



Handel ist Wandel: Die modernisierte Einzelhandelsausbildung

► Für den großen Wirtschaftsbereich Einzelhandel wurden die Ausbildungsberufe Verkäufer/-in und Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel grundlegend modernisiert. Es wurde ein Gesamtkonzept entwickelt, das identische Inhalte in den ersten beiden Ausbildungsjahren enthält und flexible Auswahlmöglichkeiten bietet. Auf diese Weise sollen die Durchlässigkeit zwischen beiden Ausbildungsberufen und damit auch die Durchstiegsmöglichkeiten für Verkäufer(innen) verbessert werden. Wesentliche inhaltliche Neuerungen bestehen bei der Neufassung der Warenkunde, der Warenwirtschaft, des Rechnungswesens, der Anwendung von Informations- und Kommunikationstechniken und der Kundenorientierung sowie in der Aufnahme unternehmerischer Selbstständigkeit als Zusatzqualifikation. Ab August 2004 kann nach den neuen Ausbildungsbestimmungen ausgebildet werden.



HANNELORE PAULINI-SCHLOTTAU

Wiss. Mitarbeiterin im Arbeitsbereich
„Kaufmännische Dienstleistungsberufe und
Berufe der Medienwirtschaft, A.WE.B“
im BIBB

Die Ausbildungsberufe des Einzelhandels gehen in strukturell und inhaltlich stark veränderter Form im neuen Ausbildungsjahr an den Start. Es sind eine Fülle von Pflicht- und Wahlqualifikationseinheiten vorgesehen, die nach dem Bedarf der Betriebe und den Bedürfnissen und Neigungen der Auszubildenden kombiniert werden können und eine bessere Durchlässigkeit gewährleisten. Die alten Ausbildungsbestimmungen beider Ausbildungsberufe waren veraltet und waren, bezogen auf die Entwicklung dieses Wirtschaftsbereichs, in das Hintertreffen geraten: Die der Verkäufer/-innen datieren aus dem Jahr 1968, die der Kaufleute im Einzelhandel aus dem Jahr 1987. Ihre Modernisierung war schon seit vielen Jahren überfällig.

Rahmenbedingungen und Entwicklungstendenzen des Einzelhandels

Der Wirtschaftsbereich Einzelhandel mit 2,5 Mio. Beschäftigten und über 100.000 Auszubildenden in den Berufen Verkäufer/-in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel ist seit Jahren einem enormen Strukturwandel unterworfen, auch gefördert durch konjunkturelle Schwankungen.¹ Die Entwicklungen sind geprägt von Rationalisierungs- und Konzentrationsprozessen, Umsatzrückgang, Personalabbau², ruinösem Preiswettbewerb sowie Konsumzurückhaltung der Kunden. Während – bedingt durch den starken Preiswettbewerb – die Marktanteile von discountorientierten Betrieben zugenommen haben, schrumpfen die der inhabergeführten Fachgeschäfte und Warenhäuser.³ Es zeigt sich jedoch, dass die aggressive Preispolitik an ihre Grenzen stößt und in den Einzelhandelsunternehmen zunehmend eine Änderung der Unternehmenspolitik propagiert wird. Der Einzelhandel in seiner Mittlerposition zwischen Endverbraucher, Lieferanten und Produzenten kann nicht beliebig Personal abbauen, sondern benötigt für den Verkauf qualifiziertes Personal, für dessen Rekrutierung und Bestandssicherung er selbst sorgen muss, um erfolgreich am Markt überleben zu können.

Die Entwicklungstendenzen zeigen, dass auch bei der Sortimentsgestaltung Veränderungen feststellbar sind: Warenbereiche werden zu neuen Kombinationen und Bedarfsbündeln zusammengefasst, bzw. ständig wechselnde Sortimente bestimmen den Marktauftritt des Unternehmens. Auch zeigt sich die Notwendigkeit, Kundenorientierung und -service zu verstärken, besonders in Zeiten, in denen sich ein Einzelhandelsgeschäft vom anderen kaum noch unterscheidet. Hier wird eine Chance gesehen, sich mit dem Fokus auf Kundenorientierung auf dem Markt behaupten zu können. Gleichzeitig werden Informations- und Kommunikationssysteme und -techniken genutzt und durchdringen sämtliche Geschäftsprozesse. Der Einsatz von Warenwirtschaftssystemen hat sich umfassend durchgesetzt, auch in kleinen und mittleren Unternehmen.⁴

Ein weiterer Trend besteht in der Belebung der unternehmerischen Selbstständigkeit. Die Konzentrationsprozesse haben zwar zugenommen, aber gleichzeitig werden verschiedene Formen von Selbstständigkeit attraktiver, wie der Anschluss an Einkaufsverbände, -genossenschaften, Franchisekonzepte sowie die Entstehung von Ich-AGs. Die Entwicklungen haben erhebliche Auswirkungen auf die Qualifizierungsprozesse in Einzelhandelsbetrieben und somit auf die Ausbildung. Durch modern gestaltete Ausbildungsgänge soll die Attraktivität des Einzelhandels bei der Berufswahl der Jugendlichen und jungen Erwachsenen gesteigert werden; flexibel gestaltete Ausbildungsberufe bilden die Voraussetzung dafür, auch Ausbildungsbetriebe für die Ausbildung zu gewinnen, die früher aufgrund ihrer Spezialisierung nicht ausgebildet haben.

Die Wichtigkeit der Modernisierung der Einzelhandelsberufe zeigt sich auch an ihrem quantitativen Umfang. Die Zahl der Auszubildenden bei *Verkäufern/-innen* hat sukzessive zugenommen, von 1991 mit knapp 24 Tsd. auf gut 27 Tsd. im Jahre 2002 (13 Prozent). Die *Kaufleute im Einzelhandel* haben zahlenmäßig abgenommen, von knapp 77 Tsd. im Jahre 1991 auf gut 74 Tsd. im Jahre 2002 (4 Prozent).⁵ Die Zuwächse bei der zweijährigen Ausbildung der *Verkäufer/-innen* entsprechen in etwa den Verlusten bei der dreijährigen Ausbildung der Kaufleute im Einzelhandel. Mit ca. 100.000 Auszubildenden wird jedoch noch immer eine beachtliche Ausbildungsleistung erbracht.

Strukturkonzept der neuen Einzelhandelsberufe

Der Neukonzeption der Einzelhandelsberufe berücksichtigt die skizzierten Veränderungen und Entwicklungen ebenso wie die heterogene Struktur des Einzelhandels durch eine flexibler und differenzierter gestaltbare Ausbildung mittels Pflichtqualifikationseinheiten (PEs) und Wahlqualifikationseinheiten (WEs).

Die Ausbildung für Verkäufer/-innen umfasst acht PEs, die in den ersten beiden Ausbildungsjahren in 21 Monaten vermittelt werden. Sie beinhalten die grundlegend erforderlichen Inhalte für alle Betriebsformen des Einzelhandels. Die WEs I stellen eine Vertiefung der PEs dar. Durch die Wahlmöglichkeit kann auf die spezifischen Anforderungen der unterschiedlichen Betriebsformen reagiert werden. Zum Beispiel kann die WE „Warenannahme, Warenlagerung“ von großflächigen Betriebsformen gewählt werden, wenn diese einen umfangreichen Warenannahme-Bereich haben. Die WE „Beratung und Verkauf“ ist für beratungsintensive Unternehmen, wie z. B. für inhabergeführte Fachgeschäfte, Warenhäuser und Fachmärkte, geeignet. Die WE „Kasse“ ist für discountorientierte Betriebe mit einem großen Kassenbereich bestimmt. Die WE „Marketingmaßnahmen“ ist für Unternehmen vorgesehen, die ständig wechselnde Sortimente im Angebot haben und bei denen Warenpräsentation und Verkaufsförderung eine große Rolle spielen.

Wer einen Ausbildungsvertrag *zum Verkäufer/zur Verkäuferin* abgeschlossen hat, kann nach Absolvieren der PEs eine der vier WEs I auswählen, im zweiten Ausbildungsjahr für drei Monate absolvieren und danach die Abschlussprüfung ablegen. Wer einen Ausbildungsvertrag *zum Kaufmann/zur Kauffrau im Einzelhandel* abgeschlossen hat, setzt die Ausbildung im dritten Ausbildungsjahr fort.

Die Ausbildung der Kaufleute im Einzelhandel umfasst die PEs sowie die WEs I (wie bei den Verkäufern/-innen) und drei aus sieben WEs II sowie eine zusätzliche PE.

In der PE „Einzelhandelsprozesse“ im dritten Ausbildungsjahr sollen entlang der Wertschöpfungskette die Kernprozesse sowie die unterstützenden Prozesse im Einzelhandel mit Schwerpunkt im Verkauf im Überblick beherrscht werden. Sie wird – je nach Bedarf und Betriebsform – vertieft und spezieller in den WEs behandelt. Darüber hinaus kann auch eine zusätzliche WE „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ gewählt werden, die nicht in der Abschlussprüfung berücksichtigt wird. Die einzelnen WEs werden im Ausbildungsvertrag festgelegt.

Veränderter Stellenwert der Warenkunde

Es wird nicht mehr die Breite und Tiefe eines Warensortiments im Rahmen eines Fachbereichs vermittelt, sondern der Umfang und die Ausprägung der Warenkunde kann – je nach Betriebsform und Branche sowie in Abhängigkeit vom Grad der Beratungstätigkeit – optional gewählt werden. Diese Differenzierung zeigt sich in der dreistufigen Verankerung im Ausbildungsrahmenplan:

- In der PE „Warensortiment“ ist die Breite der Warenkunde als Pflichtprogramm im ersten und zweiten Ausbildungsjahr für alle Unternehmen obligatorisch.

- In der WE „Beratung und Verkauf“ im zweiten Ausbildungsjahr sind für den beratungsintensiven Verkauf tiefe Warenkenntnisse in einem Warenbereich vorgesehen.
- Zusätzliche Warenkenntnisse können im dritten Ausbildungsjahr in der WE „Beratung, Ware und Verkauf“ vermittelt werden.

Da die Sortimente in den Betrieben unterschiedlich geschnitten und der dynamischen Entwicklung unterworfen sind, wurde keine Liste mit Warensortimenten in die Ausbildungsvorschriften aufgenommen. Eine solche Zusammenstellung mit Empfehlungscharakter soll zu einem späteren Zeitpunkt erarbeitet werden.

In der Ausbildungsordnung wird zwischen Warensortiment, Warenbereich und Warengruppe unterschieden. Dabei ist ein *Warenbereich*, in dem die Auszubildenden Warenkenntnisse erwerben, Teil des *Warensortiments* eines Unternehmens. Ein Warenbereich besteht aus mindestens zwei Warengruppen und umfasst artverwandte Artikel. Ein Warenbereich mit den dazugehörigen Warengruppen wird vom Ausbildungsbetrieb zusammengestellt, in den betrieblichen Ausbildungsplan verbindlich aufgenommen und im Berichtsheft dokumentiert.

Abbildung 1 Qualifikationseinheiten in den Einzelhandelsberufen

Pflichtqualifikationseinheiten (PEs) + Wahlqualifikationseinheiten (WEs II) 0. Einzelhandelsprozesse (Pflicht) 1. Beratung, Ware, Verkauf 2. beschaffungsorientierte WaWi 3. warenwirtschaftliche Analyse	4. Kaufm. Steuerung und Kontrolle 5. Marketing 6. IT-Anwendungen 7. Personal plus Zusatzqualifikation: Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit	3. Jahr
Wahlqualifikationseinheiten (WEs I)	1. Warenannahme, Warenlagerung 2. Beratung + Verkauf 3. Kasse 4. Marketingmaßnahmen	2. Jahr
Pflichtqualifikationseinheiten (PEs)	1. Der Ausbildungsbetrieb 2. Information und Kommunikation 3. Warensortiment 4. Grundlagen von Beratung + Verkauf 5. Servicebereich Kasse 6. Marketinggrundlagen 7. Warenwirtschaft 8. Grundlagen des Rechnungswesens	1. + 2. Jahr

Eine wesentliche Neuerung bei der Warenkunde ist, dass Warenwissen mit unterschiedlicher Vermittlungstiefe angeboten wird, je nachdem, ob Betriebe beim Verkauf Beratung anbieten. Erworben werden soll auch die Fähigkeit, sich selbstständig neue Warenkenntnisse anzueignen sowie die Fähigkeit, bekannte Inhalte auf neue Sachverhalte anzuwenden (Transferfähigkeit).

Die Warenkunde hat wie bisher eine Relevanz für die mündliche Abschlussprüfung, in der der gewählte Warenbereich berücksichtigt wird, jedoch in unterschiedlicher Ausprägung in Abhängigkeit von den gewählten WEs. Der Warenbereich muss vor der Abschlussprüfung zusammen mit den gewählten WEs bei der zuständigen Stelle gemeldet werden; gleichzeitig gibt das Berichtsheft Hinweise über den gewählten Warenbereich und die dazugehörigen Warengruppen.

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

Schwerpunktverlagerung des Rechnungswesens

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

Geschäftsprozessorientierung

Wie in anderen kaufmännischen Ausbildungsberufen hat die Prozessorientierung als Prinzip der Strukturierung der Arbeit in den Betrieben auch Eingang in die Einzelhandelsausbildung gefunden. Dieses strukturierende Prinzip korrespondiert mit dem Wechsel von der Fachsystematik zur Prozessorientierung. Die Geschäftsprozessorientierung ist in die PEs des dritten Ausbildungsjahres integriert. Dabei wird von folgendem Verständnis ausgegangen: Die Einzelhandelsprozesse können aufgeteilt werden in die *Kernprozesse und die dabei unterstützenden Prozesse*. Die Kernprozesse im Einzelhandel umfassen die Prozesse vom Einkauf über Sortimentsgestaltung und logistische Prozesse bis zum Verkauf, die unterstützenden Prozesse beinhalten Rechnungswesen, Personalwirtschaft, Marketing, IT-Anwendungen und warenwirtschaftliche Analysen. Die Einzelhandelsprozesse sind miteinander vernetzt und orientieren sich an dem Ablauf im Rahmen der Wertschöpfungskette. Deren Schnittstellen ebenso wie die Qualitätssicherung auf den unterschiedlichen Stufen müssen im Überblick beherrscht werden.

Zusatzqualifikation „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“

In die Einzelhandelsberufe wird als inhaltliche Innovation unternehmerische Selbstständigkeit als Zusatzqualifikation aufgenommen. Das sind gleichzeitig zwei Neuerungen: das Thema unternehmerische Selbstständigkeit und die Aufnahme einer nicht abprüfaren WE in eine Ausbildungsordnung, die den Charakter einer Zusatzqualifikation hat. Für diese WE können die Kammern eine Zusatzprüfung

nach § 44 BBiG anbieten, für die nach dem erfolgreichen Absolvieren ein Zertifikat erteilt wird. Ergebnisse eines Forschungsprojektes des BIBB⁶ haben gezeigt, dass der Grundstein für Selbstständigkeit frühzeitig gelegt werden muss. Bereits in der beruflichen Erstausbildung sollten die Selbstständigkeit als berufliche Perspektive sowie die Voraussetzungen, Risiken und Chancen von Übernahme und Gründung eines Betriebes thematisiert werden.

Rahmenlehrplan

Während die betriebliche Ausbildung in Pflicht- und Wahlqualifikationseinheiten aufgeteilt ist, um der Heterogenität der Unternehmen Rechnung zu tragen, ist der Rahmenlehrplan einheitlich strukturiert. Er enthält grundlegend die Inhalte der WEs, die in der betrieblichen Ausbildung differenziert und vertieft werden.

Es wurde – ebenso wie in der betrieblichen Ausbildung – ein einheitliches Konzept für beide Ausbildungsberufe erarbeitet, wobei die ersten beiden Ausbildungsjahre identisch sind.

Das Lernfeldkonzept der KMK für die Strukturierung der einzelnen Lernfelder orientiert sich an dem Konzept der Handlungsorientierung. Die Lernfelder der Einzelhandelsberufe sind so konzipiert, dass sie konkrete berufliche Handlungssituationen umfassen. So sind auch die Informationstechnik, Fremdsprachen und der Aspekt der Nachhaltigkeit integrativ in den Lernfeldern enthalten.

Die Lernfelder müssen in den unterrichtlichen Situationen vor Ort konkretisiert werden. (vgl. Abb. 2)

Prüfungskonzept

Auch das Prüfungskonzept der beiden Ausbildungsberufe wurde einheitlich gestaltet (vgl. Abb. 3):

- Die *Zwischenprüfung* für beide Ausbildungsberufe ist gleich. Sie enthält die Inhalte des ersten Ausbildungsjahres. Es ist eine schriftliche Prüfung mit der Dauer von höchstens 120 Minuten. Als Gebiete sind „Marketing und Verkauf“, „Kassieren und Rechnen“ sowie „Wirtschafts- und Sozialkunde“ vorgesehen.
- Bei der *schriftlichen Abschlussprüfung* wurden drei Prüfungsbereiche – vergleichbar zu anderen kaufmännischen Ausbildungsberufen – bestimmt. Die Prüfungsdauer wurde in den beiden Einzelhandelsberufen beim ersten profilgebenden Prüfungsbereich (bei Verkäufer/-in „Verkauf und Marketing“, bei Kaufleuten im Einzelhandel „kaufmännische Handelstätigkeit“) auf 120 Minuten, beim zweiten fachlich-kaufmännischen Prüfungsbereich (bei Verkäufer/-in „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“, bei Kaufleuten im Einzelhandel „Einzelhandelsprozesse“) auf 90 Minuten festgelegt. Der Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ ist jedoch unterschiedlich: bei Verkäufern/-innen 60 Minuten, bei den Kauf-

Abbildung 2 Rahmenlehrplan für die Einzelhandelsberufe

Lernfelder		Zeitrichtwerte in Stunden		
Nr.		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
1	Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren	80		
2	Verkaufsgespräche kundenorientiert führen	80		
3	Kunden im Servicebereich Kasse betreuen	80		
4	Waren präsentieren	40		
5	Werben und den Verkauf fördern	40		
6	Waren beschaffen		60	
7	Waren annehmen, lagern und pflegen		60	
8	Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren		60	
9	Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen		40	
10	Besondere Verkaufssituationen bewältigen		60	
11	Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern			80
12	Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden			60
13	Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen			60
14	Ein Unternehmen leiten und entwickeln			80

Abbildung 3 Prüfungskonzept der Einzelhandelsberufe Verkäufer/-in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel

Abschlussprüfung					
Bestehensregelung: Gesamtergebnis sowie zwei der drei schriftlichen Prüfungsbereiche und fallbezogenes Fachgespräch mindestens 4, keine 6	Schriftliche Prüfungsbereiche			Mündlicher Prüfungsbereich 15 Min. (Vorbereitung) 20 Min. (Fachgespräch)	
	120 Min.	90 Min.	60/90 Min.		
	1. Verkauf u. Marketing (Verkäufer/-in) kaufmännische Handelstätigkeit (Kaufleute im Einzelhandel)	2. Warenwirtschaft u. Rechnungswesen (Verkäufer/-in) Einzelhandelsprozesse (Kaufleute im Einzelhandel)	3. Wirtschafts- und Sozialkunde	4. Fallbezogenes Fachgespräch WEs als Grundlage und Warenbereich berücksichtigen	
	50 %	+ 30 %	+ 20 %		
	50 % Gewichtung			50 % Gewichtung	
Mündliche Ergänzungsprüfung in einem Bereich ► bei zwei Fünfen und mindestens einer Vier in der schriftlichen Prüfung Gewichtung ► 1:2 zum schriftlichen Bereich					

leuten im Einzelhandel 90 Minuten. Gewichtungs- und Bestehensregelung sind ebenfalls in beiden Ausbildungsberufen gleich formuliert.

- Eine Besonderheit des Prüfungskonzepts besteht darin, dass die beiden fachlich orientierten Prüfungsbereiche für Verkäufern/-innen zu einem schriftlichen Prüfungsbereich für Kaufleute im Einzelhandel zusammengefasst

wurden. Das ist zum einen ein Beleg für die Identität der Ausbildungsinhalte in den ersten beiden Ausbildungsjahren, zum anderen wird dadurch eine Anrechenbarkeit von Prüfungsleistungen möglich. Allerdings sind bei den Kaufleuten im Einzelhandel zusätzliche Inhalte enthalten.

- Der *mündliche Prüfungsbereich* „Fallbezogenes Fachgespräch“ ist in beiden Ausbildungsberufen ähnlich strukturiert: Es werden zwei Aufgaben gestellt, von denen eine ausgewählt wird. Grundlage der Aufgabenstellung ist die gewählte WE I für Verkäufer/-innen oder eine der drei WEs II für Kaufleute im Einzelhandel. Auch wird bei dem Fachgespräch der Warenbereich berücksichtigt. Für Kaufleute im Einzelhandel müssen alle drei gewählten WEs II bei der zuständigen Stelle gemeldet werden; der Prüfungsausschuss wählt daraus eine WE für die Prüfung aus. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass die Auszubildenden sich auf alle WEs vorbereiten müssen.

Durchlässigkeit zwischen beiden Ausbildungsberufen

Die Neuordnung des zweijährigen Ausbildungsberufs Verkäufer/-in im Rahmen eines Gesamtkonzepts mit dem dreijährigen Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel ergibt neue Perspektiven der Durchlässigkeit und des Durchstiegs. Konkret ergibt sich die Möglichkeit der vollständigen Anrechnung der Ausbildungszeit. Das ist rechtlich sichergestellt durch einen Paragraphen zur Fortsetzung der Berufsausbildung: Bei einer anschließenden Ausbildung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel muss nur noch ein Ausbildungsjahr angeschlossen werden. Auch die bisherigen Prüfungsleistungen können angerechnet werden. Das ist zur Zeit rechtlich nicht möglich. Mit der Novellierung des Berufsbildungsgesetzes⁷ ist jedoch geplant, eine gestreckte Abschlussprüfung grundsätzlich als Option einzurichten. Die Abschlussprüfung Verkäufer/-in

würde dann den ersten Teil der Abschlussprüfung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel darstellen, so dass der zweite Teil der Abschlussprüfung nur noch das dritte Ausbildungsjahr umfasst. Das Nachholen des dreijährigen Abschlusses Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel wäre somit mit einem geringeren Prüfungsaufwand verbunden und würde wahrscheinlich eher von den Auszubildenden genutzt werden. Die gestreckte Prüfung für Einzelhandelsberufe müsste nachträglich beantragt und später in die Ausbildungsvorschriften integriert werden.

Entwicklungsperspektive nach der Neuordnung

Der Erlass der Ausbildungsordnung⁸ kommt kurz vor Beginn des neuen Ausbildungsjahres. Daher wurde eine Übergangsfrist bis zum 28. Februar 2005 geschaffen, um Nachvermittlungen, die im Einzelhandel eine große Rolle spielen, noch nach den alten Regelungen einstellen zu können. Auf diese Weise haben die Betriebe mehr Zeit, sich auf die neuen Einzelhandelsberufe umzustellen.

Maßnahmen zur Erleichterung des Übergangs des ausgebildeten Verkäufers/der ausgebildeten Verkäuferin zum dreijährigen Beruf Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel sollen in nächster Zeit entwickelt werden. Sie schließen die Erarbeitung eines Curriculums zur Vorbereitung auf die Externenprüfung für solche Zielgruppen ein, die die entsprechende Ausbildung nicht im Ausbildungsbetrieb fortsetzen können. Vorbereitungslehrgänge könnten in Bildungseinrichtungen der Wirtschaft, der Gewerkschaften und von Berufsschulen angeboten werden.

Nachdem die Ausbildung im Einzelhandel modernisiert wurde, soll die Neuordnung der Fortbildungsberufe Handelsfachwirt/-in sowie Handelsassistent/-in angeschlossen werden. Das ist eine einmalige Chance, eine bessere Verknüpfung von Aus- und Fortbildung zu erreichen. ■

Anmerkungen

1 Im Durchschnitt des Jahres 2002. Vgl. Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes vom 19. Februar 2003, www.destatis.de

2 Im Jahr 2002 ist die Beschäftigung um 1,1 % gegenüber 2001 zurückgegangen. Damit ging im siebten Jahr im Folge (2001 mit +/-0) die Beschäftigung im Einzelhandel zurück. 2002 gab es im Einzelhandel 5 % weniger Arbeitsplätze als 1996. Dabei nahmen die Vollzeitarbeitsplätze um 13,5 % auf 1,2 Mio. ab, während die Teilzeitarbeit um 4,4 % auf 1,3 Mio. Teilzeitarbeitsplätze zunahm (vgl. o. g. Pressemitteilung). Diese Tendenz

setzte sich auch im Jahre 2003 fort. Im 1. Halbjahr 2003 reduzierte sich das Personal um 2,7 % gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum (vgl. Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes vom 2. September 2003). Der Einzelhandelsumsatz ist 2003 um 1 % zurückgegangen; somit hat der deutsche Einzelhandel das zweite Jahr in Folge niedrigere Umsätze erzielt (vgl. Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes vom 22. Januar 2004)

3 Vgl. Paulini-Schlottau, H.: Die Einzelhandelsberufe auf dem Weg zur Neuordnung. In: *Wirtschaft und Erziehung* 4/2004,

S. 152–156; Quelle der Daten: ifo im Juni, 10. Jg., Nr. 6, Juni 2003, Berechnungen und Schätzungen des ifo-Instituts nach Daten des Statistischen Bundesamtes

4 Zu neuen Trends und ihren Konsequenzen für die Qualifikationsentwicklung vgl. auch: Abicht, Lothar u. a.: *Berufe im Wandel. Neue Herausforderungen an die Qualifikationsentwicklung im Einzelhandel*. Reihe *FreQueNz*, hrsg. von Bullinger, H.-J.; Bielefeld (W. Bertelsmann Verlag) 2003

5 Quelle: Datenblätter des BIBB, Daten des Statistischen Bundesamtes

6 Vgl. Garnjost, P.; Paulini-Schlottau, H.: *Förderung der Unternehmerqualifikationen in der Berufsbildung*. In: *BWP* 32 (2003) 2, S. 31–35

7 BMBF: *Eckwerte Reform berufliche Bildung*. Stand: 9. 2. 2004 sowie Entwurf eines Gesetzes zur Reform der beruflichen Bildung (*Berufsbildungsreformgesetz – BerBiRefG*), Stand: 19. 5. 2004

8 Weitere Informationen auf der Internetseite des BIBB: www.bibb.de unter *Berufe – Neuordnung von Berufen* 2004