

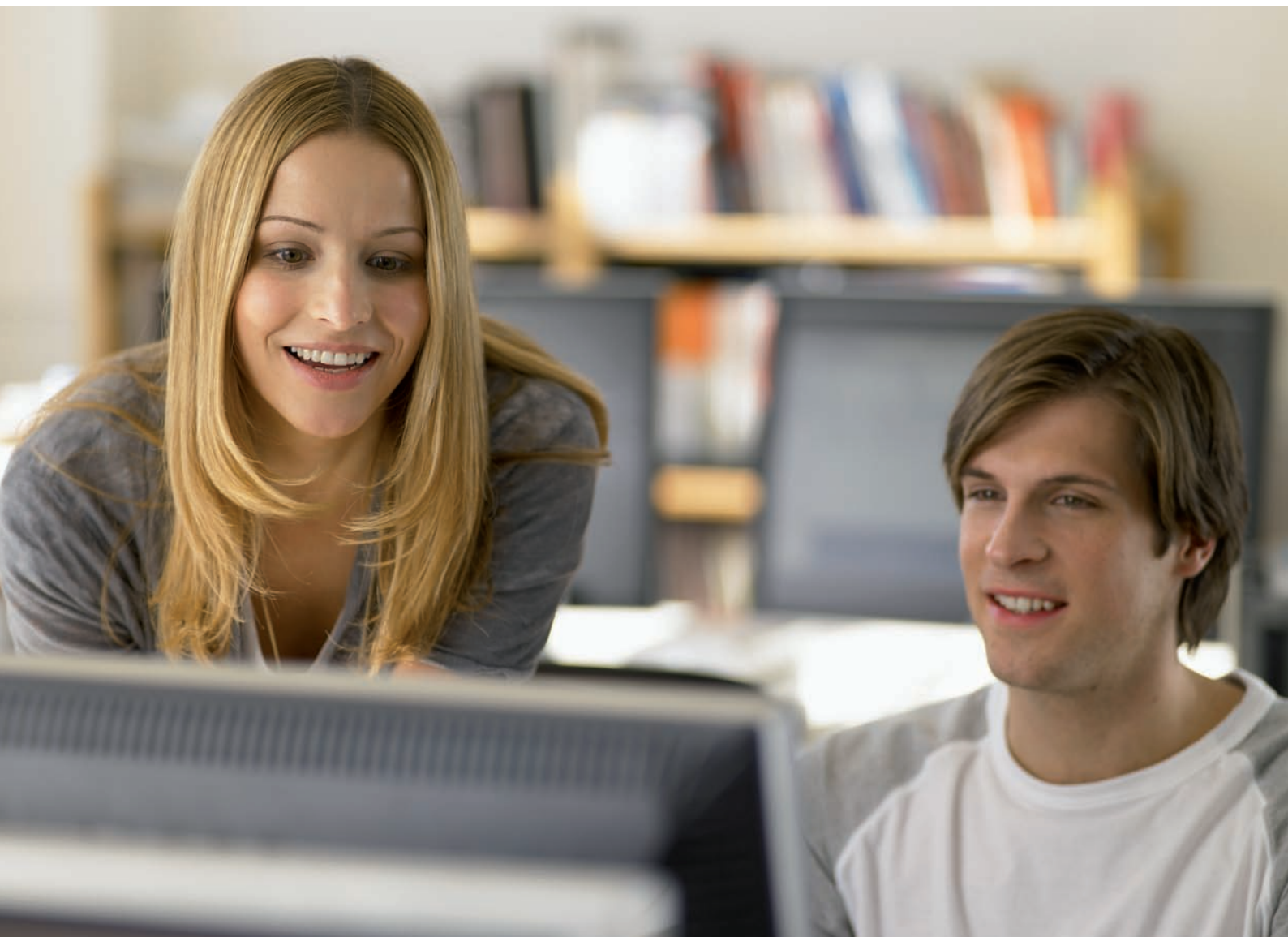


Bundesministerium  
für Bildung  
und Forschung

# Karriere im Handel

**Fortbildung zum Handelsfachwirt/zur Handelsfachwirtin**

**Fortbildung zum Handelsassistenten/zur Handelsassistentin**



**BILDUNG**

**Ideen zünden!**

## **Impressum**

### **Herausgeber**

Bundesministerium  
für Bildung und Forschung (BMBF)  
Referat Ordnung der beruflichen Bildung  
53170 Bonn

### **Bestellungen**

schriftlich an den Herausgeber  
Postfach 30 02 35  
53182 Bonn

oder per

Tel.: 01805 - 262 302

Fax: 01805 - 262 303

(0,14 Euro/Min. aus dem deutschen Festnetz)

E-Mail: [books@bmbf.bund.de](mailto:books@bmbf.bund.de)

Internet: <http://www.bmbf.de>

### **Autorin**

Heidrun Mittler

### **Gestaltung**

Christiane Zay, Bielefeld

### **Bildnachweis**

Getty Images

**Bonn, Berlin 2008**



Bundesministerium  
für Bildung  
und Forschung

# Karriere im Handel

**Fortbildung zum Handelsfachwirt/zur Handelsfachwirtin**

**Fortbildung zum Handelsassistenten/zur Handelsassistentin**



## Vorwort



Bildung und Qualifizierung sind der Schlüssel für die Zukunft unseres Landes und aller Bürgerinnen und Bürger. Die Sicherung des Wirtschaftswachstums ist nur mit qualifizierten Fachkräften möglich. Dies gilt insbesondere für ein rohstoffarmes Land wie Deutschland. Alle Menschen in unserem Land müssen ihre Fähigkeiten und Talente voll entwickeln können. Denn gut ausgebildete Fachkräfte sind Voraussetzung dafür, dass Deutschland im globalen Wettbewerb weiter eine Spitzenposition einnimmt.

Berufliche Fortbildung ist die beste Vorsorge gegen Arbeitslosigkeit und eröffnet neue Chancen für den beruflichen Aufstieg. Die hier vorgestellten Fortbildungen im Handel sind hervorragende Angebote, um den eigenen Horizont zu erweitern und sich für neue Aufgaben zu qualifizieren. Sie ermöglicht es den Teilnehmern, durch ihre neu erworbenen Kenntnisse maßgeblich zum unternehmerischen Erfolg beizutragen.

Für die Unternehmen ist die neue Fortbildungsordnung ein effizientes Instrument der Personalentwicklung. Indem sie Absolventinnen und Absolventen von Fortbildungsmaßnahmen einstellen, die ihr Fähigkeiten und Kenntnisse durch die erfolgreiche Weiterbildung und ihre Berufspraxis unter Beweis gestellt haben, können die Unternehmen direkt von der Verbreiterung der Fachkräftebasis profitieren. Durch die neue Fortbildungsordnung stärken wir die beruflichen Aufstiegsmöglichkeiten der Beschäftigten, den Erfolg der Unternehmen und die Zukunft des Standorts Deutschland.

Dr. Annette Schavan, MdB  
Bundesministerin für Bildung und Forschung



# Inhaltsverzeichnis

<b>I. Globaler Handel .....</b>	<b>6</b>
Einige interessante Informationen zum Handel .....	6
<b>II. Karrieremöglichkeiten.....</b>	<b>7</b>
Karrierechancen – auch ohne Abitur und Studium .....	7
<b>III. Weiterbildung zum Geprüften Handelsfachwirt/zur Geprüften Handelsfachwirtin .....</b>	<b>8</b>
Informationen über die Fortbildung: Inhalte, Prüfung, Kosten und Perspektiven .....	8
<b>IV. Weiterbildung zum Geprüften Handelsassistenten Einzelhandel/zur Geprüften Handelsassistentin Einzelhandel.....</b>	<b>12</b>
Informationen über die Fortbildung: Inhalte, Prüfung, Kosten und Perspektiven .....	12
<b>V. Adressen von Bildungseinrichtungen .....</b>	<b>15</b>
<b>VI. Anhang.....</b>	<b>17</b>
Häufig gestellte Fragen.....	17
Ausgesuchte Internetadressen .....	17

# I. Globaler Handel

## Einige interessante Informationen zum Handel

„Handel bringt Wandel“, sagt der Volksmund. Und tatsächlich: In dieser Branche ist alles in Bewegung, und das jeden Tag aufs Neue. Das kann durchaus von zwei Seiten gesehen werden. Zum einen, Mitarbeiter, die im Einzelhandel arbeiten, sind ständig auf den Beinen – Büroarbeiten sind zwar Teil des Tagesgeschäfts, aber vielfach sind die Kaufleute oder Verkäufer/-innen in ihrem Einzelhandelsbetrieb unterwegs.

Zum anderen aber ist die Handelslandschaft im Umbruch. Heute dominieren eine Handvoll großer Ketten den Markt, unter deren Dach sich mehrere (nach außen oftmals eigenständige) Unternehmen befinden. Als Beispiel sei die Metro-Gruppe genannt, Deutschlands größtes Handelsunternehmen. Die Metro Group verkauft unter anderem Lebensmittel (bei Metro, Real, Extra), Mode (bei Galeria Kaufhof), außerdem Unterhaltungselektronik (bei Media Markt, Saturn). Ein ähnliches Bild bietet die Rewe-Gruppe, die von Nahrungsmitteln (Rewe) über Baumärkte (Toom) bis zum Fernseher oder Handy (Pro Markt) ein breites Sortiment zu bieten hat.

Interessant ist, dass der ursprünglich deutsche Handel immer stärker im Ausland aktiv wird und dort auch einen beachtlichen Teil seiner Gewinne einfährt. Die Unternehmensgruppe Tengelmann tätigt bereits knapp die Hälfte ihres Umsatzes jenseits der deutschen Grenzen (Plus ist beispielsweise in Griechenland, Österreich, Polen, Rumänien und weiteren Ländern aktiv). Douglas-Parfümerien gibt es nicht nur von der Nordsee bis zu den Alpen, sondern ebenso in Russland oder den USA. Es bleibt festzuhalten: Wer im Handel Karriere machen will, darf den internationalen Aspekt nicht aus den Augen verlieren. Junge Menschen, die eine Position im Ausland anstreben, sollten daher das Lernen von Fremdsprachen nicht vernachlässigen.

Derzeit ist der Einzelhandel einer der größten Ausbilder in Deutschland. Über 100.000 junge Menschen erwerben ihre erste Ausbildung in den Einzelhandelsberufen. Neben einer fundierten Ausbildung erwarten sie dort zugleich vielfältige Aufstiegsmöglichkeiten, schwerpunktmäßig im Inland. Größere Handelsunternehmen haben eigene Abteilungen, die sich mit Aus- und Fortbildung befassen.

Der Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE) nennt folgende typische **Karrierestationen**:

- **Erstverkäufer/-in**
- **Substitut/-in (auch stellvertretende/r Abteilungsleiter/-in)**
- **Verkaufsstellenleiter/-in**
- **Filialleiter/-in**
- **Abteilungsleiter/-in**
- **Einkäufer/-in, Werbeleiter/-in, Personalleiter/-in**
- **Geschäftsführer/-in**
- **selbstständige/r Unternehmer/-in.**

Dabei muss man beachten, dass die Bezeichnungen und Hierarchiestufen je nach Unternehmertypen und -größen unterschiedlich sind.

## II. Karrieremöglichkeiten

### Karrierechancen – auch ohne Abitur und Studium

In kaum einer anderen Branche können junge Menschen so schnell die Karriereleiter erklimmen wie im Handel. Das fängt schon bei der soliden Ausbildung an: Nach zwei Jahren kann die Prüfung zum Verkäufer/zur Verkäuferin abgelegt, nach drei Jahren der Abschluss Kaufmann/-frau im Einzelhandel erworben werden. Während in den meisten anderen Sparten ein Studium Voraussetzung ist, um in Führungspositionen zu kommen, bietet der Handel weiterhin Karrierechancen ohne Abitur und Hochschulabschluss. Auf zwei dieser Möglichkeiten wird im Folgenden näher eingegangen (Handelsfachwirt/-in und Handelsassistent/-in).

Vorher noch mal Klartext: Wer im Handel „richtig anpackt“ und Arbeitseinsatz zeigt, kann schon mit Anfang/Mitte 20 eine Führungsposition übernehmen und Verantwortung für mehrere Mitarbeiter tragen – und als Abteilungsleiter/-in einer Filiale zum Beispiel im Textilhandel ein entsprechendes Einkommen erzielen. Auch der Schritt in die Selbstständigkeit ist durchaus realistisch: Im Handel sind junge Unternehmer gefragt. Unternehmensgruppen, wie z.B. Edeka oder Rewe, bieten engagierten Nachwuchskräften gern die Chance, einen Markt in eigener Regie zu übernehmen, und unterstützen diese unter anderem mit finanziellen Mitteln.

Doch guter Wille und Fleiß allein reichen nicht aus. Die Arbeitsabläufe im Handel werden zunehmend komplexer: So werden in vielen Unternehmen die Sortimente mehrfach im Jahr erneuert; die Beschaffungswege werden internationaler; außerdem hat modernste Technik Einzug in die Läden gehalten.

Wer kannte vor zehn Jahren schon RFID? Heute wird die Radiofrequenz-Identifikations-Technologie schon in einigen Verkaufsflächen erprobt, sie wird in wenigen Jahren den Vorgang des Kassierens revolutionieren. Die elektronische Preisauszeichnung ESL (engl.: Electronic Shelf Labeling) ermöglicht es in manchen Märkten schon heute,

Preisänderungen per Computer vorzunehmen, ohne dass die Schilder am Regal von Hand ausgetauscht werden. Die Lieferkette wird in vielen Unternehmen nur noch Supply Chain genannt, das entsprechende Supply Chain Management optimiert den Weg der Ware vom Hersteller bis ins Regal und hält unter anderem die Logistikkosten möglichst niedrig.

Diese Schlagworte zeigen eindrucksvoll, wie sich der Arbeitsalltag von Kaufleuten gewandelt hat und weiter ändern wird. Die Anforderungen an eine Führungskraft sind dementsprechend breiter geworden. Freundliches Auftreten, Kommunikationsfähigkeit und kaufmännisches Denken sind zwar nach wie vor wichtige Bausteine für das Vorankommen im Beruf. Aber auch die Bereitschaft, mit der modernen Technik im Alltag umzugehen, wird künftig darüber entscheiden, wer im Chefsessel sitzt. Fundiertes Know-how zu Themen wie Warenwirtschaft, Unternehmenssteuerung und -kontrolle sowie Marketing entscheiden im Übrigen auch darüber, ob ein möglicher Schritt in die Selbstständigkeit gelingt.

Eine berufliche Fortbildung ist also auch im Interesse des Arbeitgebers. Schließlich benötigen die Unternehmen Führungskräfte und müssen somit in ihre Personalentwicklung investieren. Wer Mitarbeiter aus den eigenen Reihen qualifizieren will, setzt häufig auf die praxisnahen Fortbildungen zum/zur Handelsassistenten/-in oder zum/zur Handelsfachwirt/-in.

## III. Weiterbildung zum Geprüften Handelsfachwirt/zur Geprüften Handelsfachwirtin

„Wir stellen hohe Anforderungen an die Führungskräfte von morgen. Dazu gehören handelspezifisches Fachwissen, betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Erfahrungen im Personalmanagement. Der Lehrgang zum Handelsfachwirt ist ein hervorragendes Instrument, um dieses Know-how gezielt und in kurzer Zeit zu vermitteln und unsere Führungskräfte für ihre zukünftige Position bei METRO Cash & Carry Deutschland zu qualifizieren und auszubilden.“

Bernd Huse,  
Bereichsleiter Personal- und Organisationsentwicklung, Bereich Ausbildung und Führungsnachwuchs,

METRO Cash & Carry Deutschland GmbH

### Informationen über die Fortbildung: Inhalte, Prüfung, Kosten und Perspektiven

Ausbildung plus Berufserfahrung plus berufliche Fortbildung – das ist das Konzept der Weiterbildung zum/zur Handelsfachwirt/-in. Der Bildungsweg ist im Einzelhandel weitverbreitet und anerkannt. Jährlich machen rund 4.000 Nachwuchskräfte Gebrauch von dieser bewährten Weiterbildung. Das dürfte auch künftig so bleiben, da es eine große Nachfrage, gute Qualifizierungsangebote und seit dem 1. Februar 2006 auch eine Rechtsverordnung der Bundesregierung gibt, die dem aktuellen Bedarf entspricht.

Das Einsatzgebiet ist breit: Handelsfachwirte/-innen übernehmen im Groß- und Einzelhandel qualifizierte Fachaufgaben sowie Leitungs- und Führungsaufgaben auf der mittleren Ebene. So sind sie in der Praxis beispielsweise im Finanz- und Rechnungswesen, in der Beschaffung und Lager-

wirtschaft, im Personalwesen oder im Marketing- und Schulungsbereich tätig. Sie arbeiten in allen Handelsbereichen: in Einzelhandelsgeschäften und -ketten, Filialgeschäften und Zweigstellen, in Fachmärkten, Warenhäusern, bei Vertragshändlern und -niederlassungen, bei Handels- und Werksvertretungen, in Unternehmen des Groß- und Außenhandels sowie in Versandhandelsunternehmen. Der Abschluss stellt auch eine Zulassungsvoraussetzung für den Fortbildungsabschluss „Geprüfter Betriebswirt nach dem Berufsbildungsgesetz“ dar.

### Voraussetzungen

Grundlage für die Fortbildung ist eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung im Einzelhandel, zum Beispiel Kaufmann/-frau im Einzelhandel, Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel, Drogist oder Bürokaufmann/-frau. Außerdem muss man ein Jahr Berufspraxis nachweisen (in Verkaufstätigkeiten oder anderen kaufmännischen Tätigkeitsfeldern des Handels).

Auch Verkäufer/-innen können diese Weiterbildung absolvieren, sie müssen zwei Jahre Berufspraxis nachweisen. Zwei Jahre Berufspraxis sind auch gefordert bei Personen, die einen anderen anerkannten Ausbildungsberuf außerhalb des Handels gelernt haben.

Zur Prüfung zugelassen werden ferner Personen, wenn sie mindestens fünf Jahre lang Berufspraxis in den oben genannten Bereichen nachweisen können.

Eine Besonderheit bietet das sogenannte **Abiturienten-Modell**, das sich seit vielen Jahren in der Praxis bewährt. Die Auszubildenden absolvieren in ihrem Unternehmen eine verkürzte Ausbildung (zwei Jahre, entweder Kaufmann/-frau im Einzelhandel oder Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel). Bereits während der Ausbildung können sie berufsbegleitend an Bildungseinrichtungen Seminare besuchen, die auf die Fortbildung vorbereiten. In einigen Ausbildungsmodellen sind

zusätzliche Fortbildungen (etwa zum/zur Marktleiter-Assistenten/-Assistentin oder zum/zur Abteilungsleiter-Assistenten/-Assistentin) schon integriert. Außerdem wird in dieser Zeit schon die Berechtigung zur Ausbildung erworben („AdA-Schein“ = Ausbildung der Ausbilder nach der Ausbilder-Eignungsverordnung).

Im dritten Jahr schließt sich die Fortbildung mit nachfolgender Prüfung an. In der Regel wird kein Ausbildungsvertrag, sondern ein Fortbildungsvertrag über sämtliche Bildungsphasen geschlossen.

Die eher theoretisch ausgerichteten Lernphasen finden in Lerngruppen in einem Bildungszentrum des Handels statt; die übrige Zeit wird im Betrieb gelernt.

### Inhalte

Angehenden Handelsfachwirten/-innen werden u. a. Inhalte in folgenden Fachgebieten vermittelt:

- **Unternehmensführung und -steuerung**  
(u. a. Managementaufgaben, Unternehmensorganisation, Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling, Finanzierung, Qualitätsmanagement, Umweltmanagement, Planung beruflicher Selbstständigkeit, persönliche und fachliche Eignung zur unternehmerischen Selbstständigkeit)
- **Handelsmarketing**  
(u. a. Handelsentwicklungen, Marktanalyse und Marktstrategien, Standort- und Zielgruppenmarketing, Sortimentssteuerung, Gestaltung von Verkaufsflächen, Verkaufsförderung und Werbung, E-Commerce, E-Business)
- **Führung und Personalmanagement**  
(u. a. Beurteilungsgrundsätze, Führungsmethoden, Personalplanung, Organisations- und Personalentwicklung, Personalmarketing, Entgeltsysteme, Konfliktmanagement, Steuerung von Projektgruppen, arbeitsrechtliche Bestimmungen)
- **Volkswirtschaft für die Handelspraxis**  
(u. a. Markt und Preis, Wettbewerb, Wachstum und Konjunktur, Außenwirtschaft, wirtschaftspolitische Steuerungsinstrumente)

- **Beschaffung und Logistik**  
(u. a. Beschaffungspolitik, Efficient Consumer Response, Supply Chain Management, Lagerwirtschaft, Entsorgung)

Darüber hinaus muss für die **Prüfung** einer der folgenden vier Prüfungsbereiche gewählt werden:

- **Handelsmarketing und Vertrieb**  
(u. a. Vertriebs- und Sortimentsstrategien, Flächenoptimierung, Preis- und Konditionenpolitik, Verhandlungsstrategien)
- **Handelslogistik**  
(u. a. Planung, Steuerung und Optimierung von Abläufen, Investitionsplanung, Transportsteuerung, Versicherungen)
- **Außenhandel**  
(u. a. Anbahnung von Außenhandelsgeschäften, Risiken und Risikominderung, Transport und Lagerung, Zertifizierung und Versicherungen, Finanzierung von Außenhandelsgeschäften, Zölle, Verbrauchssteuern)
- **Mitarbeiterführung und Qualifizierung**  
(u. a. Zeit- und Selbstmanagement, individuelle Mitarbeiterförderung, Kritik-, Beurteilungs- und Zielvereinbarungsgespräche, Planung und Organisation von Qualifizierungsmaßnahmen, Auswahl und Einstellung von Mitarbeitern, Qualifizierung am Arbeitsplatz, Förderung von Lernprozessen)

### Kurse und Prüfung

Das Anforderungsprofil an Handelsfachwirte/-innen beschreibt einen hohen Anspruch. Daher müssen sich Absolventen gründlich vorbereiten: vorbereitende Lehrgänge umfassen etwa 540 Stunden. In Vollzeitform dauert das etwa sechs Monate.

Daneben sind auch Teilzeitkurse möglich, sie finden meist in Abend- oder Wochenendschulungen statt. Die Gesamtdauer beträgt dann in der Regel zwei Jahre. Bildungszentren und Fachschulen des Handels sowie weitere Bildungseinrichtungen bieten entsprechende Schulungsmöglichkeiten an.

Immer häufiger werden Online-Lehrgänge von Bildungseinrichtungen durchgeführt, die durch Präsenzphasen abgerundet werden. Sie ermöglichen es Interessierten, sich individuell und zeitlich flexibel auf die Prüfung vorzubereiten (s. Datenbank Kurs der Bundesagentur für Arbeit).

Um es deutlich zu machen, die Zulassungsvoraussetzungen regeln nicht eine Lehrgangsteilnahme. Eine Teilnahme an einem Kurs ist nicht zwingend notwendig. Wer den Abschluss erreichen will, muss lediglich eine Ausbildung, die berufliche Praxis nachweisen und die Prüfung bestehen. Wie man sich das Wissen erwirbt, ist nicht vorgeschrieben. In der Praxis ist es aber sehr schwierig, das nötige Know-how ohne vorbereitende Kurse zu erwerben. Die Prüfungsvorbereitung durch Teilnahme an einem Lehrgang ist daher der Normalfall.

### Kosten

Zu den Kosten für einen berufsbegleitenden Lehrgang von etwa 2.500 bis 3.000 Euro, kommen die Ausgaben für eventuell erforderliche Unterkunft und Verpflegung während der Präsenzzeiten sowie Kosten für Lernmittel und Exkursionen etc. sowie Prüfungsgebühren von etwa 400 € hinzu. Oft unterstützen Unternehmen aufstiegsorientierte Mitarbeiter.

In jedem Fall ist gut zu wissen: Die Lehrgänge sind förderfähig nach dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG). Dazu gibt es spezielle Vorschriften, die etwa die Anzahl der Unterrichtsstunden und die Dauer der Lehrgänge betreffen. Fern- und mediengestützte Lehrgänge sind ebenfalls förderfähig. Die Antragsteller dürfen dann noch nicht über eine berufliche Qualifikation verfügen, die dem/der Handelsfachwirt/-in mindestens gleichwertig ist, wie etwa ein Hochschulabschluss. Auskunft über das entsprechende Gesetz und Beispiele gibt die Publikation: „Meister-BAföG“ – Das Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG). Der Download der 48-seitigen Broschüre kann über folgende Internetadresse erfolgen: [http://www.bmbf.de/pub/das\\_neue\\_afbg.pdf](http://www.bmbf.de/pub/das_neue_afbg.pdf).

Informationen über den „Wissenskredit für Berufstätige“, das KfW-Bankdarlehen, sind unter <http://www.kfw-foerderbank.de> erhältlich.

Es empfiehlt sich, das Angebot der Bildungseinrichtungen zu vergleichen. Dabei sollte der Aspekt der Förderfähigkeit mit berücksichtigt werden, ebenso wie die Lerninhalte.

### Prüfungsanforderungen

In der Prüfungsordnung sind fünf Pflichtbereiche und ein Wahlbereich vorgesehen. Das ist übrigens ähnlich wie in der vorbereitenden Ausbildung zum/zur Kaufmann/-frau im Einzelhandel. Der Wahlbereich ermöglicht eine Spezialisierung, die unterschiedliche Themen im Handel aufgreift. Zur Prüfung gehört nicht rein das Abfragen von Wissen, vielmehr soll der Prüfling unter Beweis stellen, dass er Aufgaben handlungsorientiert lösen kann. Neben der schriftlichen Prüfung ist ein mündlicher Teil gefordert, in welchem der Prüfling ein Thema präsentieren muss. Im anschließenden Fachgespräch soll er zeigen, dass er das erlernte Wissen in typischen Situationen anwenden und sachgerechte Lösungen vorschlagen kann.

Wer die Prüfung im Bereich Mitarbeiterführung und Qualifizierung erfolgreich absolviert hat, hat damit ein Äquivalent zur schriftlichen AdA-Prüfung; er braucht lediglich noch den kleinen praktischen Prüfungsteil zu absolvieren, um den AdA-Schein zu erhalten.

### Zusatzqualifikationen

Es können auch zusätzliche Prüfungen zur vollwertigen Handelsfachwirtqualifikation absolviert werden. Die Themen kommen aus den schriftlichen Handlungsbereichen, die als Wahlmöglichkeit zur Verfügung stehen, aber zunächst nicht für die Pflichtprüfung gewählt wurden. Diese Ergänzung kann das Profil des Fortbildungsabsolventen stärken und dazu beitragen, sich von anderen durch mehr Kompetenz abzugrenzen.

## Chancen

Handelsfachwirte/-innen nehmen meist Führungs- und Organisationsverantwortung wahr – und zwar in der Vertriebsorganisation oder in kaufmännischen Funktionen der zentralen Unternehmensbereiche, aber auch in der Personalentwicklung sowie in der Aus- und Weiterbildung oder in Niederlassungen. Häufig bekleiden sie Positionen wie Filial-, Bereichs-, Abteilungs- oder Gruppenleiter/-in.

Die Qualifizierung bereitet gut auf die Übernahme oder Gründung eines eigenen Unternehmens vor. Die Prüfungsinhalte umfassen unter anderem das Themenfeld Unternehmensführung und -steuerung. Viele Einzelhändler, die selbstständig einen oder mehrere Märkte betreiben, haben die Ausbildung im Rahmen dieser Fortbildung erworben.

Dieser Bildungsgang bereitet direkt auf die Übernahme von ersten Führungspositionen (zum Beispiel Substitut/-in, stellvertretende/r Markt- oder Abteilungsleiter/-in) vor und ist somit konkurrenzfähig im Vergleich zu Studiengängen an der Berufsakademie oder Bachelor-Studiengängen.

## IV. Weiterbildung zum Geprüften Handelsassistenten Einzelhandel/zur Geprüften Handelsassistentin Einzelhandel

„Qualifizierter Nachwuchs mit klarer Ausrichtung auf Führungspositionen im Vertrieb – das bietet uns die Ausbildung zum/zur Handelsassistenten/-in.“

Hannelie Bohnes,  
Hauptabteilungsleiterin Personalentwicklung,  
real,-SB-Warenhaus GmbH

### Informationen über die Fortbildung: Inhalte, Prüfung, Kosten und Perspektiven

Handelsassistenten/-innen arbeiten meist als Führungskraft in der mittleren Ebene (z.B. als Substitut/-in, Abteilungsleiter/-in) im Vertrieb. Sie sind tätig als Fachleute für den Vertrieb, die Gestaltung der Verkaufsprozesse, Warenpräsentation sowie die Gestaltung des Marketings in unterschiedlichen Betriebstypen des Einzelhandels. Handelsassistenten/-innen steuern den Verkauf von Waren, arbeiten also vertriebsorientiert. Während der Fortbildung beschäftigen sie sich im Wesentlichen mit drei Themenbereichen: Ware, Personal und Kunde. Handelsassistenten/-innen sind immer auf der Suche nach neuen Trends und Ideen für das Warenangebot. Sie können in unterschiedlichen Branchen tätig sein, z.B.: Textilien, Sportartikel, Bürobedarf, Drogeriewaren, Nahrungsmittel, Bau- und Heimwerkerbedarf oder in Warenhäusern. Etwa 650 bis 700 Prüfungsteilnehmer gibt es jedes Jahr.

Der Abschluss zum/zur Handelsassistenten/-in Einzelhandel ist dem Abschluss zum/zur Handelsfachwirt/-in in der Praxis ebenbürtig. Allerdings sind beim Handelsfachwirt/-in mehr analytische Lerninhalte vorgesehen. Auch dieser Fortbildungsabschluss ist als Zulassungsvoraussetzung für den „Geprüften Betriebswirt nach dem Berufsbildungsgesetz“ (bislang: Betriebswirt IHK) anerkannt.

### Voraussetzungen

Grundlage für die Fortbildung ist meist eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung im Einzelhandel, zum Beispiel Kaufmann/-frau im Einzelhandel oder Verkäufer/-in. Außerdem muss man ein Jahr Berufspraxis nachweisen (in Verkaufstätigkeiten oder anderen kaufmännischen Tätigkeitsfeldern des Handels).

Auch Verkäufer/-innen können diese Weiterbildung absolvieren, sie müssen dann zwei Jahre Berufspraxis nachweisen – diese Regelung gilt im Übrigen auch für andere Ausbildungsberufe. Zur Prüfung zugelassen werden weiter Personen mit anderen Abschlüssen, wenn sie mindestens fünf Jahre lang Berufspraxis in den oben genannten Bereichen nachweisen können.

Eine Besonderheit ist das **Abiturientenmodell**, das insgesamt nur drei Jahre in Anspruch nimmt: In den ersten beiden Jahren absolviert der Interessent eine verkürzte Ausbildung im Einzelhandel und legt die Prüfung zum/zur Kaufmann/-frau im Einzelhandel ab. Darauf folgt im dritten Jahr die Fortbildung zum/zur Handelsassistenten/-in mit dem Abschluss vor der Industrie- und Handelskammer.

### Inhalte

Die Ausbildungsinhalte sind gleichermaßen abwechslungsreich wie interessant. Hier ein Überblick:

#### Vertriebsmanagement

(u. a. Sortimentssteuerung, Umsatz- und Kostenplanung, Verkaufssteuerung mittels Kennziffern, Warenlogistik, E-Business, Kosten- und Leistungsrechnung)

#### Kundenorientierung

(u. a. Gestaltung von Beratungsprozessen, Kundenbefragungen und -foren, Verkaufspsychologie, Kundengewinnung und -bindung, Unterstützung

der Mitarbeiter bei Kundengesprächen, Servicepolitik)

Marketing im Einzelhandel  
(u. a. Category Management, Markt- und Zielgruppenanalyse, Kooperationen im Einzelhandel, Zusammenwirken von Marketinginstrumenten, Sortimentsgestaltung, Standortmarketing)

Visual Merchandising  
(u. a. Platzierungsregeln, Werbemittel, visuelles Marketing)

Führung, Kommunikation, Selbstmanagement  
(Coaching, Zeit- und Selbstmanagement, Führungsgrundsätze und -methoden, Konfliktmanagement, Förderung der Kooperation, Steuerung von Projektgruppen)

Personalmanagement  
(u. a. Personal- und Organisationsentwicklung, Personalpolitik, Beurteilungssysteme, Personalcontrolling, Auswahl und Einstellung von Mitarbeitern)

Volkswirtschaft für die Einzelhandelspraxis  
(u. a. Markt und Preis, Wettbewerb, Konjunktur, Strukturwandel, Steuerungsinstrumente)

#### Prüfung Handelsassistent/-in – Einzelhandel

sieben schriftliche Handlungsbereiche	Prüfungsdauer
1. Vertriebsmanagement	90–120 Minuten
2. Kundenorientierung	60–90 Minuten
3. Marketing im Einzelhandel	60–90 Minuten
4. Visuelles Marketing	45–60 Minuten
5. Führung, Kommunikation, Selbstmanagement	60–90 Minuten
6. Personalmanagement	60–90 Minuten
7. Volkswirtschaft für die Einzelhandelspraxis	45–60 Minuten
<b>Präsentation</b> und situationsbezogenes <b>Fachgespräch</b>	max. 10 Minuten
	max. 20 Minuten

## Kurse und Prüfung

Die Fortbildung zum/zur Handelsassistenten/-in gliedert sich oft in betriebspraktische Phasen (in Einzelhandelsbetrieben) und Seminarphasen. Diese finden in Bildungseinrichtungen des Einzelhandels bzw. in beruflichen Schulen statt.

Wie oben beschrieben, kommt das Modell für Abiturienten häufig zum Einsatz. Berufspraktiker benötigen für die Weiterbildung in der Regel ein Jahr bei berufsbegleitender Weiterbildung. Der Rahmenplan sieht für Lehrgänge etwa 520 Stunden Unterricht vor.

Wie man den Zulassungsbedingungen zur Prüfung entnehmen kann, ist eine Teilnahme an einem Kurs nicht zwingend notwendig. Wer den Abschluss erreichen will, muss lediglich die berufliche Praxis nachweisen und die Prüfung bestehen. Wie man sich das Wissen erwirbt, ist nicht vorgeschrieben. In der Praxis ist es aber sehr schwierig, die nötigen Kenntnisse ohne vorbereitende Kurse zu erwerben, sodass die Teilnahme an einem Lehrgang die Regel ist.

Die Seminare können entweder als Blockunterricht (z.B. 10 Wochen, verteilt über ein Jahr, dazwischen Praxisphasen) erteilt werden. Möglich sind ferner wöchentlich stattfindende Kurse (etwa ein Tag Unterricht pro Woche), E-Learning-Angebote und auch traditionelle Fernlehrgänge.

## Kosten

Die Kosten betragen je nach Angebot und Bildungseinrichtung rund 2.500 Euro, hinzu kommen eventuell Kosten für Unterbringung und Verpflegung während der Präsenzzeiten sowie Kosten für Lernmittel und Exkursionen etc.

Die Kosten für die Prüfung bei der IHK müssen außerdem mit etwa 400 Euro veranschlagt werden. Am günstigsten ist es für die angehenden Handelsassistenten, wenn sie in einem festen Arbeitsverhältnis stehen und der Arbeitgeber die Kosten übernimmt.

Falls das nicht der Fall ist, ist gut zu wissen: Die Lehrgänge sind förderfähig nach dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG).

Dazu gibt es spezielle Vorschriften, die etwa die Anzahl der Unterrichtsstunden und die Dauer der Lehrgänge betreffen. Fern- und mediengestützte Lehrgänge sind ebenfalls förderfähig. Auskunft über das entsprechende Gesetz und Beispiele gibt die Publikation: „Meister-BAföG“ – Das Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG). Der Download der 48-seitigen Broschüre kann über folgende Internet-Adresse erfolgen: [http://www.bmbf.de/pub/das\\_neue\\_afbg.pdf](http://www.bmbf.de/pub/das_neue_afbg.pdf).

Es empfiehlt sich, das Angebot der Bildungseinrichtungen zu vergleichen. Dabei sollte der Aspekt der Förderfähigkeit mit berücksichtigt werden, ebenso wie die Lerninhalte.

## Prüfungsanforderungen

Die Prüfung besteht aus einem schriftlichen und einem mündlichen Teil. Die schriftliche Prüfung umfasst die Handlungsbereiche: Vertriebsmanagement; Kundenorientierung; Marketing im Einzelhandel; Visuelles Marketing (Visual Merchandising); Führung, Kommunikation, Selbstmanagement; Personalmanagement sowie Volkswirtschaft für die Einzelhandelspraxis.

Die mündliche Prüfung umfasst eine Präsentation (max. 10 Minuten) und ein Fachgespräch. Hierbei soll der Prüfling nachweisen, dass er eine komplexe Aufgabe aus der Vertriebspraxis erfassen und darstellen kann. Außerdem soll die Aufgabe beurteilt und gelöst werden, wobei präsentationstechnische Instrumente zum Einsatz kommen.

## Chancen

Handelsassistenten/-innen werden häufig als Substitut/-in eingesetzt, je nach Arbeitsstelle können sie sich auch spezialisieren (z.B. Bereich Disposition oder Warenpräsentation). Bei entsprechender Eignung und Berufspraxis können sie innerbetrieblich aufsteigen, etwa zum/zur Verkaufsleiter/-in, Filialleiter/-in oder Geschäftsführer/-in eines Einzelhandelsunternehmens.

## V. Adressen von Bildungseinrichtungen

In diesen Bildungseinrichtungen kann man Fortbildungsseminare besuchen. Die Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

### **DAA Deutsche Angestellten-Akademie**

Zentrale Dienstleistungen

Alter Teichweg 19

22081 Hamburg

Tel.: 040 35094-0

Fax: 040 35094-199

E-Mail: [information.zentrale@daa-bw.de](mailto:information.zentrale@daa-bw.de)

Internet: <http://www.daa-bw.de>

Die Organisation betreibt an 200 Standorten bundesweit Seminarzentren.

### **BZN Bildungszentrum Neuwied GmbH**

Bundesfachschule des Lebensmittelhandels

Friedrichstraße 36-40

56564 Neuwied/Rhein

Handelsassistent/-in

Handelsfachwirt/-in

### **Bildungszentrum des Einzelhandels Niedersachsen**

Kurzer Ging 47

31832 Springe

Handelsassistent/-in

Handelsfachwirt/-in

### **Bildungszentrum des Sächsischen Handels gGmbH**

Torgauer Platz 3

04315 Leipzig

(Regionalstellen: Chemnitz, Dresden, Leipzig, Plauen, Zittau)

Handelsassistent/-in

Handelsfachwirt/-in

### **Bildungszentrum des Einzelhandels Sachsen-Anhalt**

Lange Straße 32

06449 Neu Königsau

Handelsassistent/-in

Handelsfachwirt/-in

### **Bildungszentrum Handel, Wirtschaft und Verwaltung GmbH**

Birnbaumsmühle 65

15234 Frankfurt (Oder)

Handelsassistent/-in

Handelsfachwirt/-in

### **Akademie Handel e.V.**

Briener Straße 47

80333 München

Handelsfachwirt/-in

### **Walter-Eucken-Schule**

Ernst-Frey-Straße 2

76135 Karlsruhe

Handelsassistent/-in

Handelsfachwirt/-in

<b>Carl-Severin-Berufskolleg für Wirtschaft und Verwaltung der Stadt Bielefeld</b> Bleichstraße 12 33607 Bielefeld	Handelsassistent/-in
<b>Berufskolleg an der Lindenstraße</b> Lindenstraße 78 50674 Köln	Handelsassistent/-in
<b>Bildungszentrum des Hessischen Handels</b> Westendstraße 70 60325 Frankfurt (Main)	Handelsassistent/-in Handelsfachwirt/-in
<b>biz Bildungszentrum des Handels Baden-Württemberg GmbH</b> Marienstraße 38 a 70178 Stuttgart	Handelsfachwirt/-in
<b>Bildungszentrum Handel und Dienstleistungen e.V.</b> Bergstromweg 1 99094 Erfurt	Handelsfachwirt/-in
<b>LDT Nagold</b> Fachakademie für Textil und Schuhe gGmbH Vogelsangweg 23 72202 Nagold	Handelsfachwirt/-in

## VI. Anhang

### Häufig gestellte Fragen

1. Die Prüfungsverordnungen schreiben weder beim Handelsassistenten/-in noch beim Handelsfachwirt/-in vor, dass vor der Prüfung eine Bildungseinrichtung besucht werden muss. Ist es in der Praxis üblich, eine entsprechende Weiterbildung „auf eigene Faust“ zu absolvieren?
  - Das ist zwar theoretisch machbar, aber in der Praxis unüblich. Die Stofffülle ist sehr breit, die Lerninhalte sind komplex. Es gibt derzeit auch kein Unterrichtsmaterial, das die Inhalte komplett vermittelt.
2. Für welche Weiterbildung soll ich mich entscheiden: Handelsfachwirt/-in oder Handelsassistent/-in?
  - In den meisten Fällen wird der Arbeitgeber diese Entscheidung treffen. Die Unternehmen bevorzugen oft eine bestimmte Fortbildung für alle Kandidaten ihres Hauses.
  - Falls man die Fortbildung auf eigene Kosten tätigen möchte, muss die Entscheidung individuell getroffen werden. Fragen, die dabei beachtet werden müssen: Plant der Fortbildungswillige den Schritt in die Selbstständigkeit? In welchem Arbeitsgebiet möchte er künftig tätig sein?
  - Wenn man sich einen ersten Eindruck über die Fortbildungen verschafft hat, kann eine persönliche Beratung nutzen: im Betrieb, bei der IHK und den infrage kommenden Bildungseinrichtungen.
3. Gibt es weitere Fortbildungsmöglichkeiten außer den in der Broschüre beschriebenen Wegen zum Handelsfachwirt/-in und Handelsassistenten/-in?
  - Ja, die meistgenutzten sind:
  - geprüfte/r Betriebswirt/-in (aufbauend auf den/die Handelsfachwirt/-in oder den/die Handelsassistenten/-in);
  - staatlich geprüfte/r Handelsbetriebswirt/-in (in verschiedenen Schwerpunkten, z.B. Lebensmittel, Textil, Schuhe, Möbel, Reformhaus), Infos unter [www.bzneuwied.de](http://www.bzneuwied.de); [www.moefa.de](http://www.moefa.de); [www.ldt.de](http://www.ldt.de); [www.reformhaus-fachakademie.de](http://www.reformhaus-fachakademie.de);
  - ein Besuch der Universität oder Fachhochschule (z.B. Studiengang Handelsbetriebswirtschaft).
4. Kann eine Fortbildung finanziell gefördert werden?
  - Sowohl die Weiterbildung zum/zur Handelsfachwirt/-in als auch zum/zur Handelsassistent/-in sind förderfähig. Siehe Erläuterungen zu „Meister-BAföG“.
5. Können Fortbildungskosten steuerlich abgesetzt werden?
  - Aufwendungen für die Fortbildung im Beruf sind als Betriebsausgaben/Werbungskosten abziehbar. Dazu gehören unter anderem: Arbeitsmittel, Fachliteratur, Studien-, Schul- und Prüfungsgebühren, die Fahrten zwischen Wohnung und Ausbildungsort und evtl. Kosten für die Unterbringung.

## Ausgesuchte Internetadressen

Wer sich detaillierter informieren möchte, findet auf folgenden Webseiten ausführliche Angaben:

### [www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de)

Dort sind die Jobbörse mit Stellen- und Bewerberangeboten und Links zu den Datenbanken BERUFENET und KURSNET enthalten.

### [www.berufenet.de](http://www.berufenet.de)

Eine Zusammenstellung und Beschreibung der aktuellen Berufe, veröffentlicht von der Bundesagentur für Arbeit

### [www.bibb.de](http://www.bibb.de)

Das Bundesinstitut für Berufsbildung entwickelt und erarbeitet gemeinsam mit den Sozialpartnern Aus- und Fortbildungsordnungen, beteiligt sich an Forschungen zum Qualifikationsbedarf in Wirtschaft und Gesellschaft und evaluiert Berufsbildungsprogramme. Von der Startseite aus gelangt man über „Publikationen“ und „Veröffentlichungen im Internet“ zu einer Checkliste „Qualität beruflicher Weiterbildung“. Sie dient Fortbildungswilligen bei der Orientierung.

### [www.bildungsforum-handel.de](http://www.bildungsforum-handel.de)

Bildungsforum Handel ist ein Portal, das die **E-Learning-Angebote** der Bildungszentren und Fachschulen des Handels aufnimmt. Über die **Weiterbildungsdatenbank** findet man auch konventionelle Weiterbildungsmöglichkeiten.

Auf der Homepage sind unter dem Punkt „Fachschulen“ und „Bildungszentren“ alle relevanten Einrichtungen nach Bundesländern aufgeführt. Unter „Weiterbildungsangebote“ kann man mithilfe von Stichwörtern individuell die passenden Angebote suchen.

Unter „Aufstiegsweiterbildung“ werden die Abschlüsse Handelsassistent/-in, Handelsfachwirt/-in, Geprüfte/r Betriebswirt/-in ausführlich dargestellt.

### [www.bmbf.de](http://www.bmbf.de)

Das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) fördert die Entwicklung der beruflichen Bildung und hat beispielsweise auch die beiden hier beschriebenen Fortbildungsordnungen erlassen.

### [www.bzneuwied.de](http://www.bzneuwied.de)

Das BZN Bildungszentrum Neuwied ist als bundesweite, gemeinnützige Bildungseinrichtung im Auftrag der Unternehmen des Lebensmittelhandels und dessen Verband, dem Bundesverband des deutschen Lebensmittelhandels e.V. (**BVL**) in Berlin, tätig. Das BZN ist Träger der staatlich anerkannten Bundesfachschule des Lebensmittelhandels, die allen Beschäftigten im Lebensmittelhandel Qualifizierungslehrgänge für ihren Aufstieg in Führungspositionen anbietet.

### [www.bze-springe.de](http://www.bze-springe.de)

Unter dieser Adresse findet man die Homepage des Bildungszentrums des Einzelhandels Niedersachsen, eines der größten Aus- und Fortbildungsinstitute bundesweit für den Einzelhandel.

### [www.dihk.de](http://www.dihk.de)

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag ist der Dachverband der Industrie- und Handelskammern. Auf der Homepage findet man im Punkt „Weiterbildungsangebote“ die örtliche IHK. Unter „Weiterbildungsberatung“ kommt man ins WIS (s. unten), ein Weiterbildungsportal, das den jeweiligen Ansprechpartner der IHK nennt.

### [www.wis.ihk.de](http://www.wis.ihk.de)

Das Weiterbildungs-Informationssystem der IHK-Organisation informiert über Seminare und Lehrgänge.

### [www.einzelhandel.de](http://www.einzelhandel.de)

Die Homepage des Hauptverbandes des Deutschen Einzelhandels HDE und damit des Dachverbandes für den gesamten Einzelhandel in Deutschland. Hier gibt es u. a. die kompletten Verordnungen und Prüfungsinhalte: [www.einzelhandel.de](http://www.einzelhandel.de), dann zu den Punkten „Themen und Inhalte“, „Bildung“, „Weiterbildungsregelungen“. Weiter zu „Gepr. Handelsfachwirt/-in“ oder „Gepr. Handelsassistent/-in im Einzelhandel“.

Ein weiterer interessanter Link: Unter „Themen und Inhalte“ und „Bildung“ ist unter dem Punkt „Bildungszentren und Fachschulen“ eine Liste aller infrage kommenden Bildungseinrichtungen aufgeführt.

**[www.handelsjournal.de](http://www.handelsjournal.de)**

Monatliches Wirtschaftsmagazin für alle Branchen des deutschen Einzelhandels. Unter Service: „Jobsuche“, eine Online-Recherche aus den führenden Zeitungen und Stellenbörsen.

**[www.karriere.de](http://www.karriere.de)**

Job- und Wirtschaftsmagazin für leistungsbereite, junge Leute, die sich weiterentwickeln und im Beruf weiterkommen wollen (erscheint in der Verlagsgruppe Handelsblatt)

**[www.kfw-foerderbank.de](http://www.kfw-foerderbank.de)**

Informationen über zinsgünstige Darlehen, den Wissenskredit für Berufstätige

**[www.lebensmittelpraxis.de](http://www.lebensmittelpraxis.de)**

Ein praxisorientiertes Magazin für den Lebensmittelhandel, erscheint vierzehntäglich

Das Magazin publiziert regelmäßig Fachbeiträge über Aufstiegsmöglichkeiten im Handel und berichtet über praktische Beispiele. Sechsstufige Veröffentlichung „Die neue Verordnung: Handelsfachwirt“ in Ausgabe 08/06. Zu beziehen über den Verlag (LPV Verlag, Neuwied) oder übers Internet: **[www.lebensmittelpraxis.de](http://www.lebensmittelpraxis.de)**, „Services“, „LP-Warenverkaufskunde“.

**[www.lz-net.de](http://www.lz-net.de)**

Fachzeitung für die Ernährungswirtschaft

**[www.medialog.de](http://www.medialog.de)**

Rundschau für den Lebensmittelhandel

**[www.meister-bafoeg.info](http://www.meister-bafoeg.info)**

Handelsfachwirtslehrgänge sind nach dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG) förderfähig. Die Homepage des Bundesministeriums für Bildung und Forschung enthält alle wichtigen Informationen zu Fördermöglichkeiten.

**[www.twnetwork.de](http://www.twnetwork.de)**

Fachzeitschrift für die Textilwirtschaft

**[www.verdi.de](http://www.verdi.de)**

Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft. Verdi ist die gewerkschaftliche Interessenvertretung der Arbeitnehmer im gesamten Dienstleistungsbereich. Dazu gehört auch der Einzelhandel sowie der Groß- und Außenhandel.



Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit vom Bundesministerium für Bildung und Forschung unentgeltlich abgegeben. Sie ist nicht zum gewerblichen Vertrieb bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerberinnen/Wahlwerbern oder Wahlhelferinnen/Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zweck der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.

Missbräuchlich ist insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen und an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung.

Unabhängig davon, wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Schrift der Empfängerin/dem Empfänger zugegangen ist, darf sie auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Bundesregierung zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte.



Bundesministerium  
für Bildung  
und Forschung

