

### Finanzierung der Berufsausbildung und Neuordnung im kaufmännischen Bereich

Je weniger eine Berufsausbildung im Ausbildungsbetrieb stattfindet, sei es, daß die schulischen Anteile der Ausbildung, wie im DGB-Vorschlag, einen deutlichen Zuwachs erfahren, sei es, daß sich mehrere Betriebe die praktische Ausbildung teilen, desto problematischer stellt sich auch die einzelbetriebliche Finanzierung der Berufsausbildung dar. Dies bezieht sich sowohl auf die Kostenseite als auch auf die Ertragsseite der Ausbildung.

Die Kosten der Ausbildung des Einzelbetriebes sinken, wenn bei Realisierung der Konzeption des DGB die öffentliche Hand über die Schulen oder überbetriebliche Ausbildungseinrichtungen oder andere Betriebe im Betriebsverbund ehemals einzelbetrieblich finanzierte Anteile an den Ausbildungskosten übernehmen. Damit ist eine einzelbetriebliche Finanzierung in geringerem Maße begründbar. Außerdem wird auch die Bereitschaft der Betriebe zu dieser Finanzierung (etwa zur Zahlung der Ausbildungsvergütung) bei einer derartigen Entwicklung sinken.

Von der Ertragsseite her ist anzunehmen, daß die Bereitschaft der Betriebe zur Ausbildung sinkt, wenn die mobilitätsfördernden Ausbildungsinhalte erhöht werden und damit die Wahrscheinlichkeit des Verbleibs der ausgebildeten Fachkräfte im Ausbildungsbetrieb geringer wird. Dies bedeutet, daß sich für die Betriebe hohe Investitionen in Ausbildung in einem geringerem Maße amortisieren.

Deshalb wird es auch im Zusammenhang mit der Neuordnung der Berufsausbildung im kaufmännischen Bereich notwendig sein, den Aspekt einer Neuregelung der Finanzierung der Ausbildung zumindest in diesem Bereich mitzudiskutieren.

Während sich der vorliegende Aufsatz in erster Linie kritisch mit den Neuordnungsvorstellungen des DGB auseinandersetzt, sollen in einem der nächsten Hefte der BWP eigene Vorschläge zur Reform der kaufmännischen Berufsausbildung zur Diskussion gestellt werden. Dabei halten wir folgende Gesichtspunkte für wesentlich:

Die Erstausbildung darf auf der einen Seite nicht zu einer verfrühten beruflichen Spezialisierung auf niedrigem Niveau führen, muß auf der anderen Seite aber soweit berufspraktische Qualifikationen vermitteln, daß nach einer in das System der Berufsausbildung einbezogenen Einarbeitungsphase eine anspruchsvolle Sachbearbeitertätigkeit ausgeübt werden kann. Dies setzt u. E. sowohl eine inhaltliche wie auch eine organisatorische Weiterentwicklung der gegenwärtigen kaufmännischen Berufsausbildung voraus. Die Erstausbildung sollte in Grundberufen erfolgen,

die auf breite, in der Regel durch Branchen abgegrenzten Aufgabengebiete bezogen sind. Ausbildungsinhalte und Ausbildungsbedingungen sollten stärker nach pädagogischen Gesichtspunkten gestaltet werden. Dabei käme dem Prinzip der exemplarischen Vermittlung von Ausbildungsinhalten eine besondere Bedeutung zu. Die gegenwärtige Verteilung schulisch-theoretischer und betrieblich-praktischer Lernphasen im Ausbildungsverlauf müßte im Hinblick auf das Verhältnis von Grund- und Fachbildung als auch hinsichtlich eines Lernortkonzepts überdacht werden, insbesondere müßten schulische und betriebliche Ausbildung besser aufeinander bezogen werden, wobei in ein pädagogisch begründetes Lernortesystem auch die Ausbildung im Betriebsverbund zu integrieren wäre, bei dem eine Vermittlung fachspezifischer Kenntnisse (Ansätze zur beruflichen Spezialisierung) im Vordergrund stünden. Schließlich sollte das Weiterbildungssystem zum strukturellen Bestandteil des Gesamtsystems beruflicher Bildung ausgebaut werden.

#### Anmerkungen

- [1] Vgl. DGB (Hrsg.): Zur Neuordnung der Berufsbildung im kaufmännischen im verwaltendem Bereich, DGB-Diskussionspapier. In: Gewerkschaftliche Bildungspolitik, 8/1980, S. 248 – 260.
- [2] Vgl. hierzu auch den Beitrag von H. v. Henningses in diesem Heft.
- [3] Zu Funktionen der Informationstechnik in Büro und Verwaltung vgl. Brandt, G.; Kündig, B.; Papadimitriou, Z.; Thomai, J.: Computer und Arbeitsprozeß. Eine arbeitssoziologische Untersuchung der Auswirkungen des Computereinsatzes in ausgewählten Betriebsabteilungen der Stahlindustrie und des Bankgewerbes. Forschungsberichte des Instituts für Sozialforschung. Frankfurt/Main (Campus-Verlag), Frankfurt/New York 1978, S. 104 ff.  
Koch, R.: Elektronische Datenverarbeitung und kaufmännische Angestellte. Auswirkungen der Rationalisierung in der Verwaltung von Industrieunternehmen (Campus Forschung), Frankfurt/New York 1978, S. 12.
- [4] Vgl. Beck, U.; Brater, M.; Daheim, H.J.: Soziologie der Arbeit und der Berufe. Grundlagen, Problemfelder, Forschungsergebnisse. (Rowohlt, Taschenbuchverlag) Reinbek b. Hamburg, 1980, S. 98 ff.
- [5] Vgl. ebenda S. 91 ff.
- [6] Vgl. Lutz, B.: Bildungssystem und Beschäftigungsstruktur in Deutschland und Frankreich. In: ISF (Hrsg.): Betrieb – Arbeitsmarkt – Qualifikation, Band 1, Frankfurt 1976.  
Crusius, R./Wilke, M.: Plädoyer für den Beruf. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, B. 48/79, S. 3 – 13.
- [7] Vgl. Beck, U. u. a.: a.a.O., S. 109.
- [8] Lutz, B.: Den Teufelskreis durchbrechen. In: CEDEFOP (Hrsg.): Technische Entwicklung und Berufsbildung, Bulletin Nr. 5, Mai 1981, S. 10.
- [9] Vgl. DGB (Hrsg.): a.a.O., S. 253.

Peter Schenkel

## Die Regelung der warenbezogenen Ausbildung im Einzelhandel durch fachliche Ausbildungspläne

Der Umgang mit der Ware hat bei der Ausbildung im Einzelhandel eine besondere Bedeutung. Um die waren-spezifischen Fertigkeiten und Kenntnisse der einzelnen Branchen des Einzelhandels detailliert und verbindlich regeln zu können und trotzdem eine einheitliche Ausbildung im Einzelhandel zu sichern, bedarf es einer neuen Form der Differenzierung der Ausbildungsordnung.

Am Beispiel der warenbezogenen Ausbildung im Einzelhandel wird in dem Aufsatz das Konzept fachlicher Ausbildungspläne entwickelt. Zugleich wird damit ein neues Instrument für die Zusammenfassung bestehender Ausbildungsberufe angeboten.

Für den Einzelhandel ist eine Spezialisierung der Betriebe in Sortimente unterschiedlicher Breite und Tiefe kennzeichnend. Von diesen branchenspezifischen Sortimenten, d. h. von den angebotenen Waren(gruppen) werden die Arbeitsaufgaben in allen betrieblichen Funktionsbereichen, vor allem aber im Verkauf, wesentlich geprägt. Bei jeder Neuordnung der Berufsausbildung im Einzelhandel stellt sich deshalb die Frage, ob und wie die von der Ware ausgehenden Besonderheiten der Arbeitsaufgaben berücksichtigt werden sollen.

Eine ganz besondere Bedeutung gewinnt dieses Problem dann, wenn die überwiegende Mehrheit aller Branchen eine einheitli-

che Ausbildung im Einzelhandel erhalten will, einzelne Branchen jedoch zu eigenen Ausbildungsberufen tendieren. Immer wieder werden die mit der Ware verbundenen Anforderungen einer Branche als Abgrenzungsmerkmal zu allen anderen Branchen und zur Forderung nach eigenen Ausbildungsberufen herangezogen. Mit der Konzeption einer einheitlichen Ausbildung im Einzelhandel war deshalb stets die Entwicklung eines Strukturkonzepts zur Berücksichtigung der branchenspezifischen Unterschiede verbunden.

Löst man dieses Problem aus der einzelhandelsspezifischen Perspektive und betrachtet es als ein allgemeines Problem der Strukturierung von Ausbildungsberufen, so geht es um die Frage, ob und wie unterschiedliche Ausprägungen von Arbeitsaufgaben im Rahmen einer einheitlichen Ausbildungsordnung geregelt werden können. Anders ausgedrückt: unter welchen Voraussetzungen und in welchen Formen können bestehende Ausbildungsberufe zusammengefaßt werden.

Auf der Ebene der Formulierung von Lernzielen wären die Beziehungen zwischen allgemeinen Lernzielen für einen Wirtschaftsbereich und speziellen Lernzielen für einen Teilbereich zu klären. Das Strukturkonzept der warenbezogenen Ausbildung im Einzelhandel kann in dieser Perspektive zu einem Beitrag der Neustrukturierung kaufmännischer Berufe überhaupt werden.

Ausbildungsordnungen sind zwar nicht als „Transmissionsriemen für die Formung der Qualifikationsprofile der Arbeitenden nach Maßgabe dessen, was aufgrund der technisch-ökonomischen Bedingungen des Beschäftigungssystems gerade von ihnen verlangt wird“ anzusehen [1], sie haben aber sicherzustellen, daß die Anforderungen des Beschäftigungssystems und die ausgebildeten Qualifikationen nicht auseinanderlaufen. Zugleich muß im Rahmen des dualen Systems eine Vermittlung der Ausbildungsinhalte im Betrieb möglich sein. Die Abhängigkeit der Arbeitsaufgaben von der Betriebspolitik des Einzelhandels wird so zu einem Ansatzpunkt der Regelung einer warenbezogenen Ausbildung. Ausgehend von einer absatzpolitischen Perspektive werden in diesem Aufsatz Ansatzpunkte zur Regelung der warenbezogenen Ausbildung dargestellt. Die bisherige Struktur dieser Ausbildung eröffnet einen Weg zur Entwicklung eines neuen Konzepts für die warenbezogene Ausbildung im Einzelhandel.

#### Die warenbezogene Ausbildung in absatzpolitischer Perspektive

Kennzeichnend für den Einzelhandel ist der ständige Wandel der Sortimente, der Betriebs- und Organisationsstrukturen, der Absatzpolitik und damit auch der Qualifikationsanforderungen. Die Analyse der Strukturentwicklung des Einzelhandels, der Veränderung der Arbeitsaufgaben und Qualifikationsanforderungen der Beschäftigten wird so zu einem Orientierungspunkt der Ordnung der Ausbildung [2].

Rückblickend kann man die Einführung der Selbstbedienung, die Zentralisierung von Funktionen und die Einführung der Personaleinsatzplanung als die entscheidenden Rationalisierungsformen des Einzelhandels in den 60er und 70er Jahren ansehen. Ausgehend von Lebensmitteln erfaßte die Selbstbedienung immer weitere Branchen des Einzelhandels und führte in ihrer konsequenten Entwicklung zum Vordringen kapitalintensiver Großbetriebsformen, deren Marketingkonzeption und Kapitalkraft zu wesentlichen Verschiebungen in den Umsatzanteilen einzelner Betriebsformen führte. Verbrauchermärkte, Großbetriebe mit gemischtem Sortiment und Filialbetriebe eroberten Marktanteile des traditionell ungebundenen und kleinbetrieblichen Einzelhandels.

Diese erste Rationalisierungswelle wurde begleitet durch eine Zentralisierung bisher im Zusammenhang mit dem Verkauf stehender Aufgaben. Zentraler Einkauf, Zentrallager, zentrales Rechnungswesen und Personalabteilungen kennzeichnen diese Entwicklung. Soweit eine Zentralisierung aufgrund der Betriebsgröße nicht möglich war, wurden diese Funktionen an externe Beratungsbüros (Steuerberater) und freiwillige Zusammenschlüsse

(Einkaufsvereinigungen und Einkaufsgenossenschaften) abgegeben.

In den letzten Jahren gewann die Planung der Personalkosten an Bedeutung. In einer auf die Kundenfrequenz abgestellten Personal-Einsatzplanung wurde der Einsatz des Personals an den Arbeitsanfall angepaßt. Welche Konsequenzen die Entwicklung der EDV und neue Kommunikationstechniken auf den Einzelhandel haben wird, läßt sich gegenwärtig nicht eindeutig bestimmen.

Ein wesentlicher Gesichtspunkt zur Erklärung der Strukturentwicklung und der Angebotsstrategien des Einzelhandels ist die Unterscheidung zwischen problemlosen und problemvollen Waren. Auch wenn die Abgrenzung beider Warengruppen nicht eindeutig ist und problemvolle zu problemlosen Waren werden können (und umgekehrt), bestimmt das Beratungsangebot der Betriebe, welche Waren als problemlos gelten sollen. Da Kunden sehr unterschiedliche Beratungsbedürfnisse, d. h. Vorstellungen über die Problemhaftigkeit von Waren haben, läßt sich an dieser Differenzierung die Marktstrategie im Einzelhandel festmachen. Während der Verbraucher problemlose Waren dort einkauft, wo sie am preisgünstigsten angeboten werden und dabei auf Komfort und Beratung weitgehend verzichtet, setzt sich bei problemvollen Waren ein anderes Verbraucherverhalten durch. Der Kunde sucht nicht nur nach rationellem anspruchslosem Einkauf, sondern auch nach besonderer Einkaufsatmosphäre, nach einem tiefgestaffelten Warenangebot mit Beratung und Service, das sein Bestreben nach Individualisierung und Prestige befriedigt [3]. „Knallhartem Preisbewußtsein einerseits, z. B. bei Grundbedürfnissen, steht ein erhöhtes Qualitäts-, Service- und Beratungsdenken andererseits gegenüber. Das bewirkt zugleich eine Polarisierung der Handelsstrategien“ [4].

In der Zukunft wird die Entwicklung des Einzelhandels weniger durch die Innovation neuer Betriebsformen (z. B. Discount, SB-Warenhäuser), sondern durch neue Handelsstrategien beeinflusst werden, die sich durch alle Betriebsformen ziehen [5]. Die zunehmende Heterogenisierung des Angebots an Waren und das sich tendenziell zugunsten der beratungsbedürftigen und individual bedarfsorientierten Güter verschiebende Verhältnis beider Warenkategorien werden nicht allein zum Bezugspunkt der Erklärung von Entwicklungstendenzen des Einzelhandels, sondern auch der Entwicklung der Qualifikationsanforderung. Während beim Vertrieb problemloser Waren die Qualifikationsanforderungen aufgrund der Spezialisierung von Tätigkeiten noch sinken können, werden bei problemvollen Waren die Anforderungen „erheblich“ zunehmen. „Die erforderliche Intensivierung der Beratungstätigkeit erfordert Verkaufskräfte, die sowohl in bezug auf die Warenkenntnisse als auch verkaufpsychologische Kenntnisse etc. auf einem wesentlich höheren Qualifikationsniveau stehen“ [6]. „Einer der wesentlichen Schwerpunkte der Marktanpassungs- und Gestaltungsmaßnahmen der Einzelhandelsunternehmen hat in der Verbesserung der Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter an der Verkaufsfond zu liegen“ [7].

Zu einer ähnlichen Aussage gelangen Bargmann u. a. in Einzelstudien der Tätigkeiten von Beschäftigten im Einzelhandel. Aufgaben in den Funktionsbereichen Verkaufsförderung und Verkaufsvorbereitung und Bedienung und Verkauf werden nach dieser Untersuchung von fast allen befragten Einzelhandelskauleuten und Verkäufern wahrgenommen. Im Bereich Verkauf gehört das Verkaufsgespräch und die Warenvorlage zu den täglichen Arbeitsaufgaben der Beschäftigten [8].

Auch wenn die mit dem Beratungsgespräch verbundenen Anforderungen je nach Sortiment und Beratungsintensität schwanken, wird die erforderliche „kommunikative Intelligenz“ von Bargmann der höchsten Anforderungsebene (intellektuelle Regulationsebene) zugeordnet [9]. Dieses Anforderungsniveau wird vor allem durch die Fähigkeit, sich in die Perspektive des Kunden hinein zu versetzen, bestimmt. Nur wenn der Kunde richtig eingeschätzt wird, kann eine adäquate Argumentationstechnik

eingesetzt werden. Mit der Ware selbst sind in der Regel Anforderungen auf einem niedrigeren Niveau verbunden (perzeptiv-begriffliche Regulationsebene). Die Kenntnisse beziehen sich z. B. auf Herkunft, Funktion und Zusammensetzung von Waren und sind je nach Warentyp, Sortiment und Verwendungsart unterschiedlich.

Auch die gemeinsame repräsentative Erhebung des Bundesinstituts und des IAB stützt die zentrale Bedeutung des Verkaufsgesprächs und der Warenkunde. Die Fertigkeit „mit Kunden verhandeln“ wird von fast 80 Prozent der befragten Verkäufer und Einzelhandelskaufleute genannt und ist damit die am häufigsten ausgeübte Tätigkeit. Warenkenntnisse sind für 84 Prozent aller Befragten zur Berufsausübung erforderlich.

Bezieht man die skizzierte absatzpolitische Entwicklung, die Ergebnisse der repräsentativen Befragung und der Einzelfallstudien auf die warenbezogene Ausbildung, so wird die Bedeutung warenbezogener Fertigkeiten und Kenntnisse deutlich. In der Vergangenheit grenzten sich Betriebsformen durch ihr Beratungsangebot voneinander ab, und in der Zukunft wird zunehmend die Beratungsintensität zu einem Instrument der Profilierung von Betrieben im Markt. Diese Strategien setzen vor allem an beratungsbedürftigen und individualbedarfsorientierten Waren an, haben aber auch Bedeutung für den Umgang mit problemlosen Waren.

Warenkenntnisse sind aber nicht allein für den Verkauf, sondern auch im Zusammenhang mit Aufgaben des Einkaufs, der Disposition, der Annahme und Lagerung von Waren, der Präsentation und der Vorbereitung für den Verkauf erforderlich. Die Ware wird damit zum zentralen Bezugspunkt der Struktur- und Inhaltsentscheidungen einer neuen Ausbildungsordnung. Die mit Waren verbundenen Kenntnisse sind aber nicht für den gesamten Einzelhandel einheitlich, sondern unterscheiden sich zwischen den einzelnen Warenbereichen. So ist zu fragen, wie die besonderen Warenkenntnisse der verschiedenen Branchen im Rahmen einer einheitlichen Ordnung der Berufsausbildung im Einzelhandel gegenwärtig geregelt sind.

#### **Die warenbezogene Ausbildung im Berufsbild Verkäufer(in)/ Einzelhandelskaufmann(frau)**

Die Struktur des gegenwärtigen Berufsbildes Verkäufer(in)/Einzelhandelskaufmann(frau) läßt sich auf die Ergebnisse einer empirischen Untersuchung „Arten, Aufgaben, Tätigkeiten, Anforderungen und Werdegang der Berufstätigen im Einzelhandel“ der Arbeitsstelle für Betriebliche Berufsausbildung [10] zurückführen. Nach den empirischen Befunden dieser Untersuchung sind „Verkaufs- und Warenkenntnis die wesentlichen Grundlagen der einzelhändlerischen Berufsausübung in allen Branchen, deshalb ist eine einheitliche auf Verkauf und Warenkunde ausgerichtete Grundstufe in der Ausbildung möglich und zugleich unabdingbare Konsequenz“ [11]. Die dafür zu erwerbenden Grundkenntnisse können „in jedem Falle“ in 2 Lehrjahren erworben werden. Die Vermittlung des „zusätzlich notwendigen betriebswirtschaftlichen Grundwissens hat sinnvoll auf der zweijährigen verkaufs- und warenbezogenen Grundstufe aufzubauen“ [12].

Diese Schlußfolgerungen wurden in dem Ordnungsmittel Verkäufer(in)/Einzelhandelskaufmann(frau) in einer verkaufs- und warenbezogenen ersten Stufe Verkäufer(in) und einer verwaltungsbezogenen 2. Stufe (Einzelhandelskaufmann(frau)) aufgenommen. Die Unterschiede der verschiedenen Branchen wurden in den Ordnungsmitteln nicht berücksichtigt. „Die bestehenden Branchenunterschiede sind nicht derart einschneidend, daß die Lehrberufsstrukturen weiter differenziert werden müßten“ [13].

Die empirische Untersuchung stützte damit das an den gesamtwirtschaftlichen Aufgaben der großen Wirtschaftsbereiche ausgerichtete Konstruktionsprinzip kaufmännischer Berufe. Zugleich blieb aber offen, ob und wie die sich aus den gehandelten Waren

ergebenden Unterschiede der Branchen des Einzelhandels geregelt werden sollen. Im Zusammenhang mit der Neuordnung von 1968 wurde deshalb die Entwicklung fachlicher Ausbildungspläne fortgesetzt [14]. Sie waren „weitere verbindliche Ordnungsmittel der Berufserziehung“ [15]. „Der fachliche Ausbildungsplan ergänzt den Berufsbildungsplan. Er ist eine zusätzliche Richtlinie zur Vermittlung der notwendigen besonderen fachlichen Kenntnisse, die vor allem die branchenspezifische Warenkunde betreffen“ [16]. Der für alle Branchen einheitliche Berufsbildungsplan enthielt die warenbezogenen Fertigkeiten und Kenntnisse in einer branchenneutralen Form. In fachlichen Ausbildungsplänen wurden sie dann für die einzelnen Branchen speziell konkretisiert.

Auch wenn die Struktur der Pläne überaus unterschiedlich ist und Ansätze für eine Kritik bietet, bleiben die Vorteile des Strukturkonzeptes unbestreitbar. Die einheitliche Ausbildung im Einzelhandel nach dem gemeinsamen Berufsbildungsplan konnte durch fachliche Ausbildungspläne an die besonderen Bedürfnisse der Branchen angepaßt werden. Der Auszubildende erhält eine breite Grundausbildung über die Aufgaben im Einzelhandel und eine spezielle warenbezogene Ausbildung, die allgemeine Aufgaben warenausgehend konkretisiert. Bestrebungen zu branchenspezifischen Ausbildungsberufen wurden damit eingeschränkt.

Die mit dieser Konzeption angelegten Vorteile konnten jedoch in der Praxis nicht immer eingelöst werden. Betriebe und Kunden wurden mit Defiziten der warenbezogenen Ausbildung oft leidvoll konfrontiert. Der Auszubildende erfuhr bei seiner Tätigkeit nur zu häufig, daß er Beratungsansprüche der Kunden nicht einlösen konnte.

#### **Ein Strukturkonzept der warenbezogenen Ausbildung**

Ausbildungsordnungen legen nach § 25 BBiG die Fertigkeiten und Kenntnisse fest, die Gegenstand der Berufsausbildung sind. Dieses Ausbildungsberufsbild besteht bei den zuletzt entwickelten kaufmännischen Ausbildungsordnungen, vor allem in einer Zusammenfassung betrieblicher Aufgaben nach Funktionen, die dann zu funktionsorientierten Positionen des Ausbildungsberufsbildes werden. Die Funktionen Einkauf, Lagerung, Absatz, Personal und Rechnungswesen geben die Grundstrukturen derartiger Ausbildungsberufsbilder wieder. Die gesetzlich geforderte Anleitung zur sachlichen und zeitlichen Gliederung besteht in zeitlich strukturierten und zumeist tätigkeitsorientierten Lernzielen. Kenntnisse werden in der Regel nicht ausgewiesen, da sich ihre Vermittlung aus den anwendungsbezogenen Lernzielen zumeist zwingend ergibt [17].

Ausbildungsberufe, deren Inhalte im wesentlichen übereinstimmen, (mindestens zwei Drittel der Inhalte und das erste Ausbildungsjahr müssen übereinstimmen) können in Form von Schwerpunkten oder Fachrichtungen zusammengefaßt werden. Bei Fachrichtungen weist bereits das Ausbildungsberufsbild die Unterschiede der Ausbildung auf. Bei Schwerpunkten wird ein einheitliches Ausbildungsberufsbild in den Schwerpunkten durch Lernziele unterschiedlich konkretisiert.

Im Einzelhandel ist die Entwicklung eines einheitlichen Ausbildungsberufsbildes möglich, da die grundlegenden Funktionen und die zur Erfüllung erforderlichen Aufgaben weitgehend einheitlich sind. In der Verbindung zur Ware ergeben sich jedoch unterschiedliche Ausprägungen dieser Aufgaben, die einer zusätzlichen Konkretisierung bedürfen. Aufgaben wie z. B. „Kunden beraten“ oder „Ware lagern“ beschreiben die für die Tätigkeit erforderlichen Kenntnisse nicht zwingend. Andere Aufgaben entstehen erst im Zusammenhang mit dem Umgang einer bestimmten Ware (Warengruppe). Die Tätigkeit „Wurst aufschneiden“ ist zwar in der Tätigkeit „Ware für den Verkauf vorbereiten“ enthalten, ohne die Beziehung zur Ware ist aber der konkrete Ausbildungsinhalt aus der allgemeinen Formulierung nicht zwingend erkennbar. Ein tätigkeitsorientierter Ausbildungsrahmenplan bedarf deshalb der konkreteren Gestaltung durch Waren und warenausgehende Fertigkeiten und Kenntnisse.

Schwerpunkte oder Fachrichtungen sind dafür nicht geeignet, da sich die warenbezogenen Ausbildungsinhalte über die gesamte Ausbildungszeit erstrecken und die konkretisierten Inhalte sich nicht auf ein Drittel der Ausbildungszeit begrenzen lassen. Die bereits bei der Neuordnung 1950 und 1968 angelegte einheitliche Struktur der Berufsausbildung mit einer Ergänzung durch fachliche Ausbildungspläne kann jedoch auch bei der gegenwärtigen Neuordnung die besonderen Bedingungen des Einzelhandels berücksichtigen.

Fachliche Ausbildungspläne dienen der Konkretisierung allgemeiner Fertigkeiten und Kenntnisse des Ausbildungsplanes durch Waren und waren-spezifische Fertigkeiten und Kenntnisse. Eine Verweisung in der Verordnung auf vorhandene Pläne kann den fachlichen Ausbildungsplänen die gleiche Verbindlichkeit wie der Verordnung sichern [18]. Das Ausbildungsberufsbild und der Ausbildungsrahmenplan enthalten in dieser Rechtskonstruktion Vorschriften, die für alle Warenbereiche zutreffen. Die waren-spezifischen Ausbildungsinhalte werden in den fachlichen Ausbildungsplänen geregelt.

Füllt man dieses allgemeine Strukturkonzept für den Einzelhandel aus, so wäre zu entscheiden,

1. in welchem Umfang soll auf die Bedeutung warenbezogener Fertigkeiten und Kenntnisse bereits im Berufsbild hingewiesen werden?
2. welche warenbezogenen Fertigkeiten und Kenntnisse sollen in den Ausbildungsrahmenplan eingehen?
3. wie sind die warenbezogenen Fertigkeiten und Kenntnisse in fachlichen Ausbildungsplänen zu konkretisieren?
4. wie viele fachliche Ausbildungspläne sollen entwickelt werden?
5. welche rechtliche Verbindlichkeit sollen die fachlichen Ausbildungspläne haben?

#### Zu 1.: Ausbildungs-Berufsbild

Die Bedeutung warenbezogener Fertigkeiten und Kenntnisse legt es nahe, in eine eigene Berufsbildposition „die Ware“, „das Sortiment“ oder „warenbezogene Fertigkeiten und Kenntnisse“ zu konstruieren. Dieser Position müßte dann die warenbezogenen Fertigkeiten und Kenntnisse aller Funktionsbereiche zugeordnet werden. Da die Ausprägung der Arbeitsaufgaben in den zentralen Funktionsbereichen des Einzelhandels durch die Ware bestimmt werden, wäre eine eigene Berufsbildposition für warenbezogene Aufgaben mit einer funktionsorientierten Gliederung nicht vereinbar. Denkbar wäre jedoch, auf die besondere Bedeutung der Ware im Verkauf durch eine dem Absatzbereich zugeordnete Berufsbildposition hinzuweisen und die warenbezogenen Kenntnisse in den anderen Funktionsbereichen den jeweiligen Aufgaben zuzuordnen.

#### Zu 2.: Ausbildungsrahmenplan

Ein für alle Warenbereiche des Einzelhandels geltender Ausbildungsrahmenplan muß von Ausbildungsinhalten absehen, die nur für eine bestimmte Branche gültig sind. Warenbezogene Fertigkeiten und Kenntnisse können also im Ausbildungsrahmenplan nur auf einem Abstraktionsniveau formuliert werden, das von warenbezogenen Besonderheiten absieht [19]. Diese warenallgemeinen Fertigkeiten und Kenntnisse — im Unterschied zu waren-spezifischen Fertigkeiten und Kenntnissen, die nur in Verbindung mit einer bestimmten Ware (Gruppe) relevant sind — bilden den Rahmen der warenbezogenen Ausbildung, der in fachlichen Ausbildungsplänen ausgefüllt wird.

Warenbezogene Fertigkeiten und Kenntnisse haben im Verkaufsbereich eine ganz besondere Bedeutung [20]. Das Beratungsbedürfnis der Kunden und das Beratungs-

angebot der Betriebe legt den Beratungsumfang und den Beratungsinhalt fest. Vor allem die Verwendungsmöglichkeiten, die Gebrauchseigenschaften und die Handhabung der Ware sind Gesichtspunkte, die den Kunden beim Kauf interessieren. Soweit es erforderlich ist, sollten zum Verständnis dieser Kenntnisse auch die sie bestimmenden Merkmale der Ware, wie Beschaffenheit und Herkunft, vermittelt werden.

Waren-spezifische Aufgaben können in der Regel auf warenallgemeine Aufgaben zurückgeführt werden. Derartige warenallgemeine Aufgaben sind z. B. die Pflege der Ware, die Vorbereitung der Ware für den Verkauf, die Qualitätskontrolle und die Präsentation der Ware im Verkaufsraum. Mit diesen warenallgemeinen Aufgaben müssen die waren-spezifischen Aufgaben der fachlichen Ausbildung verknüpft werden.

#### Zu 3.: Der Inhalt fachlicher Ausbildungspläne

Das hohe Abstraktionsniveau der Formulierungen warenbezogener Fertigkeiten und Kenntnisse des Ausbildungsrahmenplans bietet den besonderen Vorteil, daß sie auf alle Warenbereiche bezogen werden können. Zugleich leiden die Formulierungen damit unter ihrem weiten Interpretationsspielraum und dem fehlenden Bezug zu einer bestimmten Warengruppe.

Die Kenntnis der Beschaffenheit einer Ware kann im Warenbereich Textilien durch ein bestimmtes Material, z. B. eine natürliche Faser oder noch konkreter durch das Material Wolle bestimmt werden. Beschaffenheit kann aber auch durch die Form eines Kleidungsstücks, z. B. eine besondere Silhouette, wie detailliert, bestimmt sein. Auch warenallgemeine Aufgaben, wie „Vorbereitung der Waren für den Verkauf“ bedürfen der Konkretisierung für einzelne Warenbereiche. Es ist nicht unmittelbar zu erkennen, daß diese Aufgabe im Bereich Lebensmittel, im Zerlegen einzelner Teilstücke eines Tieres oder im Bereich Elektrogeräte im Zusammenfügen angelieferter Einzelteile eines elektrischen Gerätes besteht. Soweit nach der Auffassung von Experten eine Konkretisierung von Fertigkeiten und Kenntnissen in bezug auf bestimmte Waren (Warengruppen) erforderlich ist, müssen diese Inhalte in den fachlichen Ausbildungsplan aufgenommen werden.

#### Zu 4.: Die Zahl der Pläne

Eine Entwicklung fachlicher Ausbildungspläne entlang der vorfindbaren Sortimentsstrukturen des Einzelhandels (Modell 1) würde zu fachlichen Ausbildungsplänen für Warenbereiche, wie z. B. Obst und Gemüse, Hosen oder Papierwaren führen. Löst man sich von den Sortimentsstrukturen und bildet Modelle einer Zusammenfassung von Warenbereichen, wie z. B. „Bildung und Unterhaltung“ oder „Freizeitbedarf“, so würde zwar eine geringere Zahl von Plänen erforderlich sein, eine vollständige Ausbildung aller in den Plänen enthaltenen Warengruppen wäre in einem Ausbildungsbetrieb jedoch nicht möglich (Modell 2). Versucht man deshalb, die fachlichen Ausbildungspläne an den historisch gewachsenen Branchenstrukturen zu orientieren (Modell 3), so zeigt sich, daß auch diese Struktur zu unterschiedlich ist, um sie in fachlichen Ausbildungsplänen abbilden zu können. Eine vollständige Übereinstimmung vorfindbarer Sortimente mit den Inhalten einer fachlichen Ausbildung ist nicht möglich.

Es bietet sich deshalb an, relativ breite Warenbereiche zu bilden und innerhalb dieser Warenbereiche Auswahlmöglichkeiten zuzulassen, durch die die warenbezogene Ausbildung an die vorfindbaren Sortimente angepaßt werden

können. Bei der Festlegung der ausbildungsfähigen Warengruppen ist jedoch zu beachten, daß die für einen Warenbereich exemplarischen Warenkenntnisse in der betreffenden Warengruppe ausgebildet werden können.

#### Zu 5.: Die Rechtsverbindlichkeit der Pläne

Wenn warespezielle Fertigkeiten und Kenntnisse nicht in die Verordnung selbst aufgenommen werden, so ist durch eine Vorschrift der Verordnung die gewünschte Verbindlichkeit der Pläne herzustellen. Grundsätzlich kann den Plänen ein Empfehlungscharakter oder eine der Verordnung gleichgestellte Verbindlichkeit verliehen werden. Die Bedeutung der warenbezogenen Ausbildung im Einzelhandel rechtfertigt es, fachlichen Ausbildungsplänen durch eine entsprechende Verweisung in der Verordnung die gleiche Verbindlichkeit mit der Verordnung selbst zu verleihen. Zum Zeitpunkt des Erlasses der Verordnung müßten dann alle Pläne vorliegen. Die Pläne werden im Bundesanzeiger veröffentlicht.

Das Strukturkonzept der fachlichen Ausbildungspläne bietet sich als ein Instrument an, mit dessen Hilfe die Ausprägung allgemeiner Arbeitsaufgaben eines Wirtschaftszweiges durch spezielle Fertigkeiten und Kenntnisse geregelt werden können. Für den Einzelhandel wird diese Ausprägung durch Waren (Warengruppen) und den daran orientierten Fertigkeiten und Kenntnissen bestimmt. Nicht auszuschließen ist aber die Übertragung dieses Konzeptes auf andere Berufe, in denen die Aufgaben durch besondere Arten von Dienstleistungen (z. B. im Transportbereich) oder besondere Technologien (z. B. im Bürobereich) geprägt werden. Mit fachlichen Ausbildungsplänen können Ausbildungsberufe, die ein weitgehend einheitliches Aufgabenspektrum haben, zusammengefaßt werden. In dieser Perspektive ist der Aufsatz als ein allgemeiner Beitrag zur Neukonstruktion von Berufen zu lesen.

#### Anmerkungen

- [1] Brater, M.: Probleme der Berufskonstruktion, nicht veröffentlichtes Manuskript, 1981, S. 5. Siehe auch dazu den Beitrag in diesem Heft.
- [2] Batzer, E.: Einzelhandel 1990. Analysen, Perspektiven, Angebotsseite, In: Einzelhandel 1990. Analysen, Perspektiven, strukturpolitischer Ansatz. Hrsg.: Arbeitskreis Absatzwirtschaftliche Entwicklungsfragen und Strukturpolitik der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels, Köln 1980, S. 95 ff.  
Ditlmann: Ordnung der Ausbildungsberufe. In: Wirtschafts- und Berufserziehung, März 1968.  
Ehrke, M.: Qualifikation und Berufsausbildung im Warenhandel, Diss. Berlin 1980, S. 60 ff.  
Godel, R.: Rationalisierung im Einzelhandel. Frankfurt/Main, New York 1978, S. 60 ff.

- Greipl, E. (1): Wettbewerbssituation und -entwicklung des Einzelhandels in der Bundesrepublik Deutschland, Berlin – München 1978.  
Greipl, E. (2): Marktstrategie und Betriebsführung im Einzelhandel. In: BAG-Nachrichten 8/1978.  
Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung: Entwicklungs- und Beschäftigungstendenzen im Einzelhandel – eine statistische Analyse. In: Materialien aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 3/1978.
- [3] Laschet, W.: Chancen für Warenhäuser. In: BAG-Nachrichten 5, 6/1978, S. 6.
  - [4] Eggert, U.: Handelsmarketing morgen: Profil durch Polarisierung. In: Rationeller Handel 6/1978, S. 2 ff.
  - [5] Batzer, E.: A. a. O., S. 111.
  - [6] Batzer, E.: A. a. O., S. 102.
  - [7] Greipl, E.: A. a. O., S. 27.
  - [8] Bargmann, H.; Müller, O.; Schickle, O.; Tippelt, R.: Qualifikationsanforderungen im Einzelhandel, Weinheim und Basel 1981, S. 205.
  - [9] Bargmann, H.: A. a. O., S. 311.
  - [10] Arbeitsstelle für Betriebliche Berufsausbildung (ABB): Arten, Aufgaben, Tätigkeiten, Anforderungen und Werdegang der Berufstätigen im Einzelhandel. Bonn 1966 (nicht veröffentlicht).
  - [11] ABB: A. a. O., S. 103.
  - [12] ABB: A. a. O., S. 104.
  - [13] Matanovic, W.: Berufsanalyse im Einzelhandel als berufspädagogisches Anliegen unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse in der Bundesrepublik Deutschland. Diss. Köln 1969, S. 324.
  - [14] Bereits im Zusammenhang mit dem Ordnungsmittel Einzelhandelskaufmann(frau) (1950) wurden fachliche Ausbildungspläne entwickelt. Siehe dazu: Ditlmann: Ordnung der Ausbildungsberufe. In: Wirtschafts- und Berufserziehung, März 1968, S. 53, und Mann: Der fachliche Ausbildungsplan im Einzelhandel. In: Wirtschafts- und Berufserziehung, 1958, S. 28.
  - [15] Matanovic, W.: A. a. O., S. 43.
  - [16] Fachlicher Ausbildungsplan „Diät und Reformwaren“, S. 3.
  - [17] Der Bundesminister für Bildung und Wissenschaft. Ausbildungsordnungen nach § 25 Berufsbildungsgesetz bzw. § 25 Handwerksordnung. Erläuterungen und Hinweise. Schriftenreihe Berufliche Bildung 3, Bonn 1976, S. 1.
  - [18] Schenke, W. R.: Die verfassungsrechtliche Problematik dynamischer Verweisungen. In: NJW 14/1980.
  - [19] Vgl. dazu: Kütke, E.: Produktinformationssystem für den Handel. In: Wirtschaft und Erziehung 3/1979 und Weser, A.: Exemplarische Entwicklung einer informativen Warenkennzeichnung. In: Forum Ware 1 – 2/1977.
  - [20] Die rechtsverbindlichen Lernziele einer Ausbildungsordnung können die komplexe Beziehung Kunde – Verkäufer – Ware nicht in jedem Lernziel rekonstruieren und soziale und warenbezogene Inhalte in ihrer Interdependenz ausweisen. Soziale Anforderungen werden deshalb in der Regel nur allgemein im Ausbildungsrahmenplan vorgegeben. Ebenso wie Überlegungen zu Basisqualifikationen, zu Grundlagen und Orientierungswissen- und zu humanen Kompetenzen wurde dieser Zusammenhang in die Darstellung nicht aufgenommen. Bei der konkreten Tätigkeit im Betrieb stellt sich dieser Zusammenhang immer wieder ein. Der Formulierung von Lernzielen und der Verbindung der Ausbildungsordnung zu Umsetzungshilfen und Medien kommt deshalb eine besondere Bedeutung zu.

Bernhard Buck

## Verkaufstätigkeit als soziales Handeln

Konzept und erste Erfahrungen des Projekts Ausbildungsmittel für den Einzelhandel

Seit Januar 1980 führt das BIBB ein Projekt zur Entwicklung von Ausbildungsmitteln für den Einzelhandel durch. Unter Beteiligung von Betrieben unterschiedlicher Größe werden Ausbildungsmittel zunächst für die Bereiche Textil/Bekleidung und Lebensmittel erarbeitet und erprobt. Der inhaltliche Schwer-

punkt der gegenwärtigen Projektarbeit liegt im Verkauf. Erklärtes Ziel des Projekts ist es, Ausbildungsmittel und Vermittlungsformen anzubieten, die es den Auszubildenden ermöglichen, Arbeits- und Handlungsfähigkeit für praktische Situationen im Verkaufsalltag zu erwerben.