

Jetzt Nägel mit Köpfen machen

Karriere bei BAUHAUS®

AUSBILDUNG

- Kaufmann im Einzelhandel (m/w/d)
- Verkäufer (m/w/d)

NACHWUCHSKRÄFTEPROGRAMME

- Aus- und Fortbildung
Geprüfter Handelsfachwirt (m/w/d)
- Trainee Vertrieb (m/w/d)
- Fachwirt für Vertrieb
im Einzelhandel (m/w/d)

Mehr Infos und offene Stellen

www.bauhaus.info/karriere

TOP
NATIONALER
ARBEITGEBER
2019

FOCUS

DEUTSCHLANDS
BESTE ARBEITGEBER
IM VERGLEICH

IN KOOPERATION MIT
kununu | statista

FOCUS-BUSINESS
01 | 2019

Top-Aussichten

- Ausgezeichnete Qualifizierung
- Übernahme bei guten Leistungen
- Hervorragende Karrieremöglichkeiten

Top-Begleitung durch

- Geschäftsführung bzw. -leitung
- Fachbereiche
- Personalpartner und Paten

Top-Benefits

- Attraktive Vergütung
- 30 Tage Urlaub
- Betriebliche Altersvorsorge



Kaufmann/frau im Einzelhandel

Über einen Zeitraum von drei Jahren ist die Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel konzipiert – ein Beruf, für den man Kommunikationsfreudigkeit als grundlegende Voraussetzung mitbringen muss. Er wird im Handel und im Handwerk angeboten und verfügt aufgrund von Wahlqualifikationseinheiten wie 'Beratung und Verkauf', 'Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft' oder 'Marketing' und ganz neu 'Onlinehandel' über eine flexible Ausbildungsstruktur.

Beim Rechnungswesen liegt der inhaltliche Schwerpunkt auf Kosten- und Leistungsrechnung, Statistik sowie der Steuerung mit Hilfe von Kennziffern.

Bei der Warenkunde können bestimmte Inhalte als Wahlbausteine gewählt werden. Außerdem sind IT-bezogene Qualifikationen in das Ausbildungsprogramm aufgenommen worden.

Der Kaufmann im Einzelhandel hat viel Kundenkontakt. Ganz gleich, ob er Elektronik, Schuhe, Kleider, Spielzeug oder Naturkost verkauft: Oberster Grundsatz ist es, freundlich und kompetent zu beraten.

Im Verkaufsgespräch gilt es, die Wünsche der Kunden herauszufinden, um ihnen dann die geeigneten Waren vorzuschlagen, die Funktionsweise der Produkte zu erklären und gegebenenfalls vorzuführen, auf Eigenschaften und Nutzung sowie Qualitäts- und Preisunterschiede hinzuweisen. Freundlich und zuvorkommend bleiben – das wird auch bei Reklamationen erwartet. Und sollte es einmal zu Problemen kommen, schlägt man im Sinne des Kunden annehmbare Lösungen vor.

Das trägt zur Kundenbindung bei und zeigt die Dienstleistungsbereitschaft des Unternehmens. Ferner nimmt man Reservierungswün-

sche entgegen und ist Ansprechpartner beim Warenumtausch.

Je nach Warengruppe informiert der Kaufmann im Einzelhandel über spezielle Dienstleistungen wie Reparatur- oder Lieferservice, oder er führt Fachberatungen zum Beispiel bei einer Kücheneinrichtung durch. Er berechnet den Verkaufspreis und berücksichtigt dabei Rabatte oder anderweitige Nachlässe. Beim Kassieren prüft er bisweilen die Geldscheine, achtet auf die richtige Ausgabe des Wechselgeldes, wickelt Zahlungen bargeldlos ab und stellt Gutscheine, Quittungen und Garantiescheine aus. Er arbeitet dabei mit Registrier- und Scannerkassen und rechnet am Ende des Geschäftstages die Einnahmen ab.

Der Kaufmann im Einzelhandel lernt, rasch auf die sich ständig wandelnden Kundenbedürfnisse einzugehen. Er führt Marktana-

lysen durch, passt das Sortiment den aktuellen Erfordernissen an und sorgt so für die Wettbewerbsfähigkeit seines Unternehmens. Er prüft aber auch die Qualität der gelieferten Ware und lagert sie fachgerecht, in der Regel mithilfe moderner EDV-Systeme. In den Verkaufsräumen zeichnet er die Ware aus und füllt die Regale und Präsentationsflächen regelmäßig auf.

Der Kaufmann im Einzelhandel arbeitet – in der Regel unterstützt durch entsprechende Software – im Einkaufs- und Lagerwesen und wirkt bei der Sortimentsgestaltung mit. Bevor er die Ware bestellt, holt er von diversen Herstellern Vergleichsangebote ein.

Er bewertet dann die Qualität der einzelnen Artikel und Angebote und führt schließlich die Verkaufsverhandlungen. Um die Einkaufsmenge richtig anzugeben, muss

Fortsetzung nächste Seite



Fachkraft für Lagerlogistik

Dort, wo Warenflüsse und große Lager optimal organisiert werden müssen, findet die Fachkraft für Lagerlogistik ihr Tätigkeits-



feld, sei es in Industrie-, Handels- und Speditionsbetrieben, bei weiteren logistischen Dienstleistern oder auch im Handwerk.

Das Aufgabenspektrum reicht von der Annahme und Prüfung der Güter anhand der mitgelieferten Papiere bis zur Planung und Organisation des Versands. Die Fachkraft sorgt dafür, dass die Materialien an ihren Bestim-

mungsort im Betrieb gelangen, zuvor sortiert und lagert sie sie fachgerecht bis zum Verbrauch. Sie prüft die Bestände im Lager; sollen Güter versandt werden, stellt sie die bestellten Ladeeinheiten zusammen, kennzeichnet und sichert sie. Anschließend werden die Sendungen verladen und mit den notwendigen Papieren ausgestattet. Darüber hinaus erarbeitet die Fachkraft für Lagerlogistik Tourenpläne, wofür nicht zuletzt Softwarekenntnisse erforderlich sind.

Viel Wert wird inzwischen auch auf fachspezifische Fremdsprachenkenntnisse sowie team- und kundenorientiertes Auftreten gelegt. Die dreijährige Ausbildung kann in Industrie, Handel oder im Handwerk absolviert werden. Wer zuvor die zweijährige Ausbildung zum Fachlageristen erfolgreich durchlaufen hat, kann direkt ins dritte Jahr einsteigen. Im Einzelnen prüft die Fachkraft für Lagerlogistik bei Lieferungen Art, Menge und Beschaffen-

heit der Güter. Werden Mängel festgestellt, muss der Frachtführer hinzugezogen werden, um entsprechende Maßnahmen zu beschließen und umzusetzen. Man organisiert die Verlade- und Entladevorgänge, besorgt geeignete Fördermittel und Ladehilfen, platziert die eingehenden Güter und sorgt für eine ordnungsgemäße Lagerung. Dabei hat man unter Umständen in den Lagerräumen auf Dinge wie Luftfeuchtigkeit und Temperatur zu achten, damit die Waren ohne Beanstandung bleiben. Beim Abtransport muss man den erforderlichen Material- und Informationsfluss gewährleisten und die Versandpapiere fertigstellen. Das Berechnen von Lagerkennziffern, Inventurarbeiten und einfache Jahresabschlüsse gehören ebenfalls zu den Aufgaben der Fachkraft für Lagerlogistik. Um die Arbeitsabläufe im Betrieb ständig zu verbessern, optimiert man den Informations-, Material- und Wertefluss von der Beschaffung bis zum Absatz. Man vergleicht dazu Angebote,

erkundet neue Warenbezugsquellen, bestellt schließlich die Waren und nimmt die Bezahlung vor.

Als Fachkraft für Lagerlogistik muss man sich ständig qualifizieren, da sich die Technisierung und Neuorganisation der Arbeitsprozesse im Lager- und Versandbetrieb von Unternehmen permanent weiterentwickeln. Erwähnt seien beispielsweise die Sicherheitsbestimmungen für die Lagerung und den Versand von Gefahrgütern, die Transportvorschriften für die Beförderung auf Lastkraftwagen oder die Vorschriften für Lebensmittel.

Nach einigen Jahren Berufserfahrung kann man aufsteigen zum Logistikmeister, Fachkaufmann, technischen Fachwirt oder Betriebswirt für Logistik. Ein Hochschulstudium etwa zum Betriebswirt für Logistik bzw. allgemeine Betriebswirtschaft ist mit entsprechenden Voraussetzungen möglich.

Lust auf BAUHAUS

Inken Müller und Jonas Conradt haben die Ausbildung zu Kaufleuten im Einzelhandel bei BAUHAUS absolviert. Das sind ihre Erfahrungen:

Wie sind Sie auf eine Ausbildung bei BAUHAUS gekommen?

Jonas Conradt: Ich habe dort als Schüler ein Praktikum gemacht und später parallel zur Schule als Aushilfe im Service-Team gearbeitet. Das hat mir so gut gefallen, dass ich mich gleich nach dem Abitur bei BAUHAUS beworben habe.

Warum?

Conradt: Weil ich im Beruf gerne mit Kunden zu tun haben wollte. Außerdem sind mir spätere Entwicklungsmöglichkeiten wichtig. Für beides ist die Ausbildung bei BAUHAUS ideal.

Sie sind jetzt beide fertig: Wie sah Ihr Ausbildungsalltag aus?

Inken Müller: Ich musste mir erst einmal das Fachliche aneignen, um Kunden später gut beraten zu können. Produktschulungen spielen in der Ausbildung eine wichtige Rolle. Zudem kommt man in alle Arbeitsbereiche: Kunden beraten, Bestellungen aufnehmen, Reklamationen bearbeiten, Ware einräumen, den Bestand überprüfen und, und, und. Ach ja,



Jonas Conradt und Inken Müller: "Bei BAUHAUS gibt es einen sehr gut strukturierten Ausbildungsplan."

und Azubis besuchen natürlich die Berufsschule.

Welche Highlights gab es dabei?

Müller: Eindeutig das Team. Bei BAUHAUS geht es eher traditionell und sehr familiär zu. Das war toll, weil ich gut aufgenommen und begleitet wurde.

Conradt: Ein echtes Highlight ist für mich auch das große Schulungsangebot – und die überdurchschnittliche Ausbildungsvergütung (*lacht*).

Müller: Und die Abschlussfeier nicht zu vergessen. Ein Dreitage-Event – ein echter Bonus für alle, die die Ausbildung sehr gut beenden.

Nun arbeiten Sie ja in Schichten und müssen auch am Wochenende ran: Ist das hart?

Müller: Gar nicht. Schließlich sind es auch nicht mehr als siebeneinhalb Stunden am Tag. Wenn es mal länger geht, bekommen wir eine Gutschrift auf dem Stundenkonto. Für den Samstag gibt es einen Tag in der Woche frei.

Conradt: Daran musste ich mich am Anfang schon gewöhnen. Ich habe es aber schnell schätzen gelernt, weil ich während der Woche gut einkaufen oder Behördengänge erledigen kann. Außerdem macht die Arbeit am Samstag Spaß, weil dann richtig was los ist.

Wo sehen Sie die Vorteile einer Ausbildung in einem so großen Einzelhandelsunternehmen?

Conradt: Also, bei BAUHAUS gibt es einen guten, sehr durchstrukturierten Ausbildungsplan. Der ist wie ein Leitfaden und hat mir sehr geholfen.

Müller: Die Auszubildenden werden an die Hand genommen, niemand wird alleine gelassen. Hatte ich ein Problem, gab es immer einen Ansprechpartner.

Wie sehen Ihre langfristigen Ziele aus?

Conradt: Ich möchte weitergehen und den Abschluss als Handelsfachwirt machen. BAUHAUS bietet diese Fortbildung an und unterstützt das.

Müller: Das ist wichtig, um sich dann auch für Führungspositionen zu qualifizieren.

Geben Sie potenziellen Bewerbern einen Tipp: Was sollte man mitbringen?

Müller: Auf jeden Fall Offenheit für andere Menschen und kommunikative Fähigkeiten, Interesse an der fachliche Seite und hohes Engagement.

Conradt: Das Allerwichtigste ist, dass man Lust darauf hat – der Rest ergibt sich dann.

Fortsetzung

er den Lagerbestand berücksichtigen und darauf achten, wie lange zum Beispiel leicht verderbliche Ware haltbar ist. Auch Saisonangebote müssen wirtschaftlich bewertet werden – beispielsweise neue Modekollektionen oder spezielle Angebote zu Weihnachten. Die stets zu aktualisierenden Lagerdateien und -statistiken geben richtungsweisende Auskünfte für weitere Einkäufe.

Während der Ausbildung lernt der Kaufmann im Einzelhandel ferner, Waren unter verkaufpsychologischen Gesichtspunkten zu platzieren. So werden beispielsweise Markenprodukte stets im direkten Blickfeld der Kunden präsentiert. Beim Visual Merchandising dekoriert er beispielsweise Verkaufsräume und Schaufen-

ter, und er bringt Sonderverkaufsaktionen auf den Weg.

Der Kaufmann im Einzelhandel kümmert sich außerdem um betriebswirtschaftliche Belange. Er kalkuliert Verkaufspreise, macht Inventur, verbucht Belege, übernimmt Aufgaben im Rechnungswesen, wertet Statistiken und Bilanzen aus und führt den Schriftverkehr mit Lieferanten, Kunden und Banken. Im Personalbereich stellt er Einsatzpläne auf, rechnet Löhne und Gehälter ab und organisiert betriebliche Aus- und Weiterbildungen.

Dem Kaufmann im Einzelhandel bieten sich vielfältige Arbeitsfelder im Verkauf, in der Lagerverwaltung, im Versand sowie im Büro von Fachmärkten, Filialen

großer Handelsketten und Fachgeschäften. Permanente Weiterbildung ist notwendig. Auf den neuesten Stand bringen Seminare beispielsweise zu Waren-, Produkt- und Verkaufskunde, Kundenservice und Reklamationswesen, Material- und Lagerwirtschaft, Rechnungswesen und Controlling sowie Marketing.

Nach einigen Jahren Berufserfahrung kann man sich weiterqualifizieren zum Handelsfachwirt oder zum Fachkaufmann mit den Schwerpunkten Einkauf und Logistik, Vorratswirtschaft, Marketing oder Personal.

Auch ein Studium zum Betriebswirt ist unter bestimmten Voraussetzungen denkbar oder der Weg in die Selbstständigkeit.

Die Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel ist dual angelegt, sie findet im Ausbildungsbetrieb und in der Berufsschule statt. Der Abschluss über eine Externenprüfung ist ebenfalls möglich.

Kaufmann im Einzelhandel kann man auch über den Weg des Verkäufers werden. Dieser führt Verkauf- und Beratungsgespräche, kalkuliert Preise, nimmt Waren an, lagert, verpackt und zeichnet sie aus, kontrolliert die Bestände, räumt die Ware unter Präsentation Gesichtspunkten ein und kassiert.

Nach Bestehen der zweijährigen Ausbildung ist eine anschließende einjährige Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel möglich.