



Kaufmann/Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement

Was ändert sich am Berufsbild?

Inhalt

1. Gründe für die Neuordnung
2. Das Verfahren
3. Das Wichtigste in Kürze
4. Betriebliche Ausbildungsinhalte (Ausbildungsrahmenplan)
5. Schulische Ausbildungsinhalte (Rahmenlehrplan)
6. Gestreckte Abschlussprüfung
7. Fazit



Gründe für die Neuordnung

Auf 10 freie Stellen kommen 6 Bewerber.

Der Wettbewerb um Auszubildende wird sich verschärfen.

Der Großhandel kann seinen Bedarf an Fachkräften nicht decken. Vor allem auf der Spezialisten-Ebene ist die Lücke deutlich. Tendenz: steigend

Fachkräftegewinnung 2020

- Rückläufige Bewerberzahlen
- Wettbewerb zu anderen Branchen
- Konkurrenz zu Hochschulen

Veränderte Anforderungen

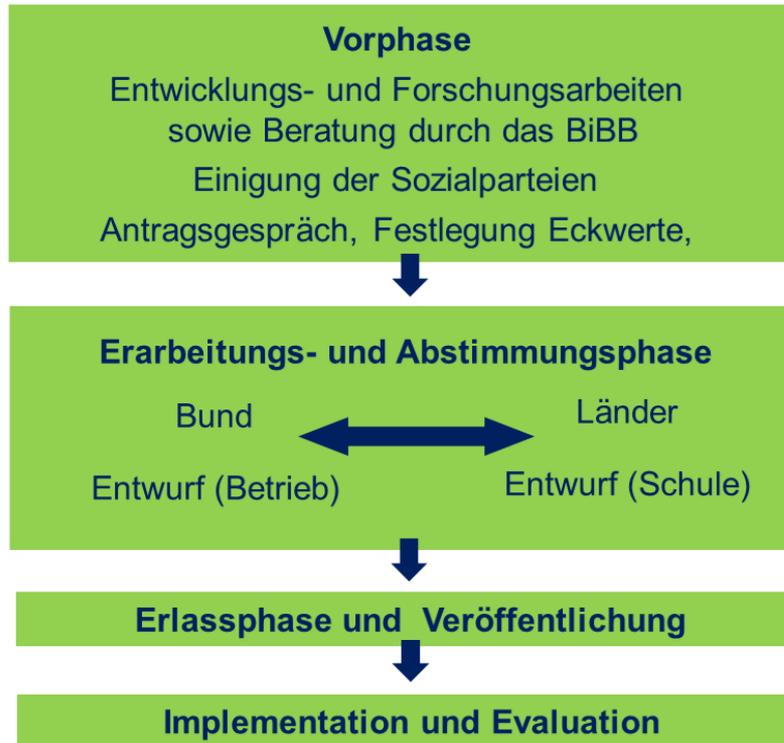
Seit der letzten Reform 2006 haben sich die Anforderungen an Kaufleute im Groß- und Außenhandel verändert.

- Wachsende Bedeutung von Beratung und Dienstleistungen: vom Warenkaufmann zum Lösungsanbieter
- Digitalisierung von Geschäftsprozessen (E-Business)
- Wachsende Bedeutung des Onlinehandels und der Plattformökonomie: Vielfalt der Vertriebskanäle (Multichannel)
- Stärkere Prozessorientierung und Projektmanagement
- Handlungs- und Kompetenzorientierung in Ausbildungsordnungen
- ▶ **Steigerung der Attraktivität des Berufsbildes**

A close-up photograph of a dark grey metal chain, likely from a motorcycle or industrial machinery. The chain links are interconnected, and the background is a soft, out-of-focus white. A solid blue banner with a slight gradient is overlaid across the middle of the image, containing the text 'Das Verfahren' in white, bold, sans-serif font.

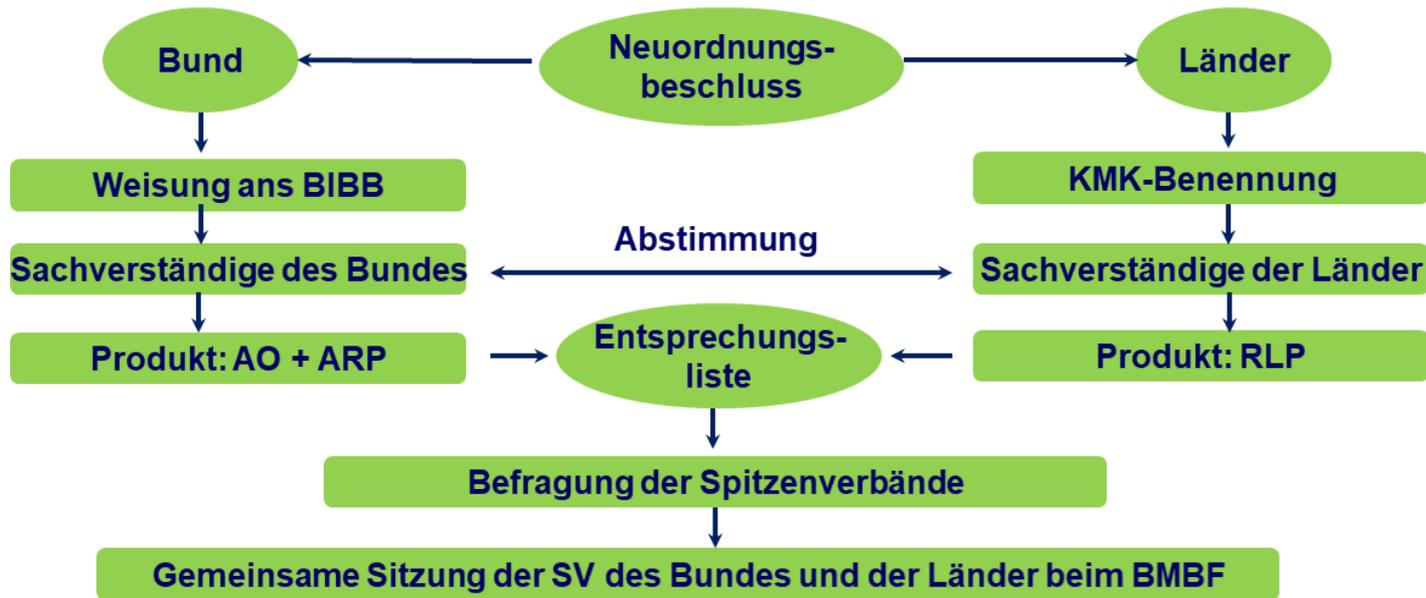
Das Verfahren

Das Verfahren

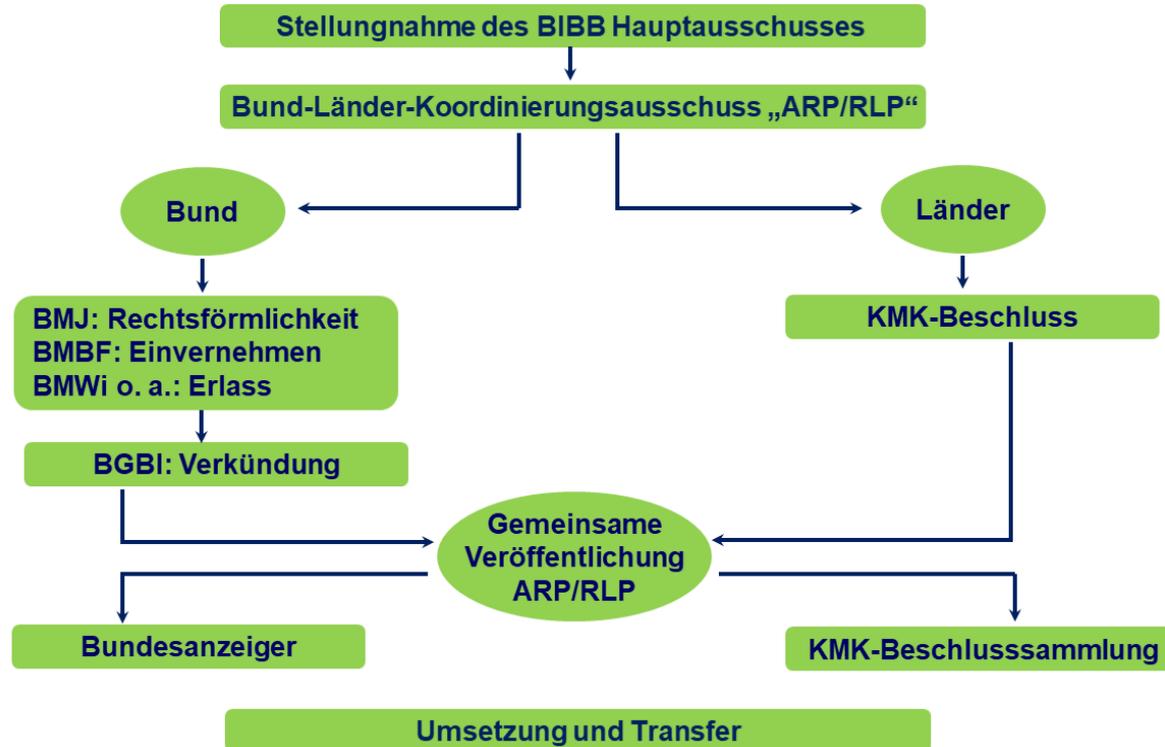


Quelle: BIBB

Das Verfahren



Das Verfahren





Das **Wichtigste** in Kürze

Eckdaten

- Titel: **Kaufmann/Kauffrau für Groß-und Außenhandelsmanagement**
- Ausbildungsdauer: **3 Jahre** (36 Monate)
- Struktur des Berufes: **Fachrichtungen Großhandel/Außenhandel**
- Inkrafttreten: **1. August 2020**
- Prüfungsstruktur: **gestreckte Abschlussprüfung**

Wesentliche strukturelle Änderungen

- Neuer Name: **Kaufmann/Kauffrau für Groß-und Außenhandelsmanagement**
- Neue Gliederung des **Ausbildungsrahmenplans: Orientierung an Geschäftsprozessen**
- **Gestreckte Abschlussprüfung** statt Zwischen- und Abschlussprüfung
 - Teil 1 der Abschlussprüfung (schriftlich) nach 18 Monaten über Inhalte der ersten 15 Monate zählt mit in die Endnote
 - Teil 2 der Abschlussprüfung (schriftlich + mündlich) am Ende der Ausbildung
 - Fallbezogenes Fachgespräch mit neuer „Reportvariante“ zu betrieblichen Fachaufgaben im Ausbildungsbetrieb

Modell der vollständigen Handlung



25.09.2019

Bessere Orientierung der
Ausbildungsinhalte am
Modell der vollständigen
Handlung und

Quelle: www.foraus.de

Wesentliche inhaltliche Änderungen

- Waren- und kundenbezogene **Dienstleistungen**
- Elektronische Geschäftsprozesse (**E-Business**), Datenschutz, IT-Sicherheit
- Arbeit in Projekten (**Projektmanagement**)
- Vielfalt der Vertriebskanäle, insb. Onlinevertriebskanal (**E-Commerce**)
- **Nachhaltigkeit** in Lieferketten
- Betriebliche **Compliance**
- **Retourenmanagement** (Fachrichtung Großhandel)
- **internationale Berufskompetenzen** (Fachrichtung Außenhandel)

Betriebliche Ausbildungsinhalte

Der Ausbildungsrahmenplan

Fachrichtungsübergreifend profilgebend	Fachrichtungsübergreifend integrativ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Warensortiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten 2. Handelsspezifische Beschaffungslogistik planen und steuern 3. Einkauf von Waren und Dienstleistungen marktorientiert planen, organisieren und durchführen 4. Marketingmaßnahmen planen, durchführen, kontrollieren und steuern 5. Verkauf kundenorientiert planen und durchführen 6. Distribution planen und steuern 7. Kaufmännische Steuerung und Kontrolle durchführen 8. Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berufsbildung sowie arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften 2. Bedeutung des Groß- und Außenhandels sowie Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes 3. Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit 4. Umweltschutz 5. Kommunikation 6. Elektronische Geschäftsprozesse (E-Business)
Fachrichtung Großhandel	Fachrichtung Außenhandel
<ol style="list-style-type: none"> 1. Lagerlogistik planen, steuern und abwickeln 2. Warenbezogene Rückabwicklungsprozesse organisieren und durchführen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Außenhandelsgeschäfte abwickeln und Auslandsmärkte bedienen 2. Internationale Berufskompetenzen anwenden

Fachrichtungsübergreifende profilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (1)

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
		1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	Warensortiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten	16	
2	Handelsspezifische Beschaffungslogistik planen und steuern		10
3	Einkauf von Waren und Dienstleistungen marktorientiert planen, organisieren und durchführen	12	
			4
4	Marketing maßnahmen planen, durchführen, kontrollieren und Steuern		8
		14	
5	Verkauf kundenorientiert planen und durchführen		8
			6
6	Distribution planen und steuern		6
7	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle durchführen		12
8	Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern	6	
			4

Fachrichtungsübergreifende profilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (2)

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
5	Verkauf kundenorientiert planen und durchführen (§ 4 Absatz 2 Nr. 5)	<ul style="list-style-type: none"> e) Zusammensetzung der Kundenstruktur ermitteln, Kundenkontakte herstellen und pflegen f) Betriebliche Vertriebskanäle kundenspezifisch nutzen g) Möglichkeiten von Onlinevertriebskanälen prüfen sowie Verknüpfungen und Wechselwirkungen zwischen verschiedenen Vertriebskanälen darstellen h) dem Kunden Handlungsmöglichkeiten bei auftragsbezogenen Änderungen, insbesondere bei Preisänderungen, aufzeigen i) Beratungs- und Verkaufsgespräche kunden- und ergebnisorientiert unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Aspekte planen, durchführen und nachbereiten j) Verträge abschließen k) Kundenreklamationen erfassen und nach rechtlichen Regelungen und betrieblichen Vorgaben bearbeiten sowie Kulanzregelungen anwenden 		8

1. Warensortiment und Dienstleistungen

Neu:

- **Kern- und Randsortimente** differenziert betrachten
- Bedarf an **Dienstleistungen** ermitteln
- Vorschläge für **waren- und kundenbezogene Dienstleistungsangebote** entwickeln
- Bei der Informationsbeschaffung **elektronische Medien** nutzen

Zeitlicher Umfang:

- 16 Wochen im 1. Teil der Ausbildung (bis zum 15. Monat)

2. Handelsspezifische Beschaffungslogistik

Neu:

- **Vertragserfüllung** bei logistischen Dienstleistungen **kontrollieren**
- **Elektronische Informationsquellen** für die Informationsbeschaffung nutzen
- Ökonomische, ökologische, soziale und ethische **Aspekte der Nachhaltigkeit** in nationalen und internationalen Lieferketten berücksichtigen

Zeitlicher Umfang:

- 10 Wochen im 2. Teil der Ausbildung (ab 16. Monat)

3. Einkauf von Waren und Dienstleistungen

Neu:

- Durchführung von **Ausschreibungen** prüfen und an Ausschreibungen mitwirken
- **Elektronische Plattformen** für die Beschaffung nutzen
- **Dienstleistungsangebote vergleichen**
- **Verhandlungen** mit Lieferanten und Dienstleistern **führen**
- Risiken und Besonderheiten beim **Einkauf im Ausland** beachten

Zeitlicher Umfang:

- 12 Wochen im 1. Teil / 4 Wochen im 2. Teil der Ausbildung

4. Marketingmaßnahmen

Neu:

- **Marktbeobachtung** durchführen, Ergebnisse auswerten und Vorschläge für den Einsatz von Marketinginstrumenten ableiten
- Instrumente des **Onlinemarketings** berücksichtigen
- Verkaufsfördernde Maßnahmen für **alle unternehmensspezifischen Vertriebskanäle** managen und Budgetvorgaben beachten
- Weiterentwicklung und Optimierung des **Onlineauftritts** unterstützen

Zeitlicher Umfang:

- 8 Wochen im 2. Teil der Ausbildung

5. Verkauf

Neu:

- **Kundenkontakte** herstellen
- Betriebliche **Vertriebskanäle** kundenspezifisch nutzen
- Möglichkeiten von **Onlinevertriebskanälen** prüfen sowie Verknüpfungen und **Wechselwirkungen** zwischen verschiedenen Vertriebskanälen darstellen
- Berücksichtigung **verkaufspsychologischer Aspekte**

Zeitlicher Umfang:

- 14 Wochen im 1. Teil / 8 Wochen im 2. Teil der Ausbildung

6. Distribution

Neu:

- Möglichkeiten der **Sendungsverfolgung** nutzen

Zeitlicher Umfang:

- 6 Wochen im 2. Teil der Ausbildung

7. Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

Im Wesentlichen unverändert.

Entfallen:

- **Abschlussarbeiten** vorbereiten

Zeitlicher Umfang:

- 12 Wochen im 2. Teil der Ausbildung

8. Arbeitsorganisation

Neu:

- **Arbeitsprozesse** im eigenen Arbeitsbereich **reflektieren** und Maßnahmen zur Optimierung vorschlagen
- **Elektronische Lernmedien** nutzen

Neuer Schwerpunkt:

- **Projektmanagement** unterstützen und in Projekten mitarbeiten

Zeitlicher Umfang:

- 6 Wochen im 1. Teil / 4 Wochen (Projektmanagement) im 2. Teil der Ausbildung

Fachrichtungsspezifische profilgebende FKF in der Fachrichtung Großhandel

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
		1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	Lagerlogistik planen, steuern und abwickeln		24
2	warenbezogene Rückabwicklungsprozesse organisieren und durchführen		4

Warenbezogene Rückabwicklungsprozesse

- **Retourenprozesse aus Kundenreklamationen** einleiten
- **Waren aus Kundenretouren** annehmen, prüfen; weitere Verwendung klären
- **Retourengründe** analysieren und Maßnahmen ableiten
- Gründe für **Lieferantenretouren** unterscheiden, weitere Verwendung der Retourware und Rücksendemöglichkeiten prüfen
- Waren für die **Rücksendung** prüfen und versandfähig bereitstellen
- **Warenbezogene Rückabwicklungsprozesse kaufmännisch umsetzen und dokumentieren**
- Zeitlicher Umfang: 4 Wochen

Fachrichtungsspezifische profilgebende FKF in der Fachrichtung Außenhandel

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
		1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	Außenhandelsgeschäfte abwickeln und Auslandsmärkte bedienen		20
2	Internationale Berufskompetenzen anwenden		8

Internationale Berufskompetenzen

- Bei Kommunikation, Kooperation und Geschäftsanbahnung staatspezifische **Rahmenbedingungen und rechtliche Anforderungen** beachten
- Gespräche situations- und adressatengerecht führen und dabei **kulturelle Identitäten und Verhaltensweisen** berücksichtigen
- Bei Anbahnungen, Verhandlungen, Abschlüssen und Erfüllung von Außenhandelsverträgen **mündlich und schriftlich in einer Fremdsprache kommunizieren**, insbesondere Informationen einholen
- **Waren- und Frachtdokumente** in einer **Fremdsprache** bearbeiten, prüfen und erstellen

Fachrichtungsübergreifende *integrativ* zu vermittelnde FFK

Lfd. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zeitliche Richtwerte in Wochen im	
		1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	Berufsbildung sowie arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften	während der gesamten Ausbildung zu vermitteln	
2	Bedeutung des Groß- und Außenhandels sowie Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes		
3	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit		
4	Umweltschutz		
5	Kommunikation	6	4
6	Elektronische Geschäftsprozesse (E-Business) abwickeln	10	8

5. Kommunikation

Neu:

- **Effizient, ressourcenschonend** und **adressatengerecht** kommunizieren sowie **Ergebnisse dokumentieren**

Modernisiert:

- Intern und extern **situations- und zielorientiert** unter Berücksichtigung von **Wertschätzung, Vertrauen, Respekt** und **gesellschaftlicher Vielfalt** kommunizieren

Zeitlicher Umfang:

- 6 Wochen im 1. Teil / 4 Wochen im 2. Teil der Ausbildung

6. Elektronische Geschäftsprozesse

Neu:

- **E-Business-Systeme** zur Ressourcenplanung und Verwaltung von Kundenbeziehungen in Geschäftsprozessen anwenden und Ziele, Funktionen und Schnittstellen dieser Systeme darstellen
- Rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum Datenschutz und zur **IT-Sicherheit** einhalten

Zeitlicher Umfang:

- 10 Wochen im 1. Teil / 8 Wochen im 2. Teil der Ausbildung

Sonstige (Standard-)Berufsbildpositionen

Neu:

- Chancen und Anforderungen des **lebensbegleitenden Lernens**
- Sinn und Zweck der **Prävention** in der gesetzlichen Unfallversicherung und **Präventionskultur**
- **Betriebliche Compliance**

Weggefallen:

- Ziele und Instrumente der **Personalführung und -entwicklung** erklären

Schulische Ausbildungsinhalte



Leitmotive

Prozess-/
Serviceorientierung

Projektmanagement
(Management-Skills)

Digitalisierung
(eBusiness)

1. Jahr

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		

2. Jahr

Nr.	Lernfelder	Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden		
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
5	Kaufverträge erfüllen		60	
6	Ein Marketingkonzept entwickeln		60	
7	Außenhandelsgeschäfte anbahnen		40	
8	Werteströme auswerten		80	
9	Geschäftsprozesse mit digitalen Werkzeugen unterstützen		40	

3. Jahr

Nr.	Lernfelder		Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden			
			1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	
10	Kosten- und Leistungsrechnung durchführen				80	
	FR Großhandel	FR Außenhandel			GH	AH
11	Waren lagern	Internationale Warentransporte abwickeln			80	80
12	Warentransporte abwickeln	Außenhandelsgeschäfte abwickeln und finanzieren			40	80
13	Ein Projekt im Großhandel planen und durchführen	Ein Projekt im Außenhandel planen und durchführen			80	40
	Summen: insgesamt 880 Stunden		320	280	280	

Projektarbeit

Lernfeld 13 80 UE

Ein Projekt im GH planen und durchführen → zuvor LF 12

FR Großhandel

Immanent: Prozessorientierung

*Projektarbeit
Projektmanagement (klassisch)*

Lernfeld 13 40 UE

Ein Projekt im AH planen und durchführen → zuvor LF 12

FR Außenhandel

*Projektdokumentation
Bereitstellung von Ergebnissen*

A young man with short brown hair and black-rimmed glasses is focused on writing in a notebook at a desk. He is wearing a grey t-shirt and a black watch. In the background, other students are seated at desks, some looking down and others looking away, in a bright classroom setting with large windows.

Gestreckte **Abschlussprüfung**

Neue Prüfungsstruktur

Zweiteilige **gestreckte Abschlussprüfung** statt Zwischen- und Abschlussprüfung:

➤ Teil 1 der Abschlussprüfung

- 1 x schriftlich
- im vierten Ausbildungshalbjahr (i.d.R. nach 18 Monaten) über Inhalte der ersten 15 Monate
- zählt mit in die Endnote

➤ Teil 2 der Abschlussprüfung

- 3 x schriftlich + 1 x mündlich
- am Ende der Ausbildung

Teil 1 der Abschlussprüfung (schriftlich)

- Prüfungsbereich: **Organisieren des Warensortimentes und von Dienstleistungen**
 - Warensortiment und Dienstleistungsangebote bewerten
 - Einkauf: Angebote einholen und Waren bestellen und Dienstleistungen beauftragen
 - Verkauf: Kundenanfragen bearbeiten, Angebote erstellen und Aufträge unter Beachtung von Liefer- und Zahlungsbedingungen zu bearbeiten
 - Kundendaten verwalten und sicher kommunizieren

- **Prüfungsdauer:** 90 min.

Teil 2 der Abschlussprüfung (schriftlich)

- **Kaufmännische Steuerung und Kontrolle (60 min.)**
 - Geschäftsvorgänge buchen, Zahlungsvorgänge bearbeiten, betriebliche KLR anwenden, Kennzahlen ermitteln/analysieren, Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle nutzen, Daten- und Warenfluss anhand Kundenauftrag darstellen, Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern
- **Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften (120 min.)**
- **Wirtschafts- und Sozialkunde (60 min.)**
 - allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen und beurteilen

Teil 2 der Abschlussprüfung (mündlich)

- **Fallbezogenes Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel / Außenhandel**
- **Prüfungsdauer:** 30 min.
- **Prüfungsgebiete:**
 1. Verkauf und Distribution (FR Großhandel) /
Internationaler Handel und Auslandsmärkte (FR Außenhandel)
 2. Warensortiment und Marketing und
 3. Einkauf und Beschaffungslogistik

Variantenmodell

Varianten des Zugangs zum **fallbezogenen Fachgespräch** bei der mdl. Prüfung:

1. „**klassische Variante**“: Der Prüfungsausschuss stellt zwei praxisbezogene Aufgaben aus zwei unterschiedlichen Prüfungsgebieten zur Auswahl durch den Prüfling. Prüfling wählt eine Aufgabe und erhält vorbereitende Bearbeitungszeit von 15 min.
2. „**Reportvariante**“: Der Prüfling fertigt über zwei eigenständig im Ausbildungsbetrieb bearbeitete praxisbezogene Fachaufgaben aus zwei unterschiedlichen Prüfungsgebieten zwei **Reporte**. Der Prüfungsausschuss wählt eine Aufgabe für das Fachgespräch aus.

Besonderheiten der Reportvariante

Im Report hat der Prüfling die Aufgabenstellung, die Zielsetzung, die Planung, das Vorgehen und das Ergebnis zu beschreiben und den Prozess, der zu dem Ergebnis geführt hat, zu reflektieren.

Ausgehend von der gewählten praxisbezogenen Fachaufgabe und dem dazugehörigen Report entwickelt der Prüfungsausschuss das fallbezogene Fachgespräch.

Bewertet wird nur die Leistung, die der Prüfling im fallbezogenen Fachgespräch erbringt. Der Report wird nicht bewertet.

Gewichtung der Prüfungsbereiche

Organisieren des Warensortimentes und von Dienstleistungen	Teil 1, schriftlich, 90 min.	25 %
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Teil 2, schriftlich, 60 min.	15 %
Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften	Teil 2, schriftlich, 120 min.	30 %
Fallbezogenes Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel	Teil 2, mündlich, 30 min.	20 %
Wirtschafts- und Sozialkunde	Teil 2, schriftlich 60 min.	10 %

Bestehensregelung

Die Abschlussprüfung ist **bestanden**, wenn die Prüfungsleistungen - auch unter Berücksichtigung einer mdl. Ergänzungsprüfung - wie folgt bewertet worden sind:

- im **Gesamtergebnis** von Teil 1 und Teil 2 mindestens **„ausreichend“**
- im **Ergebnis** von Teil 2 mindestens **„ausreichend“**
- in mindestens **drei Prüfungsbereichen von Teil 2** mindestens **„ausreichend“**
- in **keinem Prüfungsbereich von Teil 2** mit **„ungenügend“**
 - Möglichkeit einer **mündlichen Ergänzungsprüfung** in einem Prüfungsbereich, wenn Kaufmännische Steuerung und Kontrolle, Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften oder Wirtschafts- und Sozialkunde schlechter als „ausreichend“ bewertet wurde.

Fazit

Ein attraktives Berufsbild für Menschen mit Schlüsselfunktion im Groß- und Außenhandel

- **Evolutionäre Weiterentwicklung** des Berufsbildes
- Die **Ausbildung bleibt anspruchsvoll**
 - für die Auszubildenden: **Premiumberuf** mit Anforderungen an die Eingangsqualifikation
 - für den Ausbildungsbetrieb: **Qualität** der Ausbilder und Ausbildung
- Branchenvielfalt und Aufgabenvielfalt ist abzudecken (**Ausbildungsbreite**)
- Schlüsselfaktor im Groß- und Außenhandel bleibt der **Mensch mit seinem kunden- und lieferantenbezogenen Problembewusstsein und -vermögen**

Wir wünschen eine erfolgreiche Ausbildung!

Weitere Informationen unter www.bga.de/grosshandeln

Kontakt:

Bundesverband Großhandel,
Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) e.V.
Am Weidendamm 1A, 10117 Berlin
Tel.: 030 590099540
E-Mail: grosshandeln@bga.de



BGA
Partner im Wettbewerb.

grosshandeln
Ausbildung mit Zukunft.