

Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement

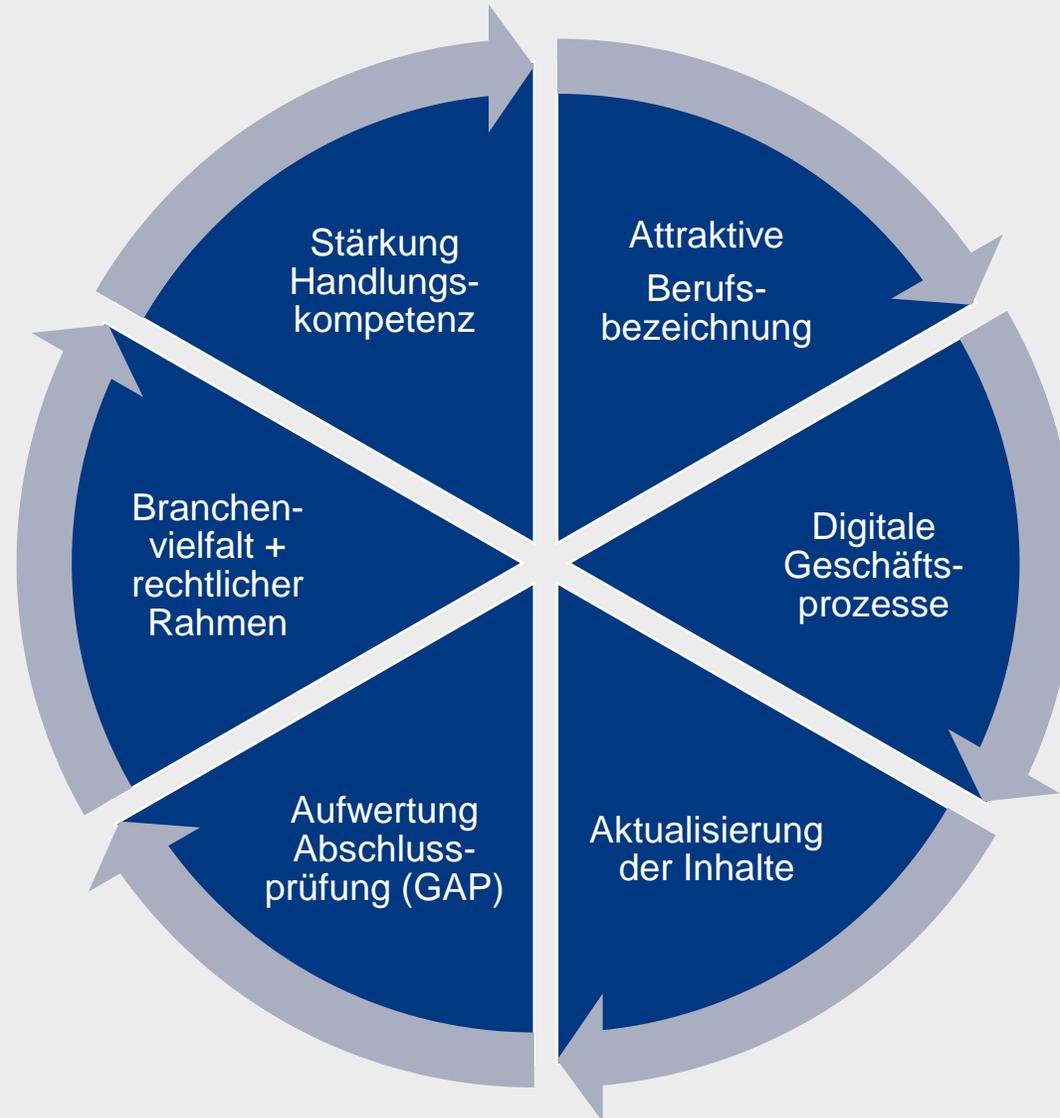
Informationen zum novellierten Berufsbild

Simon Grupe, DIHK e. V.

28. Januar 2020 | Ausblick auf die neue Verordnung ab dem 1. August 2020

Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V.

Zielsetzungen der Neuordnung



Elemente des Berufsbildes

Gesetzliche Verordnung

Bearbeitungsstand: 07.08.2019 16:23 Uhr
Stand: 02.10.2019

**Verordnung
über die Berufsausbildung
zum Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement
und zur Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement**
([Groß- und Außenhandelsmanagementkaufleute-
Ausbildungsverordnung] – [GuAMKfAusbV])

Vom ...

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 Berufsausbildung

§ 1 Staatliche Anerkennung des Ausbildungsberufes
§ 2 Dauer der Berufsausbildung
§ 3 Gegenstand der Berufsausbildung und Ausbildungsrahmenplan
§ 4 Struktur der Berufsausbildung, Ausbildungsberufsbild
§ 5 Ausbildungsplan

Abschnitt 2
Abschlussprüfung

Unterabschnitt 1
Allgemeines

§ 6 Aufteilung in zwei Teile und Zeitpunkt

Unterabschnitt 2
Teil 1 der Abschlussprüfung

§ 7 Inhalt von Teil 1
§ 8 Prüfungsbereich von Teil 1

Unterabschnitt 3
Teil 2 der Abschlussprüfung in der Fachrichtung Großhandel

Ausbildungsverordnung

Rahmenplan: betriebliche Umsetzung

DAnlage (zu § 4 Absatz 1) Stand: 18. Juni 2019

Ausbildungsrahmenplan
für die Berufsausbildung
zum Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement
und zur Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement

Abschnitt A. fachrichtungsübergreifende berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

| Lfd. Nr. | Teil des Ausbildungsberufsbildes | Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten | Zeitliche Richtwerte in Wochen im | |
|----------|--|--|-----------------------------------|-------------------|
| | | | 1. bis 15. Monat | 16. bis 36. Monat |
| 1 | 2 | 3 | 4 | |
| 1 | Warensortiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten (§ 4 Absatz 2 Nummer 1) | a) Bedarf an Artikeln, Warengruppen und Dienstleistungen unter Berücksichtigung der Absatzchancen ermitteln und dabei Kern- und Randsortimente differenziert betrachten b) Informationen über Warensortimente und Dienstleistungen einholen, auch unter Nutzung elektronischer Medien c) Vorschläge für die Zusammenstellung marktorientierter Warensortimente entwickeln d) Verpackungen nach technischen, ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten auswählen e) Vorschläge für waren- und kundenbezogene Dienstleistungsangebote entwickeln f) branchenübliche Fachbegriffe, Maß-, Mengen- und Gewichtseinheiten verwenden g) waren- und dienstleistungsbezogene Normen und rechtliche Regelungen einhalten | 16 | |
| 2 | Handelsspezifische Beschaffungslogistik planen und steuern (§ 4 Absatz 2 Nummer 2) | a) Ziele der handelspezifischen Beschaffungslogistik reflektieren, Konzepte bewerten und daraus geeignete Transportmittel und Lagerstätten für Logistikketten ableiten b) logistische Dienstleistungen nach ökonomischen und ökologischen Kriterien sowie nach betrieblichen Vorgaben auswählen, Verträge abschließen und die Vertragserfüllung kontrollieren c) rechtliche Regelungen für das Transportwesen einhalten sowie Transportrisiken beurteilen und absichern d) Schnittstellen zu Herstellern, Lieferanten und Wiederverkäufern sowie Schwachstellen in der Wertschöpfungskette analysieren, Fehlerquellen erken- | 10 | |

Ausbildungsrahmenplan

Rahmenplan: schulische Umsetzung

Seite 8

Teil V Lernfelder | **- Entwurf -**

Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement und Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement

| Lernfelder Nr. | Lernfelder | Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden | | |
|--------------------------------|--|---|---------|---------|
| | | 1. Jahr | 2. Jahr | 3. Jahr |
| 1 | Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten | 80 | | |
| 2 | Aufträge kundenorientiert bearbeiten | 80 | | |
| 3 | Beschaffungsprozesse durchführen | 80 | | |
| 4 | Werteströme erfassen und dokumentieren | 80 | | |
| 5 | Kaufverträge erfüllen | | 60 | |
| 6 | Ein Marketingkonzept entwickeln | | 60 | |
| 7 | Außenhandelsgeschäfte anbahnen | | 40 | |
| 8 | Werteströme auswerten | | 80 | |
| 9 | Geschäftsprozesse mit digitalen Werkzeugen unterstützen | | 40 | |
| 10 | Kosten- und Leistungsrechnung durchführen | | | 80 |
| Fachrichtung Großhandel | | | | |
| 11 GH | Waren lagern | | | 80 |
| 12 GH | Warentransporte abwickeln | | | 40 |
| 13 GH | Ein Projekt im Großhandel planen und durchführen | | | 80 |

Rahmenlehrplan

Übersicht betriebliche Ausbildung *

| | | |
|---|--|-----|
| ➤ | Warensortiment | T 1 |
| ➤ | Beschaffungslogistik | |
| ➤ | Einkauf von Waren und Dienstleistungen | T 1 |
| ➤ | Marketingmaßnahmen | |
| ➤ | Verkauf | T 1 |
| ➤ | Distribution | |
| ➤ | Kaufmännische Steuerung und Kontrolle | |
| ➤ | Projekt- und teamorientiertes Arbeiten | T 1 |

| Fachrichtung Großhandel | Fachrichtung Außenhandel |
|---|--|
| Lagerlogistik | Außenhandels- geschäfte |
| Rückabwicklungs- prozesse | Internationale Berufs- kompetenzen |
| T 1 Integrative Kompetenzen (inkl. elektronische Geschäftsprozesse) | |

* Vereinfachte Darstellung/z. T. gekürzte Bezeichnungen

Schulische Lernfelder (RLP)

| 1. Ausbildungsjahr | | 2. Ausbildungsjahr | | 3. Ausbildungsjahr | |
|--------------------|---|--------------------|--|--------------------|--|
| LF 1 | Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten (80 h) | LF 5 | Kaufverträge erfüllen (60 h) | LF 10 | Kosten- und Leistungsrechnung durchführen (80 h) |
| LF 2 | Aufträge kundenorientiert bearbeiten (80 h) | LF 6 | Ein Marketingkonzept entwickeln (60 h) | LF 11 | Waren lagern (80 h) |
| LF 3 | Beschaffungsprozesse durchführen (80 h) | LF 7 | Außenhandelsgeschäfte anbahnen (40 h) | LF 12 | Warentransporte abwickeln (40 h) |
| LF 4 | Wertströme erfassen und dokumentieren (80 h) | LF 8 | Wertströme auswerten (80 h) | LF 13 | Ein Projekt im Großhandel planen und durchführen (80 h) |
| | | LF 9 | Geschäftsprozesse mit digitalen Werkzeugen unterstützen (40 h) | LF 11 | Internationale Warentransporte abwickeln (80 h) |
| | | | | LF 12 | Außenhandelsgeschäfte abwickeln und finanzieren (80 h) |
| | | | | LF 13 | Ein Projekt im Außenhandel planen und durchführen (40 h) |

Zeitlicher Aufbau im Detail



Grundsätzliches zur gestreckten Prüfung

- Die gestreckte Abschlussprüfung ist seit 2005 als reguläre/mögliche Prüfungsvariante im BBiG vorgesehen.
- Es handelt sich um **EINE** Abschlussprüfung in „zwei zeitlich auseinander fallenden Teilen“.
- Die bisherige Zwischenprüfung entfällt, Teil 1 zählt bereits für die Endnote! Die Auszubildenden müssen frühzeitig in Betrieb und Schule „fit gemacht“ werden.
- Das endgültige Prüfungsergebnis wird erst nach Beendigung von Teil 2 festgestellt. Über die in Teil 1 erbrachten Leistungen erhält der Prüfling eine schriftliche Bescheinigung (§ 5 BBiG).
- Die Teil 1-Prüfung kann für sich genommen nicht „bestanden“ oder „nicht bestanden“ werden. Erzielte Leistungen bleiben bestehen.

Die Prüfungsbereiche im Überblick

| | Prüfungsbereich | Dauer | Prüfungsinstrument | Gewichtung |
|---|---|----------|----------------------|------------|
| Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung | Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen | 90 Min. | Schriftliche Prüfung | 25% |
| Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung | Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen | 60 Min. | Schriftliche Prüfung | 15 % |
| | Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften * | 120 Min. | Schriftliche Prüfung | 30 % |
| | Wirtschafts- und Sozialkunde | 60 Min. | Schriftliche Prüfung | 10 % |
| | Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel * | 30 Min. | Gesprächssimulation | 20 % |

* Außenhandel entsprechend

Abschlussprüfung **Teil 1**

Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen

- Schriftliche Prüfung
- 90 Minuten
- Gewichtung 25 %

Anforderungen:

1. Bedarfe und Absatzchancen ermitteln, Informationen über Waren und Dienstleistungen einholen und marktorientierte Warensortimente und kundenbezogene Dienstleistungsangebote bewerten,
2. Angebote von Lieferanten einholen und vergleichen, Waren bestellen und Dienstleistungen beauftragen,
3. Kundenanfragen bearbeiten, Angebote erstellen und Aufträge unter Beachtung von Liefer- und Zahlungsbedingungen bearbeiten,
4. adressatengerecht, situations- und zielorientiert kommunizieren sowie
5. Kundendaten verwalten und dabei rechtliche Regelungen zum Datenschutz und zur IT-Sicherheit einhalten.

Durchführungszeitpunkt: 4. Ausbildungshalbjahr

Abschlussprüfung **Teil 2** (mdl. Abschlussprüfung)

Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel

- Fallbezogenes Fachgespräch
- 30 Minuten
- Gewichtung 20 %

1. berufstypische Aufgabenstellungen erfassen,
2. Probleme und Vorgehensweisen erörtern,
3. Lösungswege entwickeln und begründen,
4. Geschäftsgespräche kunden-, service- und prozessorientiert führen und auswerten und dabei Waren-, Dienstleistungs- und Fachkenntnisse einbeziehen,
5. praxisbezogene Aufgaben unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und ökologischer Zusammenhänge und unter Beachtung rechtlicher Zusammenhänge planen, durchzuführen, steuern und auswerten.

Durchführungszeitpunkt:
am Ende der
Berufsausbildung

Eines der nachfolgenden Gebiete ist zu Grunde zu legen:

1. Verkauf und Distribution,
2. Warensortiment und Marketing oder
3. Einkauf und Beschaffungslogistik.

Abschlussprüfung Teil 2

Hinweise zur Vorbereitung auf das fallbezogene Fachgespräch *

Möglichkeit A:

Der Prüfling hat eine von zwei praxisbezogenen Fachaufgaben zu bearbeiten, die ihm der Prüfungsausschuss (aus zwei unterschiedlichen Gebieten) zur Wahl stellt.

Vorbereitungszeit: 15 Minuten

- von Verbänden empfohlene Variante -

Möglichkeit B:

Der Prüfling hat im Ausbildungsbetrieb zwei praxisbezogene Fachaufgaben zu bearbeiten, die der Ausbildungsbetrieb (aus zwei unterschiedlichen Gebieten) festlegt.

Zu jeder Fachaufgabe ist ein dreiseitiger Report zu erstellen und dem Prüfungsausschuss zuzuleiten. Der Prüfungsausschuss wählt eine Fachaufgabe aus und entwickelt ausgehend davon das Fachgespräch.

Bewertet wird nur die Leistung, die der Prüfling im fallbezogenen Fachgespräch erbringt. Nicht bewertet werden die Durchführung der praxisbezogenen Fachaufgabe und der Report.

* zu den ausführlichen Vorgaben vgl. Verordnungstext!

Bestehensregelung

Prüfung ist bestanden, wenn:

Im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 mindestens „ausreichend“

Im Ergebnis von Teil 2 der Abschlussprüfung mindestens „ausreichend“

In mindestens drei Prüfungsbereichen von Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“

In keinem Prüfungsbereich von Teil 2 mit „ungenügend“

Was wurde erreicht?

- Attraktivität Berufstitel (= „das Managen von Groß- und Außenhandelsprozessen“)
- Aktualisierter Verordnungstext, Berufsbildpositionen sind „sprechender“, Lernziele offener formuliert („elektronische Informationsquellen“)
- „Dienstleistungen“ rund um die Ware wurden explizit mit aufgenommen
- Digitalisierung von Geschäftsprozessen
- Ergänzung methodischer Kompetenzen (projektorientierte Arbeitsweisen)
- Betonung reflexiver Elemente (Prozessanalyse und -optimierung, Steigerung Kundenzufriedenheit)
- Wegfall Zwischenprüfung, Wechsel auf Teil 1- und Teil 2-Prüfung
- Neue Wahlmöglichkeiten bei der Vorbereitung des fallbezogenen Fachgesprächs

Was wird benötigt?

- Geduld und Zuversicht auf allen Seiten bei der Umsetzung der neuen Strukturen
- Erlass der Verordnung im BGBl (Februar 2020)
- Umsetzungshilfe BiBB (insb. zum ARP)
- Angepasste betriebliche Ausbildungspläne und -konzepte
- Erfolgreicher Ausbildungsstart August 2020
- Umsetzung des RLP in Landeslehrpläne
- Leitfaden zur Umsetzung der mdl. Prüfung
- Evaluierung der Prüfungsbestimmungen (Report, betriebliche Fachaufgabe etc.)
- ggf. die Motivation, als Prüfer/Prüferin in einem Ausschuss tätig zu sein



Beispiel Bestehensregelung I

| | Prüfungsbereich | Pkt. | Gewichtung | Gew. Pkt. | Bestehensregelung | |
|--------|---|------|------------|-----------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Teil 1 | Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen | 0 | 25% | 0 | - | Gesamt: mindestens ausreichend |
| Teil 2 | Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen | 60 | 15% | 9 | kein ungenügend | |
| | Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften | 80 | 30% | 24 | insgesamt mindestens ausreichend | |
| | Wirtschafts- und Sozialkunde | 40 | 10% | 4 | drei Bereiche mindestens ausreichend | |
| | Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel | 70 | 20% | 14 | | |
| | Gesamtergebnis | | 100% | 51 | ➔ bestanden! | |

Beispiel Bestehensregelung II

| | Prüfungsbereich | Pkt. | Gewichtung | Gew. Pkt. | Bestehensregelung | |
|--------|---|------|------------|-----------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Teil 1 | Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen | 64 | 25% | 16 | - | Gesamt: mindestens ausreichend |
| Teil 2 | Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen | 60 | 15% | 9 | kein ungenügend | |
| | Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften | 30 | 30% | 9 | insgesamt mindestens ausreichend | |
| | Wirtschafts- und Sozialkunde | 50 | 10% | 5 | drei Bereiche mindestens ausreichend | |
| | Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel | 50 | 20% | 10 | | |
| | Gesamtergebnis | | 100% | 49 | ➔ nicht bestanden! | |

KONTAKTDATEN

Simon Grupe

Referatsleiter Kaufmännische und Dienstleistungsberufe

Bereich Ausbildung

DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V.

Breite Straße 29

10178 Berlin

Tel.: 030 20 308 2511

Fax: 030 20 308 5 2511

grupe.simon@dihk.de