



**Kaufmann/Kauffrau
im E-Commerce**

#Handel40



Der neue Ausbildungsberuf: Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce

**Die Neuordnung aus Sicht der
Wirtschaft/Chancen am 8. März 2018 in Soest**

Katharina Weinert

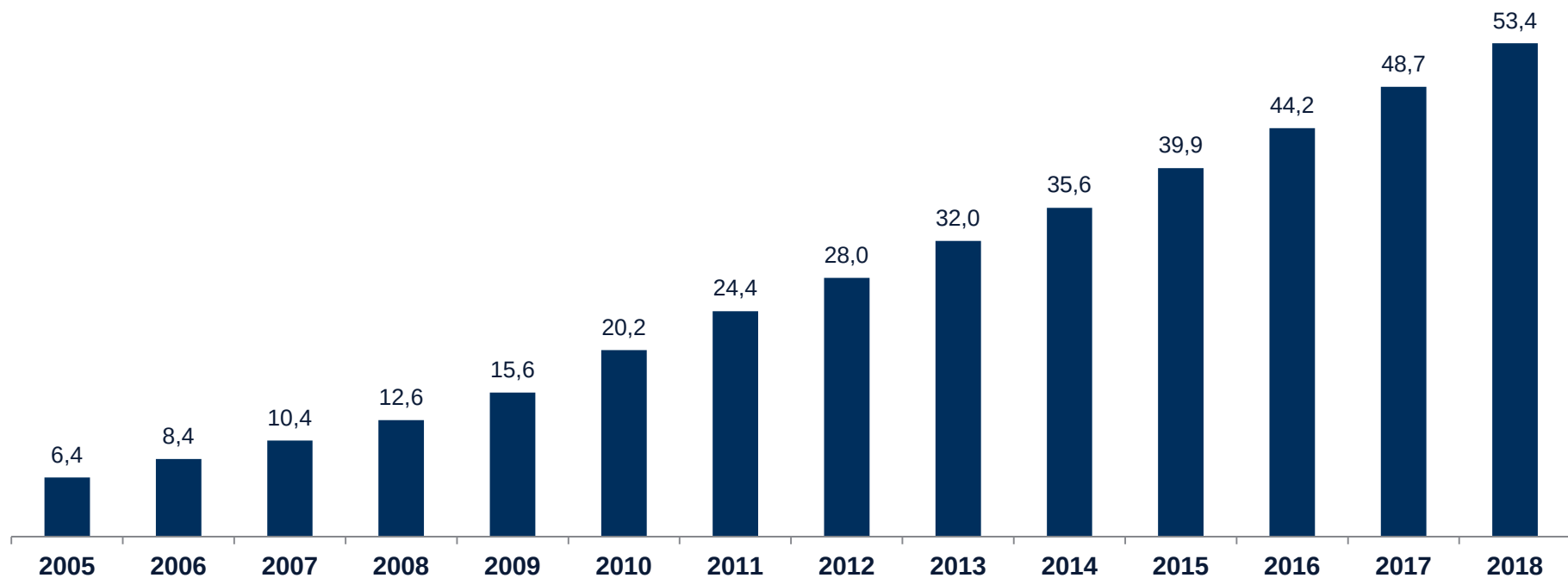
Abteilungsleiterin

Bildungspolitik und Berufsbildung

Der neue Ausbildungsberuf: Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce

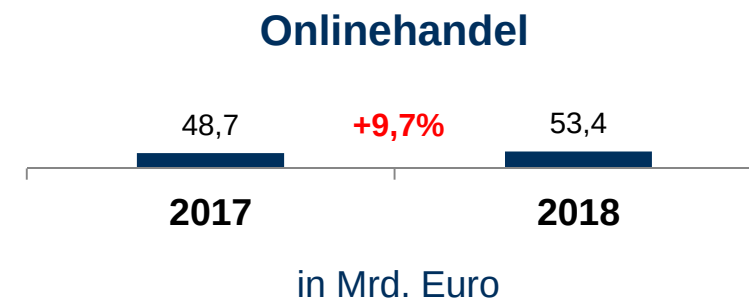
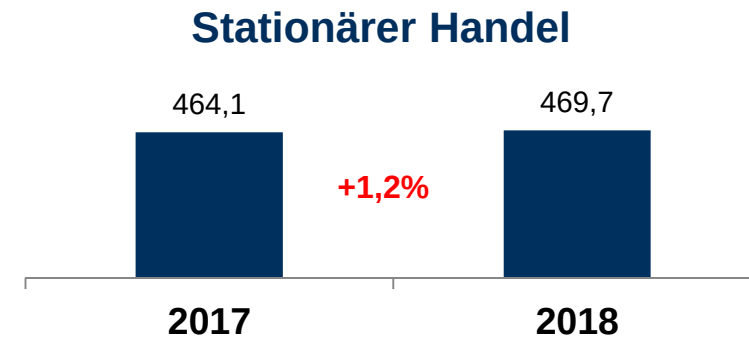
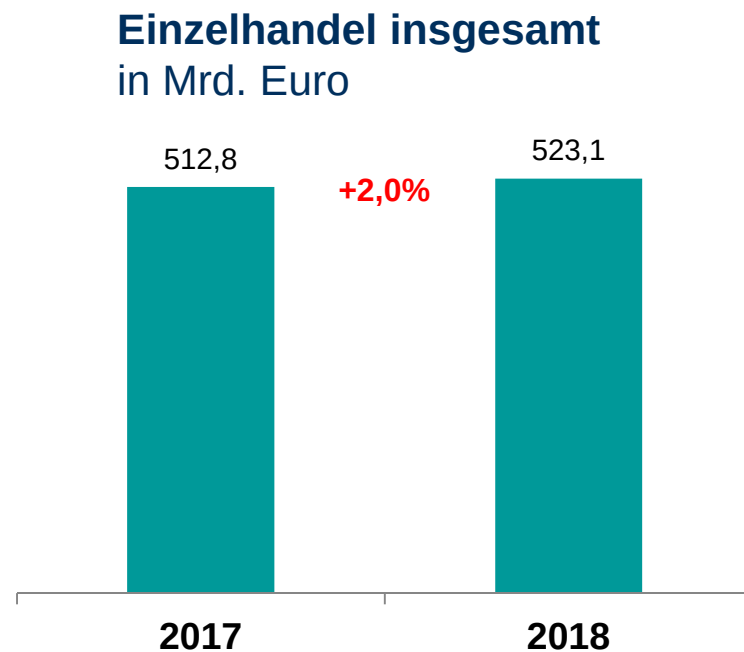
1. Gründe für die Schaffung eines neuen Ausbildungsberufs
2. Der neue Ausbildungsberuf – Eckdaten
3. Wer interessiert sich für die Ausbildung?
4. Die wichtigsten Umsetzungsschritte im Überblick
5. Wer kann Ausbildungsbetrieb werden?
6. Tätigkeitsfelder der Auszubildenden im Unternehmen
 - a. Die berufsprofilgebenden Berufsbildpositionen
 - b. Die integrativen Berufsbildpositionen
5. Aufbau der Abschlussprüfung, Gewichtung und Prüfungsstruktur
6. Perspektiven
7. Wichtige Fertigkeiten und Fähigkeiten

Der Online-Handel erwartet 2018 ein Umsatzplus von rund 10 %



Quelle: HDE-Prognose; IFH, ohne Umsatzsteuer

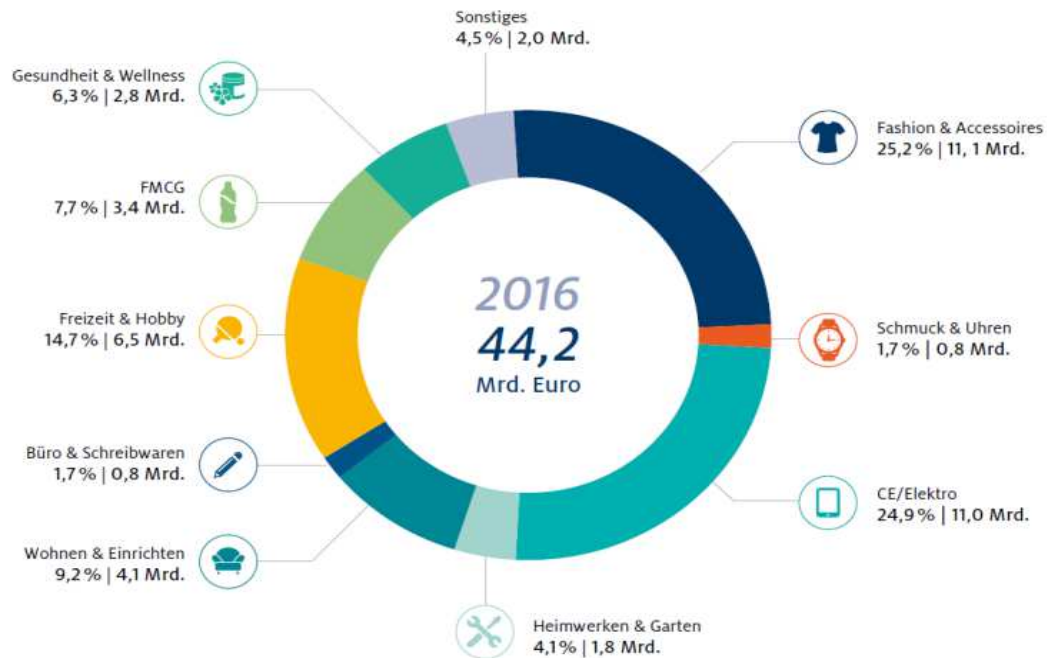
Kerndaten für den Einzelhandel 2018 in der Übersicht zeigen Wachstumsdifferenz



Quelle: HDE; Destatis; nominale Veränderung zu Vorjahr; ohne Umsatzsteuer

Online-Durchdringung unterscheidet sich stark nach Einzelhandelsbranchen

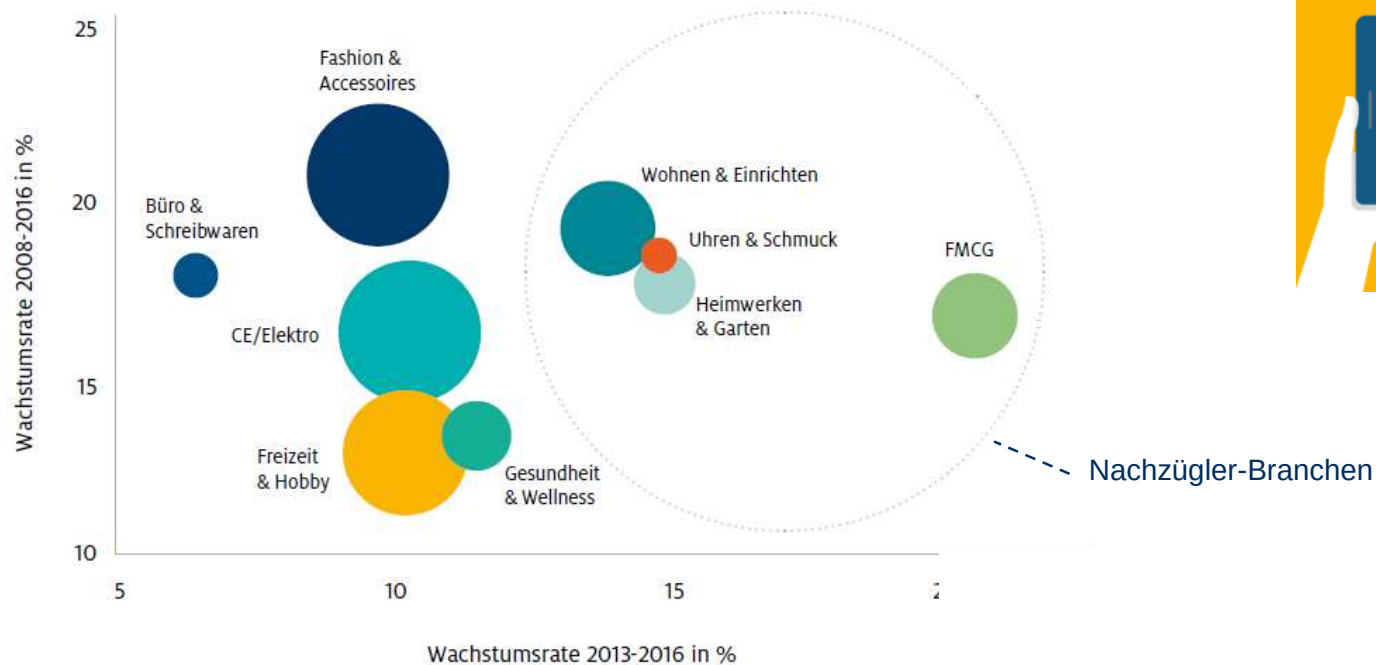
Anteil der Branchen am Gesamt-onlinevolumen in Prozent
und Branchen-Onlinevolumen 2016 in Mrd. Euro*



Quelle: Online-Monitor 2017, in Kooperation von HDE und IFH, Umsatzangaben netto ohne Umsatzsteuer

„Nachzügler“-Branchen zeigen die größte Dynamik

Online-Wachstumsrate nach Branchen

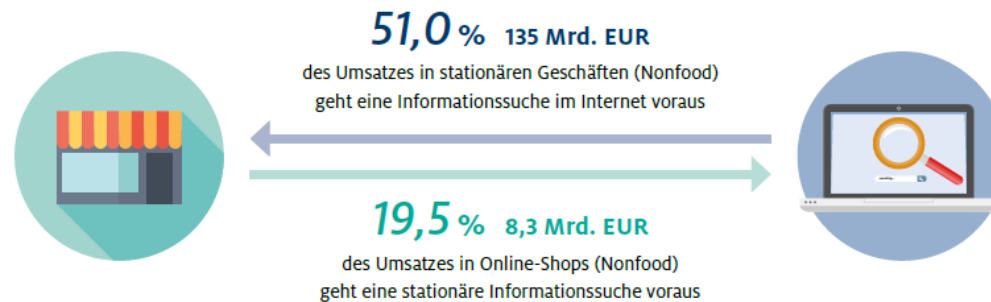


Quelle: Online-Monitor 2017, in Kooperation von HDE und IFH, die Größe der Kreise gibt Aufschluss über das verhältnismäßige Umsatzvolumen



Cross- und Multichannel **Der neue Standard im Handel**

Online-Schaufenster gewinnen weiter an Bedeutung



Kauf stationär Information online

Fashion & Accessoires		42,9 % 18,5 Mrd. EUR
CE/ Elektro		68,6 % 28,7 Mrd. EUR
Heimwerken & Garten		39,3 % 16,8 Mrd. EUR
Wohnen & Einrichten		42,8 % 18,0 Mrd. EUR
Freizeit & Hobby		50,2 % 7,3 Mrd. EUR

Kauf online Information stationär

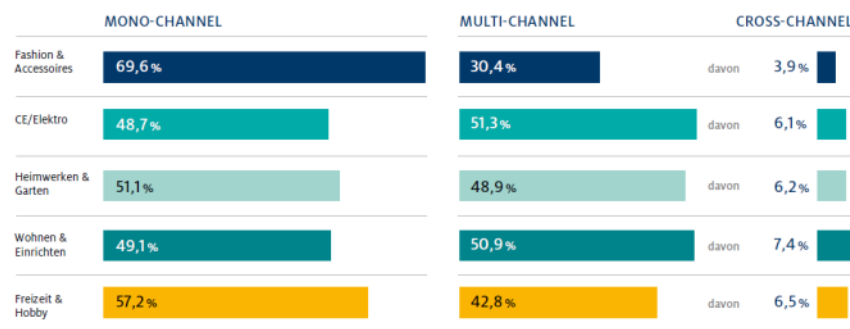
		14,9 % 1,7 Mrd. EUR
		19,1 % 2,1 Mrd. EUR
		20,1 % 0,4 Mrd. EUR
		24,6 % 1,0 Mrd. EUR
		23,9 % 1,6 Mrd. EUR

Quelle: Online-Monitor 2017, in Kooperation von HDE und IFH, alle Umsatzangaben netto: ohne Umsatzsteuer

Konsumenten verknüpfen zunehmend verschiedene Kanäle beim Einkauf



Anteil der Käufe nach Branchen in Prozent



Quelle: Online-Monitor 2017, in Kooperation von HDE und IFH

Händler reagieren auf das neue Kundenverhalten mit einer **Konvergenz der Formate**

Offline goes online



Pick-Up Stationen

Beratung mit
Online-Infos



Self-Service-Terminals



Online goes offline



Offline-Outlets

Pop-Up Stores

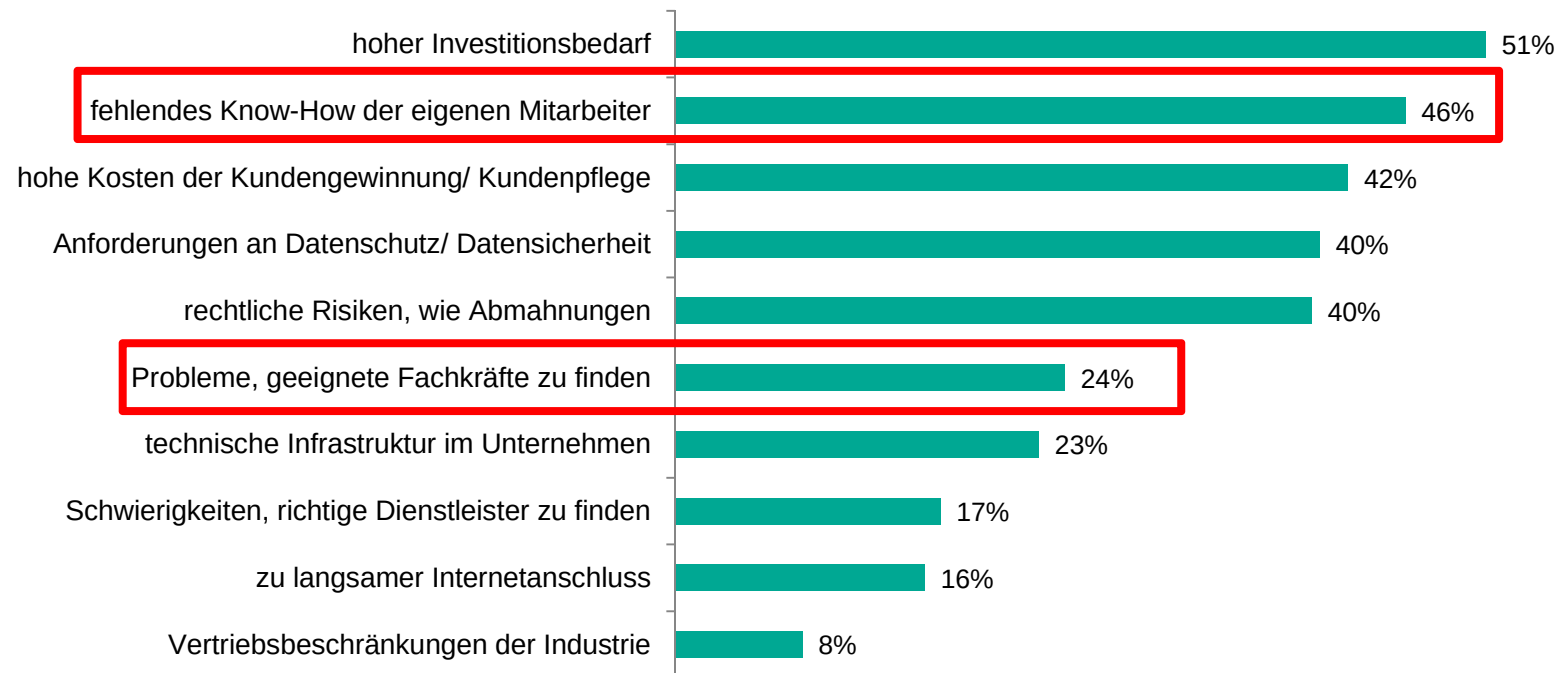


Flagship Stores



Welche Hemmnisse sehen Sie im Bereich Digitalisierung/ Online-Handel für Ihr Unternehmen?

Mehrfachnennungen möglich



Quelle: Konjunkturumfrage Sommer 2017 – Handelsverband Deutschland (HDE)

Erfolgreiche Digitalisierung erfordert **passgenaue** Rahmenbedingungen

Produktsicherheit
Breitbandausbau Mobile Payment Chancengleichheit
Digitale Plattformen Big Data **Datenschutz**
Plattformverbote **#HANDEL40** Blockchain
Netzneutralität **Digitaler Verbraucherschutz IT-Sicherheit** Arbeiten 4.0
Datenzugang
E-Commerce Kaufleute **Digitale Infrastruktur Virtual Reality**
Künstliche Intelligenz **Datenportabilität** Chat Bots Tracking
Umsatzsteuererhebung Dynamische Preissetzung Produkthaftung
Scoring **Abmahnmissbrauch Digitale Agenda**
Fulfillment-Center

Was waren die Gründe für die Schaffung eines neuen Ausbildungsberufs?



- **E-Commerce** ist mittlerweile ein **etablierter Vertriebsweg**. Allein im Handel sind **mindestens ein Drittel der Unternehmen** inzwischen nicht nur im stationären Handel, sondern auch im Online-Handel tätig.
- **Tätigkeitsfelder** müssen sich dem stetig wachsenden E-Commerce **anpassen**. Die Expansion des E-Commerce erfordert die **passgenaue und bedarfsorientierte Weiterentwicklung** der Ausbildungsberufe.
- Seit August 2017 kann im dritten Ausbildungsjahr bei den **Kaufleuten im Einzelhandel die Wahlqualifikation „Online-Handel“** ausgewählt werden.

Was waren die Gründe für die Schaffung eines neuen Ausbildungsberufs?

- Die **verfügbaren Ausbildungsberufe** waren und sind nicht passgenau für alle Anforderungen im E-Commerce.
- Durch E-Commerce entstehen **neue Tätigkeitsfelder**, wertschöpfungsüberschreitende Prozesse und Geschäftsmodelle mit eigenen Arbeitsweisen und Vorgängen.
- Bis jetzt wurden nur **hochschulisch Qualifizierte oder Quereinsteiger** eingesetzt.
- Die Händler wünschen sich einen Beruf, in dem der **Nachwuchs systematisch und qualifiziert auf eine Karriere im Online-Handel** vorbereitet wird.

Der neue Ausbildungsberuf: Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce – Ein Überblick

- Neuer dualer und **kaufmännischer** Ausbildungsberuf
- Start: **Ausbildungsjahr 2018/2019**
- Dauer der Ausbildung: **3 Jahre**
- **Besonderheiten des neuen Berufs:** u. a. berufsbezogenes Fachenglisch, agile Arbeitsweisen, typische Projektarbeit und Projektverständnis im E-Commerce
- Erwartung: Mehr als 1.000 Ausbildungsplätze im ersten Ausbildungsjahr
- **Berufsschulstandorte** stehen noch nicht in jedem Bundesland fest (Festlegung erfolgt voraussichtlich bis Frühjahr 2018)
- Struktur der Ausbildung: **Monoberuf** → branchenübergreifende Ausbildung im **Schwerpunkt in der Handelsbranche** (Einzel- und Großhandel) aber z.B. auch in der Tourismus-, Hotel-, Chemie- und Metallbranche sowie bei Banken, Versicherungen, Handwerksbetriebe, Zeitungs-, Musik und Buchverlage

Wer interessiert sich für die Ausbildung?



Versicherungen Landwirtschaftsbetriebe
Verkehrsbetriebe Video- und Musikstreaminganbieter
Bildungsanbieter Groß- und Außenhandel Handwerk
Hotel & Gastronomie **E-Commerce** Musikverlage
Chemie- und Metallindustrie **Einzelhandel** Buch- und Zeitungsverlage
Autohäuser & Vermietungen Tourismusbranche Telekommunikationsunternehmen
Reise- und Eventveranstalter Banken Automobilhersteller
Immobilienanbieter Speditionen

Der neue Ausbildungsberuf: Wer kann Ausbildungsbetrieb werden?

- Interessant für **Multi- Channel- und Cross-Channel-Händler** sowie reine **Online-Händler**
- Der Ausbildungsbetrieb muss bereits Waren und/oder Dienstleistungen über das Internet bereits anbieten und vertreiben!
- Ein **Ausbildereignungsschein** muss im Unternehmen vorhanden sein.
- Zudem muss **Fachpersonal** vorhanden sein, dass eine **dementsprechende Ausbildung** (z.B. kaufmännische Ausbildung) oder eine **sogenannte fachliche Zuerkennung** (z.B. über die Berufserfahrung im E-Commerce) hat.
- Interessierte Unternehmen können ihre **Ausbildungsstellen ausschreiben** und ihre Ausbildungsverhältnisse seit dem 18. Dezember 2017 bei der zuständigen Kammer eintragen lassen.

Der neue Ausbildungsberuf



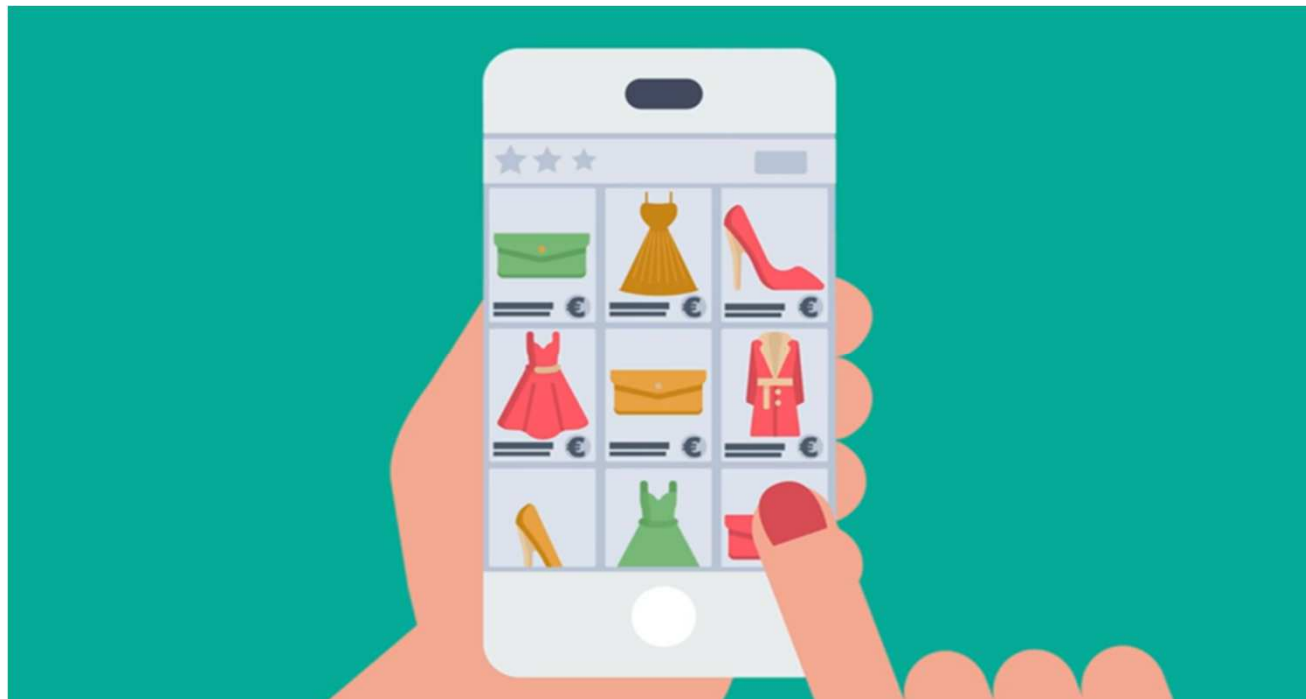


Der neue Ausbildungsberuf:

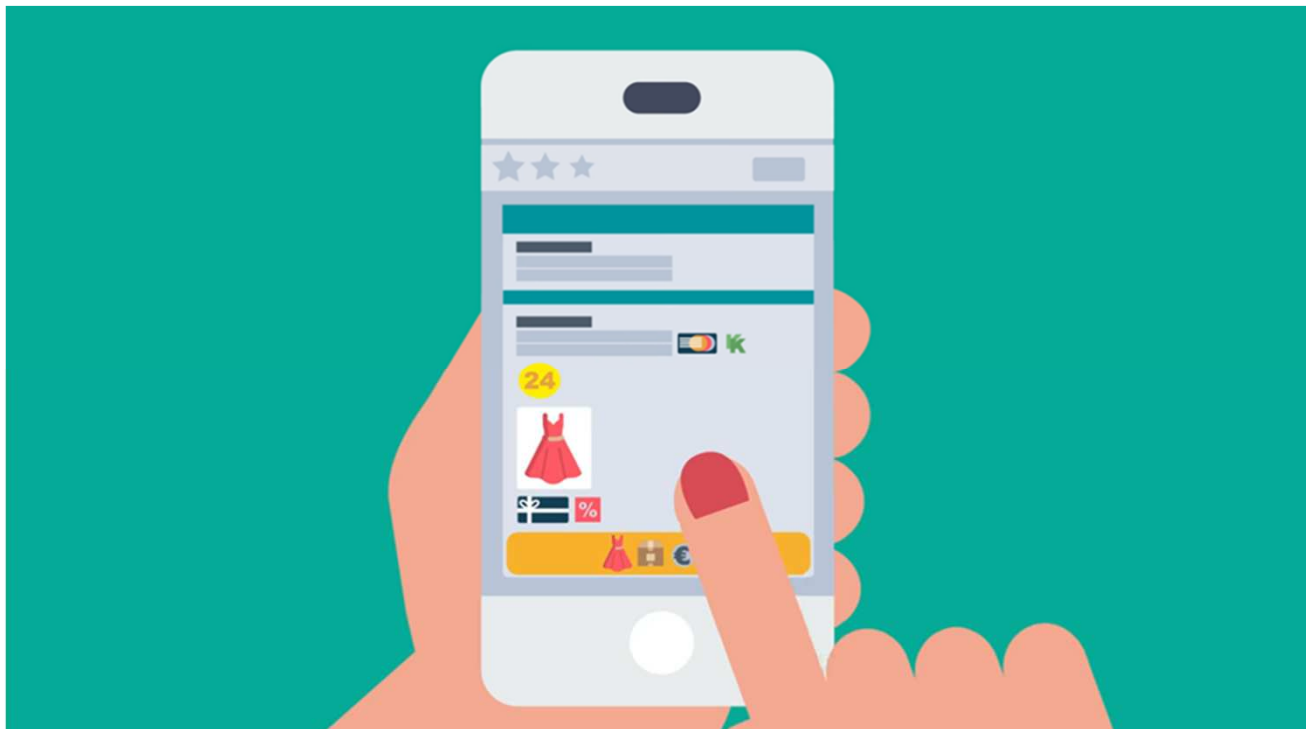
Die berufsprofilgebenden Berufsbildpositionen:

- Online-Vertriebskanal auswählen und einsetzen
- Waren- und Dienstleistungssortiment mitgestalten und online bewirtschaften
- Beschaffung unterstützen
- Vertragsanbahnung im Online-Vertrieb gestalten
- Verträge aus dem Online-Vertrieb abwickeln
- Kundenkommunikation gestalten
- Online-Marketing entwickeln und umsetzen
- Kaufmännische Steuerung und Kontrolle nutzen

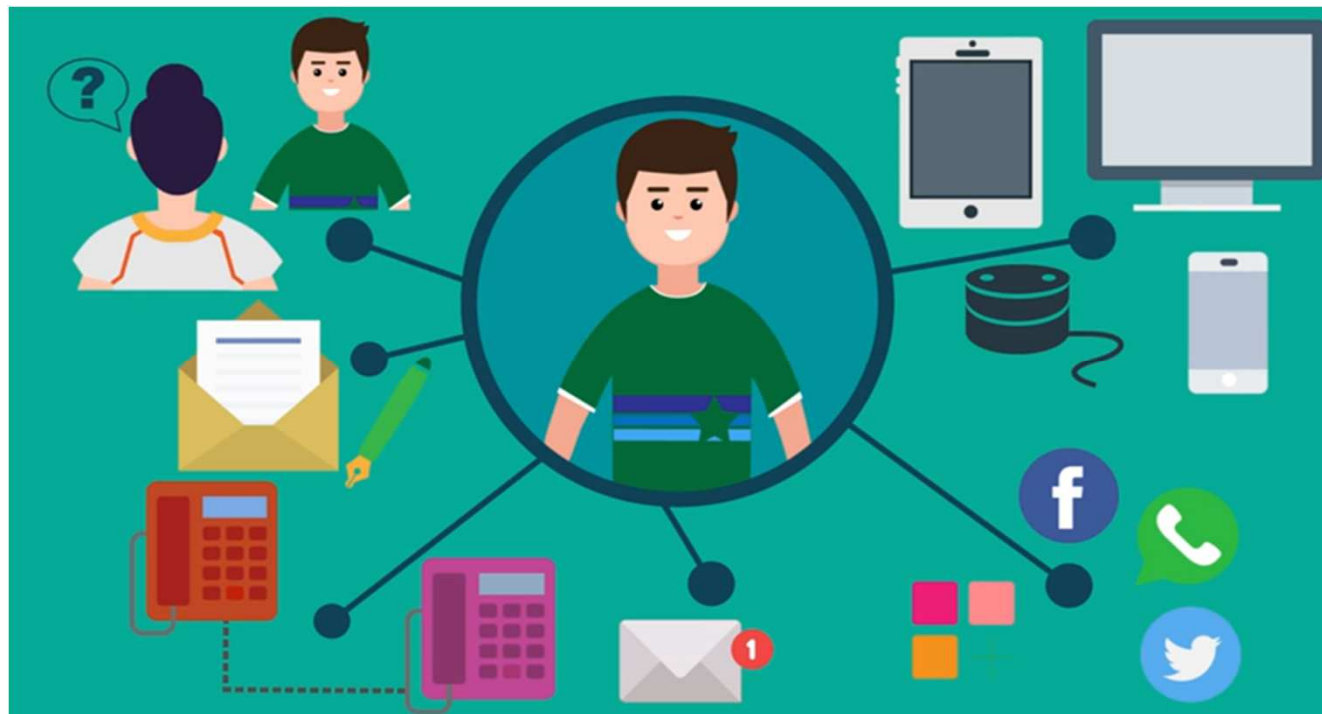
2. Waren- oder Dienstleistungssortiment mitgestalten und online bewirtschaften



4. Vertragsanbahnung im Online-Vertrieb gestalten



6. Kundenkommunikation gestalten



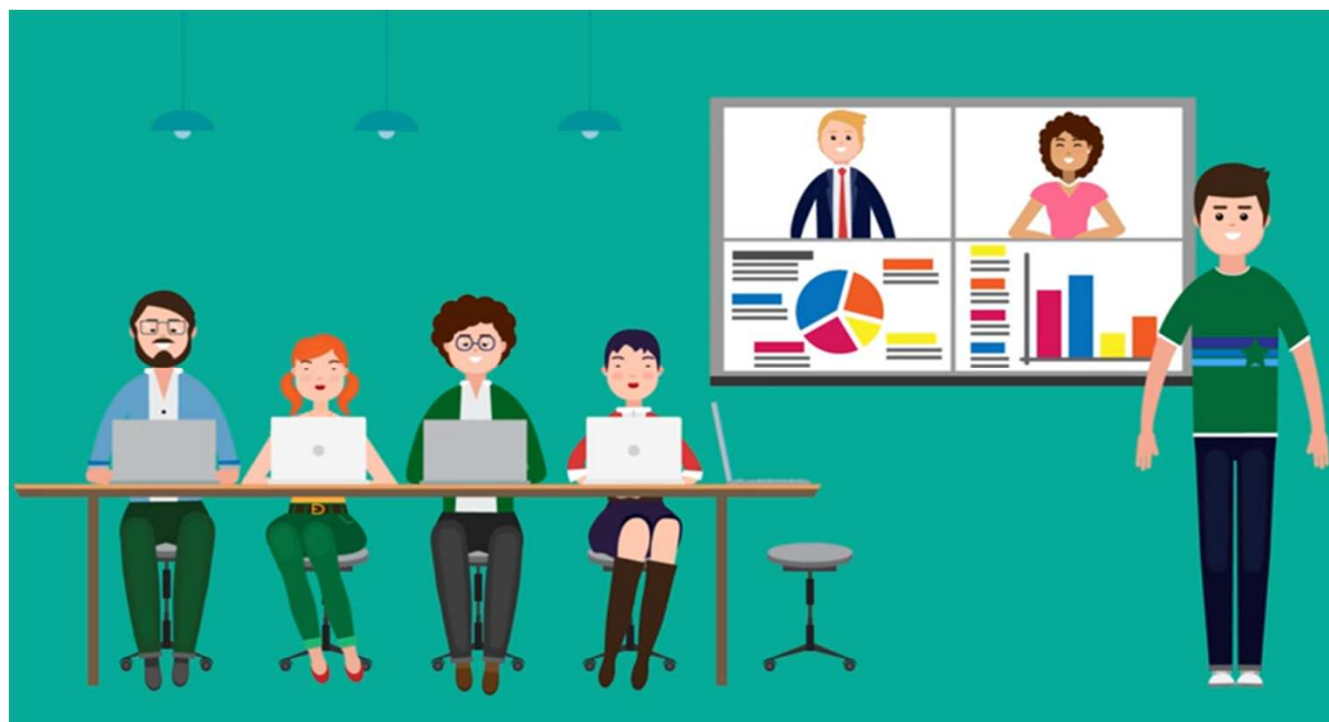
Der neue Ausbildungsberuf

Die integrativen Berufsbildpositionen:



- Berufsbildung sowie arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften
- Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes
- Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
- Umweltschutz
- Bedeutung und Struktur des E-Commerce
- Kommunikation und Kooperation
- Projektorientierte Arbeitsweisen im E-Commerce

7. Projektororientierte Arbeitsweisen im E-Commerce (14 Ausbildungswochen: 1. bis 15. Monat)



Der neue Ausbildungsberuf:
Wie wird die Abschlussprüfung aufgebaut?

Die Gestreckte Abschlussprüfung

besteht aus zwei Teilen:

Teil 1: nach 18 Monaten über 15 Monate der Ausbildung

Teil 2: am Ende der dreijährigen Ausbildung

Der neue Ausbildungsberuf: Wie wird die Abschlussprüfung aufgebaut?

- Teil 1 wird nach 18 Monaten über 15 Monate der Ausbildung durchgeführt:
 - **Sortimentsbewirtschaftung und Vertragsanbahnung** (90 Minuten, schriftlich)
- Teil 2 wird am Ende der Berufsausbildung durchgeführt. In den vier folgenden Prüfungsbereichen:
 - **Geschäftsprozesse im E-Commerce** (120 Minuten, schriftlich)
 - **Kundenkommunikation im E-Commerce** (60 Minuten, schriftlich)
 - **Fachgespräch zu einem projektbezogenen Prozess im E-Commerce** (20 Minuten, mündlich) **und**
 - **Wirtschafts- und Sozialkunde** (60 Minuten, schriftlich)

Prüfungsbereich: Fachgespräch zu einem projektbezogenen Prozess im E-Commerce



Das fallbezogene Fachgespräch dauert höchstens **20 Minuten**. Zur Vorbereitung darauf führt der Prüfling eine **praxisbezogene Aufgabe in einem festgelegten Gebiet** durch.

Folgende Gebiete stehen zur Auswahl:

1. Auswahl und Einsetzen eines Online-Vertriebskanals
2. Optimieren von Nutzungsprozessen im E-Commerce
3. Entwickeln und Umsetzen von Online-Marketing
4. Nutzen der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle

Das Gebiet wird von dem Ausbildenden festgelegt.

Zur **praxisbezogenen Aufgabe** ist ein **Report (max. 3 Seiten)** zu erstellen und diesem soll eine **visualisierte Anlage (max. 5 Seiten)** angefügt sein. Beides wird nicht bewertet.

Prüfungsbereich: Fachgespräch zu einem projektbezogenen Prozess im E-Commerce



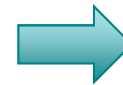
Der Prüfling soll in dem Fachgespräch nachweisen, dass er in der Lage ist,

- berufstypische Aufgabenstellungen zu erfassen,
- Probleme und Vorgehensweisen zu erörtern,
- Lösungswege zu entwickeln,
- kunden- und serviceorientiert zu handeln,
- praxisbezogene Aufgaben unter Berücksichtigung wirtschaftlicher, ökologischer und rechtlicher Zusammenhänge zu planen, durchzuführen und auszuwerten,
- projektorientierte Arbeitsweisen im E-Commerce anzuwenden und
- Kommunikations- und Kooperationsbedingungen zu berücksichtigen.

Der neue Ausbildungsberuf: Gewichtung und Prüfungsstruktur



Sortimentsbeschaffung und Vertragsanbahnung
(schriftlich)



25%

Geschäftsprozesse im E-Commerce
(schriftlich)



30%

Kundenkommunikation im E-Commerce
(schriftlich)



15%

Fachgespräch zu einem projektbezogenen
Prozess im E-Commerce
(mündlich)

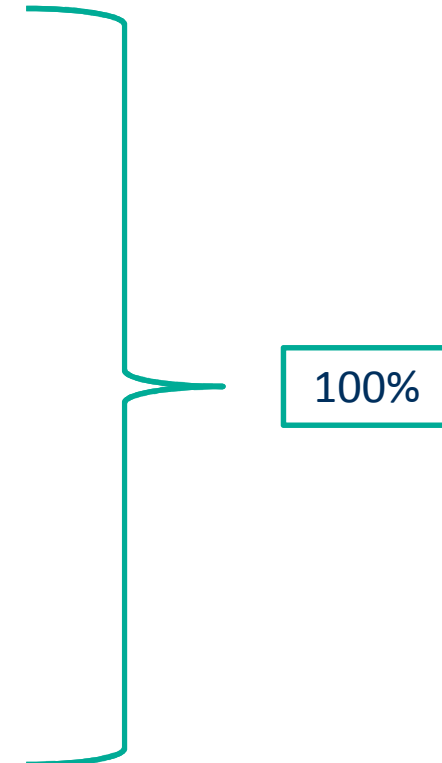


20%

Wirtschafts- und Sozialkunde
(schriftlich)



10%



Der neue Ausbildungsberuf: Fortbildungsmöglichkeiten - Wie geht's weiter?

Das vom HDE im Mai 2015 veröffentlichte Konzept beinhaltet auch einen Fortbildungsberuf, der an einen erfolgreichen Ausbildungsabschluss zum Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce anknüpfen kann.

- Neuer bundesweit einheitlicher Fortbildungsberuf in Planung:
„**Fachwirt/Fachwirtin im E-Commerce**“
- **Gleichwertig** zum hochschulischen Bachelorabschluss - wird dem **Niveau 6** des **Deutschen Qualifikationsrahmens (DQR)** zugeordnet.
- **Sog. Abiturientenprogramme im Handel:**
Verkürzte Ausbildung (15-18 Monate) und Fachwirtfortbildung (12-15 Monate), optional Ausbildereignungsschein
→ Führungskraft in 3 Jahren

Der neue Ausbildungsberuf: Fortbildungsmöglichkeiten - Wie geht's weiter?

Der Zugang zur nächsten Ausbildungsstufe ist auch mit folgenden Aufstiegsfortbildungen möglich:

- Handelsfachwirt/-in
- Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel
- Tourismusfachwirt/-in
- Fachwirt/-in für Marketing
- Betriebswirt/-in



Der neue Ausbildungsberuf:

Welche Fertigkeiten und Fähigkeiten müssen potenzielle Auszubildende mitbringen?

- **Begeisterungsfähigkeit** für **Online- und E-Commerce-Trends** sowie für **technische Innovationen**
- **Freude** am **Verkaufen und Vermarkten**
- **Interesse** an **betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen** und **rechtlichen Vorgaben**
- Fähigkeit zur ausgeprägten **Kommunikation** (in Wort und Schrift)
- **Analytisches und logisches Denkvermögen**
- **Freude** am Umgang mit **Daten und Zahlen**
- **Lust** auf dynamische und projektorientierte **Arbeitsweisen im E-Commerce**

Der neue Ausbildungsberuf: **Nach einer erfolgreichen Ausbildung**



- Arbeitseinsatz in allen Wirtschaftsunternehmen, die Waren und/oder Dienstleistungen über das Internet anbieten und vertreiben.
- Unternehmen können bei dem Aufbau einer E-Commerce-Strategie unterstützt werden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !



Katharina Weinert

Abteilungsleiterin

Bildungspolitik und Berufsbildung

Handelsverband Deutschland - HDE - e.V.

Am Weidendamm 1A

10117 Berlin

Telefon: +49 30 72 62 50 47

Telefax: +49 30 72 62 50 49

weinert@hde.de

www.einzelhandel.de

Weitere Informationen und einen Erklärfilm zur
Ausbildung Kaufmann/ Kauffrau im E-Commerce
finden Sie unter:

www.einzelhandel.de/ecommercekaufmann

Weitere kostenlose Informationen zum Handel 4.0:

www.handel4punkt0.de