

Kaufmann/-frau - Groß- und Außenhandel (Außenhandel)

Aktuelles

Ausbildungsberuf weiterhin mit zwei Fachrichtungen

Die Ausbildung im Beruf Kaufmann im Groß- und Außenhandel wurde modernisiert. Eine Modernisierung war notwendig, um den Beruf inhaltlich und strukturell an die aktuellen Anforderungen der beruflichen Praxis anzupassen. Um Spezialisierungen zu ermöglichen, kann weiterhin zwischen den beiden Fachrichtungen Großhandel sowie Außenhandel gewählt werden. Die neue Ausbildungsordnung trat am 01.08.2020 in Kraft.

Novellierung Berufsbildungsgesetz (BBiG) und Handwerksordnung (HwO)

Mit dem **Gesetz zur Modernisierung und Stärkung der beruflichen Bildung**, das am 01.01.2020 in Kraft trat, wurden umfangreiche Änderungen des BBiG und der HwO beschlossen. Für Ausbildungen, die ab diesem Zeitpunkt beginnen, ist z.B. eine Mindestvergütung vorgesehen. Darüber hinaus werden die erweiterten Möglichkeiten einer Teilzeitausbildung im novellierten BBiG bzw. in der HwO berücksichtigt.

Die Ausbildung im Überblick

Archivierungsgrund: Beruf, dessen Regelung außer Kraft getreten ist

Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel der Fachrichtung Außenhandel ist ein 3-jähriger anerkannter Ausbildungsberuf in Industrie und Handel.

Ausbildungsinhalte

Im Ausbildungsbetrieb lernen die Auszubildenden beispielsweise:

- wie man Angebote insbesondere hinsichtlich Art, Beschaffenheit, Qualität, Menge, Preis, Verpackungskosten, Lieferzeit sowie Liefer- und Zahlungsbedingungen vergleicht
- wie logistische Dienstleistungen nach ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten beurteilt und Verträge abgeschlossen werden
- auf welche Weise man den Bedarf an verschiedenen Artikeln und Warengruppen unter Berücksichtigung der Umsatz- und Bestandsentwicklung sowie die Absatzchancen ermittelt
- wie man Vorschläge für die Zusammenstellung marktorientierter Sortimente unter Berücksichtigung branchenüblicher Produkte entwickelt
- wie man Liefertermine festlegt und kontrolliert und was bei der Bearbeitung von Reklamationen zu beachten ist
- welche Service-, Kundendienst- und Garantieleistungen angeboten werden und wie man ihre Wirkung als Marketinginstrument darstellt
- was bei der Pflege der Beziehung zu Kunden und Geschäftspartnern zu beachten ist und wie man Maßnahmen der Kundenbindung durchführt sowie kundenorientiert handelt
- welche Transportmittel und -wege es im internationalen Warenverkehr gibt und wie man Frachtverträge unter Berücksichtigung von Transportfähigkeit, Lagerfähigkeit, Pflege, Behandlung und Verpackung von Waren abschließt
- was bei der Prüfung von Zollpapieren sowie beim Errechnen von Zöllen und Abgaben zu beachten ist



- wie man fremdsprachige Offerten, Gebote und Abschlussbestätigungen erstellt
- Darüber hinaus werden während der gesamten Ausbildung Kenntnisse über Themen wie Rechte und Pflichten während der Ausbildung, Organisation des Ausbildungsbetriebs und Umweltschutz vermittelt.

In der Berufsschule erwirbt man weitere Kenntnisse:

- in berufsspezifischen Lernfeldern (z.B. Marketing planen, durchführen und kontrollieren, Unternehmensergebnisse aufbereiten, bewerten und nutzen)
- in allgemeinbildenden Fächern wie Deutsch und Wirtschafts- und Sozialkunde

Lernorte

Kaufleute im Groß- und Außenhandel der Fachrichtung Außenhandel werden im dualen System ausgebildet. Lernorte sind

- **Ausbildungsbetrieb** (i.d.R. Unternehmen des Handels oder der Industrie): Büroräume
- **Berufsschule** : Unterrichtsräume

Können Betriebe nicht alle geforderten Ausbildungsinhalte vermitteln, besteht die Möglichkeit, Teile der Ausbildung in überbetriebliche Ausbildungsstätten zu verlagern.

Ausbildungssituation

Auf folgende Bedingungen und Anforderungen sollte man sich einstellen:

Im Betrieb

- **Praktische Mitarbeit (unter Anleitung):** z.B. telefonische Auskünfte erteilen, (fremdsprachigen) Schriftverkehr erledigen, Dienstleistungsverträge abschließen
- **Umgebung:** Bildschirmarbeit im Büro, Lagerräume, Außendienst
- **Anforderungen:**
 - Sorgfalt (z.B. beim Ausfertigen von Zolldokumenten oder beim Kontrollieren der Waren)
 - Kundenorientierung, Kontaktbereitschaft und interkulturelle Kompetenz (z.B. im Umgang mit internationalen Kunden und Lieferanten)
 - Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen (z.B. beim Führen von Vertragsverhandlungen über den Kaufpreis bzw. über Lieferkonditionen)
 - Kaufmännisches Denken (z.B. beim Erstellen von Kalkulationen und Angeboten)

An der Berufsschule

Unterricht an einem oder zwei Tagen pro Woche oder als Blockunterricht

Ausbildungsvergütung

Die Ausbildungsvergütung für eine duale Ausbildung wird vom Ausbildungsbetrieb gezahlt und richtet sich bei tarifgebundenen Betrieben nach tarifvertraglichen Vereinbarungen. Auszubildenden ist eine angemessene Vergütung zu gewähren. Die Angemessenheit einer Ausbildungsvergütung wird für Ausbildungen, die in 2020 und später beginnen, durch das novellierte **Berufsbildungsgesetz**

Internet: https://www.gesetze-im-internet.de/bbig_2005/___17.html



über die Mindestvergütung geregelt. Findet die Ausbildung in schulischer Form statt (z.B. an einer Berufsfachschule oder im 1. Ausbildungsjahr als Berufsgrundbildungsjahr BGJ), wird keine Ausbildungsvergütung gezahlt.

Beispiel Groß- und Außenhandel (monatlich brutto - je nach Bundesland):

1. Ausbildungsjahr: € 747 bis € 1.070
2. Ausbildungsjahr: € 804 bis € 1.123
3. Ausbildungsjahr: € 921 bis € 1.184

Quellen:

Tarifinformationen des Bundes und der Länder (z.B. Bundesministerium für Arbeit und Soziales, WSI-Tarifarchiv, Tarifarchive der Bundesländer)

Hinweis: Diese Angaben dienen der Orientierung. Ansprüche können daraus nicht abgeleitet werden.

Ausbildungskosten

Die Ausbildung im Betrieb ist für die Auszubildenden kostenfrei. Ggf. entstehen Kosten, z.B. für Lernmittel, Fahrten zur Ausbildungsstätte oder für auswärtige Unterbringung.

Förderungsmöglichkeiten

Unter bestimmten Bedingungen können Auszubildende Berufsausbildungsbeihilfe (BAB) erhalten.

Informationen der Bundesagentur für Arbeit: **Berufsausbildungsbeihilfe (BAB)**

Internet: <https://www.arbeitsagentur.de/bildung/ausbildung/berufsausbildungsbeihilfe-bab>

Ausbildungsdauer

3 Jahre

Ausbildungsaufbau

Die Ausbildung wird parallel im Ausbildungsbetrieb und in der Berufsschule durchgeführt. Der Berufsschulunterricht findet an bestimmten Wochentagen oder in Blockform statt.

Auszug aus dem Ausbildungsrahmenplan und dem Rahmenlehrplan

1. und 2. Ausbildungsjahr:

Ausbildung im Betrieb (fachrichtungsübergreifend) und nach Bedarf in überbetrieblichen Lehrgängen:

- Waren- und Datenfluss
- Wareneinkauf
- Informations- und Kommunikationssysteme
- Teamarbeit, Kommunikation und Arbeitsorganisation
- Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben
- Warensortiment
- Verkauf und Kundenberatung
- Kalkulation und Preisermittlung
- Buchen von Geschäftsvorgängen



- handelsspezifische Logistik
- Beschaffungsplanung
- Warenversand
- Marketing

Ausbildung in der Berufsschule in den Lernfeldern:

- den Ausbildungsbetrieb als Groß- und Außenhandelsunternehmen präsentieren
- Aufträge kundenorientiert bearbeiten
- Beschaffungsprozesse planen, steuern und durchführen
- Geschäftsprozesse als Werteströme erfassen, dokumentieren und auswerten
- personalwirtschaftliche Aufgaben wahrnehmen
- logistische Prozesse planen, steuern und kontrollieren
- gesamtwirtschaftliche Einflüsse auf das Groß- und Außenhandelsunternehmen analysieren
- preispolitische Maßnahmen erfolgsorientiert vorbereiten und steuern

Zwischenprüfung vor Ende des 2. Ausbildungsjahres

3. Ausbildungsjahr:

Ausbildung im Betrieb (fachrichtungsspezifisch) und nach Bedarf in überbetrieblichen Lehrgängen:

- Vertiefung der Kenntnisse aus dem 1. und 2. Ausbildungsjahr
- Zahlungsverkehr und Kredit
- Außenhandelsgeschäfte und Auslandsmärkte
- Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling
- fremdsprachige Kommunikation

Ausbildung in der Berufsschule in den Lernfeldern:

- Marketing planen, durchführen und kontrollieren
- Finanzierungsentscheidungen treffen
- Unternehmensergebnisse aufbereiten, bewerten und nutzen
- berufsorientierte Projekte für den Groß- und Außenhandel durchführen

Abschlussprüfung nach dem 3. Ausbildungsjahr

Abschluss-/Berufsbezeichnungen

Abschlussbezeichnung

Kaufmann im Groß- und Außenhandel/Kauffrau im Groß- und Außenhandel der Fachrichtung Außenhandel

Zugangsvoraussetzungen für die Ausbildung

Rechtlich ist keine bestimmte Vorbildung vorgeschrieben.

Die Betriebe stellen überwiegend Ausbildungsanfänger/innen mit Hochschulreife ein.

Schulische Vorbildung in der Praxis

Im Jahr 2018 gab es **780 Ausbildungsanfänger/innen**. 73 Prozent der zukünftigen Kaufleute im Groß- und Außenhandel der Fachrichtung Außenhandel verfügten über die Hochschulreife, 22 Prozent besaßen einen



mittleren Bildungsabschluss . Zwei Prozent verfügten über einen Hauptschulabschluss , ein Prozent konnte keinen Hauptschulabschluss vorweisen.

Quelle:

Die Angaben orientieren sich an den Informationen des Datensystems Auszubildende (DAZUBI) des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB).

Wichtige Schulfächer

Vertiefte Kenntnisse in folgenden Schulfächern bilden gute Voraussetzungen für eine erfolgreiche Ausbildung:

Deutsch:

Angehende Kaufleute im Groß- und Außenhandel der Fachrichtung Außenhandel verfassen u.a. Angebote und Geschäftsbriefe und müssen daher in Rechtschreibung, Satzbau und sprachlichem Ausdruck sicher sein.

Wirtschaft/Mathematik:

Kenntnisse in Mathematik und im betrieblichen Rechnungswesen sind erforderlich, um etwa Geschäftsvorgänge zu buchen oder Frachtkosten kalkulieren zu können.

Englisch und weitere Fremdsprachen:

Die zukünftigen Kaufleute im Groß- und Außenhandel der Fachrichtung Außenhandel pflegen internationale Kontakte und führen Schriftverkehr und Telefonate. In vielen Fällen werden Vorgänge des Außenhandels in Englisch abgewickelt.

Ausbildung im Ausland

Um Teile der Ausbildung im Ausland zu absolvieren, bieten sich zum Beispiel folgende Möglichkeiten:

- **Großbritannien, Irland, Niederlande, Spanien**
Auslandspraktikum "EuroTrainee" für Auszubildende im kaufmännischen Bereich sowie in der Hotel- und Gaststättenbranche
Dauer: 4 Wochen
Weitere Informationen: **Mehr Chancen auf dem europäischen Arbeitsmarkt - Auslandsaufenthalte für Auszubildende**
Internet: <http://www.goforeurope.de/auslandspraktika-in-der-kaufmaennischen-branche-und-hoga/>
- **Großbritannien**
Intensivseminar "Doing Business in the English-Speaking World"
Ort: European College of Business and Management (ECBM), London
Dauer: 3 Wochen
Weitere Informationen: **IHK Aachen: Intensivseminar in London**
Internet: https://www.aachen.ihk.de/bildung/Ausbildung_International/Internationale_Zusatzqualifikationen/grossbritannien/doing_business_english/608912
- **Verschiedene europäische Länder**
Auslandspraktikum im Rahmen der Zusatzqualifikation "Europaassistent/in"
Dauer: mindestens 3 Wochen
Zugangsvoraussetzung: mittlerer Bildungsabschluss
Weitere Informationen z.B.: **Europaassistent/in**
Internet: <https://europaassistent-de.prossl.de>



Perspektiven nach der Ausbildung

Mit Zusatzqualifikationen Chancen verbessern

Eine gute Startposition können sich angehende Kaufleute im Groß- und Außenhandel der Fachrichtung Außenhandel verschaffen, indem sie bereits während ihrer Ausbildung Zusatzqualifikationen erwerben, z.B. im Bereich Internationales Wirtschaftsmanagement.

Die passende Beschäftigung finden

Nach ihrer Ausbildung arbeiten Kaufleute im Groß- und Außenhandel der Fachrichtung Außenhandel in Betrieben unterschiedlicher Wirtschaftsbereiche.

Die Beschäftigungsfähigkeit sichern

Durch Anpassungsweiterbildung kann man seine Fachkenntnisse aktuell halten, auf den neuesten Stand bringen und erweitern. Das Themenspektrum reicht dabei von Außenhandel bis hin zu Rechnungswesen.

Beruflich weiterkommen

Eine Aufstiegsweiterbildung hilft, beruflich voranzukommen und Führungspositionen zu erreichen. Naheliegender ist es, die Prüfung als Fachwirt/in für Außenwirtschaft abzulegen.

Mit einer Hochschulzugangsberechtigung kann man auch studieren und beispielsweise einen Bachelorabschluss im Studienfach Internationale Wirtschaft erwerben.

Sich selbstständig machen

Auch der Schritt in die Selbstständigkeit ist möglich, z.B. mit einem Export-Import-Unternehmen oder als Handelsvertreter/in.

Ausbildungsalternativen

Folgende Ausbildungsalternativen bieten sich für den Beruf Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel der Fachrichtung Außenhandel an:

Bereich Vertrieb und Verkauf

- Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel Fachrichtung Großhandel
- Außenhandelsassistent/Außenhandelsassistentin
- Industriekaufmann/Industriekauffrau
- Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce
- Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel

Gemeinsamkeit:

- Aufgaben in den Bereichen Vertrieb bzw. Verkauf, Rechnungswesen, Lager- und Materialwirtschaft übernehmen

Bereich Büro und Sekretariat

- Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement



Gemeinsamkeit:

- kaufmännische und organisatorisch-verwaltende Aufgaben übernehmen

Rechtliche Regelungen für die Ausbildung

Rechtsvorschriften und Empfehlungen zur Ausbildung

- **Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel/zur Kauffrau im Groß- und Außenhandel vom 14.02.2006 (BGBl. I S. 409)**
Internet: http://www.gesetze-im-internet.de/grhdlkfmausbv_2006/GrHdlKfmAusbV_2006.pdf
- **Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Kaufmann im Groß- und Außenhandel/Kauffrau im Groß- und Außenhandel (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 13.01.2006)**