
**Verordnung
über die Berufsausbildung
zum Verkäufer und zur Verkäuferin sowie
zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel
(Verkäufer- und Einzelhandelskaufleuteausbildungsverordnung
– VerKEHKflAusbV)**

vom 13. März 2017
(veröffentlicht im Bundesgesetzblatt Teil I Nr. 13 vom 20. März 2017)

Nebst Änderungsverordnung vom 30. Dezember 2016
(veröffentlicht im Bundesgesetzblatt Teil I Nr. 2 vom 10. Januar 2017)

Auf Grund des § 4 Absatz 1 des Berufsbildungsgesetzes, der zuletzt durch Artikel 436 Nummer 1 der Verordnung vom 31. August 2015 (BGBl. I S. 1474) geändert worden ist, verordnet das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung:

Inhaltsübersicht

Abschnitt 1

Gegenstand, Dauer und Gliederung der Berufsausbildungen

- § 1 Staatliche Anerkennung der Ausbildungsberufe
- § 2 Dauer der Berufsausbildungen
- § 3 Gegenstand der Berufsausbildungen und Ausbildungsrahmenpläne
- § 4 Struktur der Berufsausbildung und Ausbildungsberufsbild des Verkäufers und der Verkäuferin
- § 5 Struktur der Berufsausbildung und Ausbildungsberufsbild des Kaufmanns im Einzelhandel und der Kauffrau im Einzelhandel
- § 6 Ausbildungsplan
- § 7 Schriftlicher Ausbildungsnachweis

Abschnitt 2

Zwischenprüfung und Abschlussprüfung in der Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin

Unterabschnitt 1

Zwischenprüfung in der Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin

-
- § 8 Ziel und Zeitpunkt der Zwischenprüfung
 - § 9 Inhalt der Zwischenprüfung
 - § 10 Prüfungsbereich der Zwischenprüfung

Unterabschnitt 2

Abschlussprüfung in der Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin

- § 11 Ziel und Zeitpunkt der Abschlussprüfung
- § 12 Inhalt der Abschlussprüfung
- § 13 Prüfungsbereiche der Abschlussprüfung
- § 14 Prüfungsbereich Verkauf und Werbemaßnahmen
- § 15 Prüfungsbereich Warenwirtschaft und Kalkulation
- § 16 Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde
- § 17 Prüfungsbereich Fachgespräch in der Wahlqualifikation
- § 18 Gewichtung der Prüfungsbereiche und Anforderungen für das Bestehen der Abschlussprüfung

Abschnitt 3

Abschlussprüfung in der Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel, Anrechnung von Ausbildungszeiten

- § 19 Ziel, Aufteilung in zwei Teile und Zeitpunkt
- § 20 Inhalt von Teil 1
- § 21 Prüfungsbereiche von Teil 1
- § 22 Prüfungsbereich Verkauf und Werbemaßnahmen
- § 23 Prüfungsbereich Warenwirtschaft und Kalkulation
- § 24 Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde
- § 25 Inhalt von Teil 2
- § 26 Prüfungsbereiche von Teil 2
- § 27 Prüfungsbereich Geschäftsprozesse im Einzelhandel
- § 28 Prüfungsbereich Fachgespräch in der Wahlqualifikation
- § 29 Gewichtung der Prüfungsbereiche und Anforderungen für das Bestehen der Abschlussprüfung
- § 30 Anrechnung von Ausbildungszeiten

Abschnitt 4

Schlussvorschriften

- § 31 Inkrafttreten, Außerkrafttreten

- Anlage 1: Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin
- Anlage 2: Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel

Abschnitt 1

Gegenstand, Dauer und Gliederung der Berufsausbildungen

§ 1 Staatliche Anerkennung der Ausbildungsberufe

Der Ausbildungsberuf des Verkäufers und der Verkäuferin sowie der Ausbildungsberuf des Kaufmanns im Einzelhandel und der Kauffrau im Einzelhandel werden nach § 4 Absatz 1 des Berufsbildungsgesetzes staatlich anerkannt.

§ 2 Dauer der Berufsausbildungen

- (1) Die Berufsausbildung im Ausbildungsberuf des Verkäufers und der Verkäuferin dauert zwei Jahre.
- (2) Die Berufsausbildung im Ausbildungsberuf des Kaufmanns im Einzelhandel und der Kauffrau im Einzelhandel dauert drei Jahre.

§ 3 Gegenstand der Berufsausbildungen und Ausbildungsrahmenpläne

- (1) Gegenstand der Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin sind mindestens die im Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin (Anlage 1) genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten.
- (2) Gegenstand der Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel sind mindestens die im Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel (Anlage 2) genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten.
- (3) Von der Organisation der Berufsausbildungen, wie sie im jeweiligen Ausbildungsrahmenplan vorgegeben ist, darf abgewichen werden, wenn und soweit betriebspraktische Besonderheiten oder Gründe, die in der Person des oder der Auszubildenden liegen, die Abweichung erfordern.
- (4) Die im jeweiligen Ausbildungsrahmenplan genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sollen so vermittelt werden, dass die Auszubildenden die berufliche Handlungsfähigkeit nach § 1 Absatz 3 des Berufsbildungsgesetzes erlangen. Die berufliche Handlungsfähigkeit schließt insbesondere selbständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren ein.

§ 4 Struktur der Berufsausbildung und Ausbildungsberufsbild des Verkäufers und der Verkäuferin

- (1) Die Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin gliedert sich in:

1. wahlqualifikationsübergreifende, berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten,
2. berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in einer Wahlqualifikation nach Absatz 3 Satz 1 sowie
3. wahlqualifikationsübergreifende, integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten.

Die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten werden in Berufsbildpositionen und in Wahlqualifikationen als Teile des Ausbildungsberufsbildes gebündelt.

- (2) Die Berufsbildpositionen der wahlqualifikationsübergreifenden, berufsprofilgebenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sind:

1. Waren- und Dienstleistungsangebot des Ausbildungsbetriebes,
2. Warenpräsentation und Werbemaßnahmen,
3. Preiskalkulation,
4. Warenbestandskontrolle,
5. Warenannahme und -lagerung,
6. Verkaufen von Waren und
7. Servicebereich Kasse.

- (3) Die Wahlqualifikationen sind:

1. Sicherstellung der Warenpräsenz,
2. Beratung von Kunden,
3. Kassensystemdaten und Kundenservice und
4. Werbung und Verkaufsförderung.

Eine der Wahlqualifikationen ist im Ausbildungsvertrag auszuweisen. Der zeitliche Richtwert für die Wahlqualifikation beträgt 12 Wochen.

- (4) Die Berufsbildpositionen der wahlqualifikationsübergreifenden, integrativ zu vermittelnden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sind:

1. Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften,
2. Bedeutung und Struktur des Einzelhandels und des Ausbildungsbetriebes,
3. Information und Kommunikation,

-
4. Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit und
 5. Umweltschutz.

§ 5 Struktur der Berufsausbildung und Ausbildungsberufsbild des Kaufmanns im Einzelhandel und der Kauffrau im Einzelhandel

- (1) Die Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel gliedert sich in:
1. wahlqualifikationsübergreifende, berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten,
 2. berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in einer Wahlqualifikation nach Absatz 3 Satz 1,
 3. berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in drei Wahlqualifikationen nach Absatz 4 Satz 1 sowie
 4. wahlqualifikationsübergreifende, integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten.

Die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten werden in Berufsbildpositionen und in Wahlqualifikationen als Teile des Ausbildungsberufsbildes gebündelt.

- (2) Die Berufsbildpositionen der wahlqualifikationsübergreifenden, berufsprofilgebenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sind:
1. Waren- und Dienstleistungsangebot des Ausbildungsbetriebes,
 2. Warenpräsentation und Werbemaßnahmen,
 3. Preiskalkulation,
 4. Warenbestandskontrolle,
 5. Warenannahme und -lagerung,
 6. Verkaufen von Waren,
 7. Servicebereich Kasse und
 8. Einzelhandelsprozesse.

- (3) Die Wahlqualifikationen nach Absatz 1 Satz 1 Nummer 2 sind:

1. Sicherstellung der Warenpräsenz,
2. Beratung von Kunden,

3. Kassensystemdaten und Kundenservice und
4. Werbung und Verkaufsförderung.

Eine der Wahlqualifikationen ist im Ausbildungsvertrag auszuweisen. Der zeitliche Richtwert für die Wahlqualifikation beträgt 12 Wochen.

(4) Die Wahlqualifikationen nach Absatz 1 Satz 1 Nummer 3 sind:

1. Beratung von Kunden in komplexen Situationen,
2. Beschaffung von Waren,
3. Warenbestandssteuerung,
4. kaufmännische Steuerung und Kontrolle,
5. Marketingmaßnahmen,
6. Onlinehandel,
7. Mitarbeiterführung und -entwicklung und
8. Vorbereitung unternehmerischer Selbständigkeit.

Drei der Wahlqualifikationen sind im Ausbildungsvertrag auszuweisen, darunter mindestens eine aus den Nummern 1 bis 3. Der zeitliche Richtwert für eine Wahlqualifikation beträgt 13 Wochen.

(5) Die Berufsbildpositionen der wahlqualifikationsübergreifenden, integrativ zu vermittelnden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sind:

1. Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften,
2. Bedeutung und Struktur des Einzelhandels und des Ausbildungsbetriebes,
3. Information und Kommunikation,
4. Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit und
5. Umweltschutz.

§ 6 Ausbildungsplan

Der Ausbildungsbetrieb hat spätestens zu Beginn der Ausbildung auf der Grundlage des Ausbildungsrahmenplans für jeden Auszubildenden und für jede Auszubildende einen Ausbildungsplan zu erstellen.

§ 7 Schriftlicher Ausbildungsnachweis

-
- (1) Die Auszubildenden haben einen schriftlichen Ausbildungsnachweis zu führen. Dazu ist ihnen während der Ausbildungszeit Gelegenheit zu geben.
 - (2) Die Auszubildenden haben den Ausbildungsnachweis regelmäßig durchzusehen.

Abschnitt 2

Zwischenprüfung und Abschlussprüfung in der Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin

Unterabschnitt 1

Zwischenprüfung in der Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin

§ 8 Ziel und Zeitpunkt der Zwischenprüfung

- (1) Zur Ermittlung des Ausbildungsstandes ist in der Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin eine Zwischenprüfung durchzuführen.
- (2) Die Zwischenprüfung soll zu Beginn des zweiten Ausbildungsjahres stattfinden.

§ 9 Inhalt der Zwischenprüfung

Die Zwischenprüfung erstreckt sich auf

1. die im Ausbildungsrahmenplan (Anlage 1) für die ersten zwölf Monate genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie
2. den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er den im Ausbildungsrahmenplan genannten Fertigkeiten, Kenntnissen und Fähigkeiten entspricht.

§ 10 Prüfungsbereich der Zwischenprüfung

- (1) Die Zwischenprüfung findet im Prüfungsbereich Verkaufsprozesse statt.
- (2) Im Prüfungsbereich Verkaufsprozesse soll der Prüfling nachweisen, dass er in der Lage ist,
 1. über das Waren- und Dienstleistungsangebot des Betriebes zu informieren,
 2. Waren zu verkaufen und kundenorientiert im Servicebereich Kasse zu handelnund

-
3. Vorschriften zur Sicherheit und zum Gesundheitsschutz bei der Arbeit sowie zum Umweltschutz einzuhalten.
 - (3) Die Prüfungsaufgaben sollen praxisbezogen sein. Der Prüfling soll die Aufgaben schriftlich bearbeiten.
 - (4) Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

U n t e r a b s c h n i t t 2

A b s c h l u s s p r ü f u n g i n d e r B e r u f s a u s b i l d u n g z u m V e r k ä u f e r u n d z u r V e r k ä u f e r i n

§ 11 Ziel und Zeitpunkt der Abschlussprüfung

- (1) Durch die Abschlussprüfung in der Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin ist festzustellen, ob der Prüfling die berufliche Handlungsfähigkeit erworben hat.
- (2) Die Abschlussprüfung soll am Ende der Berufsausbildung durchgeführt werden.

§ 12 Inhalt der Abschlussprüfung

Die Abschlussprüfung erstreckt sich auf

1. die im Ausbildungsrahmenplan (Anlage 1) genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie
2. den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er den im Ausbildungsrahmenplan genannten Fertigkeiten, Kenntnissen und Fähigkeiten entspricht.

§ 13 Prüfungsbereiche der Abschlussprüfung

Die Abschlussprüfung findet in den folgenden Prüfungsbereichen statt:

1. Verkauf und Werbemaßnahmen,
2. Warenwirtschaft und Kalkulation,
3. Wirtschafts- und Sozialkunde sowie
4. Fachgespräch in der Wahlqualifikation.

§ 14 Prüfungsbereich Verkauf und Werbemaßnahmen

-
- (1) Im Prüfungsbereich Verkauf und Werbemaßnahmen soll der Prüfling nachweisen, dass er in der Lage ist,
 1. Werbemaßnahmen einzusetzen,
 2. Beratungs- und Verkaufsgespräche unter Anwendung von Waren- und Kommunikationskenntnissen zu führen sowie Waren kunden- und dienstleistungsorientiert zu verkaufen,
 3. Beschwerden und Reklamationen zu bearbeiten sowie Formen der Konfliktlösung anzuwenden und
 4. verkaufsrelevante Rechtsvorschriften anzuwenden.
 - (2) Die Prüfungsaufgaben sollen praxisbezogen sein. Der Prüfling soll die Aufgaben schriftlich bearbeiten.
 - (3) Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

§ 15 Prüfungsbereich Warenwirtschaft und Kalkulation

- (1) Im Prüfungsbereich Warenwirtschaft und Kalkulation soll der Prüfling nachweisen, dass er in der Lage ist,
 1. den Eingang und die Lagerung von Waren zu kontrollieren und zu erfassen,
 2. Warenwirtschaftsdaten für die Steuerung und Kontrolle des Warenflusses sowie für die Preiskalkulation zu nutzen und daraus Handlungsvorschläge abzuleiten und
 3. verkaufsbezogene Rechenvorgänge durchzuführen.
- (2) Die Prüfungsaufgaben sollen praxisbezogen sein. Der Prüfling soll die Aufgaben schriftlich bearbeiten.
- (3) Die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.

§ 16 Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde

- (1) Im Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde soll der Prüfling nachweisen, dass er in der Lage ist, allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darzustellen und zu beurteilen.
- (2) Die Prüfungsaufgaben müssen praxisbezogen sein. Der Prüfling soll die Aufgaben schriftlich bearbeiten.

-
- (3) Die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.

§ 17 Prüfungsbereich Fachgespräch in der Wahlqualifikation

- (1) Im Prüfungsbereich Fachgespräch in der Wahlqualifikation soll der Prüfling nachweisen, dass er in der Lage ist,
1. berufstypische Aufgabenstellungen zu erfassen, Probleme und Vorgehensweisen zu erörtern, Problemlösungen zu entwickeln und zu begründen sowie dabei Warenkenntnisse zu nutzen und
 2. kunden- und serviceorientiert zu handeln und dabei wirtschaftliche und ökologische Zusammenhänge zu berücksichtigen sowie Rechtsvorschriften anzuwenden.
- (2) Mit dem Prüfling wird ein fallbezogenes Fachgespräch geführt.
- (3) Für das fallbezogene Fachgespräch stellt der Prüfungsausschuss dem Prüfling zwei praxisbezogene Aufgaben, aus denen der Prüfling eine Aufgabe auswählt. Grundlage für die Prüfungsaufgaben ist die nach § 4 Absatz 3 Satz 1 im Ausbildungsvertrag ausgewiesene Wahlqualifikation. Der Prüfling soll die ausgewählte Aufgabe bearbeiten und einen Lösungsweg entwickeln. Dafür ist ihm eine Vorbereitungszeit von 15 Minuten einzuräumen. Das fallbezogene Fachgespräch wird mit einer Darstellung des Lösungsweges durch den Prüfling eingeleitet. Weiterer Inhalt des fallbezogenen Fachgesprächs ist der im Betrieb vermittelte und im Ausbildungsnachweis dokumentierte Warenbereich.
- (4) Das fallbezogene Fachgespräch dauert höchstens 20 Minuten.

§ 18 Gewichtung der Prüfungsbereiche und Anforderungen für das Bestehen der Abschlussprüfung

- (1) Die Bewertungen der einzelnen Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:
- | | |
|--|-------------|
| 1. Verkauf und Werbemaßnahmen mit | 25 Prozent, |
| 2. Warenwirtschaft und Kalkulation mit | 15 Prozent, |
| 3. Wirtschafts- und Sozialkunde mit | 10 Prozent |
| sowie | |
| 4. Fachgespräch in der Wahlqualifikation mit | 50 Prozent. |
- (2) Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn die Prüfungsleistungen wie folgt bewertet worden sind:

1. im Gesamtergebnis mit mindestens „ausreichend“,
 2. im Prüfungsbereich Fachgespräch in der Wahlqualifikation mit mindestens „ausreichend“,
 3. in mindestens zwei weiteren Prüfungsbereichen mit mindestens „ausreichend“ und
 4. in keinem Prüfungsbereich mit „ungenügend“.
- (3) Auf Antrag des Prüflings ist die Prüfung in einem der Prüfungsbereiche „Verkauf und Werbemaßnahmen“, „Warenwirtschaft und Kalkulation“ oder „Wirtschafts- und Sozialkunde“ durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn
1. der Prüfungsbereich schlechter als mit „ausreichend“ bewertet worden ist und
 2. die mündliche Ergänzungsprüfung für das Bestehen der Abschlussprüfung den Ausschlag geben kann.

Bei der Ermittlung des Ergebnisses für diesen Prüfungsbereich sind das bisherige Ergebnis und das Ergebnis der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis 2:1 zu gewichten.

Abschnitt 3

Abschlussprüfung in der Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel, Anrechnung von Ausbildungszeiten

§ 19 Ziel, Aufteilung in zwei Teile und Zeitpunkt

- (1) Durch die Abschlussprüfung in der Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel ist festzustellen, ob der Prüfling die berufliche Handlungsfähigkeit erworben hat.
- (2) Die Abschlussprüfung besteht aus den Teilen 1 und 2.
- (3) Teil 1 soll am Ende des zweiten Ausbildungsjahres durchgeführt werden, Teil 2 am Ende der Berufsausbildung.

§ 20 Inhalt von Teil 1

Teil 1 der Abschlussprüfung erstreckt sich auf

1. die im Ausbildungsrahmenplan (Anlage 2) für die ersten 24 Monate genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie
2. den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er den im Ausbildungsrahmenplan genannten Fertigkeiten, Kenntnissen und Fähigkeiten entspricht.

§ 21 Prüfungsbereiche von Teil 1

Teil 1 der Abschlussprüfung findet in den folgenden Prüfungsbereichen statt:

1. Verkauf und Werbemaßnahmen,
2. Warenwirtschaft und Kalkulation sowie
3. Wirtschafts- und Sozialkunde.

§ 22 Prüfungsbereich Verkauf und Werbemaßnahmen

- (1) Im Prüfungsbereich Verkauf und Werbemaßnahmen soll der Prüfling nachweisen, dass er in der Lage ist,
 1. Werbemaßnahmen einzusetzen,
 2. Beratungs- und Verkaufsgespräche unter Anwendung von Waren- und Kommunikationskenntnissen zu führen sowie Waren kunden- und dienstleistungsorientiert zu verkaufen,
 3. Beschwerden und Reklamationen zu bearbeiten sowie Formen der Konfliktlösung anzuwenden und
 4. verkaufsrelevante Rechtsvorschriften anzuwenden.
- (2) Die Prüfungsaufgaben sollen praxisbezogen sein. Der Prüfling soll die Aufgaben schriftlich bearbeiten.
- (3) Die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

§ 23 Prüfungsbereich Warenwirtschaft und Kalkulation

- (1) Im Prüfungsbereich Warenwirtschaft und Kalkulation soll der Prüfling nachweisen, dass er in der Lage ist,

1. den Eingang und die Lagerung von Waren zu kontrollieren und zu erfassen,
 2. Warenwirtschaftsdaten für die Steuerung und Kontrolle des Warenflusses sowie für die Preiskalkulation zu nutzen und daraus Handlungsvorschläge abzuleiten und
 3. verkaufsbezogene Rechengvorgänge durchzuführen.
- (2) Die Prüfungsaufgaben sollen praxisbezogen sein. Der Prüfling soll die Aufgaben schriftlich bearbeiten.
- (3) Die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.

§ 24 Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde

- (1) Im Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde soll der Prüfling nachweisen, dass er in der Lage ist, allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darzustellen und zu beurteilen.
- (2) Die Prüfungsaufgaben müssen praxisbezogen sein. Der Prüfling soll die Aufgaben schriftlich bearbeiten.
- (3) Die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.

§ 25 Inhalt von Teil 2

- (1) Teil 2 der Abschlussprüfung erstreckt sich auf
1. die im Ausbildungsrahmenplan (Anlage 2) genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie
 2. den im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er den im Ausbildungsrahmenplan genannten Fertigkeiten, Kenntnissen und Fähigkeiten entspricht.
- (2) In Teil 2 der Abschlussprüfung sollen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, die bereits Gegenstand von Teil 1 der Abschlussprüfung waren, nur insoweit einbezogen werden, als es für die Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit erforderlich ist.

§ 26 Prüfungsbereiche von Teil 2

Teil 2 der Abschlussprüfung findet in folgenden Prüfungsbereichen statt:

1. Geschäftsprozesse im Einzelhandel und
2. Fachgespräch in der Wahlqualifikation.

§ 27 Prüfungsbereich Geschäftsprozesse im Einzelhandel

- (1) Im Prüfungsbereich Geschäftsprozesse im Einzelhandel soll der Prüfling nachweisen, dass er in der Lage ist,
 1. komplexe Arbeitsaufträge handlungsorientiert zu bearbeiten sowie
 2. fachliche, wirtschaftliche und soziale Zusammenhänge zu analysieren, Lösungen für Aufgabenstellungen zu entwickeln und dabei Instrumente der betriebswirtschaftlichen Steuerung und Kontrolle, der Personalwirtschaft und des Marketings zu nutzen.
- (2) Für den Nachweis nach Absatz 1 sollen bei der Aufgabenstellung mindestens zwei der folgenden Gebiete zugrunde gelegt werden:
 1. Einkauf,
 2. Sortimentsgestaltung,
 3. logistische Prozesse oder
 4. Verkauf.
- (3) Die Prüfungsaufgaben sollen praxisbezogen sein. Der Prüfling soll die Aufgaben schriftlich bearbeiten.
- (4) Die Prüfungszeit beträgt 120 Minuten.

§ 28 Prüfungsbereich Fachgespräch in der Wahlqualifikation

- (1) Im Prüfungsbereich Fachgespräch in der Wahlqualifikation soll der Prüfling nachweisen, dass er in der Lage ist,
 1. berufstypische Aufgabenstellungen zu erfassen, Probleme und Vorgehensweisen zu erörtern, Problemlösungen zu entwickeln und zu begründen sowie dabei Warenkenntnisse zu nutzen und

-
2. kunden- und serviceorientiert zu handeln und dabei wirtschaftliche und ökologische Zusammenhänge zu berücksichtigen sowie Rechtsvorschriften anzuwenden.
- (2) Mit dem Prüfling wird ein fallbezogenes Fachgespräch geführt.
- (3) Für das fallbezogene Fachgespräch stellt der Prüfungsausschuss dem Prüfling zwei praxisbezogene Aufgaben, aus denen der Prüfling eine Aufgabe auswählt. Grundlage für die Prüfungsaufgaben ist eine der nach § 5 Absatz 4 Satz 1 im Ausbildungsvertrag ausgewiesenen Wahlqualifikationen. Der Prüfling soll die ausgewählte Aufgabe bearbeiten und einen Lösungsweg entwickeln. Dafür ist ihm eine Vorbereitungszeit von 15 Minuten einzuräumen. Das fallbezogene Fachgespräch wird mit einer Darstellung des Lösungsweges durch den Prüfling eingeleitet. Weiterer Inhalt des fallbezogenen Fachgesprächs ist der im Betrieb vermittelte und im Ausbildungsnachweis dokumentierte Warenbereich.
- (4) Das Fachgespräch dauert höchstens 20 Minuten.

§ 29 Gewichtung der Prüfungsbereiche und Anforderungen für das Bestehen der Abschlussprüfung

- (1) Die Bewertungen der einzelnen Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:
- | | |
|--|-------------|
| 1. Verkauf und Werbemaßnahmen mit | 15 Prozent, |
| 2. Warenwirtschaft und Kalkulation mit | 10 Prozent, |
| 3. Geschäftsprozesse im Einzelhandel mit | 25 Prozent, |
| 4. Fachgespräch in der Wahlqualifikation mit | 40 Prozent |
| sowie | |
| 5. Wirtschafts- und Sozialkunde mit | 10 Prozent. |
- (2) Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn die Prüfungsleistungen wie folgt bewertet worden sind:
1. im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 mit mindestens „ausreichend“,
 2. im Prüfungsbereich Geschäftsprozesse im Einzelhandel mit mindestens „ausreichend“ und
 3. im Prüfungsbereich Fachgespräch in der Wahlqualifikation mit mindestens „ausreichend“.

-
- (3) Auf Antrag des Prüflings ist die Prüfung im Prüfungsbereich „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ durch eine mündliche Prüfung von etwa 15 Minuten zu ergänzen, wenn
1. der Prüfungsbereich schlechter als mit „ausreichend“ bewertet worden ist und
 2. die mündliche Ergänzungsprüfung für das Bestehen der Abschlussprüfung den Ausschlag geben kann.

Bei der Ermittlung des Ergebnisses für diesen Prüfungsbereich sind das bisherige Ergebnis und das Ergebnis der mündlichen Ergänzungsprüfung im Verhältnis 2:1 zu gewichten.

§ 30 Anrechnung von Ausbildungszeiten

- (1) Die erfolgreich abgeschlossene Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin kann im Umfang von zwei Jahren auf die Dauer der Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel angerechnet werden.
- (2) Bei der Anrechnung stehen die in der Abschlussprüfung in der Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin erbrachten Leistungen in den Prüfungsbereichen Verkauf und Werbemaßnahmen, Warenwirtschaft und Kalkulation sowie Wirtschafts- und Sozialkunde dem Teil 1 der Abschlussprüfung in der Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel nach den §§ 20 bis 24 gleich.
- (3) Verkäufer und Verkäuferinnen, die ihre Ausbildung nach der Verordnung über die Berufsausbildung im Einzelhandel in den Ausbildungsberufen Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel vom 16. Juli 2004 (BGBl. I S. 1806; 2007 I S. 2203), die durch Artikel 1 der Verordnung vom 22. März 2005 (BGBl. I S. 895) geändert worden ist, abgeschlossen haben und deren Ausbildungszeit nach Absatz 1 im Umfang von zwei Jahren auf die Dauer der Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel angerechnet wird, können einen Ausbildungsvertrag für das dritte Ausbildungsjahr bis zum Ablauf des 30. September 2020 nach den bis zum 31. Juli 2017 für die Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel/zur Kauffrau im Einzelhandel geltenden Vorschriften abschließen.

Abschnitt 4
Schlussvorschriften

§ 31 Inkrafttreten, Außerkrafttreten

Diese Verordnung tritt am 1. August 2017 in Kraft. Gleichzeitig treten die Verordnung über die Berufsausbildung im Einzelhandel in den Ausbildungsberufen Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel vom 16. Juli 2004 (BGBl. I S. 1806; 2007 I S. 2203), die durch Artikel 1 der Verordnung vom 22. März 2005 (BGBl. I S. 895) geändert worden ist, sowie die Verordnung über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Berufsausbildung im Einzelhandel in dem Ausbildungs-

beruf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel vom 24. März 2009 (BGBl. I S. 671), die zuletzt durch Artikel 1 der Verordnung vom 19. Dezember 2014 (BGBl. I S. 2335) geändert worden ist, außer Kraft.

Berlin, den 13. März 2017
Die Bundesministerin für Wirtschaft und Energie
In Vertretung
Rainer Baake

Inkrafttreten der Änderungsverordnung (Artikel 2)

Die Verordnung tritt am Tag nach der Verkündung in Kraft.

Berlin, den 1. Juni 2017
Die Bundesministerin für Wirtschaft und Energie
In Vertretung
Rainer Baake