

Das Berufswahlmagazin 04/13

Schwerpunktthema „Berufe rund um Verkauf und Vertrieb“

In der Ausgabe 04/13 des Berufswahlmagazins liegt der Schwerpunkt auf Berufen aus Handel, Vertrieb und Verkauf. Dabei werden den Jugendlichen verschiedene Ausbildungsberufe aus diesem Bereich vorgestellt und die dazugehörigen Aufgaben erläutert.

Die Chancen, einen Ausbildungsplatz im Verkauf zu ergattern, stehen gut, denn es gibt zahlreiche Angebote seitens der Unternehmen. Laut dem Handelsverband Deutschland (HDE) haben allerdings die Einzelhandelsunternehmen zunehmend Probleme, ihre Ausbildungsplätze mit geeigneten Bewerberinnen und Bewerbern zu besetzen. Aktuelle Zahlen der Bundesagentur für Arbeit zeigen, dass bei der Ausbildung für Kaufleute im Einzelhandel rund 14.300 unbesetzte Stellen über 17.000 nicht vermittelten Bewerbern gegenüber stehen. Auch bei den Verkäuferinnen und Verkäufern fehlen Bewerberinnen und Bewerber. Hier seien es fast 11.000 offene Stellen für noch knapp 15.700 Bewerber.¹

Die Branche bietet sehr gute Karrierechancen. Immerhin stammen 80 Prozent der Führungskräfte aus der Beruflichen Bildung. Insgesamt bildet der Einzelhandel in Deutschland rund 160.000 junge Leute in mehr als 30 Lehrberufen aus.² Der Zuwachs an Beschäftigung hat sich 2012 fortgesetzt: Inzwischen gibt es rund 3,0 Millionen Beschäftigte.³ Auch im Großhandel steigt die Beschäftigung nach Überwindung der Finanz- und Wirtschaftskrise kontinuierlich an. Im Jahr 2011 waren laut dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e. V. (BGA) im Durchschnitt insgesamt 1,132 Millionen Arbeitnehmer im Großhandel beschäftigt. So rechnete der BGA für das Jahr 2012 mit einem Anstieg der Beschäftigung im Großhandel um bis zu 5.000 Arbeitnehmer.⁴

Online-Handel gewinnt an Bedeutung

Auch der Handel im Internet boomt, deshalb entstehen neue Arbeitsplätze mit veränderten Qualifikationsanforderungen. Die für den Handel insgesamt bedeutsamen Ausbildungsberufe sind in den letzten zehn Jahren grundlegend modernisiert worden wie z.B. die Einzelhandelsberufe Verkäufer/in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel.⁵

¹ Vgl. Handelsverband Deutschland (HDE); Pressemitteilung: „Ausbildung: Geeignete Bewerber gesucht“; 6. Juni 2013.

URL: <http://www.einzelhandel.de/index.php/presse/aktuellemeldungen/item/122748-ausbildung-geeignete-bewerber-gesucht.html>

² Ebd.

³ Vgl. Handelsverband Deutschland (HDE); "Branchenreport Einzelhandel - Der Handel als Arbeitgeber; Seite 6; Juni 2013.

URL: http://www.einzelhandel.de/images/publikationen/Branchenreport_HDE_Arbeitgeber-Einzelhandel.pdf

⁴ Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e. V. (BGA); Dipl.-Volkswirt Michael Alber, Dipl.-Volkswirt Marc Franke: Perspektiven im Großhandel; Seite 6; 2012.

URL: http://www.betriebsberatungsstelle.de/dwl/BBG_2012-Perspektiven_im_Grosshandel.pdf

⁵ Handelsverband Deutschland (HDE) und Bundesverband Großhandel, Außenhandel und Dienstleistungen e.V.: Bildungs-Info des Handels; Nr. 6/2013, Seite 8; Juni 2013.

URL: http://www.einzelhandel.de/index.php/themeninhalte/bildung/publikationen/bildungs-infodeshandels2012/item/download/2022_f34ee16d10331bb5a52c847b336872ab.html

Für den Online-Handel stehen Ausbildungsberufe zur Verfügung wie die IT-Berufe (Fachinformatiker/in, Informatikkaufmann/-frau, IT-System-Kaufmann/-frau und IT-System-Elektroniker/in), die Lager- und Logistikberufe, Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel, Kaufleute für Dialogmarketing, Kaufleute für Marketingkommunikation oder die Büroberufe.⁶

Berufswahlmagazin 04/13

Ziel dieser Ausgabe ist es, den Jugendlichen die Vielfalt der Ausbildungsberufe in den Bereichen Vertrieb und Verkauf vorzustellen. Die Schüler/innen erfahren, welche Stärken für eine Ausbildung notwendig sind und wie die Berufe miteinander zusammenhängen.

- Mithilfe des Arbeitsblatts „Beraten und Verkaufen – wer macht was?“ ordnen die Jugendlichen den Ausbildungsberufen in den Bereichen Verkauf und Vertrieb verschiedene Tätigkeiten zu.
- Mit dem Arbeitsblatt „Zum Verkaufen geboren?“ werden die Schüler/innen über passende Stärken wie Kommunikationsfähigkeit für einen Ausbildungsberuf im Bereich Verkauf informiert.
- In dem Beitrag „Einkaufen per Klick“ werden Berufe wie Kaufmann/-frau – Marketingkommunikation und Fachinformatiker/in vorgestellt, die im Onlinehandel für den Vertrieb und den Verkauf sorgen.
- In der Berufsfeldgrafik „Kaufhaus der Berufe“ werden Berufe aus Verkauf und Vertrieb kurz vorgestellt. Es wird grafisch der Vertriebsweg bis hin zum Verkauf bildlich in Form eines Kaufhauses mit verschiedenen Abteilungen erläutert.
- In dem Beitrag „Kaufleute in der Industrie“ berichten die angehenden Industriekaufleute Isabella und David u.a. darüber, welche Aufgaben sie haben und was ihnen an der Ausbildung besonders gut gefällt.
- In „Viel Kundenkontakt und Warenkenntnis“ werden Arbeitsort und Aufgaben einer Auszubildenden zur Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk mit dem Schwerpunkt Fleischerei vorgestellt. Auch werden die Stärken aufgezeigt, die für eine Tätigkeit im Verkauf erwünscht sind wie Kommunikationsfähigkeit und Warenkenntnisse.
- Nicht immer klappt es mit dem Wunschberuf. Das Berufswahlmagazin stellt in „Alternativen zu deinem Wunschberuf“ mögliche Alternativen zu Berufen wie Industriekaufmann/-frau oder Kaufmann/-frau im Einzelhandel vor.
- Ein Praktikant berichtet in „Mein Praktikumstagebuch“ über sein Betriebspraktikum am Flughafen. Er erzählt, welche Aufgaben er in dem Praktikum übernommen und welche Erfahrungen er dabei gemacht hat.

Star im Mittelpunkt

Die Moderatorin Annemarie Carpendale spricht u.a. darüber, was ihr beim Einkauf wichtig ist und gibt den Jugendlichen, die sich gerade mit der Berufswahl beschäftigen, Tipps.

⁶ Ebd. Seite 8.

Kernbotschaften des Magazins

- **Vielseitigkeit in Vertrieb und Verkauf**

Das Angebot an Ausbildungsberufen bzw. Weiterbildungen in den Bereichen Verkauf bzw. Vertrieb ist groß und vielseitig. Dadurch erhöhen sich die Chancen auf einen Ausbildungsplatz bzw. Arbeitsplatz.

- **Ausbildungsplätze in der Nähe**

Ausbildungsberufe wie Kaufmann/-frau im Einzelhandel, Verkäufer/in oder Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel werden in großer Zahl ausgebildet. Jugendliche finden daher in der Regel einen Ausbildungsplatz in ihrer Nähe.

- **Haupt- und Realschüler/innen haben gute Chancen**

Schülerinnen und Schüler, die den Hauptschulabschluss bzw. je nach Bundesland auch Berufsreife, Berufsbildungsreife, den Ersten allgemeinbildenden Schulabschluss oder die einen mittleren Bildungsabschluss anstreben, haben in den Ausbildungsberufen bzw. Berufen im Bereich Verkauf und Vertrieb gute Chancen.

- **Möglichkeit eines „Quereinstiegs“**

Um im Bereich Vertrieb arbeiten zu können, ist nicht zwingend eine Ausbildung in diesem Bereich notwendig. Es besteht auch die Möglichkeit, über eine Weiterbildung im Vertrieb zu arbeiten.

- **Online-Handel wird wichtiger**

Das bedeutet für die Jugendlichen, dass eine Ausbildung in Berufen aus diesem Bereich Zukunft haben, da neue Arbeitsplätze entstehen.