil der Nachwuchs aus den eigenen Reihen besser zum Betrieb passt als ein Externer.
- Weil man den selbst Ausgebildeten nicht einarbeiten muss.
- Weil es auch das Wissen der Mitarbeiter fördert, wenn sie es weitergeben.
- Weil es zum sozialen Auftrag der Betriebe gehört.
- Weil der Betrieb einen Imagevorteil hat.
- Weil es zwar Zeit kostet, aber auch Zeit bringt, da ein Auszubildender auch mithilft.
- Weil ein selbst Ausgebildeter sich im Betrieb gut auskennt und so flexibel einsetzbar ist.
- Weil der Nachwuchs der Fachkräfte nur durch eigene Ausbildung zu sichern ist.
- Weil es die Mitarbeiterbindung erhöht.
- Weil ein niedrigeres Lebensalter die Entgeltkosten reduziert.
- Weil die Kosten für die Mitarbeiterakquirierung entfallen.

Dies sind einige zentrale Befunde einer Betriebsbefragung des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) zu Kosten und Nutzen der betrieblichen Berufsausbildung. Weiter gehende Informationen erhalten Sie im Internet unter [www.bibb.de/de/51130.htm](http://www.bibb.de/de/51130.htm) (Zugriff 04/2009).

Die betriebliche Berufsausbildung lohnt sich also in der Regel für die ausbildenden Betriebe, obwohl sie zunächst Kosten verursacht.



# Ausbildungsordnung und Ausbildungsrahmenplan

# 1. Ausbildungsordnung

Ausbildungsordnungen (VO) sind als Rechtsverordnungen allgemein verbindlich. Das heißt, sie regeln bundeseinheitlich den betrieblichen Teil der dualen Berufsausbildung.

Die Berufsausbildung „Verkäufer/Verkäuferin“ und „Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel“ wurden in der nachfolgenden Verordnung am 16. Juli 2004 erlassen.

Die mit der Erprobungsverordnung vom 24. März 2009 gültigen Änderungen bezogen auf den Ausbildungsberuf Kaufmann-/Kauffrau im Einzelhandel sind im Verordnungstext *kursiv* kenntlich gemacht und werden anschließend separat dargestellt.

## Verordnung über die Berufsausbildung im Einzelhandel in den Ausbildungsberufen Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel vom 16. Juli 2004

### Inhaltsübersicht

#### Erster Teil

#### Gemeinsame Vorschriften

- § 1 Staatliche Anerkennung der Ausbildungsberufe
- § 2 Ausbildungsdauer
- § 3 Zielsetzung der Berufsausbildung
- § 4 Struktur der Berufsausbildung
- § 5 Ausbildungsplan
- § 6 Berichtsheft
- § 7 *Fortsetzung der Berufsausbildung*

#### Zweiter Teil

#### Vorschriften für den Ausbildungsberuf Verkäufer/Verkäuferin

- § 8 Ausbildungsberufsbild
- § 9 Ausbildungsrahmenplan
- § 10 Zwischenprüfung
- § 11 Abschlussprüfung

**Dritter Teil****Vorschriften für den Ausbildungsberuf  
Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel**

- § 12 Ausbildungsberufsbild*
- § 13 Ausbildungsrahmenplan*
- § 14 Zwischenprüfung*
- § 15 Abschlussprüfung*

**Vierter Teil****Schlussvorschriften**

- § 16 Nichtanwendung von Vorschriften
- § 17 Übergangsregelung
- § 18 Inkrafttreten, Außerkrafttreten

**Anlagen**

Anlage 1: Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Verkäufer/zur Verkäuferin

Anlage 2: Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel/zur Kauffrau im Einzelhandel

## Verordnungstext farblich unterlegt

### Erläuterungen zur Verordnung

Aufgrund des § 25 Abs. 1 in Verbindung mit Abs. 2 Satz 1 des Berufsbildungsgesetzes vom 14. August 1969 (BGBl. I S. 1112), der zuletzt durch Artikel 184 Nr. 1 der Verordnung vom 25. November 2003 (BGBl. I S. 2304) geändert worden ist, verordnet das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung:

#### Ausbildungsordnung

Die Eingangsformel der Ausbildungsordnung beschreibt, auf welcher Rechtsgrundlage die Verordnung erlassen wird.

Diese Ausbildungsordnung beruht auf § 25 Abs. 1 des Berufsbildungsgesetzes (BBiG alte Fassung). Sie wurde vom zuständigen Fachministerium, in diesem Fall vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA, jetzt BMWi), im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) als Rechtsverordnung erlassen.

Ausbildungsordnungen sind als Rechtsverordnung allgemein verbindlich und regeln bundeseinheitlich den betrieblichen Teil der dualen Berufsausbildung sowie die Prüfungsanforderungen für die Zwischen- und Abschlussprüfung in anerkannten Ausbildungsberufen.

Daher sind sie für die in der Berufsausbildung Beteiligten, insbesondere Auszubildende, Ausbilder, zuständige Stellen (hier die Industrie- und Handelskammern), Berufsschullehrer, Prüfer, Auszubildende sowie Berufsberater (Arbeitsagenturen oder private Vermittlungsagenturen), bindend.

#### Rahmenlehrplan

Der schulische Teil der dualen Berufsausbildung (Berufsschulunterricht) wird unter Zuständigkeit der Bundesländer durch den Rahmenlehrplan geregelt. Er stellt eine Empfehlung für die Bundesländer dar, wird entweder von ihnen unmittelbar übernommen oder in landesspezifische Lehrpläne umgesetzt.

Seit 1974 werden die Ausbildungsrahmenpläne der Ausbildungsordnungen mit den Rahmenlehrplänen der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder in der Bundesrepublik Deutschland (KMK) im Hinblick auf die Ausbildungsinhalte und den Zeitpunkt ihrer Vermittlung in Betrieb und Berufsschule aufeinander abgestimmt.

Der Rahmenlehrplan der KMK für den Ausbildungsberuf „Verkäufer/Verkäuferin“ und „Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel“ ist mit der Ausbildungsordnung im Bundesanzeiger veröffentlicht (vgl. Bundesanzeiger Jg. 56, Nr. 208a vom 3. November 2004) und kann unter [www.kmk.org/bildung-schule/berufliche-bildung/rahmenlehrplaene-zu-ausbildungsberufen-nach-bbighwo/liste.html](http://www.kmk.org/bildung-schule/berufliche-bildung/rahmenlehrplaene-zu-ausbildungsberufen-nach-bbighwo/liste.html) eingesehen werden.