

daß die Konzentration auf die bisher von Abiturienten bevorzugten Berufe weiter zugenommen hat. So umfaßten im Jahre 1982 die Berufe des Handwerks, die die höchsten Abiturientenanteile aufwiesen, 52,2 Prozent aller Abiturienten, 1980 waren es erst 50,2 Prozent.

In den stärker besetzten gewerblichen Berufen des Handwerks sind die Abiturientenanteile gering (z. B. Kraftfahrzeugmechaniker 3,1%, Gas- und Wasserinstallateur 2,1%). Lediglich Elektroinstallateure erreichen mit 3,4 Prozent höhere Werte. Allerdings bedeuten auch die geringen Anteile dieser stark besetzten Berufe, daß absolut eine beträchtliche Zahl von Abiturienten ausgebildet wird; z. B. sind dies beim Kraftfahrzeugmechaniker hochgerechnet 2500 [3].

Vorzeitig gelöste Verträge nach der Vorbildung

Die schulische Vorbildung wirkt sich auf die Quoten der vorzeitigen Vertragslösungen aus. Durchschnittlich 4,6 Prozent der Auszubildenden geben vorzeitig die Ausbildung auf [4]; bei den Sonderschülern sind es 8,2 Prozent, bei den Hauptschülern ohne Abschluß 7,2 Prozent (Übersicht 4). Diese Quoten sind wesentlich höher als die Durchschnittsquote, so daß bei diesen Gruppen dem „Durchhalten“ bis zum Abschluß besondere Beachtung geschenkt werden sollte [5].

Übersicht 4: Vorzeitig gelöste Ausbildungsverträge nach Schulbildung 1982

Schulart	Vertragslösungen zur Zahl der bestehenden Ausbildungsverhältnisse der jeweiligen Schulart (%)
Hauptschule mit Abschluß	4,4
Hauptschule ohne Abschluß	7,2
Sonderschule	8,2
Berufsgrundbildungsjahr	3,3
Realschule	3,7
Berufsfachschule	4,2
Gymnasium/Fachoberschule	5,1
Alle Schularten	4,6

Die günstigsten Relationen ergeben sich für Realschüler und für das Berufsgrundbildungsjahr, zu dem — wie ausgeführt — auch der Besuch überbetrieblicher Ausbildungsstätten in der vorliegenden Statistik gerechnet wird. Eine relativ hohe Abbrecherquote haben Abiturienten (5,1%, Übersicht 4). Der Umstand, daß letztere Gruppe die Ausbildung relativ häufig wieder abbricht, wird von Betrieben oft vorgebracht und dürfte einer der Hinderungsgründe für die Ausdehnung der Abiturientenausbildung sein [6].

Anmerkungen

- [1] Berechnet nach Unterlagen der KMK; vgl. Schüler, Klassen, Lehrer und Absolventen der Schulen 1975 bis 1981, Dokumentation Nr. 81, Nov. 1982.
- [2] 1981 waren 61 % der Schüler an Sonderschulen männlichen Geschlechts; vgl. Statistisches Bundesamt: Allgemeines Schulwesen 1981, Fachserie 11, Reihe 1.
- [3] Zur Zahl der Abiturienten im gesamten Ausbildungssystem, vgl. Werner, R.: Schulische Vorbildung der Auszubildenden — Untersuchung neuerer Daten. 11. Jg. (1982), Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis, Heft 5, S. 26 — 27.
- [4] Die Kammern liegen damit unter dem Bundesdurchschnitt, der 1982 bei 7 % lag; vgl. Deutsches Handwerksblatt, 9/1983, S. 316.
- [5] Diese Quoten beziehen sich auf den Bestand; als Bezugsgröße besser geeignet wären die Neuabschlüsse, da diese auf das jeweils laufende Jahr bezogen sind. Zur Problematik, vgl. Althoff, H.: Gelöste Ausbildungsverträge: Wie hoch ist ihr Anteil wirklich? In: Gewerkschaftliche Bildungspolitik, Heft 5/1983.
- [6] Hohe Abbrecherquoten für Abiturienten wurden auch in einer Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung festgestellt; vgl. Stegmann, H./Kraft, H.: Abiturient und betriebliche Berufsausbildung. In: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Heft 1/1983.

BIBLIOGRAPHIE — ausführliche Untersuchung zum Thema —

Vgl. ALTHOFF, H., u. a.: Schulische Vorbildung, Prüfungserfolg von Auszubildenden, Ausbildereignung 1980. Analyse ausgewählter Daten aus den Bereichen Industrie und Handel, Handwerk, Freie Berufe u. a., BIBB, Berlin 1982
 Spezielle Aspekte auch in: Althoff, H./Werner, R.: Die Entwicklung der schulischen Vorbildung der Auszubildenden und ihre Auswirkungen. In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Heft 2, 1983
 DEMSKI, M.: Abiturienten im Handwerk, Köln 1978
 SCHMIEL, M.: Schulabschluß und Berufsausbildung im Handwerk, Köln 1978

Klaus Halfpap

Der Berufsschulunterricht für den Kaufmann im Einzelhandel *)

Der nachfolgende Aufsatz versteht sich als Diskussionsbeitrag im Rahmen der Neuordnung der Berufsausbildung im Einzelhandel und in diesem Zusammenhang insbesondere auch als Diskussionsbeitrag mit dem Ziel eines umfassenderen didaktischen Konzeptes für den Lernort Berufsschule. Im Rahmen dieses Beitrages kann und soll keine Grundsatzdiskussion zur Neuordnung der Berufsausbildung im Einzelhandel erfolgen. Die Überlegungen beschränken sich bewußt auf die Thematik des Berufsschulunterrichtes in diesem Beruf und sind damit allerdings wiederum

so komplex, daß es hier nur um die Skizzierung der wesentlichen Grundstrukturen gehen kann.

Dahinter steht die Auffassung, daß — wenn auch den warenbezogenen Kenntnissen und Fertigkeiten wegen ihrer Bedeutung bei der Berufsausübung des Kaufmanns im Einzelhandel hier der entsprechende Stellenwert bei der Berufsausbildung eingeräumt wird — meines Erachtens der Schwerpunkt der Neuordnungsdiskussion nicht auf diesen Bereich reduziert werden darf.

1 Rahmenbedingungen

In Übereinstimmung mit den vom Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) entwickelten „Eckwerten“ [1] werden zunächst folgende Annahmen gemacht:

*) Aus schreib- und sprachökonomischen Gründen wird in diesem Aufsatz nur die männliche Fassung der Berufsbezeichnung gewählt, die die Kauffrau selbstverständlich einschließt.

- 1) Das Ziel der angestrebten Neuordnung ist ein „neuer“ Ausbildungsberuf, der nicht mit dem bisherigen Verkäufer und Einzelhandelskaufmann verglichen werden kann, auch nicht durch bloße Addition oder Integration der bisherigen Ausbildungsinhalte.
- 2) Entsprechend den übrigen qualifizierten kaufmännischen Ausbildungsberufen erfordert dieses zu entwickelnde Berufsbild eine dreijährige ungestufte Ausbildungszeit. Nur so können der technisch-organisatorische Wandel, insbesondere hinsichtlich der Einführung der elektronischen Datenverarbeitung und die Entwicklung vom Verkäufer- zum Käufermarkt, insbesondere hinsichtlich der geänderten und sich ständig ändernden Sortimentsgestaltung, nach dem Prinzip der Bedarfsorientierung bei der Berufsausbildung angemessen berücksichtigt werden.
- 3) Der Tätigkeitsschwerpunkt der Beschäftigten im Einzelhandel wird mit Sicherheit auch in Zukunft entsprechend der gesamtwirtschaftlichen Stellung des Einzelhandels im Verkaufsreich (Absatz) liegen. Die Ausbildung darf jedoch mit ebensolcher Sicherheit nicht nur auf die Verkaufsvorbereitung und -durchführung (einschließlich der Kundenberatung und des Bedienens der Kasse) beschränkt werden, sondern muß – um den zukünftigen Arbeitsplatzanforderungen gerecht zu werden und die Flexibilität und Mobilität des im Einzelhandel ausgebildeten Kaufmanns zu erhöhen – auch die übrigen Funktionsbereiche des Einzelhandelsbetriebes umfassen: Beschaffung, Lagerung, Personalwirtschaft, Rechnungswesen und Datenverarbeitung; denn auch in diesen Funktionsbereichen kann und muß er später – bei dem über den „Verkäufer“ hinaus erweiterten Berufsbild – tätig sein.
- 4) In allen unter Ziffer 3 umrissenen großen Ausbildungsbereichen stellen die warenbezogenen Kenntnisse und Fertigkeiten einen Kernbereich der Berufsausbildung dar. In Ergänzung zur Ausbildungsordnung sollen daher in voraussichtlich 19 fachlichen Ausbildungsplänen für bestimmte Bereiche (z. B. Textil und Bekleidung; Schuhe und Lederwaren; Wohnbedarf; Sportartikel) für den Lernort Betrieb rechtsverbindlich und detailliert Lernziele für warenbezogene Kenntnisse und Fertigkeiten festgelegt werden. Daß nach der Planung des BIBB dem Lernort Betrieb die Vermittlung warenkundlicher Spezialkenntnisse übertragen wird, muß hier aus schulischer Sicht besonders unterstrichen werden. Denn daraus kann und muß für die Schule die Konsequenz gezogen werden, daß diese Aufgabe nicht mehr – wie oft bisher – die Schule erfüllen muß, sondern diese dadurch „Freiraum“ gewinnt, den sie für die Vermittlung allgemeinerer warenbezogener und handlungsorientierter Qualifikationen nutzen kann [2].

2 Didaktischer Ansatz für die Curriculumentwicklung

Der Schwerpunkt der Neuordnungsdiskussion muß in eine gesamte Neustrukturierung des Curriculums für diesen geplanten Ausbildungsberuf eingebunden werden. Dann erübrigt sich auch der „Streit“ um eine „Allgemeine Warenlehre“, d. h. die Diskussion, wie „allgemein“ oder branchenspezifisch die Schule warenbezogene Kenntnisse und Fertigkeiten vermitteln soll.

Hier wird im Rahmen eines handlungstheoretischen Didaktik-Modells [3] als didaktischer Ansatz für die Curriculumentwicklung das berufliche Tätigkeitsfeld des Kaufmanns im Einzelhandel vorgeschlagen. Denn die Tätigkeit des Menschen ist die zentrale Kategorie dieses Modells [4]. Dieser Ansatz unterscheidet sich vom traditionellen Ansatz des betriebswirtschaftlichen Unterrichts (in der Schule), bei dem – auf den Einzelhandel bezogen – der warenkundliche Bereich nur fächermäßig ausgegliedert ist (z. B. in einer „Warenverkaufskunde“). Wie in der Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft der Betrieb mit unternehmerischer Zielfunktion Orientierungszentrum und Ausgangspunkt der wissenschaftlichen Forschung ist [5], ist beim traditionellen Schulunterricht nämlich auch der „Betrieb“ in diesem Sinne der Zentralbegriff und der didaktische Ausgangspunkt der Behandlung betriebswirtschaftlich-wissenschaftlicher Kenntnisse

und Erkenntnisse (entsprechend didaktisch reduziert) und damit nicht im Kontext für Handeln, sondern als theoretisches Konstrukt [6].

Berufsausbildung soll jedoch den Menschen befähigen, zukünftig als Arbeitnehmer seine Berufstätigkeit qualifiziert ausüben zu können. So kann nicht das Bild vom selbständigen Kaufmann Ausgangspunkt und Leitidee der Berufsausbildung sein, sondern das berufliche Tätigkeitsfeld, in dem der Jugendliche einmal arbeiten soll bzw. will. Leitidee und Ziel der Berufsausbildung muß demnach die Qualifizierung zum Kaufmann im Einzelhandel als Arbeitnehmer sein. Denn „rund 75 Prozent aller Erwerbstätigen des Einzelhandels sind in abhängiger Stellung beschäftigt“ [7].

Das zu entwickelnde Curriculum muß selbstverständlich auf den Forschungsergebnissen der jeweiligen Fachwissenschaft aufbauen und diese einbeziehen. Der didaktische „Zugriff“ zu den Fachwissenschaften erfolgt nur eben nicht nach dem jeweiligen Wissenschaftsmodell, sondern unter der Fragestellung: Welchen Beitrag kann die Fachwissenschaft leisten, um den Jugendlichen für seine praktische Berufstätigkeit zu qualifizieren. Dies geht nicht ohne Theorie; Theorie hat jedoch für den Berufstätigen nicht einen Wert „an sich“, sondern erfährt ihre Berechtigung und ihren Sinn immer erst in der Bewältigung praktischer Probleme. „Im beruflichen Problemlösungsprozeß hat die Theorie die Funktion, Ziel und Lösungsweg zu antizipieren und Transfer zu ermöglichen“ [8]. Der oft konstruierte, jedoch scheinbare Gegensatz zwischen Theorie und Praxis muß daher auch für den Lernprozeß selbst aufgehoben, d. h. Denken und Tun müssen verbunden werden. Bereits im Lernprozeß müssen Theorie und Praxis integriert werden, damit der Lernende durch Tun lernt, d. h. durch die Ausübung der Tätigkeit die Theorie erfährt, die zum Lösen praktischer Probleme relevant ist; denn keine Problemlösung ist ohne (selbst unbewußte) Theorie möglich. Der didaktische Ansatz hat somit auch höchst unterrichtspraktische Relevanz. Dieser Hinweis auf die aus handlungstheoretischer Sicht notwendige methodische Gestaltung des Unterrichts muß hier genügen [3].

3 Dimensionen des Tätigkeitsfeldes des Kaufmanns im Einzelhandel

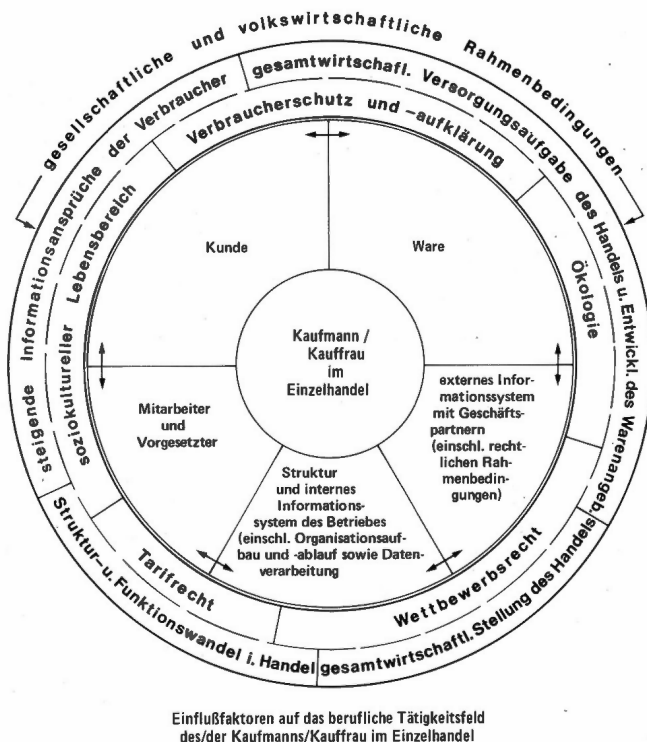
Das berufliche Tätigkeitsfeld des Kaufmanns im Einzelhandel ist – wie jedes andere auch – äußerst komplex und vielschichtig. Um es zum besseren Verständnis und besonders zum Zwecke der Berufsausbildung transparent zu machen, ist es zu strukturieren, zu akzentuieren und im Wege notwendiger und zunehmender Abstraktion auf wesentliche Merkmale zu reduzieren und damit gleichsam zu einer Allgemeingültigkeit zu führen. Im Zuge solcher Modellbildung lassen sich folgende Dimensionen herausstellen, die das Tätigkeitsfeld des Kaufmanns im Einzelhandel prägen; sie sind in einer Abbildung zusätzlich veranschaulicht (dabei sollen die Größenrelationen und schematischen Zuordnungen tendenzielle Aussagen zur Bedeutung und – teils gegenseitigen – Abhängigkeit der Teilaspekte andeuten).

3.1 Das unmittelbare Tätigkeitsfeld des Kaufmanns im Einzelhandel

Das unmittelbare Tätigkeitsfeld des Kaufmanns im Einzelhandel wird bestimmt durch die Tätigkeit mit 1. dem Kunden, 2. der Ware, 3. den Mitarbeitern und Vorgesetzten, 4. den technisch-ökonomischen Informationsmitteln bzw. -systemen innerhalb der Aufbauorganisation des Betriebes und der Ablaufstrukturierung der Arbeitsprozesse, 5. den Geschäftspartnern, Behörden, Kammern u. ä. Institutionen unter „Benutzung“ des externen Informationssystems.

Diese Dimensionen sind im Kreisinneren des Schaubildes dargestellt und so angeordnet worden, daß die hauptsächlich (nicht ausschließlich) auftretenden gegenseitigen Abhängigkeiten durch Doppelpfeile symbolisiert werden konnten; sie lassen sich wie folgt exemplifizieren:

- Der Kunde will eine bestimmte Ware kaufen, kauft jedoch aufgrund der Beratung durch den Kaufmann im Einzelhandel ein ganz oder teilweise anderes Produkt, das seinen Ansprüchen mehr entspricht.
- Im Wettbewerb mit anderen Anbietern wird die Ware von bestimmten Lieferanten bezogen.
- Die gegenseitige Abhängigkeit des externen und internen Informationssystems wird an dem Beispiel deutlich, wenn der Einzelhandelsbetrieb an das EDV-System eines Großhändlers oder der „Zentrale“ angeschlossen ist.
- Ein hierarchisch gegliederter oder kollegial geführter Betrieb bestimmt nicht nur das Betriebsklima. Auch ein Provisionsystem zeigt die Interdependenz dieser Dimensionen.
- Darf sich der Kunde den Kaufmann im Einzelhandel – wenn er Verkäufertätigkeit ausübt – „frei“ wählen oder wird er ihm „zugeteilt“?



Diese Dimensionen der Tätigkeit des Kaufmanns im Einzelhandel lassen darüber hinaus erkennen, daß die Handlungsfähigkeit zwei eng zusammenhängende und in gegenseitiger Wechselwirkung stehende Bereiche bzw. Komponenten hat: die Sozial- und die Sachkompetenz.

Sozialkompetenz wird hier verstanden als Interaktionsfähigkeit, d. h. als Fähigkeit des Menschen, mit anderen zu kommunizieren, wobei die Interaktionspartner in diesem offenen, dynamischen Prozeß wechselseitig beeinflusst werden [9]. Das erfordert z. B. die Fähigkeit,

- die Erwartungen und Bedürfnisse anderer erkennen zu können;
- sich selbst als Person in den Interaktionsprozeß einbringen zu können;
- sich auf immer neue und andere Situationen einstellen zu können;
- den/die Interaktionspartner in seiner/ihrer Identität zu akzeptieren.

Dieses Verständnis von Interaktionsfähigkeit zeigt, daß „soziales Handeln“ bzw. die Sozialkompetenz beim Kaufmann im Einzelhandel nicht auf die Verkaufstätigkeit reduziert werden darf, sondern im gesamten Tätigkeitsbereich notwendig ist; d. h. auch in der Auseinandersetzung mit den Mitarbeitern und Vorgesetzten sowie mit den Geschäftspartnern und anderen „Dritten“

unter Verwendung der technisch-ökonomischen Informationssysteme (z. B. auch des Schriftwechsels, des Ferngesprächs, der Auswertung der durch EDV aufbereiteten Informationen).

Sachkompetenz wird hier verstanden als Fähigkeit, über und mit Gegenstände(n) tätig sein (= handeln) zu können. Dazu sind Fertigkeiten im Umgang mit diesen Gegenständen erforderlich (z. B. Behandlung der Ware, Benutzung des Fernschreibers oder des Datensichtgerätes) sowie Kenntnisse über diese Gegenstände (z. B. Produkteigenschaften; Arbeitsweise der EDV-Anlage); dazu sind aber auch Kenntnisse notwendig über den Interaktionspartner, mit dem über die und mit den „Gegenständen“ kommuniziert wird (z. B. Geschäftsfähigkeit des Kunden; Vertretungsbeziehung des Verhandlungspartners einer juristischen Person; Weisungsbefugnis des Vorgesetzten). Die Sachkompetenz des Kaufmanns im Einzelhandel erfordert also warenkundliche, psychologische, soziologische, betriebswirtschaftliche und rechtliche Kenntnisse und Fertigkeiten. Sie reichen jedoch nicht aus, sondern er muß auch Kenntnisse und Erkenntnisse (d. h. Wissen) besitzen über:

3.2 Die gesellschaftlichen und volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Sie sind mittelbare, aber ebenso entscheidende Einflußfaktoren auf das berufliche Tätigkeitsfeld des Kaufmanns im Einzelhandel (und im doppelten Außenkreis des Schaubildes dargestellt). Wesentliche seien hier exemplarisch genannt:

- Nach den Vorschriften des Betriebsverfassungsgesetzes besteht z. B. ein Betriebsrat, eine Jugendvertretung.
- Das Wettbewerbsrecht regelt z. B. die Preisauszeichnungspflicht oder läßt unlauteren Wettbewerb durch Anbieter nicht zu.
- Umweltfolgen der Waren und deren Verpackung (Warenökologie) werden vom Hersteller und Einzelhandelsbetrieb berücksichtigt (oder nicht!).
- Warenrecht, Verbraucherschutz und Verbraucherpolitik sowie Fragen des Energieverbrauchs, der Gesundheit und Qualitätssicherung beeinflussen Sortimentsgestaltung und Käuferverhalten, erfordern aber auch eine qualifizierte und verbraucherorientierte Fachberatung.
- Der soziokulturelle Lebensbereich bestimmt nicht nur Käuferstruktur und -verhalten, sondern ebenso das – notwendige – Verhalten des Kaufmanns im Einzelhandel. So stellen Verkaufssituationen mit z. B. überwiegend Jugendlichen, Ausländern, Stammkundschaft oder Reisenden strukturell spezifische und unterschiedliche Anforderungen an den Kaufmann im Einzelhandel – bis hin z. B. zum Beherrschen einer Fremdsprache.
- Der Kaufmann im Einzelhandel muß jedoch auch informiert sein über die gesamtwirtschaftliche Versorgungsaufgabe des Handels und die Entwicklung der Warenangebots in Bezug auf Technologien und Trends der Warenproduktion.
- Er muß die gesamtwirtschaftliche Stellung und Bedeutung des Einzelhandels zwischen Produktion und Verbraucher einordnen können.
- Er erlebt „täglich“ die Auswirkungen der Struktur und des Funktionswandels im Handel auf seine Arbeitsbedingungen.
- Steigende Informations- und Kommunikationsansprüche der Verbraucher aufgrund der in den letzten Jahrzehnten gewandelten gesellschaftlichen Bedingungen (durch z. B. Verbraucherberatungsstellen, „test“) erfordern vom Kaufmann im Einzelhandel ein hohes Maß an branchenübergreifendem und naturwissenschaftlich-technischem Grundlagenwissen und Flexibilität in der Gesprächsführung.

4 Fächerstrukturierung des berufsbezogenen Lernbereichs in der Berufsschule

Entsprechend den in den letzten Jahren fertiggestellten KMK-Rahmenlehrplänen für andere Ausbildungsberufe des Berufsfeldes der Wirtschaft und Verwaltung (z. B. Industriekaufmann/-kauf-

frau, Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel) kann davon ausgegangen werden, daß sich auch der für diesen Ausbildungsberuf zu entwickelnde Rahmenlehrplan ausschließlich auf den berufsbezogenen Lernbereich bezieht, und zwar mit einem Umfang von sieben Wochenstunden. Die übrigen Wochenstunden Berufsschulunterricht werden nach den Bestimmungen der Länder festgelegt.

Für den durch eine KMK-Vereinbarung zu treffenden Fächerkanon im berufsbezogenen Lernbereich wird folgende Fächergliederung vorgeschlagen:

Volkswirtschaftslehre	1 WStd.
Handlungstheoretische Einzelwirtschaftslehre des Einzelhandels	4 WStd.
Rechnungswesen mit Datenverarbeitung	2 WStd.
	7 WStd.

Wie bei den übrigen neu geordneten kaufmännischen Ausbildungsberufen wird eine Volkswirtschaftslehre (Allgemeine Wirtschaftslehre) als wesentliches Element einer wirtschaftlichen Grundbildung für unbedingt notwendig gehalten. In diesem Fach sind insbesondere die oben genannten gesellschaftlichen und volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen als Einflußfaktoren auf das berufliche Tätigkeitsfeld des Kaufmanns im Einzelhandel einsichtig zu machen und einzuordnen in Wirtschaftsordnung und Wirtschaftslenkung.

Zentral- oder Leitfach sollte eine zu entwickelnde Handlungstheoretische Einzelwirtschaftslehre des Einzelhandels (HEE) für diesen Ausbildungsberuf sein, die entsprechend dem didaktischen Ansatz fächerübergreifend und interdisziplinär zu strukturieren ist. Hierzu müßten bzw. könnten die oben genannten Dimensionen des Tätigkeitsfeldes des Kaufmanns im Einzelhandel als Auswahl- bzw. Strukturierungskriterien herangezogen und die jeweiligen notwendigen wissenschaftlichen Lerninhalte zum Bewältigen und Beurteilen der Berufspraxis integriert werden. Eine inhaltliche Strukturierung erfolgt im nächsten Abschnitt.

In der betrieblichen Praxis werden die mit dem Rechnungswesen und der – vor allem automatisierten – Datenverarbeitung zusammenhängenden Arbeitsabläufe zunehmend komplexer und für den einzelnen unüberschaubar. Vielfach kann der einzelne Mitarbeiter im Einzelhandelsbetrieb auch gar keine Einblicke mehr in solche Arbeitsabläufe gewinnen bzw. sie gar nicht mehr ausüben, weil sie aus dem Einzelhandelsbetrieb bzw. der Filiale auf „Fremdbetriebe“ (z. B. Steuerberaterpraxis) bzw. die Zentrale ausgelagert sind. Da für diese notwendigen Tätigkeitsbereiche eines umfassend ausgebildeten Kaufmanns im Einzelhandel der Lernort Betrieb oft nur unter großen Anstrengungen (z. B. durch überbetriebliche Ausbildungsmaßnahmen) systematisch und fundiert ausbilden kann, kommt hier dem Lernort Schule die Aufgabe zu, dem Auszubildenden entsprechende Fertigkeiten (z. B. im Arbeiten mit Datensichtgeräten) zu vermitteln, ihm jedoch im Sinne eines Modellerns, vor allem am betrieblichen Arbeitsplatz, nicht mehr erkennbare betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu erschließen und die Datenspeicherorganisation einsichtig zu machen. Es sollten daher die entsprechenden Lerninhalte in einem Fach „Rechnungswesen mit Datenverarbeitung“ einschließlich der inhaltlich dazugehörenden Teile der Organisationslehre zusammengefaßt und aus der HEE ausgegliedert werden, in die an sich auch diese Lerninhalte entsprechend dem didaktischen Ansatz gehörten. Die nicht auf das Rechnungswesen und die Datenverarbeitung bezogenen Teile der Organisationslehre müssen aber in der HEE verbleiben.

5 Binnenstrukturierung der Handlungstheoretischen Einzelwirtschaftslehre des Einzelhandels

Wie jeder andere Kaufmann braucht auch der Kaufmann im Einzelhandel sein berufsbezogenes Fachwissen, d. h. die für die Ausübung seiner Berufstätigkeit notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten. Sie sollen in tendenzieller [10] Umsetzung des oben erläuterten didaktischen Ansatzes in einer „Fachkunde“ erwor-

ben werden, die Handlungstheoretische Einzelwirtschaftslehre des Einzelhandels genannt wird, um den didaktischen Ansatz in die Bezeichnung aufzunehmen und um Assoziationen zu einer (traditionellen) Betriebswirtschaftslehre des Einzelhandels zu vermeiden, in der grundsätzlich waren(verkaufs)kundliche Kenntnisse und Fertigkeiten ausgeklammert werden, die jedoch im realen Betrieb des Einzelhandels zentrale Steuerungsfunktion für die Betriebsabläufe haben. In diesem Fach sollen die sonst traditionellen Fächern zugeordneten und/oder aus verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen stammenden Lerninhalte integriert werden (z. B. betriebswirtschaftliche, rechtliche, warenkundliche, psychologische, soziologische, technologische, aber auch gesamtwirtschaftliche). Dies ist neu und sicherlich beim ersten „Eindenken“ schwer verständlich – zumal hier aus Platzgründen nur eine Grobstrukturierung (exemplarisch inhaltlich erläutert) erfolgen kann. Dabei soll die Bildung von Themenkreisen (= Hauptgliederungspunkte) und Themensektoren (= durch Spiegelstriche markiert) mit Beispielen von möglichen Lerninhalten (= in Klammern) nicht eine sachlogische und/oder zeitliche Gliederung des Unterrichts implizieren, sondern wesentliche Lerninhalte zu thematischen Schwerpunkten dieses Faches zusammenfassen; die Reihenfolge wurde allerdings nicht zufällig gewählt, sondern auch unter lernpsychologischen und tätigkeitsrelevanten Gesichtspunkten, nach denen die Ausbildung ablaufen sollte. Der Unterricht selbst müßte handlungs- und projektorientiert [11] gestaltet werden und folglich Lerninhalte aus verschiedenen Themenkreisen zusammenfügen; dies gilt insbesondere für die Themenkreise 2 und 3.

1) Die Struktur des Einzelhandelsbetriebes

- Der Auszubildende im Ausbildungsbetrieb (Rechte und Pflichten des Auszubildenden und Ausbildenden, Arbeitsschutz, Unfallverhütung und Umweltschutz)
- Betriebsformen des Einzelhandels (Gliederungsprinzipien; Branchen; Warenbereiche und -gruppen; Sortimente, Sortimentspolitik; Verkaufsformen)
- Aufbauorganisation des Einzelhandelsbetriebes (Funktionsbereiche, Verkaufsraum, Verkaufsorganisation)

2) Der Kunde

- Käufergruppen und -verhalten (Kundenstruktur, psychologische und soziologische Bestimmungsgründe der Kommunikation, Interaktionsformen, Rollenverhalten, Kundenansprüche, Kaufmotive, Verkaufstechnik)
- Verbraucherschutz und Verbraucherberatung (Käuferinformation, Beratung, Beeinflussung des Kunden durch die Werbung, Informationsquellen, Umweltfolgen der Ware und deren Verpackung)
- Kaufvertrag (Geschäftsfähigkeit, Zustandekommen, Störungen, Sonderfälle)
- Kassieren (Kassensysteme, Zahlungsmittel und -arten, Abrechnung)

3) Die Ware

- Technologien und Trends der Warenproduktion (Überblick über Herstellungsverfahren sowie Rohstoffe und deren Gewinnung und Nutzung)
- Verwendungsmöglichkeiten der Ware (Produkteigenschaften und -informationen, Verwendungszwecke, Gebrauchseigenschaften, verbrauchergerechte Präsentation, Verpackungsarten und -technologien, Warenstandardisierung)
- Warenlagerung (Warenannahme und -kontrolle, Lagergrundsätze und Bestandsüberwachung, Warenpflege, rechtliche Vorschriften)
- Verkaufsvorbereitung und -förderung (Auszeichnung, Werbung, Absatzplanung, Markenartikel; jeweils einschließlich entsprechender Rechtsvorschriften)

4) Die menschliche Arbeit im Betrieb

- Mitarbeiter (Rechte und Pflichten des Arbeitnehmers und Arbeitgebers; Einflußfaktoren auf das Betriebsklima unter

besonderer Berücksichtigung des eigenen Interaktionsverhaltens; Führungsstile, Vollmachten und Weisungsbefugnisse im Ausbildungsbetrieb, leitende Angestellte, Arbeitszeitregelung; Arbeitnehmerverbände)

- Der Unternehmer (Rechtsstellung des Kaufmanns, Unternehmungsformen im Einzelhandel, Firma; Arbeitgeberorganisationen)
- Ordnung und Rechtsschutz der betrieblichen Arbeit (Tarifvertrag, Mitwirkung und Mitbestimmung im Betrieb, Arbeitsschutzgesetze, Arbeitsgerichte)
- Entlohnung der betrieblichen Arbeit (Lohn- und Gehaltsabrechnung und -zahlung, Gewinn- und Kapitalbeteiligung, Einkommensteuer)

5) Das interne Informationssystem des Betriebes

- Ablauforganisation (Strukturierungsgrundsätze, Arbeitsabläufe im Betrieb)
- Warenwirtschaftssystem (Erfassung, Verarbeitung und Auswertung warenwirtschaftlicher Daten, Bearbeitung von Statistiken)
- Verwaltungstätigkeiten (Einführung in den Schriftverkehr, Vordrucke im Betrieb, Schriftgutverwaltung und -ablage, Karteien, Terminplanung und -überwachung)

6) Das externe Informationssystem des Betriebes

- Stellung des Einzelhandels (gesamtwirtschaftliche Aufgabe, Wettbewerb einschl. Rechtsvorschriften; Problem: Abstimmung mit der Volkswirtschaftslehre!)
- Warenbeschaffung (Bedarfsermittlung, Bezugsquellen, Liefer- und Zahlungsbedingungen, Angebotsprüfung, Bestellung, Terminüberwachung, Mängelrüge, Leistungs- und Annahmeverzug, Zahlungsverkehr – einschl. Kreditinstitute –, Handelsvertreter und andere Vermittler bei Vertragsabschlüssen; ergänzende Hinweise zu Unternehmungsformen und Vertretungsberechtigung)
- Güter- und Nachrichtenverkehr (Frachtführer, Spediteur, Lagerhalter; Fernsprecheverkehr, Telex, Telefax, Teletex)
- weitere Außenbeziehungen des Einzelhandelsbetriebes (Industrie- und Handelskammer, Einzelhandelsverband, Versicherungen, Finanzamt, Berufsschule; Betriebssteuern und Abgaben)

Wie oben erwähnt, werden bei diesem didaktischen Konzept vor allem auch grundlegende warenkundliche Lerninhalte als wesentliche Bestandteile in die HEE integriert. Nicht, weil ihnen kein besonderer Stellenwert beigemessen wird, sondern gerade, weil die Ware für den Kaufmann im Einzelhandel eine solche Bedeutung hat, daß gleichsam „um sie“ herum alle übrigen theoretischen Kenntnisse und Fertigkeiten angeordnet werden müssen und durch die Auseinandersetzung mit der Ware die theoretisch relevanten betriebswirtschaftlichen, rechtlichen, psychologischen, gesamtwirtschaftlichen u. a. Kenntnisse erworben werden, die für die Berufsausübung des Kaufmanns im Einzelhandel wichtig sind. Dies erfordert für den Berufsschulunterricht logischerweise und notwendig ein gewisses Maß an Allgemeingültigkeit und damit Transferierbarkeit des gewonnenen Wissens, schließt aber nicht aus – sondern wird hier ausdrücklich gefordert –, daß der Wissenserwerb konkret an der und über die Ware erfolgt, was allerdings nur exemplarisch geschehen kann, aber eben nicht in einem isolierten Fach Warenverkaufskunde (so die Bezeichnung in Nordrhein-Westfalen bei der jetzigen Verkäufersausbildung), sondern als Teil der HEE. Warenspezifische Kenntnisse können nur und müssen im Lernort Betrieb vermittelt werden; dazu werden die fachlichen Ausbildungspläne detailliert und lernzielorientiert erarbeitet. Nach dem hier vorgestellten und grob strukturierten Konzept kann es nur einen einheitlichen warenkundlichen Lehrplan geben, der Teil der HEE ist. Nur dann kann Schule ihren Beitrag leisten, Zusammenhänge theoretisch zu erschließen und zu reflektieren.

6 Auswirkungen auf Schule und Betrieb

Abschließend seien thesenartig wesentliche Auswirkungen dieses didaktischen Konzepts auf Schule und Betrieb genannt, und zwar jetzt nur bezogen auf die vorgeschlagene HEE unter besonderer Berücksichtigung der integrierten warenkundlichen Lerninhalte (ohne branchenspezifische Spezialkenntnisse, die der Betrieb zu vermitteln hat).

6.1 Schule

- Die (wenigen) Lehrer in Großstädten mit branchenbezogenen Klassen und evtl. noch kleinen Lerngruppen, die sich in einen branchenspezifischen Warenkundeunterricht eingearbeitet haben, verlieren ihre „Spezialistenpräferenz“.
- Die (vielen) Lehrer in Schulen mit branchengemischten Klassen erhalten ein didaktisches Konzept, nach dem sie alle Auszubildenden der verschiedenen Branchen gemeinsam unterrichten und deren Praxiserfahrung exemplarisch und verifizierend einbringen lassen können.
- Alle Lehrer, die das Fach HEE unterrichten sollen, müssen durch eine umfassende diesbezügliche Lehrerfortbildung darauf vorbereitet werden; in der ersten Phase der Lehrerausbildung müßte den Studenten ein entsprechendes Wissenschaftskonzept im Sinne einer Arbeitsorientierten Einzelwirtschaftslehre des Handels [5] angeboten werden.
- Die Schüler, die bis jetzt branchenspezifischen Warenkundeunterricht erhalten haben, können ihre technologischen Warenspezialkenntnisse nicht mehr in der Schule lernen.
- Die Schüler in branchengemischten Klassen brauchen sich ihre Warenkenntnisse in der Schule nicht mehr durch das Lesen des Lehrbuches anzueignen, da der Lehrer die spezifische Fachkompetenz für z. B. bis zu zehn unterschiedliche Branchen in einer Klasse gar nicht haben und solche speziellen warenkundlichen Kenntnisse „gleichzeitig“ (selbst als geübtester „Gruppenarbeitsmethodiker“) gar nicht vermitteln kann.
- Die Schüler erhalten eine breite, fundierte Grundausbildung, die sie für ihre zukünftige Position als Arbeitnehmer stabiler absichert als bei einer engspurigen branchenspezifischen Warenkundeausbildung (in der Schule); sie werden flexibler und mobiler im Hinblick auf den sich ständig ändernden Arbeitsmarkt durch wandelnde betriebliche Sortiments- und Arbeitsstrukturen.
- Eine Anschaffung umfangreicher – schon nach kurzer Zeit technisch und modisch überholter – Warenbestände verschiedenster Warengruppen erübrigt sich zugunsten einer Bereitstellung weniger und typischer „Repräsentanten“ der Warengruppen nach dem Grundsatz des Exemplarischen.
- Die Ausstattung der Schule mit Computerarbeitsplätzen wäre allerdings hilfreich, um die Schüler anhand von didaktisch strukturierten „Modell“-Programmen die dadurch dann überschaubaren betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge des Warenwirtschaftssystems zu erschließen, was betriebliche Praxis wegen der großen Komplexität der realen Programme oft nicht mehr leisten kann.

6.2 Betrieb

- Die Auszubildenden bzw. Ausbilder müssen ihre Verantwortung für die fachliche Ausbildung nach den zu entwickelnden neuen fachlichen Ausbildungsplänen als rechtsverbindliche Bestandteile der Ausbildungsordnungen selbst tragen und die Ausbildung – bei hochspezialisierten Betrieben gegebenenfalls in überbetrieblichen Ausbildungsmaßnahmen – übernehmen.
- Die Auszubildenden erhalten eine praxisorientierte und -gerechte Ausbildung, die ihnen Spezialkenntnisse vermittelt und aufgrund der im Fach HEE (in der Schule) erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten Transferleistung ermöglicht.
- Im Betrieb ist die konkrete Ware in all ihrer aktuellen Vielfalt (sowieso) vorhanden, an der und durch die gelernt werden kann.

BIBLIOGRAPHIE – einführende Literatur zum Thema –

- BUCK, B.: Verkaufstätigkeit als soziales Handeln. Konzept und erste Erfahrungen des Projekts Ausbildungsmittel für den Einzelhandel. In: Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis, 10. Jg. (1981), Heft 5, S. 21–27
- EHRKE, M.: Qualifikation und Berufsausbildung im Warenhandel, Düsseldorf 1981
- KÜTHE, E.: Einzelhandelsmarketing – Plädoyer für ein integratives Fach. In: Wirtschaft und Erziehung, Heft 11/1977, S. 306 ff.
- SCHENKEL, P.: Die Auffassung des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) zur Berufsausbildung im Einzelhandel. In: Heft 15 der Sonderschriftenreihe des VLW zum Einzelhandelstag 1982, S. 12 ff.
- VOLPERT, W.: Handlungsstrukturanalyse als Beitrag zur Qualifikationsforschung, Köln 1974

Weiterführende Literatur:

Vgl. die Anmerkungen in diesem Beitrag

Anmerkungen

- [1] Vgl. Schenkel, P.: Die Auffassung des BIBB zur Berufsausbildung im Einzelhandel. Heft 15 der Sonderschriftenreihe des VLW zum Einzelhandelstag 1982, S. 12 ff.
- [2] Vgl. dazu auch Küthes Plädoyer für ein integratives Fach Einzelhandelsmarketing, das in das im folgenden entwickelte Konzept integriert werden könnte, jedoch um wesentliche Aspekte des Verbrauchers und der Gesamtwirtschaft erweitert werden muß (Küthe, E.: Einzelhandelsmarketing – Plädoyer für ein integratives Fach. In: Wirtschaft und Erziehung, Heft 11/1977, S. 306 ff.).
- [3] Vgl. Halfpap, K.: Dynamischer Handlungsunterricht – Ein handlungstheoretisches Didaktikmodell –, erscheint im Herbst 1983 (bei Winkler, Darmstadt). Mit der Kennzeichnung des Ansatzes eines theoretischen Modells wird das Grundaxiom bzw. der Ausgangspunkt der wissenschaftlichen Betrachtungsweise offengelegt, „der nicht mehr

weiter zurückgeführt werden kann“ (Ulrich, H.: Die Unternehmung als produktives soziales System, Berlin–Stuttgart 1968, S. 40 f.). Dabei kann es nicht um die Beurteilung einer möglichen „Richtigkeit“ gehen, sondern lediglich gegebenenfalls um eine Prüfung der logischen Widerspruchsfreiheit der Ableitungen. „Die entscheidende Frage, ob ein bestimmter Ansatz für die Erkenntnisgewinnung und -darstellung zweckmäßig sei, läßt sich nicht wissenschaftstheoretisch zum Voraus, sondern nur nachträglich aufgrund der Erkenntnisse, die davon ausgehend gewonnen und dargestellt werden können, beurteilen.“ – Die Handlungstheorie vereint verschiedene psychologische Teiltheorien, z. B. die Entscheidungs- und Motivationstheorie (vgl. Werbik, H.: Handlungstheorien, Stuttgart–Berlin–Köln–Mainz 1978), die Arbeits- bzw. Ingenieurpsychologie, 2. Aufl., Bern–Stuttgart–Wien 1978), aber auch die sozial-kognitive Lerntheorie (vgl. Bandura, A.: Sozial-kognitive Lerntheorie, Stuttgart 1979).

- [4] Vgl. Tomaszewski, T.: Tätigkeit und Bewußtsein, Weinheim–Basel 1978.
- [5] Allerdings beginnt auch in der Wissenschaft ein Umdenken. So hat eine Gruppe von Wissenschaftlern der traditionellen – wie sie es nennen – kapitalorientierten Betriebswirtschaftslehre das Konzept einer Arbeitsorientierten Einzelwirtschaftslehre entgegengesetzt, das die Arbeitnehmerinteressen in den Vordergrund stellt. Vgl. dazu Projektgruppe im WSI: Grundelemente einer Arbeitsorientierten Einzelwirtschaftslehre, WSI-Studie Nr. 23, Köln 1974.
- [6] Vgl. dazu auch Halfpap, K.: Handlungstheoretischer Ansatz für die (schulische) kaufmännische Berufsausbildung. In: Boehm, U. u. a. (Hg.): Rationalisierung der Büroarbeit und kaufmännische Berufsausbildung, Frankfurt/New York 1982, S. 55 ff.
- [7] Kutscha, G.: Vermittlung funktionaler, sozialer und humaner Kompetenzen als Ausbildungsproblem im Bereich des Einzelhandels. Wirtschaftswissenschaftliche Diskussionsbeiträge der Universität Oldenburg 9/81, S. 19.
- [8] Wiemann, G.: Zukunftssicherung des „Dualen Systems“ durch gezielte Reformen. In: Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis, 8. Jg. (1979), Sonderheft, S. 14–25.
- [9] Vgl. Krappmann, L.: Soziologische Dimensionen der Identität. 5. Aufl. Stuttgart 1978.
- [10] Die Lernbereiche Volkswirtschaftslehre und Rechnungswesen mit Datenverarbeitung wurden fächermäßig ausgegliedert.
- [11] Vgl. dazu z. B. Lachenmann, G.: Ein handlungstheoretischer Ansatz für den Unterricht in Warenkunde. In: Wirtschaft und Erziehung, Heft 9/1981, S. 311 ff. Eine allgemeine Darstellung erfolgt in Halfpap 1983 (vgl. Anmerkung [3]).

UMSCHAU

Wolf-Dieter Bohnstedt

Neue Konzeption für die Berufsausbildung in der Seeschifffahrt: Erlaß der Schiffsmechaniker-Ausbildungsverordnung

Mit der Schiffsmechaniker-Ausbildungsverordnung (SMAusbV), die die Bundesminister für Verkehr und für Arbeit und Sozialordnung im Einvernehmen mit dem Bundesminister für Bildung und Wissenschaft am 24. März 1983 erlassen haben (BGBl. I S. 338) und die am 1. April 1983 in Kraft getreten ist, wurde eine neue Konzeption für die Berufsausbildung in der Seeschifffahrt geschaffen. Die Berufsbezeichnung „Schiffsmechaniker“ drückt aus, daß die Berufsausbildung von dem ursprünglichen seemännischen Arbeitsbereich, dem Decksbetrieb, auch auf den anderen großen Arbeitsbereich an Bord, den Maschinenbetrieb ausgeweitet wird. Der Schiffsmechaniker (SMch) soll durch seine Ausbildung befähigt werden, in beiden Bordbereichen vollwertige Arbeit leisten zu können.

1 Ziele der Neuordnung der seemännischen Berufsausbildung

Die Neuordnung der Berufsausbildung trägt der technischen und wirtschaftlichen Entwicklung in der Seeschifffahrt Rechnung: Größere Schiffe als früher werden mit weniger Besatzungsmitgliedern gefahren. Damit erhält das einzelne Besatzungsmitglied umfangreichere und unterschiedlichere Aufgaben an Bord, und das erfordert gut und vielseitig ausgebildete Besatzungen. Seit mehreren Jahren werden daher viele Schiffe mit Mehrzweckbesatzungen gefahren, bei denen die einzelnen Besatzungsmitglieder sowohl im Bereich „Deck“ als auch „Maschine“ tätig sein können. Die Befähigung für diese Tätigkeit kann bisher durch eine berufliche Fortbildung, die auf der Grundlage einer Berufsausbildung zum Matrosen oder in einem Metallberuf vermittelt