
Fragen an die Auszubildenden – Verkäuferin bzw. Verkäufer und Kaufleute im Einzelhandel

1. Du absolvierst gerade eine Ausbildung zur Verkäuferin oder zum Verkäufer. Warum hast du dich für diesen Beruf entschieden?

Mein Papa hat bereits diese Ausbildung absolviert. Zuvor habe ich eine andere Ausbildung angefangen. Meine erste Ausbildung habe ich im Hotelwesen aufgenommen, leider musste ich sie aus gesundheitlichen Gründen abbrechen. Danach habe ich mich für eine Ausbildung im Einzelhandel entschieden.

Meine Cousine arbeitet in dem Geschäft, in dem ich jetzt meine Ausbildung mache. Nachdem sie schon länger dort arbeitet, hat sie mich noch während meiner Schulzeit mit auf die Arbeit genommen und mir ihre Aufgaben gezeigt. Das fand ich total interessant. Sie hat mich mit ihrer Begeisterung angesteckt, sodass ich mich für eine Ausbildung dort entschieden habe.

2. Welche verschiedenen Arbeitsbereiche durftest du bereits während deiner Ausbildung kennen lernen?

Ich arbeite im Lebensmittelhandel und dementsprechend gehören zu meinen Aufgaben die Kasse, das Einräumen von Waren, das Backen, das Lager, das Pfand und die Pfandautomaten. In höheren Lehrjahren werden noch die Bestellungen auf mich zukommen. Diese sind erst im 2. und 3. Lehrjahr vorgesehen.

Zu meinen Aufgaben im Möbelhandel zählen ebenfalls das Auspacken und Einräumen von Waren. Wir verbringen viel Zeit auf der Verkaufsfläche und stehen im Kontakt mit dem Kunden. Wir führen verschiedene Kundengespräche zur Beratung und für den Verkauf. Wenn ausreichend Zeit ist, kümmern wir uns um die Präsentation von Angeboten, das Aufhängen der Werbung oder helfen gegebenenfalls an der Kasse.

3. Wie sieht dein typischer Arbeitsalltag aus?

Mein Arbeitsalltag ist sehr abwechslungsreich. Je nach Bedarf arbeite ich beispielsweise an der Kasse. Montags, mittwochs und samstags kommen die LKWS mit neuen Lieferungen. Wir müssen dann die Waren annehmen und verräumen. Weiter verräume ich Rückgaben und Sorge für ein ordentliches Erscheinungsbild, indem ich leere Kartons wegräume und die Ware wieder nach vorne an die Kante ziehe.

Bei uns beginnt der Tag mit einer Besprechung. Dort werden die Aufgaben zugeteilt, z. B. Werbung aufhängen, Tische herrichten, auf der Verkaufsfläche für Ordnung und Sauberkeit sorgen, durch die Ausstellung laufen oder für Kundenkontakt zur Verfügung stehen.

4. Welche Aufgaben gefallen dir besonders gut und warum?

Ich habe die Backstation für mich entdeckt. Mir macht das Backen unglaublich viel Freude. Gebacken habe ich normalerweise in der Frühschicht für ca. 4 bis 5 Stunden. Im Laden herrscht manchmal ein rechter Trubel, sodass ich es genieße, wenn mich dorthin für eine kleine Auszeit von den vielen Anfragen zurückziehen kann.

Mir macht der Kundenkontakt am meisten Spaß. Ich spreche mit verschiedenen Menschen, führe ganz unterschiedliche Gespräche und erfahre etwas über ihre Lebensgeschichte und zu ihren Ansichten. Dabei lerne ich sie viel; über andere aber auch über mich selbst. Inzwischen erkenne ich sehr schnell, welchen (Kunden)Typ ich vor mir stehen habe.

5. Nun bist du seit einiger Zeit in der Ausbildung. Kannst du dich noch an deine ersten Eindrücke zu Beginn der Ausbildung erinnern?

Ich habe bei meiner jetzigen Ausbildungsstelle bereits zuvor als Kassiererin in Teilzeit gearbeitet. Daher beziehen sich meine Erinnerungen auf meine ersten Tage bei meinem Arbeitgeber. Der Übergang zwischen Mitarbeit und Ausbildung erfolgte später fließend. Was ich jedoch sagen kann ist, dass mich am Anfang besonders eine Frage verfolgt hat: Was ist, wenn ich mich verrechne? Als es später passierte, war es nicht so schlimm wie ich befürchtete. Ich bin gefragt worden, woran das gelegen haben könnte und was wir zukünftig verbessern können. Die Arbeit an der Kasse ist sehr fordernd. Jetzt in Ausbildung bin ich froh, dass die Kasse nicht mehr meine einzige Aufgabe ist. Das bringt Abwechslung in den Alltag und entlastet.

Ich hatte zu Ausbildungsbeginn viele Fragen: Wie wird es ablaufen? Zu wem kann ich gehen, wenn ich Fragen habe? Werde ich mich wohlfühlen? Ich wurde auf meiner Arbeitsstelle sehr gut eingearbeitet. Zu Beginn ich hatte Angst vor Fehlern und habe alles überdacht. Doch bald habe ich festgestellt, dass jeder Fehler macht und man mit der Zeit alles lernen kann. So hatte ich lange Zeit Angst vor der Erstellung von Verträgen und die Aufgabe vermieden bis mich meine Kollegen einmal dazu gezwungen haben. Im Nachhinein war es wirklich nicht schlimm und ich bin froh, dass ich über meinen Schatten gesprungen bin.



6. Welche Eigenschaften und Interessen sollte ein Azubi in deinem Beruf mitbringen?

Mit Menschen reden können und wollen, da man im Verkauf sehr viel Kundenkontakt hat. Daher hilft es ebenso, wenn man kontaktfreudig ist. Außerdem sollte man stressresistent sein, weil man verschiedene (Konflikt)Situationen aushalten muss.

Das sehe ich wie du. Empathie halte ich ebenfalls für sehr wichtig, damit man die Menschen versteht und weiß, was sie wollen. Ich denke, man sollte mit Menschen arbeiten wollen, da man täglich mit ihnen Gespräche führt und sie Teil des Arbeitsalltags sind. Nachdem wir verschiedene Situationen klären und für Probleme eine Lösung finden müssen, sollte man gut argumentieren können. Wenn wir Waren verräumen und schwere Sachen heben müssen, brauchen wir Kraft für die körperliche Arbeit.

7. Die Ausbildung zur Verkäuferin oder zum Verkäufer ist eine duale Berufsausbildung. Das heißt, dass deine Ausbildung nicht nur im Betrieb, sondern auch in der Berufsschule stattfindet. Wie sieht dort dein Alltag aus?

Nicht anders als in anderen Schulen auch. Ich versuche hier für das Leben zu lernen und die Inhalte mitzunehmen, die ich brauchen und umsetzen kann. Zudem sehe ich eine Differenz zwischen dem, was ich in der Berufsschule lerne und welches Wissen ich am Arbeitsplatz brauche. Deswegen empfinde ich den Unterrichtsstoff eher als allgemeinbildend.

Das sehe ich tatsächlich etwas anders. Berufsschule gibt mir ein anderes Feeling. Immerhin lerne ich jetzt und verdiene gleichzeitig Geld. Aber ich würde auch sagen, dass wir viele Inhalte lernen, die keinen Lebensbezug haben und mir wünschen, dass wir praxisbezogener Lernen. Vor allem, dass ich das, was ich lerne, auf der Arbeit umsetzen kann. Auf der anderen Seite muss ich sagen, dass wir durchaus Sachen lernen, zum Beispiel der Umgang mit Gesetzestexten bei der Erstellung von Verträgen, die ich wieder auf der Arbeit brauche.

Anmerkung: In dieser Ausbildung treffen sich in manchen Fächern viele verschiedene Berufsrichtungen, z. B. PTA, Lebensmittelhandel, Möbelhäuser, etc. sodass eine gewisse Allgemeingültigkeit vorliegen muss und nicht berufsexplizit bzw. produktbezogen unterrichtet werden kann.

8. Hast du schon Pläne, wie es für dich nach der Ausbildung weitergehen könnte?

Nein, ich habe noch keine Pläne, wie es für mich weitergehen könnte. Zu Beginn der Ausbildung war ich begeistert, inzwischen bin ich mir nicht mehr sicher, ob mir der



Einzelhandel Möglichkeiten bietet, mein Talent auszuleben. Ich bin noch auf der Suche nach dem, wofür ich richtig brenne. Allerdings bin ich auch erst im 1. Lehrjahr.

Für mich gibt es 2 Optionen, wie es nach meiner Ausbildung weitergeht. Entweder ich bleibe bei meinem Arbeitgeber und arbeite dort in Teilzeit oder ich suche mir eine Beschäftigung als Minijob. Ich bin jung und möchte gerne noch einiges ausprobieren.

9. Neben der Arbeit ist der Ausgleich in der Freizeit wichtig. Welche Hobbies hast du?

Ich verbringe gerne Zeit mit Freunden, meiner Familie und meinem Partner. Ich habe 2 Nichten und 6 Geschwister, deshalb ist bei uns immer was los. Das genieße ich sehr. Manchmal mag ich es etwas ruhiger, dann lese ich gerne oder spiele an der Konsole.

Ich lese und zocke auch gerne. Und ich mag es rauszugehen.

10. Welche Tipps würdest du angehenden Azubis abschließend gerne mit auf den Weg geben?

Nicht beim ersten Widerstand aufgeben. Manchmal funktionieren Dinge nicht gleich auf Anhieb. Doch wer weitermacht, wird mit seinen Aufgaben wachsen. Bei allem was wir tun, lernen wir immer dazu. Und beim nächsten Mal klappt's meistens.

Das kann ich so nur bestätigen. Nicht aufgeben, weitermachen und Durchhaltevermögen zeigen. Es gibt immer gute Tage und schlechte Tage. Vor allem folgt auf einen schlechten Tag meist ein guter Tag. Wichtig ist, keine Angst davor zu haben, nachzufragen, wenn man etwas nicht versteht oder nicht weiß. Das ist gerade als Azubi ganz normal und es kann nicht viel passieren, außer, dass man etwas Neues lernt. Daher traut euch und fragt immer nach!

Anmerkung:

Die Ausbildung zum Verkäufer bzw. zur Verkäuferin umfasst 2 Jahre. Die Ausbildung für Kaufleute im Einzelhandel erweitert die Ausbildungszeit um ein Jahr, sodass diese Ausbildung nach 3 Jahren abgeschlossen wird. Im dritten Lehrjahr wird insbesondere das kaufmännische Wissen vertieft.

