



Kaufmann/Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement

Das modernisierte Berufsbild

Landesverband Groß- und Außenhandel, Vertrieb und Dienstleistungen Bayern e. V.

seit 1946

Interessensvertretung der intermediären (Gewerbe bindenden) Wirtschaft in Bayern

- Klassischer Groß- und Außenhandel, industrieller Vertrieb und unternehmensnahe Dienstleistungswirtschaft

Mitglied in den Dachverbänden

- Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft (vbw) e. V.
- Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) e. V.

2 Geschäftsstellen

- München und Nürnberg
- 16 Mitarbeiter

LGAD-Leistungsprofil

Individualleistungen	Kollektivleistungen
Arbeits- und sozialrechtliche Beratung individual- und kollektivrechtlich <i>>rechtssichere Gestaltung der Personal- und Organisationsarbeit</i>	Tarifpolitik und Tarifverhandlungen <i>>Interessenschutz gegenüber Tarifpartnern</i>
Vertretung vor Arbeits- und Sozialgerichten <i>>Rechtsschutz</i>	Interessenvertretung über Dachverbände, insb. vbw und BGA und Gremienarbeit <i>>Engagement Haupt- und Ehrenamt</i>
Wirtschafts- und zivilrechtliche Beratung <i>>Erstberatung</i>	Bildungspolitik <i>>über 50 Berufsbilder, davon Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel als Flaggschiff</i> <i>>Trägerverband der Bildungseinrichtungen Akademie Handel und bbw</i>
Informations- und Kommunikationsplattformen <i>>Ausschüsse, Veranstaltungen, Website, Publikationen</i>	Finanzierung <i>>Trägerverband der Bürgschaftsbank Bayern</i>

Inhalt

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

Gründe für die Neuordnung



Herausforderung: Ausbildung zur Sicherung der Fachkräftebasis

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
- ▶ **Ziel: Attraktives, zeitgemäßes und anspruchsvolles Berufsbild mit neuer Berufsbildung**

Der deutsche Groß- und Außenhandel

Wirtschaftsstruktur und Branchen

Als Wirtschaftsstufe in allen Branchen von A bis Z vertreten

Rund **70** verschiedene Branchen versorgen Deutschland mit allem was gebraucht wird

- **A**utoteile
- Baustoffe
- Chemikalien
- Elektro
- Farben, Tapeten und Bodenbeläge
- Fleisch
- Geschenkartikel und Spielwaren
- Getränke
- Heizung und Sanitär
- Holz
- Kaffee
- Maschinen
- Metall
- Mineralöl
- Nahrungsmittel
- Papier
- Pharma
- Schmuck und Uhren
- Stahl
- Technischer Handel
- Textilien und Bekleidung
- **Z**eitungen, Zeitschriften, Bücher



Das **Wichtigste** in Kürze

Neuordnung „Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement“

Das Verfahren

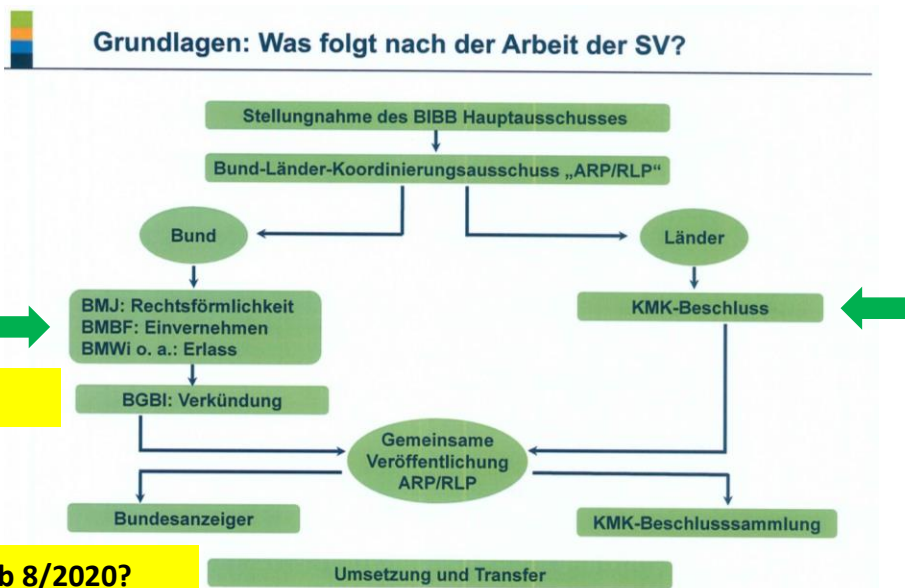


Grundlagen: Phasen der Ordnungsarbeit



Neuordnung „Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement“

Das Verfahren



01.04.2020

BIBB-Umsetzungshilfe ab 8/2020?

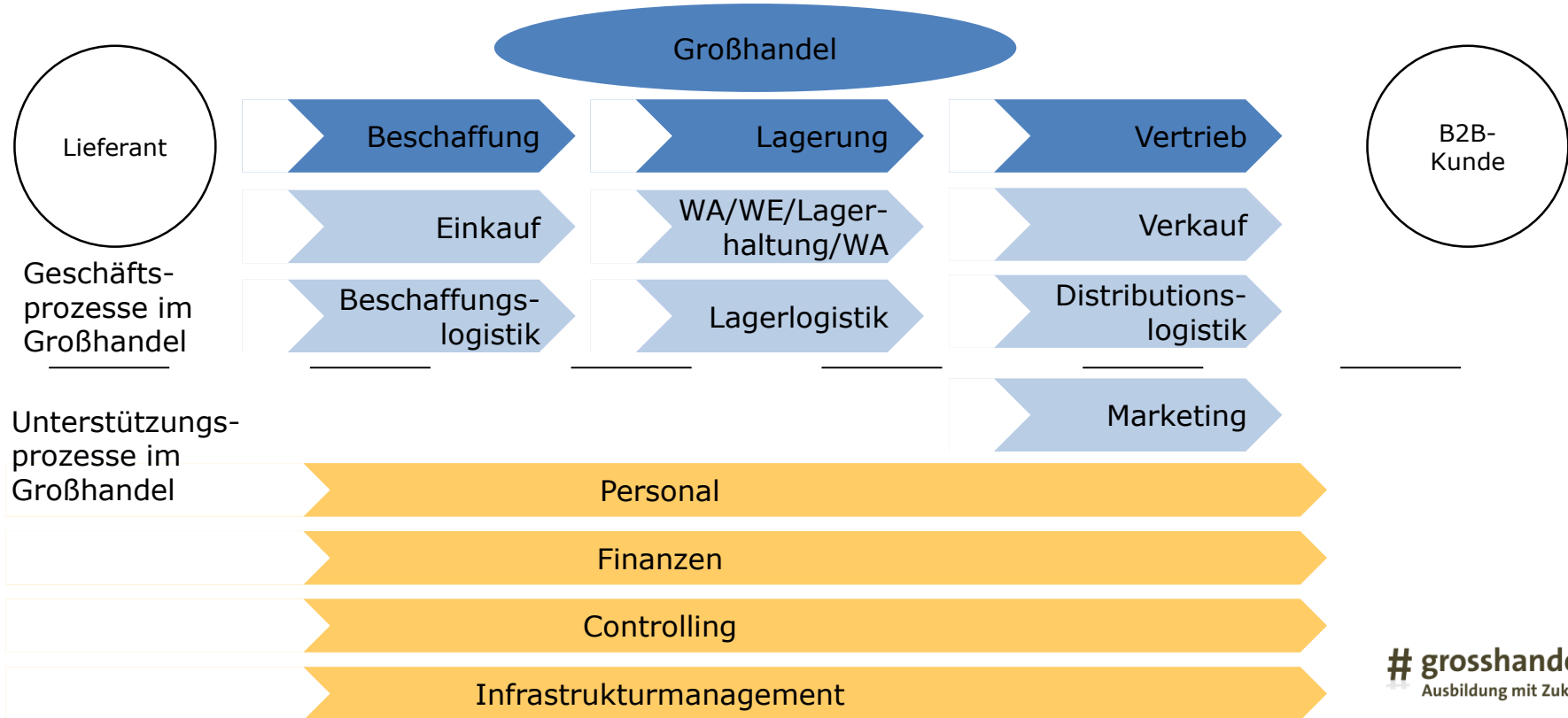
Eckdaten

- 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**

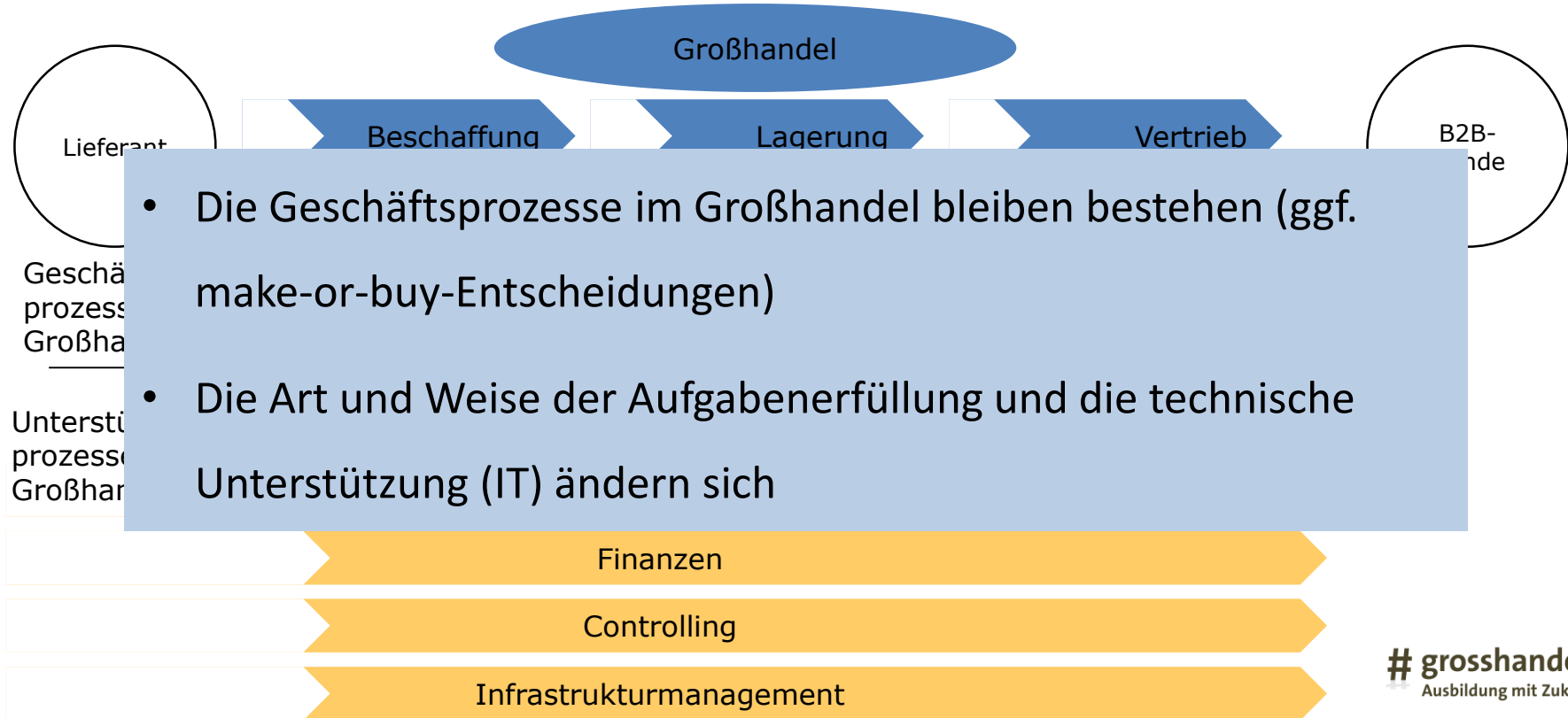
Wesentliche strukturelle Änderungen

- 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

Exkurs: Der Groß- und Außenhandel – Geschäftsprozesse als Konstante



Exkurs: Der Groß- und Außenhandel – Geschäftsprozesse als Konstante



Neuordnung „Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement“ Leitlinie für die Gestaltung der Ausbildung



Bessere Orientierung der
Ausbildungsinhalte am
Modell der vollständigen
Handlung und

Wesentliche inhaltliche Änderungen

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

Betriebliche Ausbildungsinhalte (Ausbildungsrahmenplan)

Fachrichtungsübergreifend profilgebend	Fachrichtungsübergreifend integrativ
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	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
1. Lagerlogistik planen, steuern und abwickeln 2. Warenbezogene Rückabwicklungsprozesse organisieren und durchführen	1. Außenhandelsgeschäfte abwickeln und Auslandsmärkte bedienen 2. Internationale Berufskompetenzen anwenden

Ausbildungsrahmenplan Qualifikationskatalog I

Abschnitt A: Fachrichtungsübergreifende berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

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
5	Verkauf kundenorientiert planen und durchführen	14	
			8
6	Distribution planen und steuern		6
7	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle durchführen		12
8	Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern	6	
			4

Ausbildungsrahmenplan Qualifikationskatalog I

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
5	Verkauf kundenorientiert planen und durchführen (§ 4 Absatz 2 Nr. 5)	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 verkaufspsychologischer Aspekte planen, durchführen und nachbereiten j) Verträge abschließen k) Kundenreklamationen erfassen und nach rechtlichen Regelungen und betrieblichen Vorgaben bearbeiten sowie Kulanzregelungen anwenden		8

Ausbildungsrahmenplan Qualifikationskatalog II a

Abschnitt B: Fachrichtungsspezifische berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten 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

Ausbildungsrahmenplan Qualifikationskatalog II b

Abschnitt C: Fachrichtungsspezifische berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten 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

Ausbildungsrahmenplan Qualifikationskatalog III

Abschnitt D: Fachrichtungsübergreifende, integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

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

Umsetzung des modifizierten Berufsbildes „Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement

Vom Ausbildungsrahmenplan (ARP) zu den betrieblichen Lerninhalten:

1. Vergleich ARP alt und neu

- Zu vermittelnde Skills (Fertigkeiten, Kenntnisse, Fähigkeiten) in den Berufsbildpositionen
 - Was ist neu?
 - Was fällt weg?
 - Was ist anders? (Taxonomie)
- Handlungsbedarf

LGAD-Synopse ARP
alt neu

2. Zu vermittelnde Skills (Fertigkeiten, Kenntnisse, Fähigkeiten) verstehen (Inhalt, Umfang)

- Erläuterungen

LGAD-Erläuterungen,
BIBB Umsetzungshilfe

3. Betriebliche Lerninhalte je Berufsbildposition/Skills definieren und den Ausbildungsstationen zuordnen

- Ausbildungsstationen festlegen
- Gültige Lerninhalte übernehmen, neu definieren
- Lerninhalte den Ausbildungsstationen zuordnen

Matrix
Berufsbildposition/
Ausbildungsstation

4. Übersicht Ausbildungs-, Ablaufzeitplan erstellen

- Berufsbildpositionen/Skills
- Zeitlicher Ablauf und Dauer

Ausbildungsablauf/-
zeitplan

5. Muster-Ausbildungsplan erstellen

Muster für
Ausbildungsplan

Schulische Ausbildungsinhalte

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)

A photograph of a classroom where several students are seated at desks, focused on writing or reading. The student in the foreground is a young man with glasses, wearing a grey shirt, and is writing on a piece of paper. Other students are visible in the background, some looking down at their papers and others looking slightly away. A yellow banner is overlaid across the middle of the image.

Gestreckte **Abschlussprüfung**

Geänderte Prüfungssystematik I – gestreckte Abschlussprüfung

	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

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

Prüfungsgebiete:

1. Verkauf und Distribution (FR Großhandel)/ Internationaler Handel und Auslandsmärkte (FR Außenhandel)
2. Warensortiment und Marketing und
3. Einkauf und Beschaffungslogistik

► **Prüfungsdauer:** 30 min.

Variantenmodell

Varianten des Zugangs zum fallbezogenen Fachgespräch bei der mündlichen 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.

Bestehensregelung

Die Abschlussprüfung ist **bestanden**, wenn die Prüfungsleistungen - auch unter Berücksichtigung einer mündlichen 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.*

A man and a woman are in an office setting, looking at a document together. The man, who is bald and wearing glasses and a green shirt, is pointing at the document. The woman, with long dark hair and wearing a green cardigan, is smiling and looking at the document. They are both holding the document. The background is a blurred office environment with windows and ceiling lights.

Fazit und Schlussbemerkungen

Fazit und Schlussbemerkungen

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

Ihre Unterstützung durch den Verband

Informationen unter

www.lgad.de/web/themenfelder/berufliche-bildung.php

und

www.bga.de/grosshandeln

Infoveranstaltungen mit IHK's derzeit in Bayern :

Donnerstag, 12. März 2020 | 15 - 18 Uhr in Nürnberg

Ort: IHK Nürnberg f. Mittelfranken, Ulmenstr. 52, 90443 Nürnberg

Mittwoch, 29. April 2020 | 13 – 14.30 Uhr Webinar

Ort: IHK Würzburg-Schweinfurt-Mainfranken, Karl-Götz-Str. 7, 97424 Schweinfurt

Donnerstag, 25. Juni 2020 | 13.30 – 15 Uhr Webinar

Ort: IHK für Oberfranken Bayreuth, Bahnhofstr. 25, 95444 Bayreuth

Freitag, 26. Juni 2020 | 11 – 12.30 Uhr Webinar

Ort: IHK für München und Oberbayern, Max-Joseph-Str. 2, 80333 München

Montag, 13. Juli 2020 | 12 – 14.30 Uhr in Augsburg

Ort: IHK Schwaben Augsburg, Stettenstraße 1+3, 86150 Augsburg

Geplant: Sommer/Herbst 2020 in Aschaffenburg

Ort: IHK Aschaffenburg, Kerschensteinerstr. 9, 63741 Aschaffenburg

Ihre Unterstützung durch den Verband

Online

Praxis-Workshops

ab April 2020

Donnerstag, 14. Mai 2020 · 9.30 – 12.30 Uhr und 14.30 – 16.30 Uhr

Mittwoch, 27. Mai 2020 · 9.30 – 12.30 Uhr und 14.30 – 16.30 Uhr

Mittwoch, 03. Juni 2020 · 9.30 – 12.30 Uhr und 14.30 – 16.30 Uhr

Weitere auf Anfrage

The poster features logos at the top: LGAD, VTH (Verband Technischer Handel), IHK (Institut für Handelskammern), VEG, and akadernhandel. The main text reads: 'Einladung Praxis-Workshop zur Neuordnung des Berufsbildes „Kaufmann/Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement“'. Below this is a photo of a woman in a modern office setting. Text on the photo says 'NEUORDNUNG DES BERUFSBILDES Kaufmann/Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement'. At the bottom, two dates are listed: '21. April 2020 in Nürnberg' at Hotel Arvena Park (10.00-17.00 Uhr) and '14. Mai 2020 in München' at Haus der Bayerischen Wirtschaft (10.00-17.00 Uhr). The footer says 'INTENSIV - PRAXISNAH - EXKLUSIV'.

grosshandeln
Ausbildung mit Zukunft.

Ihre Unterstützung durch den Verband



Frank Hurtmanns
Hauptgeschäftsführer

Tel. 089 545937-0
Mail: info@lgad.de



Katharina Heinlein
Rechtsanwältin
(Syndikusrechtsanwältin)

Tel. 089 545937-12
Mail: recht@lgad.de