

# Neuordnung der Ausbildungsberufe im Einzelhandel

Forschungsergebnisse und Empfehlungen

## Hannelore Paulini

Wissenschaftliche Mitarbeiterin im Arbeitsbereich „Ordnung der Ausbildung – kaufmännische und verwaltende Berufe“ im Bundesinstitut für Berufsbildung, Berlin



**Die Neuordnung der Ausbildungsberufe im Einzelhandel, insbesondere Kaufmann/-frau im Einzelhandel (KiE) und Verkäufer/-in kommt nicht in Bewegung. Zu groß sind die unterschiedlichen Vorstellungen der Sozialparteien zur Neugestaltung. In dem vorliegenden Beitrag werden ausgewählte Aspekte zur Ausbildung und Beschäftigung der Kaufleute im Einzelhandel dargestellt, um Stand und Perspektive dieses Ausbildungsberufs deutlich zu machen und darauf aufbauend eine Neukonzeption der Ausbildung im Einzelhandel zu entwickeln.<sup>1</sup>**

Der Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ auf der Basis der gegenwärtigen Ausbildungsordnung ist über zwölf Jahre alt.<sup>2</sup> Er hat mit rund 70 000 Auszubildenden (im Jahre 1997) eine hohe quantitative Bedeutung für die Berufsbildung generell und insbesondere für die Berufsbildung und Nachwuchssicherung im Einzelhandel. Die qualitative Bedeutung dieses dreijährigen Ausbildungsberufs besteht darin, daß in ihm umfassend auf die verschiedenen Aufgaben in einem Sortimentsbereich und in den unterschiedlichen Funktionsbereichen im Einzelhandelsbetrieb vorbereitet wird: auf Beschaffung, Lagerung, Absatz/Verkauf, darüber hinaus auf Rechnungs- und Personalwesen. Im Unterschied dazu bereitet der zweijährige Ausbildungsberuf Verkäufer/-in mit rund 21 000 Auszubildenden vorwiegend auf die Aufgabengebiete Verkauf, Warenpflege und Kassenverkehr<sup>3</sup> vor. Strittig ist, welcher Aus-

bildungsberuf mit welcher Dauer neben dem/der Kaufmann/-frau im Einzelhandel entwickelt werden soll.

## Qualifikationen

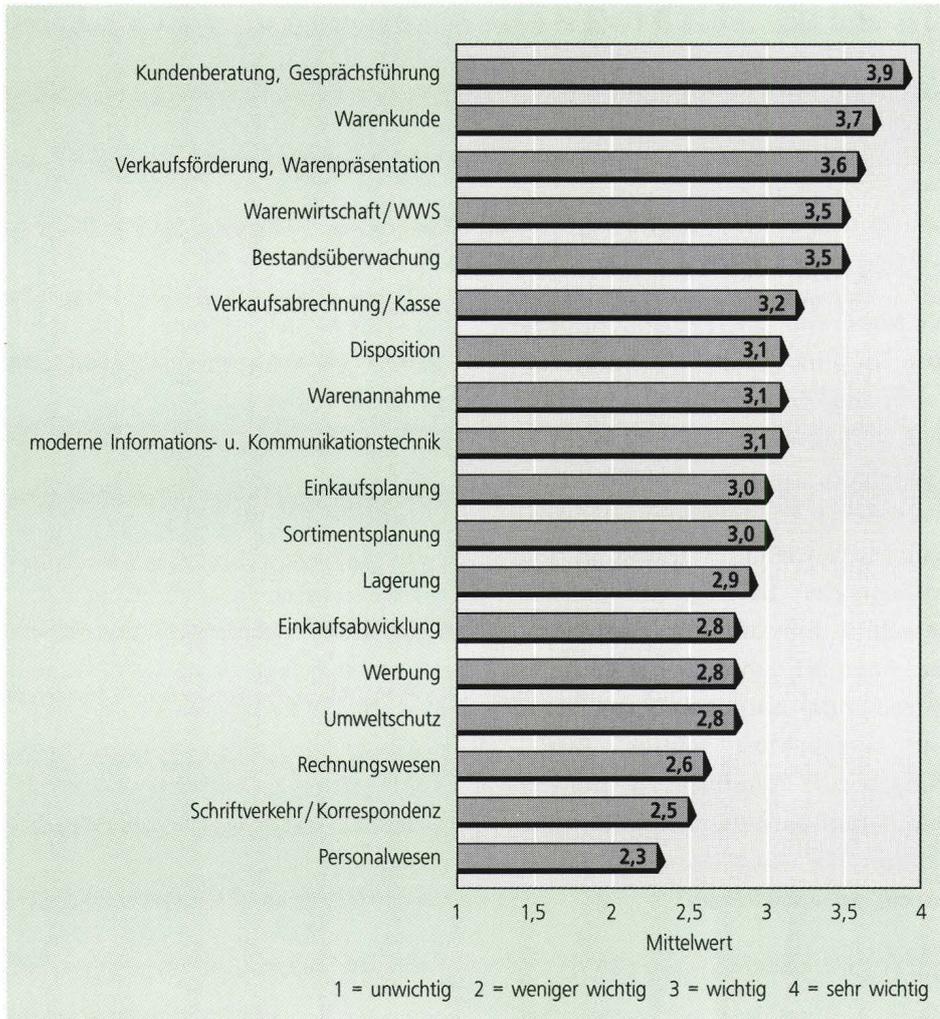
In der Ausbildung der Kaufleute im Einzelhandel werden kaufmännische, warenkundliche und fachübergreifende Qualifikationen erworben. Um festzustellen, ob das Qualifikationsprofil noch zeitgemäß ist und an welchen Punkten es ggf. verändert werden sollte, wurden die einzelnen Qualifikationsbereiche genauer untersucht.

Bei den Befragungen in Einzelhandelsunternehmen schätzten die Ausbildungs-/Personalverantwortlichen ein, welchen Stellenwert sie den einzelnen Qualifikationsbereichen für die zukünftige Berufsausbildung beimessen. Abbildung 1 zeigt, daß fast alle Qualifikationsbereiche für wichtig erachtet werden. In der Rangliste ganz oben steht Kundenberatung/ Gesprächsführung, gefolgt von Warenkunde.

Die Bewertung der Qualifikationsbereiche durch die Ausbildungs-/Personalverantwortlichen ergibt folgendes Bild:

Beratung und Verkauf mit den Komponenten Kundenberatung/Gesprächsführung und Verkaufsförderung/Warenpräsentation wird an Bedeutung gewinnen, insbesondere unter dem Aspekt der Kundenorientierung. Der Bereich beinhaltet als Kernstück die kommunikative Kompetenz, aber auch eine veränderte Einstellung zur Servicebereitschaft den Kunden gegenüber.

Abbildung 1: **Bedeutung einzelner Qualifikationsbereiche für die zukünftige Berufsausbildung**  
(n = 319 Ausbildungs-/Personalverantwortliche)



Quelle: BIBB 1997

Die Warenkunde wird nach wie vor ihre Bedeutung behalten, aber in unterschiedlicher Ausprägung. Nach Breite und Tiefe ist sie für Fachgeschäfte und Fachmärkte notwendig. Breite Warenkenntnisse werden für den Verkauf problemloser Waren und in discountorientierten Betriebsformen gefordert. In Waren- und Kaufhäusern sind zwei Tendenzen erkennbar: einerseits ist ein Bedarf an spezieller Warenkunde feststellbar (z. B. Ausbildung nur in der Gardinenabteilung oder nur in Damenoberbekleidung), andererseits werden die Sortimente nach Themen- bzw. Bedarfsgruppen neu zusammengestellt (Stichworte hierzu sind das Galeria-Konzept beim Kaufhof, die Konsumfelder bei Karstadt).

Die Warenwirtschaft/Logistik in anwendungsorientierter Form – auch unter dem Einsatz computergestützter Systeme – fehlt in den bisherigen Ordnungsmitteln. Sie ist aber als Mindestanforderung unverzichtbar, da zunehmend Betriebe computergestützte Warenwirtschaftssysteme in der täglichen Verkaufsarbeit einsetzen: bei der Disposition, bei der Bestandsüberwachung, beim Abverkauf.

Bisher nutzen knapp zwei Drittel der befragten Kaufleute im Einzelhandel einen PC und vier von zehn arbeiten mit einem Warenwirtschaftssystem.

Das Rechnungswesen hat im Vergleich zu anderen Ausbildungsinhalten eine niedrigere

Relevanz bei den Befragten, erhält aber eine Bedeutung, wenn der Ausgebildete als Führungskraft oder ggf. als Selbständiger für das betriebswirtschaftliche Ergebnis verantwortlich ist. Es ist in der gegenwärtig vermittelten Form überholt und muß zukünftig anders gewichtet werden: verstärkt müssen Kosten- und Leistungsrechnung sowie der Umgang mit Kennziffern erlernt werden, z. B. Umgang mit den Instrumenten der kurzfristigen Erfolgsrechnung und der Deckungsbeitragsrechnung. Bei der Buchführung sollte nur noch Zusammenhangswissen vermittelt werden, auf ausgedehnte Buchungsübungen in der Berufsschule kann verzichtet werden. Die Vermittlung fachübergreifender Qualifikationen wird ebenfalls für die Ausbildung wichtiger. Hier sind insbesondere die Qualifikationen zu nennen, die mit Kommunikation und Kooperation, aber auch mit dem wirtschaftlichen Denken und Handeln zu tun haben. Aber es muß auch sortimentsübergreifendes Wissen erworben werden sowie die Befähigung, sich selbständig aktuelle Warenkenntnisse anzueignen. Als weniger wichtig werden, ungeachtet des Trends zur Internationalisierung im Einzelhandel, von beiden Befragtengruppen Fremdsprachen eingeschätzt.

Insgesamt zeigt sich, daß sich die Ausbildungsinhalte in der Praxis bewährt haben. Sie sind aber an die zwischenzeitlichen und absehbar künftigen Entwicklungen anzupassen, um so den betrieblichen Anforderungen gerecht zu werden.

## Struktur der Ausbildung

### Gestaltung der Ordnungsmittel

Für den Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau im Einzelhandel wurde mit der Neuordnung im Jahre 1987 ein komplexes Strukturmodell eines Ausbildungsberufs ohne klassische Spezialisierungen gewählt und nicht eine Vielzahl sortimentspezifischer Ausbildungsberufe. Das ermöglichte zum einen eine

einheitliche Ausbildung für den gesamten Einzelhandel, berücksichtigte aber auch die sortimentspezifischen Besonderheiten in den Ausbildungsbetrieben. Die Konstruktion dieses Ausbildungskonzeptes ist mehrstufig gestaltet: mit Ausbildungsordnung, Ausbildungsrahmenplan als Anlage 1 der Ausbildungsordnung, grundlegende Besonderheiten der Fachbereiche (FB) als Anlage 2 der Ausbildungsordnung, ergänzt um die Empfehlungen zu den warengruppenspezifischen Besonderheiten (Abb. 2).

Um das Ausbildungskonzept in die Praxis umzusetzen, müssen die Ordnungsunterlagen für den betrieblichen Ausbildungsplan zusammengeführt werden. Das erfordert aber einen großen Planungs- und Arbeitsaufwand, der teilweise in der Praxis nicht aufgebracht wird. Zum Beispiel enthalten – nach der Fallstudien-Untersuchung – die betrieblichen Ausbildungspläne zu 59 Prozent keine warenkundlichen Inhalte (von den Unternehmen, die ihre Pläne für die Untersuchung bereitgestellt haben).

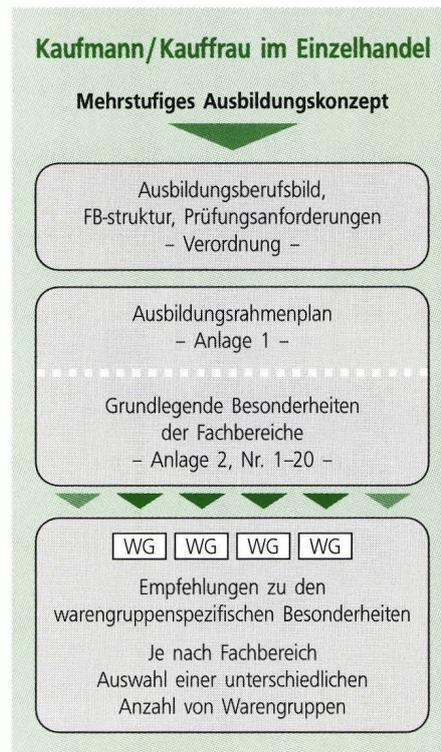
Kenntnis und Verständnis für dieses mehrstufige Modell ist überwiegend in den Unternehmenszentralen von größeren Unternehmen zu finden, die für die Filialen und die betriebliche Ausbildung vor Ort die betrieblichen Ausbildungspläne und warenkundlichen Unterlagen erstellt haben. Teilweise werden die Empfehlungen auch in Unternehmen unmittelbar als Warenkundepläne genutzt.

Zusammenfassend ist zu sagen, daß sich das Ausbildungskonzept durch seine Mehrstufigkeit als zu kompliziert in der Umsetzung erwiesen hat und daher für Unternehmen schwer handhabbar ist, insbesondere wenn es sich um kleinere und mittlere Unternehmen handelt, die keine hauptamtlichen Ausbilder/-innen beschäftigen.

### Fachbereichsstruktur

Die Fachbereiche<sup>4</sup> legen den Umfang der Warenkunde fest, d. h. ihre Breite und Tiefe. Zu Beginn der Ausbildung wird ein Fachbereich ausgewählt, in dem die Auszubildenden

Abbildung 2: **Ausbildungskonzept und Ordnungsunterlagen**



vom ersten Tag der Ausbildung ausgebildet werden. Alle zu vermittelnden Qualifikationen werden exemplarisch in diesem Fachbereich erworben.

Die 20 Fachbereiche, die in § 3 Abs. 2 der Ausbildungsordnung aufgeführt sind, berücksichtigen die Besonderheiten der Branchen und der betrieblichen Sortimente bei der Ausbildung. Durch die Öffnungsklausel ist auch eine Ausbildung in einem anderen Warensortiment möglich, wenn die entsprechende Breite und Tiefe vorliegt.

Die Fachbereichsstruktur hat sich nach Ansicht der Mehrheit der befragten Industrie- und Handelskammern – (IHK [81 %]) grundsätzlich bewährt. Sie hat sich teilweise verändert, insbesondere in den städtischen IHK, besonders durch Aufnahme neuer Fachbereiche wie Tankstelle, Musikinstrumente/Tonträger, Fahrräder, Computer/Geräte der Telekommunikation, Bücher/Zeitschriften, Naturkost/Naturwaren usw., aber auch durch Neuzusammenstellungen von Warengrup-

pen, durch Ausdifferenzierungen oder Zusammenfassungen bestehender Fachbereiche.<sup>5</sup>

Die Ergebnisse belegen, daß die Fachbereichsstruktur beibehalten, aber um neue Sortimente erweitert und flexibler gestaltet werden sollte.

### Warengruppenspezifische Besonderheiten

Die „Empfehlungen zur Ausbildung der warengruppenspezifischen Besonderheiten der in der Ausbildung Kaufmann/-frau im Einzelhandel aufgeführten Fachbereiche“ sind der Teil der fachlichen Ausbildungspläne, die die Lernziele für die warenkundliche Ausbildung nach Warengruppen enthalten. Darüber hinaus enthalten die „Empfehlungen“ die Auswahlregel, die festlegt, in welchen Warengruppen mindestens und in welcher Kombination ausgebildet werden sollte.

Die schriftliche Befragung in den IHK hat gezeigt, daß die „Empfehlungen“ mehrheitlich (zu 84 %) genutzt werden. Sie werden insbesondere für die Auswahl der Warengruppen für die Abschlußprüfung (58 %), im geringeren Maße für die Formulierung von Prüfungsaufgaben (39 %) sowie für die Überprüfung der Ausbildungseignung (29 %) verwendet.

Nach Ansicht befragter Unternehmen gelten die „Empfehlungen“ als veraltet, insbesondere in den technischen und modischen Fachbereichen, wie Sportartikel, Rundfunk/Fernsehen, Computer, Textil/Bekleidung, Heimwerkerbedarf und Werkzeuge. Darüber hinaus fehlen in bestehenden Fachbereichen Warengruppen, die zur Zeit der Neuordnung noch nicht aktuell waren, z. B. bei Sportartikeln Surfbretter, Snowboards und Inline-Skater.

Es zeigt sich, daß die „Empfehlungen“ für die IHK eine nicht zu unterschätzende Hilfestellung bedeuten, die Unternehmen sie aber kaum nutzen.

## Verwertung der Qualifikationen/ Beschäftigung

In der Beschäftigung zeigt sich die Bewährung des Ausbildungsberufs, wenn die erworbenen Qualifikationen genutzt und somit als Grundlage für berufliche Weiterentwicklung dienen. Daher wird im folgenden die Beschäftigung unter den Aspekten Einstellungsvoraussetzungen, Einsatzfelder und Aufstiegschancen thematisiert.

### Einstellungsvoraussetzungen

Eine abgeschlossene Ausbildung als Kaufmann/-frau im Einzelhandel bietet auch in Zukunft Beschäftigungschancen. Mehr als drei Viertel der Unternehmen messen dem Abschluß KiE einen wichtigen Stellenwert bei der Einstellung von Verkaufspersonal bei. Im Vergleich dazu kommt dem Abschluß Verkäufer/-in mit 60 Prozent bei der Einstellung eine geringere Bedeutung zu, für 8,2 Prozent ist er sogar unbedeutend. Für 13,5 Prozent der Betriebe ist ein Abschluß als Verkäufer/-in für eine Einstellung „unabdingbar“ (KiE: 7,8%), was im Sinne einer Mindestvoraussetzung zu interpretieren ist.

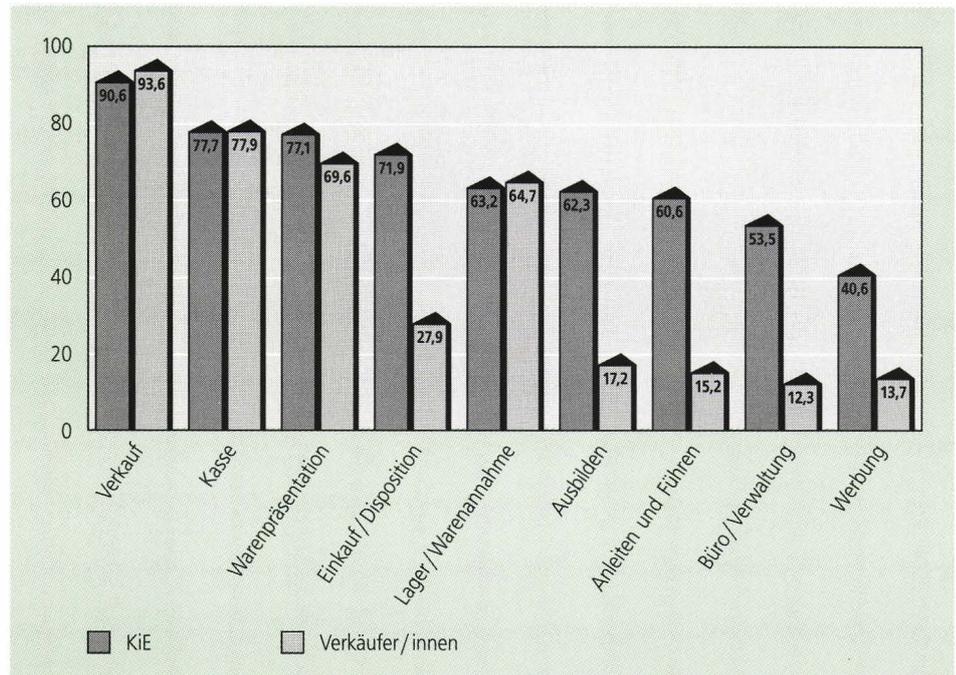
Eine „Ausbildung im vorgesehenen Sortimentsbereich“ stellt nur für etwas mehr als die Hälfte (56,9%) der Unternehmen ein wichtiges Kriterium bei der Einstellung von Verkaufspersonal dar. Dies deutet darauf hin, daß zwar Fachwissen in einem Sortimentsbereich als Voraussetzung für die Tätigkeit im Einzelhandel gefordert wird, jedoch mit sinkender Tendenz.

Der Einzelhandel benötigt somit – gemäß der Untersuchungsergebnisse – eine branchenbezogene und verkaufsbezogene Qualifikation bei der Einstellung des Fachpersonals, wie sie in dem Ausbildungsberuf KiE erworben wird.

### Einsatzfelder

Die Einsatzfelder liegen, wie die schriftliche Befragung und die Fallstudien-Untersuchung ergeben haben, überwiegend im Verkauf

Abbildung 3: Einsatzfelder von ausgebildeten KiE und Verkäufer/innen  
(n = 319 Ausbildungs-/Personalverantwortliche; Mehrfachnennungen)



Quelle: BIBB 1997

(91%). Dem Verkauf ist letztlich auch der Arbeitsbereich Kasse zuzuordnen, der mit 78 Prozent am zweithäufigsten genannt wird. Hinzu kommt, beinahe ebenso wichtig, die Warenpräsentation, die in vielen Fällen ebenfalls mit der Verkaufstätigkeit verbunden ist. In sieben von zehn Betrieben ist auch Einkauf/Disposition ein Arbeitsbereich von ausgebildeten KiE. Erwartungsgemäß kommt anderen Funktionsbereichen wie Warenannahme/Lager (63%), Büro/Verwaltung (54%) und Werbung (41%) gegenüber dem Verkauf eine deutlich untergeordnete, aber immer noch wichtige Bedeutung als Einsatzfeld von KiE zu. Wenn auch Ausbildungs-, Anleitungs- und Führungsaufgaben mit jeweils gut 60 Prozent als wichtige Aufgabengebiete von KiE ausgewiesen werden, so deutet dies bereits an, daß Kaufleuten im Einzelhandel vielfach der Aufstieg in Positionen mit Führungs- bzw. Ausbildungsverantwortung offen steht (Abb. 3).

Für diejenigen KiE, deren Ausbildungsabschluß bereits länger als drei (aber höchstens sechs) Jahre zurückliegt, gehören manche

Bereiche wesentlich häufiger zum Aufgabengebiet als für Berufsanfänger in den ersten drei Berufsjahren. Es sind dies die Bereiche Einkauf/Disposition und Büro/Verwaltung sowie Anleiten, Führen und Ausbilden.

Vergleicht man die Einsatzfelder von Einzelhandelskaufleuten mit denen von Verkäufer/-innen, so ist für Verkäufer/-innen ein eingegrenzteres Aufgabenspektrum feststellbar. Sie werden in den Bereichen Einkauf/Disposition, Ausbilden, Anleiten/Führen, Büro/Verwaltung und Werbung im Vergleich zu den KiE seltener eingesetzt.

Der Ausbildungsberuf KiE hat im Vergleich zum/zur Verkäufer/-in eine höhere Bedeutung für die Nachwuchssicherung in den Betrieben.

### Aufstiegschancen

Um die Aufstiegsmöglichkeiten zu erfassen, wurden die Kaufleute im Einzelhandel bis zu sechs Jahre nach ihrer Ausbildung gefragt, welche Position sie bisher erreicht haben.

Mit der Zunahme der Berufsjahre nach Abschluß der Ausbildung ist für die Mehrzahl offensichtlich ein beruflicher Aufstieg verbunden. So befinden sich drei bis maximal sechs Jahre nach Ausbildungsabschluß nur noch weniger als die Hälfte in der Position Fachverkäufer/-in, während zwei von zehn die in der Regel nächsthöhere(n) Ebene(n) Erstverkäufer/-in sowie Substitut/-in erreicht haben und immerhin fast ein Drittel bereits als Abteilungs-/Markt-/Filialleiter/-in tätig ist. Der Blick auf die Situation der befragten KiE bestätigt, daß schon in den ersten Berufsjahren in der Regel gute Aufstiegsmöglichkeiten<sup>6</sup> bestehen, insbesondere in mittelständischen Unternehmen und Filialbetrieben.

## Vorschlag zur Neuordnung der Ausbildungsberufe im Einzelhandel

Der zunehmende Wettbewerb erfordert qualifizierte Mitarbeiter/-innen, insbesondere für Unternehmen, die sich durch Beratungs- und Serviceangebote von den Mitbewerbern abheben wollen. Die Untersuchungsergebnisse zeigen, daß eine Modernisierung der Ausbildung im Einzelhandel notwendig ist, und zwar bei folgenden Aspekten:

*Bezogen auf die Struktur der Ausbildung:*

- Über eine andere Struktur der Ordnungsmittel muß nachgedacht werden: Die mehrfache Stufung der Ordnungsmittel sollte z. T. zurückgenommen werden. Die grundlegenden Besonderheiten der Fachbereiche (Anlage 2 der Ausbildungsordnung) sollten abgeschafft werden.
- Die „Empfehlungen zur Ausbildung der warengruppenspezifischen Besonderheiten der in der Ausbildung Kaufmann/-frau im Einzelhandel aufgeführten Fachbereiche“ müssen stärker vereinheitlicht und gekürzt werden, auch wäre denkbar, auf die Lernzielorientierung zu verzichten und nur Checklisten anzugeben, die z. B. im Rahmen einer

Fachkommission in kurzen Abständen geändert werden können.

- Die Ausbildung in Warensortimenten sollte flexibler gestaltet werden: Neben der Aufnahme neuer Sortimentsbereiche muß es weiterhin möglich sein, Fachbereiche neu zusammenzustellen, weiter auszudifferenzieren bzw. zusammenzufassen.

*Bezogen auf die Ausbildungsinhalte:*

Die Ausbildungsinhalte, die vermittelt werden, entsprechen weitgehend den betrieblichen Anforderungen, es müssen aber Aktualisierungen vorgenommen werden:

- Warenwirtschaft muß computerunterstützt und anwendungsbezogen aufgenommen werden und muß seinen Platz neben Ware und Verkauf haben.
- Bei der Vermittlung von Rechnungswesen muß eine Schwerpunktverlagerung vorgenommen werden: weniger Buchungstechnik, mehr Kosten- und Leistungsrechnung sowie Statistik; die Kostenorientierung ist zu verstärken.
- Kommunikation, Kooperation und Dienstleistungsorientierung muß künftig stärker gewichtet werden.
- Warenkunde ist nach wie vor wichtig. Ihre Vermittlung nach Breite und Tiefe – wie bisher – ist nicht in allen Betriebsformen wichtig, auch ist die verstärkte Bildung von Bedarfsgruppen, Konsumfeldern und Sortimentserweiterungen zu berücksichtigen.
- Fachübergreifende Inhalte sollen verstärkt werden, z. B. ist für das Lernen lernen das selbständige Aneignen von Warenkunde in fremden Sortimentsbereichen notwendig.

Die Gespräche zwischen den Sozialparteien<sup>7</sup> und der Bundesregierung über die Neuordnung der Ausbildungsberufe im Einzelhandel sind Anfang 1999 zum Stillstand gekommen, so daß die Diskussion um die Neustrukturierung der Ausbildungsberufe des Einzelhandels wieder neu beginnt. Aufgrund der vorliegenden Forschungsergebnisse schlägt das BIBB nun folgendes Modell für die Neuordnung vor (Abb. 4):

- Es sollen zwei dreijährige Ausbildungsberufe des Einzelhandels mit einem unterschiedlichen Profil entwickelt werden, ein warenwirtschaftsorientierter, kaufmännischer sowie ein beratungs- und serviceorientierter Ausbildungsberuf. Beide Ausbildungsberufe haben gemeinsame Sockel-/Basisqualifikationen, die die Hälfte der Ausbildungszeit umfassen.<sup>8</sup>
- In diesen Vorschlag zur Neuordnung der Ausbildungsberufe im Einzelhandel gehen die Ausbildungsberufe Kaufmann/-frau im Einzelhandel, Verkäufer/-in, Tankwart/-in sowie der Entwurf Kaufmann/-frau für Warenwirtschaft ein.
- In der Verordnung wird für beide Ausbildungsberufe die Vermittlung von breiten Sortimentskenntnissen im Rahmen der gewählten Struktur festgelegt. Innerhalb des beratungs- und serviceorientierten Ausbildungsberufs Verkaufsberater/-in oder Fachberater/-in im Einzelhandel (Arbeitstitel) gibt es beim Sortiment zwei Auswahlmöglichkeiten: die Vertiefung innerhalb des gewählten Sortiments (für Fachgeschäfte, Fachmärkte und evtl. für Warenhäuser) oder die Auswahl eines anderen Sortiments (für discountorientierte Betriebsformen, wie z. B. SB-Warenhäuser).
- Zur Einbeziehung von Sortimenten (alt: Fachbereiche): Die Aufnahme von Sortimenten in die Ausbildungsordnung muß der Entwicklung in den Unternehmen Rechnung tragen: einerseits der Entwicklung zum Generalisten, der über breite Sortimentskenntnisse, andererseits zum Spezialisten, der über breite und insbesondere tiefe Sortimentskenntnisse verfügt. Auf der Basis der alten Fachbereichsstruktur sind die Sortimentsbereiche entsprechend weiterzuentwickeln.
- Um die Ausbildungsfähigkeit der Betriebe zu erhöhen, soll nur die Vermittlung der Warenkunde nach Breite für alle Betriebe verbindlich gestaltet werden. So können auch Betriebe einbezogen werden, die vorher nicht berücksichtigt werden konnten, weil sie kein Sortiment nach Breite und Tiefe im Betrieb führten. Durch diese neue Regelung könnte

Abbildung 4: Konzept der Neuordnung der Ausbildungsberufe im Einzelhandel



das Ausbildungspotential im Einzelhandel erweitert werden.

• Als Ordnungsmittel muß die Verordnung, einschließlich der sachlichen und zeitlichen Gliederung, erarbeitet werden. Die Auflistung möglicher Sortimente mit Öffnungsklausel wird in die Ausbildungsordnung aufgenommen. Dadurch fällt die zusätzliche Anlage 2 zur Ausbildungsordnung „Grundlegende Besonderheiten der Fachbereiche“ weg.

• Empfehlungen zu den warengruppenspezifischen Besonderheiten werden erarbeitet in Form einer Liste mit Warengruppen und Aufgabenbereichen. Sie werden regelmäßig (einmal im Jahr) aktualisiert.

Der Vorschlag für eine Konzeption der Ausbildung im Einzelhandel soll die Diskussion um die Neuordnung der Ausbildungsberufe fördern und einer Einigung über die Eckwerte einen Schritt näherbringen.

#### Anmerkungen:

<sup>1</sup> In dem BIBB-Forschungsprojekt „Evaluation der Ausbildungsordnung Kaufmann/-frau im Einzelhandel“

wurde auf der Grundlage qualitativer und quantitativer Erhebungen untersucht, ob das Qualifikationsprofil des Ausbildungsberufes den derzeitigen und künftigen Qualifikationsanforderungen in Einzelhandelsbetrieben entspricht, wie die Ausbildungsordnung umgesetzt wird, ob sie sich in der Praxis bewährt hat und wie die Qualifikationen im Beschäftigungssystem verwertet werden. Es wurden folgende Teiluntersuchungen durchgeführt:

a) Schriftliche Befragung von ausgewählten Industrie- und Handelskammern (31 IHK, d. h. 1–3 Kammern pro Bundesland);

b) Fallstudien: d. h. mündliche Tiefeninterviews von Beschäftigten, Ausbildern und Auszubildenden in 51 Unternehmen, die Einzelhandelskaufleute ausbilden, ergänzt um die Auswertung von Materialien zur betrieblichen Ausbildung;

c) schriftliche Befragung in über 300 Einzelhandelsunternehmen (1 %-Stichprobe der Ausbildungsbetriebe, die Kaufleute im Einzelhandel ausbilden). Im Rahmen dieser Befragung wurden jeweils Ausbildungs-/Personalverantwortliche und ausgebildete Kaufleute im Einzelhandel in den ersten Berufsjahren einbezogen.

<sup>2</sup> Dieser Ausbildungsberuf ist am 14. Januar 1987 in Kraft getreten und besteht neben dem Ausbildungsberuf zur Verkäuferin/zum Verkäufer, der seit über 30 Jahren in Kraft getreten ist (am 27. 3. 1968).

<sup>3</sup> Vgl. Brötz, R.: Verkäuferin – Ein sicherer Arbeitsplatz. In: Frackmann, M. (Hrsg.): Ein Schritt vorwärts. Frauen in Ausbildung und Beruf. Hamburg 1990, S. 73–92

<sup>4</sup> Fachbereich ist das Synonym für Sortimentsbereich und ist die Bezeichnung in der Ausbildungsordnung.

<sup>5</sup> Vgl. Paulini, H.: Kaufleute im Einzelhandel. Stand und Perspektive eines Berufs. Mit Beiträgen von Berger, K.; Zielke, D.: Materialien zur beruflichen Bildung, H. 100, BIBB (Hrsg.), Bielefeld 1998, S. 71

<sup>6</sup> Wie auch andere Studien bestätigen, vgl. Mühlemeyer, P.; Malcher, W.: Welche Fähigkeiten werden in Zukunft verlangt? Führungskräfte im Handel. In: Arbeitgeber 6/49, 1997, S. 158–163

<sup>7</sup> Zu den Positionen der Sozialparteien zur Neuordnung im Einzelhandel vgl. die Beiträge von Brötz, Häußler, Malcher, Vojta in: Paulini, H. (Hrsg.): Ansätze zur Neugestaltung von Ausbildungsberufen im Einzelhandel. BIBB (Hrsg.) Bielefeld 1998

<sup>8</sup> In diesem Modell geht der Ausbildungsberuf Verkäufer/-in ein in den neuen dreijährigen verkaufs-/serviceorientierten Beruf. In diesem Zusammenhang soll daran erinnert werden, daß der Ausbildungsberuf Fachverkäufer/-in im Nahrungsmittelhandwerk auch eine Dauer von drei Jahren und eine ähnliche Zielsetzung hat sowie vergleichbare Zielgruppen als Bewerber/-innen anspricht. Dieses Modell kommt den Vorstellungen des Ministeriums für Bildung und Forschung entgegen, die das Aufbrechen der Verengung auf die Diskussion auf zweijährige Berufe fordert, mit dem Ziel, Lernchancen für die Auszubildenden zu eröffnen, anstatt sie zu beschneiden, vgl. Bulmahn, E.: Neue Herausforderungen an die berufliche Bildung. Gespräch der BWP mit der Bundesministerin für Bildung und Forschung, Frau Edelgard Bulmahn. In: BWP 28 (1999) 1, S. 3–6