

Vock, Rainer; Balschun, Boreslav; Annen, Silvia

Research Report

Evaluation der Ausbildung im Einzelhandel: Ergebnisse, Trends und Empfehlungen

Wissenschaftliche Diskussionspapiere, No. 164

Provided in Cooperation with:

Federal Institute for Vocational Education and Training (BIBB), Bonn

Suggested Citation: Vock, Rainer; Balschun, Boreslav; Annen, Silvia (2015) : Evaluation der Ausbildung im Einzelhandel: Ergebnisse, Trends und Empfehlungen, Wissenschaftliche Diskussionspapiere, No. 164, ISBN 978-3-945981-02-3, Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB), Bonn, <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0035-0569-1>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/236129>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Rainer Vock | Boreslav Balschun | Silvia Annen

Evaluation der Ausbildung im Einzelhandel

Ergebnisse, Trends und Empfehlungen



Heft 164

Rainer Vock | Boreslav Balschun | Silvia Annen

Evaluation der Ausbildung im Einzelhandel

Ergebnisse, Trends und Empfehlungen

Die WISSENSCHAFTLICHEN DISKUSSIONSPAPIERE des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) werden durch den Präsidenten herausgegeben. Sie erscheinen als Namensbeiträge ihrer Verfasser und geben deren Meinung und nicht unbedingt die des Herausgebers wieder. Sie sind urheberrechtlich geschützt. Ihre Veröffentlichung dient der Diskussion mit der Fachöffentlichkeit.

Der vorliegende Bericht basiert auf einem Auftrag des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) zur Evaluierung der Gestreckten Abschlussprüfung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“. Die Untersuchung wurde durch Con-Logos Dr. Vock im Zeitraum von April 2013 bis November 2014 durchgeführt.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

© 2015 by Bundesinstitut für Berufsbildung, Bonn

Herausgeber: Bundesinstitut für Berufsbildung, Bonn
Umschlaggestaltung: CD Werbeagentur Troisdorf
Satz: W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co. KG
Herstellung: Bundesinstitut für Berufsbildung, Bonn

Bestell-Nr.: 14.164

Bundesinstitut für Berufsbildung Arbeitsbereich 1.4 –
Publikationsmanagement/Bibliothek
Robert-Schuman-Platz 3
53175 Bonn

Internet: www.bibb.de
E-Mail: zentrale@bibb.de

ISBN 978-3-945981-02-3



CC-Lizenz

Der Inhalt dieses Werkes steht unter einer Creative-Commons-Lizenz (Lizenztyp: Namensnennung – Keine kommerzielle Nutzung – Keine Bearbeitung – 4.0 Deutschland).

Weitere Informationen finden Sie im Internet auf unserer Creative-Commons-Infoseite www.bibb.de/cc-lizenz.

Diese Netzpublikation wurde bei der Deutschen Nationalbibliothek angemeldet und archiviert.
URN: [urn:nbn:de:0035-0569-1](http://nbn:de:0035-0569-1)

Internet: www.bibb.de/veroeffentlichungen

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
„Das Wichtigste in Kürze“	8
Abschnitt A Einführung in die Untersuchung	9
1 Ausgangslage und Aufgabenstellung	10
1.1 Hintergrund	10
1.2 Auftrag und Ziele der Evaluierung	12
2 Methodisches Vorgehen	14
2.1 Forschungsdesign und Operationalisierung der Erhebungen	14
2.2 Teilerhebungen und erreichte Stichproben	15
Abschnitt B Rahmenbedingungen	23
3 Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in den Einzelhandelsberufen	24
3.1 Modernisierung der Einzelhandelsberufe 2004	26
3.2 Gestreckte Abschlussprüfung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“	31
4 Der Einzelhandel	38
4.1 Distributionsformen und Teilbranchen	38
4.2 Beschäftigungsstrukturen im Einzelhandel	40
5 Berufsausbildung im Einzelhandel	45
5.1 Ausbildungsbeteiligung des Einzelhandels	45
5.2 Duale Ausbildungsberufe mit einzelhandelstypischem Qualifikationsprofil	47
5.3 Ausbildungsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“	48
5.3.1 Neu abgeschlossene Ausbildungsverträge	48
5.3.2 Lösung von Ausbildungsverträgen	51
5.3.3 Bestand an Auszubildenden in Betrieben und Berufsschulen	53
5.3.4 Fachkräftenachwuchs: Bestandene Abschlussprüfungen	54
5.4 Strukturen von Ausbildungsbetrieben für die Einzelhandelsberufe	55
5.4.1 Sortimentsausrichtung der Ausbildungsbetriebe	56
5.4.2 Einzelunternehmen und Filialisten	60
5.4.3 Betriebsgröße	62
5.4.4 Vorherrschende Verkaufsform	63
Abschnitt C Die GAP in der Berufsausbildung „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“	65
6 Implementation der GAP bei den beteiligten Akteursgruppen	66
6.1 Maßnahmen zur Umstellung der KiE-Berufsausbildung auf GAP-Anforderungen	66

6.2	Aufwand zur praktischen Umsetzung der GAP	68
6.3	Verankerung der GAP als neue Prüfungsform im Verständnis der Akteure	72
7	Einschätzungen aus der Praxis zur Ausgestaltung der Gestreckten Prüfung ...	74
7.1	Streckung der Abschlussprüfung unter Wegfall der Zwischenprüfung	74
7.2	Abdeckung des KiE-Berufsbilds durch die fünf Prüfungsbereiche	75
7.3	Aufteilung der fünf Prüfungsbereiche	76
7.4	Gewichtungsregelungen	78
7.4.1	Informationslage der Auszubildenden über Gewichtungsregelung	78
7.4.2	GAP-Gewichtungsregelungen im Urteil der Berufsbildungspraxis	79
7.5	Bestehensregelungen	86
8	Termingerechte Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP	93
8.1	Bezug der schriftlichen Prüfungsaufgaben aus Teil 1 der GAP zu den Curricula	93
8.2	Termingerechte Vermittlung durch Betriebe	95
8.3	Termingerechte Vermittlung durch Berufsschule	104
8.4	Abstimmung und Passfähigkeit der Curricula (ARP/RLP)	113
9	Umsetzungsaspekte der Gestreckten Abschlussprüfung	117
9.1	Prüfungsergebnisse im Spiegel der Statistik	117
9.2	„Berufliche Handlungsfähigkeit“ als Zieldimension der Berufsausbildung	122
9.2.1	Rechtliche Verankerung im BBiG-2005	123
9.2.2	Konzeptionelle Ausgestaltung im Deutschen Qualifikationsrahmen (DQR) ...	125
9.2.3	Berufliche Handlungsfähigkeit in schriftlicher und mündlicher KiE-Prüfung .	127
9.3	Schriftliche Prüfungen bei Teil 1 der GAP	129
9.3.1	Durchführung und Erleben von Teil 1 der GAP aus Sicht der Auszubildenden .	129
9.3.2	Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit in Teil 1 der GAP	133
9.3.3	Allgemeine Einschätzung der beruflichen Handlungsfähigkeit nach Teil 1 ...	138
9.3.4	Höhere berufliche Handlungsfähigkeit im dritten Ausbildungsjahr	139
9.4	Schriftliche Prüfung in Teil 2 der Gestreckten Prüfung	141
9.5	Das Fallbezogene Fachgespräch in Teil 2 der Gestreckten Prüfung	144
9.5.1	Vorbereitung auf das Fallbezogene Fachgespräch im Erleben der Prüflinge ..	145
9.5.2	Organisatorische Gestaltung der mündlichen Prüfung	147
9.5.3	Auswahl der Wahlqualifikation als Grundlage für Aufgabenstellung	153
9.5.4	Eignung der Wahlqualifikationen zur Prüfung des KiE-Qualifikationsniveaus	156
9.5.5	Aufgabenstellungen für Fachgespräch aus einer Wahlqualifikation	158
9.5.6	Charakter der Prüfungsaufgaben	161
9.5.7	Inhaltliche Prüfungsdimensionen des Fallbezogenen Fachgesprächs	165
9.5.8	Prüfung warespezifischer Kenntnisse im Fallbezogenen Fachgespräch	168
9.5.9	Qualitative Durchführungsaspekte des Prüfungsgesprächs	172
9.6	Mündliche Ergänzungsprüfung	175
9.7	Auswirkungen der GAP-Einführung auf das Fallbezogene Fachgespräch	176

10	Einschätzungen zur GAP als neue Prüfungsform der KiE-Ausbildung	179
10.1	Auswirkungen auf Motivation der Auszubildenden	179
10.2	Auswirkung auf die Prüfungsvorbereitung	183
10.3	Informationsgehalt der Prüfungsergebnisse aus Teil1 der GAP	184
10.4	Passfähigkeit der GAP zu den beruflichen Anforderungen des Einzelhandels	186
10.5	Pro- und Contra-Aspekte der Gestreckten Abschlussprüfung	188
10.6	Akzeptanz der GAP bei den KiE-Auszubildenden	193
Abschnitt D Übergreifende Aspekte der Ausbildung und Prüfung in den Einzelhandelsberufen		197
11	Das Strukturmodell von Pflicht- und Wahlqualifikationseinheiten	198
12	Stellenwert der acht Wahlqualifikationseinheiten des dritten Ausbildungsjahrs	200
12.1	Bedeutung der acht Wahlqualifikationen für die Betriebe	200
12.2	Vorgehen bei der Festlegung der drei WQ für das dritte Ausbildungsjahr	204
12.3	In der Praxis gewählte Wahlqualifikationen für das dritte Ausbildungsjahr	207
12.4	Die Wahlqualifikationen des dritten Ausbildungsjahres in der Berufsschule	215
13	Wahlqualifikation 8: „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“	219
13.1	Existenzgründung als Gegenstand der Berufsbildung	219
13.2	Gründungsgeschehen im Einzelhandel	220
13.3	Anschlussmöglichkeiten und Bedarf für WQ-8 in den Betrieben	222
13.4	Anschlussmöglichkeiten und Bedarf für WQ-8 aus Sicht der Auszubildenden	225
13.5	Statistisches Auftreten der WQ-8 in Ausbildung und mündlicher Prüfung	228
14	Vermittlung und Prüfung von Fachkenntnissen der Warenkunde	234
14.1	Flexible Vermittlung von Warenkunde	234
14.2	Vermittlung von Warenkunde in der Berufsausbildung der EH-Berufe	239
15	Durchlässigkeit der Ausbildungsgänge in den beiden Einzelhandelsberufen	247
15.1	Fortführung der Verkäufer-Ausbildung in der KiE-Ausbildung („Durchstieg“)	248
15.1.1	Versuch einer statistischen Vermessung des Durchstiegsphänomens	248
15.1.2	Entscheidung und Umsetzung des Durchstiegs in KiE-Ausbildung	261
15.1.3	Auswirkung der Durchstiegsmöglichkeit auf Ausbildung und Beruf	269
15.1.4	Vorteile und Probleme im Zusammenhang mit dem „Durchstieg“	272
15.2	„Rückstieg“ von KiE-Auszubildenden in eine Verkäufer-Ausbildung	274
Abschnitt E Allgemeine Eignung der GAP als alternative Prüfungsform		281
16	Übertragung der GAP auf die Ausbildung in Handels- und Kaufmannsberufen	282

Abschnitt F Zusammenfassung und Empfehlungen	293
17 Zusammenfassung der Ergebnisse	294
17.1 Ergebnisse der Evaluation zur Erprobungsverordnung von 2009	296
17.2 Ergebnisse zu den weiteren Evaluationsfragen der Weisung	308
17.3 Sonstige Ergebnisse der Untersuchungen	339
17.4 Eignung und Funktionalität der GAP als Prüfungsform („Kriterienkatalog“)	344
18 Empfehlungen	349
Verzeichnisse	353
Literaturverzeichnis	354
Verzeichnis der Tabellen	357
Verzeichnis der Übersichten	364
Verzeichnis der Abkürzungen	368
Mitglieder des Projektbeirats	370
Autoren/Autorinnen	371
Abstract	372

Vorwort

Die Evaluation zur Erprobung der Gestreckten Abschlussprüfung (GAP) im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ (KiE) war in ein breit abgestecktes Untersuchungsfeld eingebettet. Dabei ging es nicht allein um die Untersuchung, ob die GAP die geeignete Prüfungsform für diesen Beruf darstellt. Vielmehr wurden darüber hinaus weitere Fragestellungen behandelt, die ebenfalls eine große Bedeutung für die Berufsausbildung im Einzelhandel haben.

Hier ist zuerst die Verknüpfung der KiE-Ausbildung mit der Ausbildung im Beruf „Verkäufer/-in“ zu nennen. Sie betrifft die enge inhaltliche Abstimmung der Ausbildung in den beiden Berufen, die insbesondere die Möglichkeit des „Durchstiegs“ nach einer abgeschlossenen Verkäufer-Ausbildung in das dritte Jahr der KiE-Ausbildung unterstützen soll. Aber auch andere Ausbildungselemente, die bereits im Zuge der Neuordnung der Berufsausbildung im Einzelhandel im Jahre 2004 in Kraft getreten waren, haben in der Untersuchung eine wichtige Rolle gespielt, z.B. die Bedeutung der Pflicht- und Wahlqualifikationen sowie die Vermittlung und Prüfung von Warenkenntnissen.

Die Evaluation hat ihre Forschungsfragen mit einem umfangreichen Set an Methoden untersucht. Dabei wurden verschiedene – zum Teil groß angelegte – Erhebungen quantitativer und qualitativer Art bei den relevanten Akteursgruppen durchgeführt.

Ohne die bereitwillige Unterstützung der entsprechenden Institutionen und ihrer Mitarbeiter/-innen hätte dieser Untersuchungsansatz nicht realisiert werden können. Wir möchten uns daher bei allen Organisationen und Personen, mit denen wir im Zuge der Evaluation zusammengearbeitet haben, sehr herzlich für ihr Entgegenkommen sowie ihre Hilfs- und Auskunftsbereitschaft bedanken.

Einzelne Personen, die uns in besonderer Weise unterstützt haben, können wir hier aus Platzgründen nicht namentlich nennen. Unser Dank richtet sich daher kollektiv an alle Industrie- und Handelskammern (einschließlich der AkA bei der IHK Nürnberg), an die Ausbildungsbetriebe, die Berufsschulen und die Prüfungsausschüsse mit ihren Prüferinnen und Prüfern, die uns Einblick in ihre Praxiserfahrungen gegeben oder anderweitig geholfen haben. Nicht zuletzt danken wir auch den Prüflingen, die an den schriftlichen Befragungen teilgenommen haben, sowie den KiE-Prüflingen, die uns gestattet haben, die Durchführung ihrer mündlichen Prüfung teilnehmend zu beobachten. Ebenso danken wir den Mitgliedern des Projektbeirats, die die Evaluierung produktiv begleitet haben und von denen wir zahlreiche wertvolle Hinweise erhalten haben.

Wir hoffen, dass die Ergebnisse der Evaluation dazu beitragen können, der weiteren Gestaltung und Durchführung der Berufsausbildung in den Einzelhandelsberufen hilfreiche Impulse zu geben.

Erfurt und Bonn, Februar 2015

Dr. Rainer Vock, Boreslav Balschun (ConLogos Dr. Vock)

Dr. Silvia Annen (Bundesinstitut für Berufsbildung)

„Das Wichtigste in Kürze“

Die Verordnung über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Berufsausbildung im Einzelhandel in dem Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/ Kauffrau im Einzelhandel¹ (KiE) ist zum 1. Juli 2009 mit einer Laufzeit bis zum 31. Juli 2015 in Kraft getreten. Das Bundesinstitut für Berufsbildung führte von II/2013 bis IV/2014 eine Evaluation dieser Erprobungsverordnung durch. Gemäß § 2 der ErprobungsVO waren insbesondere die Einbeziehung der Wahlqualifikation „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ in die Ausbildung und Prüfung des Ausbildungsberufes, die Durchführung der Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen als geeignete Prüfungsform für den Ausbildungsberuf sowie Struktur, Inhalt und Gewichtung von Teil 1 und 2 der Abschlussprüfung zu evaluieren.

Konkretes Ziel der Untersuchung war es, Informationen über die erprobten abweichenden Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in dem oben genannten Beruf zu sammeln und diese zu bewerten. Auf diesem Wege sollten Erkenntnisse für eine Entscheidung gewonnen werden, ob die ErprobungsVO in Dauerrecht überführt werden soll und welche Modifikationen in diesem Fall vorzunehmen sind. Darüber hinaus sollte an diesem Beispiel auch erforscht werden, inwiefern sich die Gestreckte Abschlussprüfung generell als neue Prüfungsform eignet, um die berufliche Handlungsfähigkeit in dualen Ausbildungsberufen festzustellen. Darüber hinaus wurden auch andere Ausbildungselemente, die bereits im Zuge der Neuordnung der Berufsausbildung im Einzelhandel im Jahre 2004 in Kraft getreten waren, z. B. die Bedeutung der Pflicht- und Wahlqualifikationen sowie die Vermittlung und Prüfung von Warenkenntnissen, in die Evaluation einbezogen.

Das Methodenkonzept der Evaluation war breit angelegt und bezog unterschiedliche Akteursgruppen der Berufsausbildung und des Prüfungsgeschehens bei den Einzelhandelsberufen ein. Zur Informationsgewinnung wurden vor allem qualitative Leitfadeninterviews mit Vertretern und Vertreterinnen aus Betrieben, Berufsschulen und den zuständigen Stellen sowie mit ehemaligen Prüflingen eingesetzt. Diese wurden durch schriftliche Befragungen und Teilnehmende Beobachtungen bei mündlichen Prüfungen (Fallbezogenes Fachgespräch) vertiefend fortgeführt. Ebenso wurden die schriftlichen Prüfungsaufgaben aus beiden Teilen der Gestreckten Abschlussprüfung ausgewertet. Schließlich wurden zahlreiche Sekundärdaten aus der amtlichen Statistik und der DIHK-Prüfungstatistik ausgewertet.

Danach ist die Gestreckte Abschlussprüfung eine geeignete Prüfungsform für die Berufsausbildung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“. Die hierfür getroffenen Einzelregelungen (Gliederung der Prüfungsbereiche, Gewichtung) haben sich als funktional erwiesen, die Bestehensregelungen werden von der Praxis jedoch punktuell kritisiert. Die Struktur der KiE-Berufsausbildung mit den bestehenden Pflicht- und Wahlqualifikationseinheiten hat sich ganz überwiegend bewährt. Die Nutzung der Durchstiegsmöglichkeit nach abgeschlossener Verkäufer-Ausbildung in das dritte KiE-Ausbildungsjahr hat stark zugenommen.

► Schlagworte

Duale Berufsausbildung
Gestreckte Abschlussprüfung
Einzelhandelsberufe

Ausbildungsordnung
Berufsforschung
Evaluation

¹ Im Weiteren: Erprobungsverordnung bzw. ErprobungsVO-2009.

Abschnitt A

Einführung in die Untersuchung

1 Ausgangslage und Aufgabenstellung

1.1 Hintergrund

Das Konzept der Gestreckten Abschlussprüfung (GAP) in der dualen Berufsausbildung wird seit 2002 angewendet. Hierbei wird die Abschlussprüfung nicht in Form einer Gesamtprüfung am Ende der Ausbildungszeit durchgeführt, sondern sie findet in zwei zeitlich auseinander fallenden Teilen statt. Dabei sind beide Prüfungsteile als integrale Bestandteile einer einzigen Abschlussprüfung zu sehen, d. h. Teil 1 der GAP fungiert nicht als Vor- oder Zwischenprüfung. Vielmehr werden in Teil 1 der GAP eigenständige Elemente der beruflichen Handlungsfähigkeit bereits abschließend geprüft, die im weiteren Verlauf nicht mehr eigenständig Gegenstand der Ausbildung sind und auch nicht mehr im Rahmen des Teils 2 der GAP geprüft werden können.

Vorreiter in der Erprobung dieser neuen Prüfungsstruktur waren gewerblich-technische Ausbildungsberufe. Dies geschah zuerst auf Grundlage experimenteller, d. h. befristet gültiger Ausbildungsordnungen, wobei für einige dieser Berufe die Gestreckte Prüfung inzwischen als Regelform angewandt wird. Durch die Novellierung des Berufsbildungsgesetzes im Jahr 2005 (BBiG-2005²) ist es nun auch möglich, die Gestreckte Prüfung als reguläre Prüfungsform ohne vorherige Erprobungsphase in eine Ausbildungsordnung zu integrieren.

Mit der Einführung der GAP in die Ausbildungsordnung des Berufs „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ ab 2009 hat der Ordnungsgeber diese Innovation nun erstmals in den kaufmännischen Ausbildungsbereich übertragen.³ Dies geschah auch in diesem Falle zuerst erprobungsweise sowie befristet, um zunächst ihre Praxistauglichkeit zu evaluieren. Auf Grundlage der Erkenntnisse aus der Evaluation soll entschieden werden, ob die Regelung funktional ist und in Dauerrecht überführt wird. Darüber hinaus hat die GAP-Einführung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ Pilotcharakter für die berufsbildungspolitische Entscheidung, ob und inwieweit sich diese Prüfungsform für weitere kaufmännische Ausbildungsberufe bzw. für die Ausbildungsberufe des Handels eignet.

► Neuordnung der Einzelhandelsberufe 2004

Die Einführung der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ erfolgte fünf Jahre nach einer umfassenden Modernisierung der beiden großen Einzelhandelsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ im Jahr 2004. Mit der Ausbildungsordnung von 2004⁴ haben das Ausbildungsberufsbild sowie die Ausbildungs- und Prüfungselemente im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ viele ihrer wesentlichen, heute noch gültigen Formen erhalten:

- Der Fokus des Ausbildungsberufsbildes und der Prüfung auf ein »in Breite und Tiefe ausreichendes Sortiment« (das bis dahin in 20 sortimentspezifische »Fachbereiche« aufgeteilt⁵ war) wurde reduziert zugunsten einer stärkeren Orientierung auf Qualifikationsbereiche, die im gesamten Einzelhandel eher Querschnittsfunktion haben. Diese Struktur bildet auch

² Berufsbildungsgesetz (BBiG) vom 23. März 2005 (BGBl I S. 931).

³ Zeitgleich wurde die Gestreckte Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf „Musikfachhändler/-in“ und somit in einem weiteren kaufmännischen Beruf eingeführt, ebenfalls zuerst im Rahmen einer Erprobungsverordnung. Diese Innovation wurde parallel zur vorliegenden Untersuchung evaluiert.

⁴ Verordnung über die Berufsausbildung im Einzelhandel in den Ausbildungsberufen Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel vom 16. Juli 2004 (BGBl I, S. 1806 ff.).

⁵ Vgl. § 3, Absatz 2 der Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel/zur Kauffrau im Einzelhandel. Vom 14. Januar 1987, Bundesanzeiger Nr. 73a vom 15. April 1987, S. 4.

der Rahmenlehrplan für den Berufsschulunterricht ab, in dem die früheren „Lerngebiete“ (Warenverkaufskunde, Wirtschaftslehre, Rechnungswesen, Datenverarbeitung) nun durch 14 „Lernfelder“ abgelöst wurden, die ebenfalls Querschnittsaspekte der Berufstätigkeit im Einzelhandel abbilden, dabei jedoch einen engen Bezug zu Warenkenntnissen aufgaben.

- ▶ Mit der Einführung eines Bausteinsystems von Wahlqualifikationseinheiten im Ausbildungsberufsbild (neben Pflichtqualifikationseinheiten) wurden für unterschiedlich gelagerte berufliche Tätigkeitsbedingungen in den Betrieben flexibel nutzbare Elemente eingeführt.
- ▶ Das bis dahin (seit 1968) für den Einzelhandel gültige Strukturmodell einer Stufenausbildung nach § 26 BBiG-2002⁶ mit den Abschlüssen als „Verkäufer/-in“ nach zweijähriger sowie als „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ nach dreijähriger Ausbildung wurde zu einem gemeinsamen Ausbildungsmodell zusammengefasst, das seither in den ersten beiden Ausbildungsjahren identische Inhalte vorsieht. Dies sollte vor allem die Möglichkeit zum „Durchstieg“ nach Abschluss des zweijährigen Ausbildungsberufs „Verkäufer/-in“ in das dritte Ausbildungsjahr des Berufs „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ verbessern.⁷
- ▶ Außerdem wurde die Möglichkeit geschaffen, im dritten Ausbildungsjahr die Qualifikationseinheit „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ ergänzend zu vermitteln. Sie konnte zwar nicht Teil der Abschlussprüfung werden, die Kammern konnten jedoch eine Zusatzprüfung anbieten (§ 44 BBiG-2002 bzw. später § 49 i. V. m. § 9 BBiG-2005). Mit der Erprobungsverordnung-2007 für den Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ im Jahr 2007⁸ wurde diese Qualifikationseinheit dann als achte in den Kreis der Wahlqualifikationseinheiten aufgenommen, jedoch zuerst probeweise.

▶ Gestreckte Abschlussprüfung (GAP) in der Erprobung seit 2009

Schließlich erfolgte im Jahr 2009 die aktuell gültige Neufassung der Ausbildungsordnung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“.⁹ Sie sieht die Erprobung der neuen Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in Form der GAP vor (§ 1), und damit einhergehend die Neustrukturierung der fünf Prüfungsbereiche der Abschlussprüfung (§§ 6–7) sowie die daran angepassten Gewichtungs- und Bestehensregelungen dieser Prüfungsbereiche (§ 8). Das Kernelement der ErprobungsVO bildet demnach die gestreckte Abschlussprüfung (GAP), d. h. eine Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen (1 und 2), wobei Teil 1 der Abschlussprüfung zum Ende des zweiten Ausbildungsjahres stattfinden soll (§ 6).

Gleichzeitig wurde mit der Einführung der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ die Verzahnung zum Ausbildungsberuf „Verkäufer/-in“ noch enger ausgestaltet, indem nun identische Strukturen in den schriftlichen Prüfungsanforderungen für Teil 1 der GAP „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und der Abschlussprüfung im Beruf „Verkäufer/-in“ gelten. Diese klaren, einheitlichen Prüfungsstrukturen sollen den Übergang nach Abschluss des zweijährigen Verkäufer-Berufs in das dritte Ausbildungsjahr als „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ erleichtern.

⁶ Berufsbildungsgesetz (BBiG) vom 14. August 1969 (BGBl. I S. 1112) in der Fassung der Änderung durch Artikel 9 des Gesetzes vom 23. Dezember 2002 (BGBl. I S. 4621).

⁷ Vgl. Rainer Brötz/Henrik Schwarz (2004): Flexibilisierung der beruflichen Ausbildung bzw. Stufenausbildung und Modularisierung – Positions- und Thesenpapier für die Expertenanhörung zur Reform der beruflichen Bildung im Ministerium für Wirtschaft und Arbeit NRW am 5. Oktober 2004, S. 4. (Internet-Ressource: http://www.bibb.de/dokumente/pdf/FlexibilStufenausbModularisierung_Expertenhearing_5.10.2004.pdf).

⁸ Verordnung über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Berufsausbildung im Einzelhandel in dem Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel. Vom 4. September 2007 (BGBl. I, S. 2270 ff.).

⁹ Verordnung über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Berufsausbildung im Einzelhandel in dem Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel. Vom 24. März 2009, BGBl. I, S. 671 ff.

Die Erprobung der Verordnung begann laut ErprobungsVO mit dem 1. Juli 2009 und endet mit Ablauf des 31. Juli 2015 (§ 11). Die Erfahrungen, die in der Praxis der Berufsausbildung bei den unterschiedlichen Akteursgruppen (Ausbildungsbetrieben, Berufsschulen, Auszubildenden bzw. Prüflingen, zuständigen Stellen) mit der GAP gemacht werden, sind zentraler Gegenstand der vorliegenden Evaluation. Auf diesem Wege sollten Erkenntnisse für eine Entscheidung gewonnen werden, ob die Erprobungsverordnung in Dauerrecht überführt werden soll und ob bzw. welche Modifikationen in diesem Fall vorzunehmen sind.

Träger der Untersuchung war das Bundesinstitut für Berufsbildung. Mit der Durchführung und Analyse der empirischen Erhebungen war das Forschungsbüro ConLogos Dr. Vock (Erfurt) beauftragt. Die Evaluierung wurde von einem Projektbeirat begleitet, dem Vertreter/-innen des BMWi, des BMBF, der KMK (ISB München), des DIHK, des HDE, der Gewerkschaft ver.di sowie der Universität Erlangen-Nürnberg angehörten.

1.2 Auftrag und Ziele der Evaluierung

Das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) hat vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) Ende 2013 die Weisung erhalten, die in der o. g. Erprobungsverordnung für die Berufsausbildung im Einzelhandel benannten Gegenstände zu evaluieren. Mittels wissenschaftlich fundierter Erhebungen und Analysen sollte eine zuverlässige Erkenntnisgrundlage geschaffen werden, auf der eine Entscheidung getroffen werden kann, ob die Erprobungsverordnung in der vorliegenden Form in Dauerrecht überführt werden soll oder ob ggf. Modifikationen an einzelnen ihrer Bestimmungen vorzunehmen sind.

Die übergeordnete Fragestellung der Evaluation lautete demnach: Wurden die Ziele erreicht, die mit Inkraftsetzung der Erprobungsverordnung anvisiert wurden?¹⁰ Hieraus leiteten sich für den Evaluierungsauftrag die zentralen Aufgabenstellungen ab. Zu untersuchen war, ob die Durchführung der Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen eine geeignete Prüfungsform für den Ausbildungsberuf darstellt. Insbesondere waren

- ▶ Struktur, Inhalt und Gewichtung von Teil 1 und 2 der Abschlussprüfung sowie
- ▶ Einbeziehung der Wahlqualifikation „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ zu evaluieren. Der Evaluierungsauftrag hatte weitere folgende Aspekte zum Gegenstand:
 - ▶ Überprüfung des Strukturmodells mit Pflicht- und Wahlqualifikationsbausteinen,
 - ▶ Bewertung der Relevanz der einzelnen Wahlqualifikationsbausteine,
 - ▶ Bewertung des Wahlbausteins „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ in Ausbildung und Prüfung im Vergleich zu den anderen Wahlqualifikationsbausteinen,
 - ▶ Durchführung der warenkundlichen Ausbildung,
 - ▶ Darstellung der Relevanz vorhandener Durchstiegsmöglichkeiten, insbesondere für Verkäufer/Verkäuferinnen nach § 7 bzw. § 17 Abs. 3 der Verordnung über die Berufsausbildung im Einzelhandel in der Fassung der ersten Änderungsverordnung,
 - ▶ grundsätzliche Eignung der gestreckten Abschlussprüfung für den kaufmännischen Bereich,
 - ▶ Auswirkungen der gestreckten Abschlussprüfung für den kaufmännischen Bereich,
 - ▶ Auswirkungen der gestreckten Abschlussprüfung auf (a) die zu vermittelnden Ausbildungsinhalte für die Betriebe, (b) die Unterrichtsgestaltung in den Berufsschulen sowie (c) den Prüfungsaufwand,
 - ▶ Darstellung der Vor- und Nachteile beider Prüfungsformen.

¹⁰ Vgl. hierzu und zum Folgenden: Bundesinstitut für Berufsbildung /AB 4.2 – Dr. Silvia Annen: Leistungsbeschreibung zur Vergabe der Aufträge ... Los 1: Evaluierung der Erprobungsverordnung des Ausbildungsberufes „Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel“, Bonn, 15. März 2013.

Aus den Erkenntnissen, die bei der Evaluierung gewonnen werden, sollte schließlich ein „Kriterienkatalog für die gestreckte Abschlussprüfung“ erstellt werden.

Aus dieser Zielsetzung leitete das BIBB eine Reihe konkreter Forschungsfragen für die praktische Umsetzung der Evaluierung ab (Übersicht 0.1). Des Weiteren hat das BIBB die einzelnen Forschungsfragen im Hinblick auf die jeweils angesprochenen Untersuchungsdimensionen konkretisiert und im Vorfeld der Evaluation erste Arbeitshypothesen entwickelt.¹¹ Diese Elemente dienen im weiteren Verlauf der Evaluierung ebenfalls als Orientierungsgrundlage für das Forschungsdesign bzw. die einzelnen Datenerhebungen, Auswertungen und Analysen.

Übersicht 1.1

Forschungsfragen zur Evaluierung der Erprobungsverordnung „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“

GAP

- ▶ Eignet sich die GAP als Prüfungsform für die Branche (Handel)?
- ▶ Welche Auswirkungen hat die GAP auf die Gestaltung der betrieblichen Ausbildung?
- ▶ Welche Auswirkungen hat die GAP auf die Gestaltung der berufsschulischen Ausbildung?
- ▶ Welche Auswirkungen hat die GAP auf die Ausbildungsergebnisse (Output-Qualität)?
- ▶ Welche Auswirkungen hat die Strukturierung in gestreckter Form auf die Abschlussprüfung?
- ▶ Welchen Nutzen hat die GAP für die Betriebe?
- ▶ Fördert die Struktur der Gestreckten Abschlussprüfung den Durchstieg von der Verkäufer-Ausbildung in das dritte Ausbildungsjahr des Kaufmanns/der Kauffrau im Einzelhandel?
- ▶ Werden im Rahmen der Gestreckten Abschlussprüfung tatsächlich berufliche Handlungskompetenzen abgeprüft?
- ▶ Welche Auswirkungen hat die GAP auf die Auszubildenden?
- ▶ Eignen sich die Strukturen, die Inhalte sowie die Gewichtung von Teil 1 und 2 der Gestreckten Abschlussprüfung für die Branche (Handel)?
- ▶ Worin liegen die Vorteile und die Nachteile der Gestreckten Abschlussprüfung gegenüber der Prüfung in Form einer Zwischen- und einer Abschlussprüfung?
- ▶ Eignet sich die Struktur der Gestreckten Abschlussprüfung für den kaufmännischen Bereich insgesamt?

Wahlqualifikationseinheiten

- ▶ Welche Auswirkungen hat das Strukturmodell der Pflicht- und Wahlqualifikationseinheiten auf die Gestaltung der betrieblichen Ausbildung?
- ▶ Welche Relevanz haben die einzelnen Wahlqualifikationseinheiten?

Weitere Aspekte der Evaluation (Durchstiegsmöglichkeiten, warenkundliche Ausbildung, Änderungsbedarf)

- ▶ Wie werden die Durchstiegsmöglichkeiten für ausgebildete Verkäufer/-innen, das dritte Ausbildungsjahr der Ausbildung zum/zur Kaufmann/-frau im Einzelhandel im Anschluss an ihre Ausbildung zu absolvieren, in der Praxis genutzt?
- ▶ Wie erfolgt die warenkundliche Ausbildung derzeit und wie zufriedenstellend ist diese Situation?
- ▶ Welche Änderungs- und/oder Ergänzungswünsche bezüglich der Ausbildungsordnung gibt es?
- ▶ Welche Änderungs- und/oder Ergänzungswünsche bezüglich des Rahmenlehrplans gibt es?
- ▶ Wie passen die Verordnung und der Rahmenlehrplan zusammen?

© Bundesinstitut für Berufsbildung (2013)/Leistungsbeschreibung zum Evaluierungsauftrag Los 1

¹¹ Silvia Annen/Isabelle Noack (März 2013): Entwicklungsprojekt 4.2.418, Evaluierung der Erprobungsverordnung des Ausbildungsberufes „Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel“ – Projektbeschreibung, Bonn. (http://www2.bibb.de/tools/fodb/pdf/at_42418.pdf).

2 Methodisches Vorgehen

2.1 Forschungsdesign und Operationalisierung der Erhebungen

Für die empirischen Erhebungen gab das BIBB einen Forschungsansatz mit mehreren Ebenen vor. Die zur Beantwortung der Forschungsfragen benötigten Daten waren danach aus unterschiedlichen Informationsquellen zu gewinnen, wofür jeweils angepasste Erhebungsverfahren und -instrumente zu entwickeln waren; dabei wurden zahlreiche der Forschungsfragen in mehreren Teilerhebungen angesprochen.

Die dadurch entstandene Forschungsmatrix zeigt Übersicht 2.1. Diese Struktur ermöglichte einerseits, Informationen aus den verschiedenen Perspektiven zu gewinnen, mit denen die Akteure die Berufsausbildung und die GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ (KiE) wahrnehmen. Andererseits erlaubte dieser Ansatz, die Informationsgewinnung von einem anfangs eher explorativen Charakter hin zu einem mehr geschlossenen und standardisierten Datenkonzept schrittweise zu konkretisieren.

Übersicht 2.1

Informationsgewinnung in der Forschungsmatrix aus Erhebungsmethoden und Quellen

Methoden	Quellen	Operationalisierung der Erhebungen	Erfassung, Aufbereitung und Auswertung
Leitfadeninterviews	Experten: <ul style="list-style-type: none"> ▶ Vertreter Ausbildungsbetriebe ▶ Berufsschulvertreter ▶ ehemalige Prüflinge ▶ IHK-Vertreter 	4 Interviewleitfäden mit übergreifenden und zielgruppenspezifischen Fragestellungen	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Tonaufzeichnung ▶ Transkription ▶ Codierung in MaxQDA ▶ inhaltsanalytische Auswertung
Teilnehmende Beobachtungen	Durchführung mündlicher Prüfungen (Fallbezogenes Fachgespräch) nach § 7 (4) und § 8 (3) ErprobungsVO	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Beobachtungsbogen mit Struktur- und Prozessmerkmalen der Prüfung ▶ Sammlung von in Prüfung verwendeten Materialien 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Protokollierung ▶ Quantitative Auswertung ▶ Qualitative Auswertung
Dokumentenanalyse	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Schriftliche Prüfungsaufgaben aus Teil 1 und Teil 2 der GAP ▶ AkA-Prüfungskatalog ▶ AkA-Zuordnungstabellen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Erstellung Merkmalsliste zur deskriptiven Erfassung der Prüfungsaufgaben ▶ Abgleich der Prüfungsaufgaben mit AkA-Prüfungskatalog 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Datenerfassung mit Kategorisierung ▶ Deskriptive Auswertung ▶ Analyse des Bezugs zu Berufsbildpositionen und Lernfeldern (Ausbildungsjahren)
Quantitative Datenerhebungen	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Ausbildungsbetriebe <ul style="list-style-type: none"> ▶ Einzelhandelsbetriebe ▶ Unternehmenszentralen (Einzelhandelsketten) ▶ Berufsschulen ▶ Aktuelle Prüflinge in <ul style="list-style-type: none"> ▶ Teil 1 der GAP sowie AP-Verkäufer/-in ▶ Teil 2 der GAP ▶ Prüferinnen und Prüfer ▶ Zuständige Stellen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Schriftliche Befragungen ▶ 7 zielgruppenspezifische Fragebögen mit ▶ übergreifenden und zielgruppenspezifischen Fragestellungen ▶ überwiegend standardisierten (geschlossenen) Fragen, teilweise auch offene Fragen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Befragungswege: <ul style="list-style-type: none"> ▶ bei Prüfung (Prüflinge) ▶ postalisch (andere Zielgruppen) ▶ Elektronische Datenerfassung ▶ Statistische Auswertung

Darstellung: ConLogos Dr. Vock (2014)

Die Operationalisierung der Forschungsfragen in den einzelnen Teilerhebungen erfolgte in enger Abstimmung zwischen dem Auftraggeber (BIBB) und dem Auftragnehmer (ConLogos

Dr. Vock); die einzelnen Erhebungsinstrumente (Fragebögen, Erhebungsbögen usw.) wurden als Entwurfsversion jeweils den Mitgliedern des Projektbeirats zugeleitet; einzelne Rückmeldungen aus diesem Gremium wurden – von ConLogos in Absprache mit dem BIBB – eingearbeitet.

► Triangulation im Forschungsdesign

Der Mix unterschiedlicher empirischer Ansätze wirkte der Gefahr entgegen, in eine selektive Wahrnehmung des Untersuchungsgegenstandes zu geraten, da jede Vorgehensweise zur Datenerhebung und -analyse üblicherweise eine eigene methodische Verzerrung mit sich bringt („Methoden-Triangulation“). Sodann konnten die aus den Teilerhebungen mit verschiedenen methodischen Ansätzen gewonnenen Daten und Informationen einer kritischen Gegenüberstellung unterzogen werden, was die Gültigkeit der Untersuchungsergebnisse weiter erhöhte („Daten-Triangulation“). Schließlich trug der enge inhaltliche Austausch zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer wie auch die Kommunikation mit den Mitgliedern des Projektbeirats dazu bei, die Methodenentwicklung sowie die Interpretation von Einzelergebnissen kritisch zu hinterfragen und teilweise auch neue Aspekte in den Forschungszusammenhang einzuspeisen („Forscher-Triangulation“).

2.2 Teilerhebungen und erreichte Stichproben

► Leitfadeninterviews

Den Ausgangspunkt der Erhebungen bildeten qualitative Leitfadeninterviews mit Vertretern/Vertreterinnen der vier Akteursgruppen, die an Ausbildung und Prüfung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ mitwirken. IHK-Vertreter/-innen, Vertreter/-innen der KiE-Ausbildungsbetriebe und der kaufmännischen Berufsschulen sowie KiE-Prüflinge bzw. junge KiE-Fachkräfte (kurz nach Berufsabschluss).

Insgesamt wurden 22 Interviews mit zusammen 23 Gesprächspartnern/Gesprächspartnerinnen geführt; die meisten Gesprächspartner/-innen der Ausbildungsbetriebe und der Berufsschulen waren auch in einem KiE-Prüfungsausschuss tätig, brachten also auch ein ausgeprägtes Verständnis für die Fragestellungen der GAP mit (Tabelle 2.1). Die Interviews wurden elektronisch aufgezeichnet¹² und von einem professionellen Schreibbüro als Unterauftragnehmer transkribiert. Die Interviews dauerten im Mittel 53 Minuten.

Tabelle 2.1

Durchführung der Leitfadeninterviews

Akteursgruppe	Interviews		Gesprächspartner/-innen	
	Vorgabe	Geführt	Anzahl	davon als Prüfer/-in tätig
IHK-Vertreter/-innen	5	6	6	–
Vertreter/-innen der KiE-Ausbildungsbetriebe	5	6	6	4
Vertreter/-innen kaufmännischer Berufsschulen	5	5	6	5
KiE-Prüflinge/-Fachkräfte	5	5	5	–
Gesamt	20	22	23	9

Quelle: Eigene Erhebungen/ConLogos Dr. Vock (2014)

¹² Die Gesprächspartner/-innen von ConLogos erhielten eine Erklärung zum Datenschutz und zur Verschwiegenheit und gaben ihre Zustimmung zur Aufzeichnung des Interviews und zur anonymen Auswertung der Informationen schriftlich.

Für die weitere Auswertung der Informationen wurden die Texte anhand eines abgestimmten Kategoriensystems codiert und in einem Textanalyseprogramm (MAXQDA) abgelegt. Das Kategoriensystem bestand aus 15 übergeordneten Themenbereichen mit insgesamt 70 Codes zu unterschiedlichen Aspekten, die im Kontext der KiE-Berufsausbildung für die GAP relevant sind. Insgesamt wurden die Informationen des Textkorpus aus den 22 geführten Interviews mit insgesamt 1.258 Codings (Zuordnung von Textstellen zu Codes, wobei auch Mehrfachcodierungen auftreten können) erschlossen.

► Teilnehmende Beobachtung an mündlichen Abschlussprüfungen

Wie im Forschungsdesign vorgesehen, wurde die Durchführung des mündlichen Teils der GAP (Fallbezogenes Fachgespräch) anhand konkreter KiE-Prüfungsfälle exemplarisch beobachtet und dokumentiert. Bei 20 IHKn wurden insgesamt 21 KiE-Prüfungsfälle beobachtet, bei denen 17 Erstprüfungen, zwei Wiederholungsprüfungen (§ 8, Absatz 3 ErprobungsVO) und drei mündliche Ergänzungsprüfungen durchgeführt wurden (Tabelle 2.2). Darüber hinaus konnte eine Abschlussprüfung im Beruf „Verkäufer/-in“ beobachtet werden. Zur Dokumentation der Strukturen und Ereignisse wurde ein spezieller Erfassungsbogen entwickelt, mit dem die Informationen der teilnehmenden Beobachtungen zum Teil in qualitativer Form, zum Teil auch in standardisierter Form festgehalten werden konnten.

Tabelle 2.2

Durchführung Teilnehmender Beobachtungen bei mündlichen KiE-Prüfungen (Fallbezogenes Fachgespräch)

Prüfungstermine	In Erhebung involvierte IHKn	Beobachtete Prüfungen, davon			
		Insgesamt	Erstprüfung	mündliche Ergänzungsprüfung	Wiederholungsprüfung
Sommer 2013	6	6	6	0	0
Winter 2013/2014	11	11	7	2	2
Sommer 2014	3	4	3	1	0
Gesamt	20	21	16	3	2

Quelle: Eigene Erhebungen/ConLogos Dr. Vock (2014)

► Dokumentenanalyse

In einer Dokumentenanalyse wurden schriftliche Prüfungsaufgaben für die KiE-Abschlussprüfung aus Teil 1 und Teil 2 der GAP ausgewertet. Hierfür wurden die KiE-Prüfungsaufgaben aus den Durchgängen Sommer 2013, Winter 2012/13 und Sommer 2012 einbezogen. Ergänzend wurden die Aufgaben der schriftlichen Prüfung von Sommer 2009 betrachtet; diese Aufgaben dienten als weitere Vergleichsebene, da zu diesem Zeitpunkt die Prüfung noch unter den Bedingungen der früheren Ausbildungsordnungen, die 2004 und 2007 erlassen worden waren, abgehalten wurde. Folgende Fragen standen im Zentrum der Dokumentenanalyse.

- Prüfungsergebnisse: Welche statistischen Veränderungen der Prüfungsergebnisse lassen sich bei den jeweils gültigen Ausbildungsordnungen (2004, 2007, 2009) feststellen?
- Strukturformen: Welche Strukturmerkmale kennzeichnen Aufbau, Inhalt und Erwartungshorizont der schriftlichen Prüfungsaufgaben?

- c. Curriculare Treffsicherheit: Greifen die schriftlichen Prüfungsaufgaben in Teil 1 der GAP nur auf Ausbildungsinhalte zurück, die gemäß Ausbildungsrahmenplan und Rahmenlehrplan in den ersten beiden Ausbildungsjahren zu vermitteln sind?
- d. Kompetenzformen: Welchen Bezug haben die schriftlichen Prüfungsaufgaben zur beruflichen Handlungskompetenz, die das Berufsbild von Kaufleuten im Einzelhandel prägt?
- e. Warenkenntnisse: Welchen Bezug stellen die schriftlichen Prüfungsaufgaben zu speziellen, Einzelhandel relevanten Warenkenntnissen her?

Hierfür wurden folgende Datengrundlagen ausgewertet:

- ▶ Den Kern bildeten die Original-Prüfungsaufgaben zur IHK-Abschlussprüfung in den schriftlich zu absolvierenden Prüfungsbereichen im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ der o. g. Prüfungstermine.
- ▶ Für die GAP-Prüfungen die „Lösungserläuterungen zur Abschlussprüfung“ und der „Prüfungskatalog für die IHK-Abschlussprüfung“; diese Unterlagen sind beim U Form-Verlag (Sölingen) erhältlich (<http://www.u-form-shop.de>).
- ▶ Für die drei untersuchten GAP-Prüfungstermine sowie den Prüfungstermin „Sommer 2009“ konnten die Aka-Zuordnungstabellen genutzt werden, die in Form einer Konkordanzliste einen direkten Bezug zwischen den einzelnen schriftlichen Prüfungsaufgaben und den hierfür jeweils inhaltlich zugehörigen Positionen im IHK-Prüfungskatalog herstellen.¹³
- ▶ Des Weiteren wurden die IHK-Prüfungskataloge gemäß der Ausbildungsordnung von 2009 bzw. 2004 sowie die vom BIBB erstellte Zuordnungstabelle zwischen Berufsbildpositionen des Ausbildungsrahmenplans und Lernfeldern des Rahmenlehrplans verwendet, um die Prüfungsaufgaben den beiden Curricula (ARP, RLP) inhaltlich zuordnen zu können.
- ▶ Zur Ergänzung der Auswertungen wurden die Prüfungsaufgaben zur KiE-Abschlussprüfung vom Sommer 2009 (VO-2004) und die Prüfungsaufgaben zur Abschlussprüfung Verkäufer/-in für den Zeitpunkt Sommer 2013 ebenfalls herangezogen.

Außerdem wurden in die Dokumentenanalyse die Datengrundlagen aus der DIHK-Prüfungst Statistik zu den Berufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und Verkäufer/-in“ für die Prüfungstermine Sommer 2009 bis Sommer 2013 einbezogen. (<http://pes.ihk.de>).

▶ Quantitative Erhebungen

Schließlich wurden die fünf wichtigsten Akteursgruppen der KiE-Berufsausbildung

- ▶ Auszubildende bzw. -Prüflinge in Teil 1 und Teil 2 der GAP,
- ▶ Ausbildungsbetriebe,
- ▶ kaufmännische Berufsschulen,
- ▶ Prüfer/-innen in KiE-Prüfungsausschüssen und
- ▶ Industrie- und Handelskammern

schriftlich befragt.

Die Fragebögen waren inhaltlich auf die jeweilige Zielgruppe zugeschnitten, enthielten jedoch teilweise identische bzw. sachlich gleich gelagerte Fragestellungen, die Quervergleiche zwischen den Akteursgruppen ermöglichen sollten. Überwiegend wurden die Informationen in standardisierter Form abgefragt (geschlossene Fragen). An manchen Punkten wurde den Befragten jedoch auch die Möglichkeit gegeben, sich mit Freitextangaben in qualitativer Form zu äußern; diese Angaben wurden im Zuge der Auswertung qualitativ analysiert und zu Kategorien

¹³ Für die Überlassung dieser Unterlagen ist der Aka-Aufgabenstelle für kaufmännische Abschluss- und Zwischenprüfungen bei der IHK Nürnberg für Mittelfranken – zu danken, namentlich Herrn Ludwig Amann und Herrn Dr. Wolfgang Vogel, die die Erhebungen für diese Teiluntersuchung mit großem Entgegenkommen unterstützt haben.

verdichtet, um sie einer statistischen Auswertung zugänglich zu machen. Folgende Besonderheiten sind zu erwähnen:

Teilgruppe Prüflinge

In diese Teilgruppe wurden – neben KiE-Prüflingen – auch Prüflinge in der schriftlichen Abschlussprüfung zum Beruf „Verkäufer/-in“ einbezogen. Hierdurch sollte vor allem die Möglichkeit zum „Durchstieg“ nach der Verkäufer-Ausbildung in das dritte Ausbildungsjahr (AJ) der KiE-Ausbildung (§9 ErprobungsVO) untersucht werden. Da sich hierdurch die Komplexität der Fragestruktur deutlich erhöht hat, wurden für diese Teilerhebung zwei angepasste Fragebögen für

- ▶ KiE-Prüflinge in Teil 1 der GAP und Prüflinge in der Abschlussprüfung Verkäufer/-in
- ▶ und KiE-Prüflinge in Teil 2 der GAP

entwickelt.

Der Zugang zu den Prüflingen erfolgte in Kooperation mit ausgewählten IHKn, denen die Fragebögen vor der Durchführung der schriftlichen Prüfung zugesandt wurden. Das Aufsichtspersonal in den IHK-Prüfungsräumen hat es dann übernommen, die Fragebögen an die Prüflinge auszugeben, diese um das Ausfüllen (nach Abgabe der schriftlichen Prüfungsaufgaben) zu bitten und die Fragebögen wieder einzusammeln. Anschließend haben die an der Erhebung beteiligten IHKn die Fragebögen gebündelt an ConLogos zurückgeschickt,¹⁴ wo die Daten erfasst, aufbereitet und ausgewertet wurden. Insgesamt konnte dieser Ansatz in Kooperation mit 20 IHKn umgesetzt werden. Bei Auswahl bzw. Ansprache der IHKn wurde darauf geachtet, dass ein breites Spektrum unterschiedlicher Strukturbedingungen (regionale Lage in Deutschland, räumlicher Verdichtungsgrad des IHK-Zuständigkeitsgebiets, IHK-Größe bezüglich Zahl der Prüflinge) berücksichtigt wurde. Mit den 20 kooperierenden IHKn erreichten die Erhebungen ein Viertel aller IHKn. Die Befragungen wurden bei den beiden schriftlichen Prüfungsterminen im Ausbildungsjahr 2013/2014 (26./27. November 2013 und 6./7. Mai 2014) durchgeführt.

Teilgruppe Ausbildungsbetriebe

Insgesamt sollten 1.500 KiE-Ausbildungsbetriebe schriftlich befragt werden, um die Aussagekraft der Ergebnisse zu gewährleisten. Zur Ermittlung der Adressen von KiE-Ausbildungsbetrieben wurden zwei Wege genutzt:

- ▶ Zum einen wurden Stellenangebote für KiE-Ausbildungsplätze ausgewertet, die im Herbst 2013 auf Internet-Jobbörsen einsehbar waren. Dabei wurde darauf geachtet, dass die regionale Verteilung der Adressen in etwa der Struktur der regionalen Verteilung der KiE-Auszubildenden auf die Bundesländer (Quelle: DAZUBI, Basis: 31.12.2012) entsprach; insgesamt wurden auf diese Weise 1.336 Adressen von KiE-Ausbildungsbetrieben erfasst.
- ▶ Da ein beträchtlicher Teil der KiE-Auszubildenden in dezentralen Betriebsstätten (Ladengeschäften) von EH-Filialunternehmen ausgebildet wird, erschien es wichtig, auch die Zentralen bzw. Regionalleitungen in die Betriebsbefragung einzubeziehen. Daher wurden auf einem zweiten Weg die Adressen von insgesamt 214 Verwaltungszentralen bzw. Regionalleitungen solcher EH-Filialisten bzw. EH-Ketten recherchiert. Dies geschah zum Teil über das Internet (166 Adressen), zum Teil wurden die Fragebögen über den Handelsverband Deutschland e. V. (HDE) weitergegeben (48 Adressen).

Insgesamt wurden auf diese Weise 1.550 Fragebögen ausgesendet. Die Befragung fand in den Monaten Januar bis März 2014 auf postalischem Weg statt. Dem Fragebogen war ein adressier-

¹⁴ Nur ganz wenige der befragten Prüflinge (<20) haben den Fragebogen per Post zurückgesandt.

ter und freigemachter Rückumschlag beigelegt. Im Februar 2014 wurde bei den Betrieben, für die eine E-Mail-Adresse vorlag, eine Erinnerungsaktion durchgeführt.

Teilgruppe kaufmännische Berufsschulen

Für die schriftliche Befragung der kaufmännischen Berufsschulen war es erforderlich, hierzu die Zustimmung der zuständigen Kultus-, Schul-, Bildungsministerien bzw. Senatsverwaltungen der Länder einzuholen. Diese Anfrage an die Schulbehörden wurde vom BIBB versandt (Oktober 2013).

Die administrative Handhabung variierte in der Durchführung dieser freiwilligen Befragung in den einzelnen Bundesländern. Während manche Bundesländer die Teilnahme an der Befragung ihren Schulen frestellten, andere Länder sich lediglich die Genehmigung vorbehielten (einige nach Vorlage des Fragebogens), verlangten manche Schulbehörden die Aufnahme konkreter Formulierungen auf dem Fragebogen bzw. im Anschreiben an die Berufsschulen. Insgesamt wurden bundesweit 564 kaufmännische Berufsschulen in die Befragung einbezogen.

Teilgruppe Prüfer/-innen

Die schriftliche Befragung der KiE-Prüfer/-innen erfolgte über 18 IHKn, die bereits bei den Teilnehmenden Beobachtungen bei mündlichen KiE-Abschlussprüfungen kooperiert hatten. Diese IHKn erklärten sich bereit, die Fragebögen an die Prüfer/-innen weiterzuleiten, die in ihrem Zuständigkeitsbereich einem KiE-Prüfungsausschuss angehören. Insgesamt wurden nach den Meldungen der IHKn die Fragebögen an 4.635 Prüfer/-innen weitergeleitet. Diese Teilerhebung begann im Februar 2014. Da manche IHKn den Fragebogen jedoch erst mit den Prüfungsunterlagen für die mündliche Prüfung im Sommer 2014 weitergaben, erstreckte sich der Rücklauf der Fragebögen bis August 2014. Dem Fragebogen lag ein an ConLogos Dr. Vock adressierter und freigemachter Rückumschlag bei.

Teilgruppe Zuständige Stellen

Zu Befragung der Industrie- und Handelskammern (für Hamburg und Bremen: Handelskammern) nach ihren Erfahrungen mit der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ wurden zwei Erhebungsinstrumente entwickelt. Der erste Teil bildet die Fragedimensionen ab, wie sie auch an die anderen Institutionen der Berufsbildung gerichtet werden, ergänzt durch einige spezifische Fragen zur kammerinternen bzw. organisatorischen Umsetzung der GAP.

Ergänzend hierzu wurde ein „Zusatzblatt Wahlqualifikationen“ entwickelt, mit dem die IHKn gebeten wurden zu erfassen, welche quantitative Bedeutung die acht Wahlqualifikationen (§ 3 Absatz 1 Nummer 11 ErprobungsVO) beim Teil 2 der Abschlussprüfung (§ 7 Absatz 1 ErprobungsVO) haben. Hierzu sollte in einer Stichprobe von 30 Fällen der mündlichen Prüfung des Prüfungsjahres 2012/2013 ermittelt werden, welche drei Wahlqualifikationen der Kammer gemeldet wurden, welche dieser Wahlqualifikationen zur Grundlage des Fallbezogenen Fachgesprächs wurde und ob der Prüfling vorher einen Abschluss im Beruf „Verkäufer/-in“ erworben hat. Auf diese Weise sollten – bisher nicht verfügbare – statistisch abgesicherte Informationen über die Nutzung der acht zur Verfügung stehenden Wahlqualifikationen bei der Ausbildung im dritten Ausbildungsjahr sowie bei der Durchführung der mündlichen Prüfung gewonnen werden.

In Kooperation mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) wurden alle 80 IHKn in die Erhebung einbezogen. Die Erhebungsunterlagen wurden Mitte Januar 2014 den Geschäftsführungen der IHKn zugesandt.

Teilstichproben und Rücklauf

Die statistischen Kenngrößen für die Zielgruppen der quantitativen Erhebungen, namentlich Grundgesamtheit, Bruttostichproben (in Befragung einbezogen) und auswertungsfähiger Rücklauf, zeigt Tabelle 2.3. Die erzielten Rücklaufquoten von der Brutto-Stichprobe variieren stark zwischen den einzelnen Teilerhebungen. So kamen aus den IHKn 77,5% (Hauptfragebogen) und 68,8% (Zusatzfragebogen Wahlqualifikationen) zurück, von den angeschriebenen Berufsschulen wurden mit 62,9% etwas weniger als zwei Drittel erreicht. Die Prüfer/-innen haben sich zu 19,0% an der Befragung beteiligt (wobei dies den unteren Wert der tatsächlichen Rücklaufquote darstellen dürfte, da nicht kontrolliert werden konnte, inwieweit die IHKn tatsächlich alle ihrer Prüfer/-innen in die Befragung einbezogen haben). Von den angeschriebenen Betrieben wurden 13,5% bei den Einzelunternehmen und 11,2% von den Filialunternehmen erreicht.

Tabelle 2.3

Stichproben-Kenngrößen der quantitativen Erhebungen

Teilerhebungen/ Subgruppen	Grund- gesamtheit	Brutto- Stichprobe	Rücklauf absolut	Rücklauf Anteil von Brutto-Stichprobe
Prüflinge Ausbildungsjahr 2013/14 (Winter 2013/14, Sommer 2014)				
KiE Teil 1 der GAP	ca. 23.270	ca. 6.459	3.578	55,4%
Verkäufer-Abschlussprüfung	ca. 23.622	ca. 8.967	3.428	38,2%
KiE Teil 2 der GAP	ca. 32.285	ca. 8.961	4.436	49,5%
unklar KiE-Teil 1 oder Verkäufer/-in	-	-	164	/
Ausbildungsbetriebe und -unternehmen im Einzelhandel				
„Betriebe“ (Geschäfte)	ca. 60.000 (Schätzung)	1.336	181	13,5%
„Unternehmen“ (Zentralen)		214	24	11,2%
Kaufmännische Berufsschulen (Aussendungen am 29.01.2014 [243 BS] und am 28.02.2014 [286 BS])				
Fragebogen Schulleitungen	564	529	333	62,9%
Prüfer/-innen				
Fragebogen Prüfer/-innen	ca. 14.180	4.098	778	19,0%
Industrie- und Handelskammern (Aussendung am 13. Januar 2014)				
Hauptfragebogen an IHK	80	80	62	77,5%
Zusatzblatt Wahlqualifikationen		80	55	68,8%

Quelle: Angaben der IHKn, DIHK-Prüfungsstatistik, DESTATIS, eigene Berechnungen

ConLogos Dr. Vock (2014)

Bei Befragung der Prüflinge wurden in den Teilgruppen unterschiedliche Rücklaufquoten erzielt. So ergab sich bei den KiE-Prüflingen ein höherer Rücklauf (Teil 1 der GAP: 55,4%, Teil 2 der GAP: 49,5%) als bei den Prüflingen in der Verkäufer-Abschlussprüfung (38,2%).

Statistische Anpassung (Gewichtung) der Auswertungsdaten

Insbesondere bei den Prüflingen war nicht auszuschließen, dass ihre individuelle Entscheidung zur Teilnahme an der (freiwilligen) Befragung mit dem Untersuchungsgegenstand, d.h. mit dem Verlauf ihrer Berufsausbildung und der Gestreckten Abschlussprüfung inhaltlich in Zusammenhang steht. Es bestand daher das Risiko einer systematischen Verzerrung im Rücklauf der Rohdaten, die ihre Repräsentativität einschränken würde. Zur Korrektur möglicher Verzerrun-

gen wurde daher die strukturelle Zusammensetzung der Rohdaten, die aus den Teilbefragungen bei den Prüflingen gewonnen wurden, systematisch gewichtet. Als Gewichtungsfaktoren wurden die Zellenbesetzungen der Prüflinge in der Kombination folgender Merkmale herangezogen:

- ▶ „Alter“ (unter 20 Jahre/20 bis 24 Jahre/25 bis 29 Jahre/30 Jahre und älter),
- ▶ „Staatsangehörigkeit“ (Deutsche/Ausländer),
- ▶ „Schulabschluss“ (ohne Hauptschulabschluss/mit Hauptschulabschluss/mit Realschulabschluss/Studienberechtigung)

Im Ergebnis wurden die Zellenbesetzungen der Stichprobe entsprechend der Verteilungen gewichtet, wie sie von der Berufsbildungsstatistik des Jahres 2012 erfasst wurden.¹⁵ Die Anpassung erfolgte getrennt für die beiden Teilgruppen von Prüflingen mit KiE-Abschlussprüfung bzw. Verkäufer-Abschlussprüfung. Zudem wurde bei der Gruppe mit KiE-Abschlussprüfung zusätzlich eine getrennte Anpassung vorgenommen für die beiden Untergruppen mit und ohne vorangegangenem Abschluss im Beruf „Verkäufer/-in“.

Die Befragungsdaten, die aus den anderen quantitativen Erhebungen gewonnen wurden, blieben ungewichtet. Für die Teilgruppen der IHKn und der Berufsschulen bietet sich bei den erreichten (relativ hohen) Rücklaufzahlen keine sinnvolle Gewichtung an, die zu einer höheren statistischen Sicherheit in den Auswertungsdaten führen würde. Bei den Befragungsdaten aus den Betrieben und von den Prüfern/Prüferinnen werden bei den Auswertungen fast durchgängig die Unternehmensgröße bzw. Filialstruktur (Betriebe) bzw. die Vertretungspartei der Prüfer/-innen (Arbeitgeber/Arbeitnehmer/Berufsschule) angegeben, wodurch sich mögliche Verzerrungsfaktoren im Antwortverhalten einerseits offenlegen lassen, andererseits auch als Erklärungsvariable heranziehen lassen.

¹⁵ An dieser Stelle ist Dr. Alexandra Uhly und Lydia Lohmüller (BIBB, Arbeitsbereich 2.1) herzlich zu danken, die in sehr kollegialer Weise kurzfristig die für die Gewichtung benötigten Referenzdaten aus der Berufsbildungsstatistik 2012 aufbereitet und bereitgestellt haben.

Abschnitt B

Rahmenbedingungen

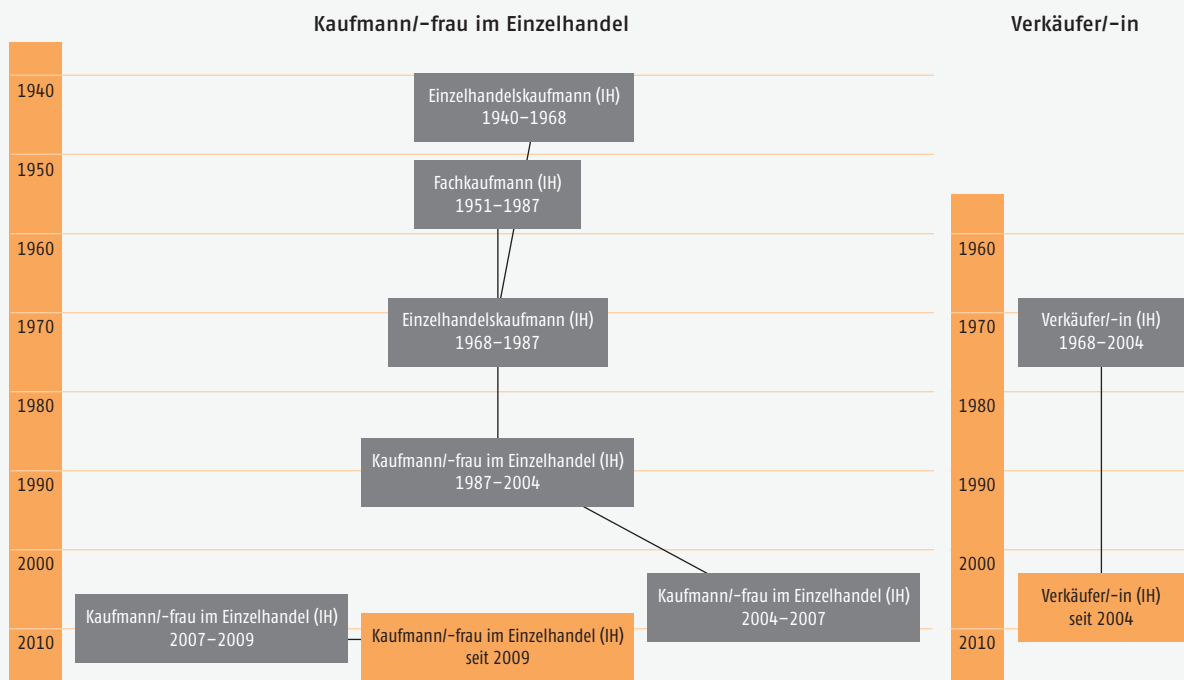
3 Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in den Einzelhandelsberufen

Die berufsbildungspolitische Innovation, im Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ die Gestreckte Abschlussprüfung ab dem Ausbildungsjahr 2009 einzuführen, ist nicht isoliert zu betrachten; sie kann nur im Kontext vorangegangener Modernisierungen der Einzelhandelsberufe,¹⁶ insbesondere der grundlegenden Neuordnung der Ausbildungsordnung von 2004¹⁷ (VO-2004), angemessen untersucht werden. Daher werden im Folgenden die Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen beider Einzelhandelsberufe – also auch im Ausbildungsberuf „Verkäufer/-in“ – beschrieben, wobei punktuell auch frühere Regelungen einbezogen werden, die durch die Modernisierung der VO-2004 überholt wurden.

Die Einzelhandelsberufe und insbesondere der Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ haben eine lange Tradition im rechtlich geregelten Berufsbildungswesen zurück. Die Genealogie der Ausbildungsordnungen lässt sich bis in die 1940er-Jahre zurückverfolgen (Übersicht 3.1 und Übersicht 3.2). Die Berufsordnungen blieben dabei weitgehend stringent innerhalb des Berufsbilds „Einzelhandelskaufmann“, d.h. es fanden kaum Aufspaltungen in mehrere (Teil-)Berufe oder Fusionen mit anderen Berufsbildern statt. Ab 1968 trat der zweijährige Aus-

Übersicht 3.1

Genealogie der Ausbildungsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“



© Bundesinstitut für Berufsbildung

¹⁶ Wenn im Folgenden zusammenfassend von „Einzelhandelsberufen“ gesprochen wird, so bezieht sich dies immer auf die beiden anerkannten Ausbildungsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“. Andere anerkannte Ausbildungsberufe, die ebenfalls gezielt für Berufstätigkeiten im EH qualifizieren (vgl. unten Kapitel 5.2), sind damit nicht gemeint.

¹⁷ Verordnung über die Berufsausbildung im Einzelhandel in den Ausbildungsberufen Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel. Vom 16. Juli 2004, BGBl I, S.1806 ff.

bildungsberuf „Verkäufer/-in“ hinzu, dessen Ausbildungsgang mit der VO-2004 in einer gemeinsamen Verordnung mit dem KiE-Ausbildungsgang geregelt wird.

Übersicht 3.2

Historie der Rechtsgrundlagen für die Berufsausbildung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“

Jahr	Einzelhandelskaufmann
20.03.1940	am 20.03.1940 erstmals als anerkannter Lehrberuf in Listen des Reichs-Instituts verzeichnet, Anerkennungsdatum im Aktenbestand R11 nicht nachweisbar; vom 20.03.1940
01.03.1950	Anerkennung des Lehrberufs durch Erl. BMWi vom 01.03.1950 – II/6/5508/50 [BWMBI. Nr. 5/50, S. 57]; [II/6/5508/50 [BWMBI. Nr. 5/50, S. 57]]
27.03.1968	aufgegangen im Einzelhandelskaufmann (IH) vom 27.03.1968
14.01.1987	aufgehoben durch VO über die Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel vom 14.01.1987
Jahr	Fachkaufmann/Fachkauffrau im Radiohandel
17.01.1951	in Berlin zugelassen und anerkannt am 17.01.1951 [Amtsblatt für Berlin, 1. Jg., Nr. 41 vom 08.12.1951, S. 499]; [Amtsblatt für Berlin, 1. Jg., Nr. 41 vom 08.12.1951, S. 499]
14.01.1987	aufgehoben durch VO über die Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel vom 14.01.1987
Jahr	Einzelhandelskaufmann
27.03.1968	erneut anerkannt durch Erl. BMWi vom 27.03.1968 – II B 5 – 46 50 22–10 [BWMBI. Nr. 7/68, S. 83], Stufenausbildung – 2. Stufe Stufenausbildung – 1. Stufe: Verkäufer/-in [II B 5 – 46 50 22–10 [BWMBI. Nr. 7/68, S. 83]]
14.01.1987	aufgegangen im Kaufmann/-frau im Einzelhandel (IH) vom 14.01.1987
Jahr	Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel
14.01.1987	VO Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel/zur Kauffrau im Einzelhandel vom 14.01.1987 [153]
16.07.2004	aufgegangen im Kaufmann/-frau im Einzelhandel (IH) vom 16.07.2004
Jahr	Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel
16.07.2004	VO Berufsausbildung im Einzelhandel in den Ausbildungsberufen Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel vom 16.07.2004 [1806]
22.03.2005	Erste VO zur Änderung vom 22.03.2005 [895]
20.08.2007	Berichtigung der VO über die Berufsausbildung vom 20.08.2007 [2203]
04.09.2007	aufgegangen im Kaufmann/-frau im Einzelhandel (IH) vom 04.09.2007
Jahr	Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel
04.09.2007	VO über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Berufsausbildung im Einzelhandel in dem Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel vom 04.09.2007 [2270]
24.03.2009	aufgegangen im Kaufmann/-frau im Einzelhandel (IH) vom 24.03.2009
Jahr	Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel
24.03.2009	VO über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Berufsausbildung im Einzelhandel in dem Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel vom 24.03.2009 [671]
25.05.2009	Erste VO zur Änderung vom 25.05.2009 [1166]

(Fortsetzung Übersicht 3.2)

Jahr	Verkäufer/-in (IH) (Verkäufer/Verkäuferin)
27.03.1968	Erlass BMWi im Einvernehmen mit BMA_IIB5_465022_10
16.07.2004	aufgegangen im Verkäufer/-in (IH) vom 16.07.2004 [1806]
Jahr	Verkäufer/-in (IH) (Verkäufer/Verkäuferin)
16.07.2004	VO Berufsausbildung im Einzelhandel in den Ausbildungsberufen Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel vom 16.07.2004 [1806]
22.03.2005	Erste VO zur Änderung vom 22.03.2005 [895]
20.08.2007	Berichtigung der VO über die Berufsausbildung vom 20.08.2007 [2203]

Angaben in [xxx] = Fundstelle, ab 1987: Bundesanzeiger

Quelle: Bundesinstitut für Berufsbildung (A-WEB)

3.1 Modernisierung der Einzelhandelsberufe 2004

Ein wesentliches Funktionselement dieser Berufsregelung, das bereits in der VO-2004 enthalten war und ab 2009 durch Einführung der GAP gestärkt wurde, liegt in der inhaltlichen und strukturellen Verzahnung der beiden Ausbildungsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“. Die Modernisierung und Zusammenfassung der beiden Einzelhandelsberufe reagierte dabei auf den gravierenden, branchenweiten Strukturwandel im EH, der eine Anpassung der anerkannten Berufsausbildung, in der die Branche ihren Fachkräftenachwuchs qualifiziert, dringend geboten erscheinen ließ. Die besonderen Entwicklungen des Wirtschaftsbereichs, auf die mit der Neuordnung der Einzelhandelsberufe reagiert wurde,¹⁸ sind vor allem gekennzeichnet durch

- ▶ Rationalisierungs- und Konzentrationsprozesse,
- ▶ Umsatzrückgang,
- ▶ Personalabbau,
- ▶ ruinösen Preiswettbewerb sowie
- ▶ Kaufzurückhaltung der Kunden.

Mit den Regelungen der VO-2004 haben das Ausbildungsberufsbild sowie die Ausbildungs- und Prüfungselemente im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ viele ihrer wesentlichen, heute noch gültigen Formen erhalten. Im Folgenden werden diese kurz dargestellt.

▶ Verzahnung von Ausbildungsstruktur und -inhalten der Einzelhandelsberufe

Das bis zur Modernisierung der VO-2004 seit 1968 für den Einzelhandel gültige Strukturmodell einer Stufenausbildung (nach § 26 BBiG, zuletzt i. d. F. vom 23.12.2002) mit den Abschlüssen „Verkäufer/-in“ nach zweijähriger und „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ nach dreijähriger Ausbildung wurde zu einem gemeinsamen Ausbildungsmodell zusammengefasst, das in den ersten beiden Ausbildungsjahren identische Inhalte vorsieht. Hierdurch wurde die Möglichkeit zum „Durchstieg“ aus dem zweijährigen Ausbildungsberuf „Verkäufer/-in“ in das dritte Ausbildungsjahr des Berufs „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ klarer geregelt und für die Praxis ver-

¹⁸ Vgl. hierzu und zum Folgenden: Hannelore Paulini-Schlottau (2004): Handel ist Wandel: Die modernisierte Einzelhandelsausbildung. In: Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis 33 (2004) 4, S. 22f.

einfacht.¹⁹ Dementsprechend sind die Berufsbildpositionen des Ausbildungsrahmenplans (ARP) und die Inhalte des Rahmenlehrplans der Berufsschule (RLP) im ersten und zweiten AJ in den beiden Einzelhandelsberufen identisch (Übersicht 3.3).

Übersicht 3.3

Zeitliche Gliederung der Berufsausbildung in den Berufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ nach Ausbildungsrahmenplan und Rahmenlehrplan

Nr.	Berufsbildpositionen (§ 12 Abs. 1 VO-2004/§ 3 Abs. 1 ErprobungsVO-2009)	1. AJ	2. AJ	3. AJ
1.	Der Ausbildungsbetrieb			
1.1	Bedeutung und Struktur des Einzelhandels	x		
1.2	Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt	x		
1.3	Organisation des Ausbildungsbetriebes	x		
1.4	Berufsbildung, Personalwirtschaft, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften	x		
1.5	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	x	x	
1.6	Umweltschutz	x	x	
2.	Information und Kommunikation			
2.1	Informations- und Kommunikationssysteme	x	x	
2.2	Teamarbeit und Kooperation, Arbeitsorganisation	x	x	
3.	Warensortiment	x	x	
4.	Grundlagen von Beratung und Verkauf			
4.1	Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten	x	x	
4.2	Kommunikation mit Kunden	x	x	
4.3	Beschwerde und Reklamation		x	
5.	Servicebereich Kasse			
5.1	Kassieren	x	x	
5.2	Kassenabrechnung	x	x	
6.	Marketinggrundlagen			
6.1	Werbemaßnahmen	x	x	
6.2	Warenpräsentation	x	x	
6.3	Kundenservice		x	
6.4	Preisbildung		x	
7.	Warenwirtschaft			
7.1	Grundlagen der Warenwirtschaft	x	x	
7.2	Bestandskontrolle, Inventur		x	
7.3	Wareneingang, Warenlagerung		x	

¹⁹ Vgl. Rainer Brötz/Henrik Schwarz (2004): Flexibilisierung der beruflichen Ausbildung bzw. Stufenausbildung und Modularisierung – Positions- und Thesenpapier für die Expertenanhörung zur Reform der beruflichen Bildung im Ministerium für Wirtschaft und Arbeit NRW am 5. Oktober 2004, S.4. (Internet-Ressource: http://www.bibb.de/dokumente/pdf/FlexibilStufenausbModularisierung_Expertenhearing_5.10.2004.pdf).

(Fortsetzung Übersicht 3.3)

Nr.	Berufsbildpositionen (§ 12 Abs. 1 VO-2004/§ 3 Abs. 1 ErprobungsVO-2009)	1. AJ	2. AJ	3. AJ
8.	Grundlagen des Rechnungswesens			
8.1	Rechenvorgänge in der Praxis	x	x	
8.2	Kalkulation		x	
9.	Einzelhandelsprozesse (nur Kaufmann/-frau im Einzelhandel)			x

Nr.	Lernfelder (§ 13 VO-2004/§ 4 ErprobungsVO-2009)	1. AJ	2. AJ	3. AJ
1	Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren	x		
2	Verkaufsgespräche kundenorientiert führen	x		
3	Kunden im Servicebereich Kasse betreuen	x		
4	Waren präsentieren	x		
5	Werben und den Verkauf fördern	x		
6	Waren beschaffen		x	
7	Waren annehmen, lagern und pflegen		x	
8	Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren		x	
9	Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen		x	
10	Besondere Verkaufssituationen bewältigen		x	
11	Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern			x
12	Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden			x
13	Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen			x
14	Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln			x

(nur Kaufmann/-frau im Einzelhandel)

► Pflicht- und Wahlqualifikationen

Ein weiteres wichtiges Strukturelement der Modernisierung der Einzelhandelsberufe bildet das „Bausteinsystem“ aus Pflicht- und Wahlqualifikationseinheiten. Während in den Pflichtqualifikationseinheiten (PQE) bestimmte Standardinhalte festgelegt werden, die branchenweit im EH unverzichtbar sind, wurden mit den Wahlqualifikationen (WQE) flexibel nutzbare Elemente eingeführt, die angepasst auf die unterschiedlichen beruflichen Tätigkeitsanforderungen in den verschiedenen Betriebsformen des EH eingesetzt werden können (Übersicht 3.4).

Danach gilt für die Verkäufer- und die KiE-Ausbildung: Acht der PQE sind im ersten und zweiten Ausbildungsjahr (AJ) in einem Zeitraum von 21 Monaten zu absolvieren. Aus den vier WQE ist eine WQE im zweiten AJ im Zeitraum von drei Monaten zu vermitteln.

Im dritten AJ der KiE-Ausbildung ist eine neunte PQE (Einzelhandelsprozesse) in drei Monaten zu vermitteln. Außerdem sind jeweils drei weitere WQE in jeweils drei Monaten zu absolvieren; hierfür steht eine Auswahl von acht WQE zur Verfügung steht, aus der mindestens eine aus den drei erstgenannten (Nr. 1–3) zu wählen ist. Dabei gehörte die WQE Nr. 8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ anfangs in der VO-2004 nicht zum Kreis der obligatorischen WQE; ihre Inhalte konnten nur fakultativ als Zusatzqualifikation erworben werden. Mit der Er-

Übersicht 3.4

Qualifikationseinheiten der Ausbildung in den Berufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“

Verkäufer/-in		Kaufmann/-frau im Einzelhandel		
1. Ausbildungsjahr		1. und 2. Ausbildungsjahr: Pflichtqualifikationseinheiten (PQE) 1. Der Ausbildungsbetrieb 2. Information und Kommunikation 3. Warensortiment 4. Grundlagen von Beratung und Verkauf 5. Servicebereich Kasse 6. Marketinggrundlagen 7. Warenwirtschaft 8. Grundlagen des Rechnungswesens (Vermittlung in 21 Monaten)	1. Ausbildungsjahr	
2. Ausbildungsjahr	Auswahl von einer aus vier Wahlqualifikationseinheiten (WQE) 1. Warenannahme/-lagerung 2. Beratung und Verkauf 3. Kasse 4. Marketingmaßnahmen (Vermittlung in 3 Monaten)		Auswahl von einer aus vier Wahlqualifikationseinheiten (WQE) 1. Warenannahme/-lagerung 2. Beratung und Verkauf 3. Kasse 4. Marketingmaßnahmen (Vermittlung in 3 Monaten)	2. Ausbildungsjahr
		Bei erfolgreichem Abschluss: Möglichkeit des Übergangs in 3. Ausbildungsjahr KiE	Pflichtqualifikationseinheit (PQE) 9. Einzelhandelsprozesse (Vermittlung in 3 Monaten)	3. Ausbildungsjahr
		Auswahl von drei aus acht Wahlqualifikationseinheiten (WQE), davon mindestens eine aus Nr. 1–3 1. Beratung, Ware, Verkauf* 2. Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft* 3. Warenwirtschaftliche Analyse* 4. Kaufmännische Steuerung und Kontrolle 5. Marketing 6. IT-Anwendungen 7. Personal 8. Grundlagen unternehmer. Selbstständigkeit** (Vermittlung in 3 × 3 Monaten)		

Legende

- + Es ist die Ausbildung in 3 WQE zwischen Betrieb und Azubi zu vereinbaren.
- * Mindestens eine der drei zu vereinbarenden WQE muss aus den WQE 1–3 entnommen sein.
- ** WQE war bis 2006 Zusatzqualifikation wählbar, ab ErprobungsVO-2007 ist WQE 8 eine reguläre WQE.

Eigene Darstellung: ConLogos Dr. Vock (2014)

probungsVO-2007²⁰ konnte diese WQE dann als eine der drei obligatorisch zu belegenden WQE gewählt werden – allerdings zuerst nur zur Erprobung.

► Warenkunde

Zur Vermittlung der Warenkunde wurde mit der VO-2004 die Gliederung in 20 sortimentspezifische „Fachbereiche“, wie sie die AO-1987 enthalten hatte (Übersicht 3.5), aufgegeben. Dieser Teil der AO-Modernisierung reagierte auf den allgemein stattfindenden Rückgang der Warenspezifik in den EH-Verkaufsprozessen. Er ergibt sich aus verschiedenen Faktoren, vor allem aus

²⁰ Verordnung über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Berufsausbildung im Einzelhandel in dem Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel. Vom 4. September 2007, BGBl I, S. 2270 ff.

kürzer werdenden Produktzyklen, fortschreitender Standardisierung der Produkte bei Zunahme von Kombinationsmöglichkeiten, den sich häufiger ändernden Warensortimenten in vielen EH-Betrieben, sowie aus einer Zunahme von Selbstbedienung (etwa in Discountern) und Abnahme von spezialisierten, beratungsintensiven Fachgeschäften. Vor diesem Hintergrund lag die Zielrichtung der Modernisierung der VO-2004 im Bereich der Warenkunde vor allem darin, die Auszubildenden zu befähigen, sich selbstständig neue Warenkenntnisse anzueignen.²¹

Übersicht 3.5

Ausbildung im Einzelhandel in Fachbereichen nach A0-1987 (überholt)

1. Bürowirtschaft	11. Medizintechnischer- und Sanitätsfachhandel
2. Diät- und Reformwaren	12. Pflanzen- und Gartenbedarf
3. Elektrogeräte	13. Rundfunk, Fernsehen, Video
4. Foto, Kino, Video	14. Schuhe
5. Hausrat, Glas, Porzellan	15. Spielwaren
6. Heimwerkerbedarf und Werkzeuge	16. Sportartikel
7. Kosmetik, Körperpflege	17. Textil, Bekleidung
8. Kraftfahrzeuge, Teile und Zubehör	18. Uhren, Schmuck, Juwelen, Gold- und Silberwaren
9. Lebensmittel	19. Wohnbedarf
10. Lederwaren	20. Zoofachhandel

Quelle: VO Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel/zur Kauffrau im Einzelhandel vom 14.01.1987

(Bekanntmachung in: Bundesanzeiger, Jahrgang 30, Nummer 73a vom 31.03.1987)

Die Neuausrichtung der Warenkunde im Zuge der VO-2004 führte zu einer stärkeren Orientierung der Berufsausbildung auf Qualifikationsbereiche, die im Sinne einer Querschnittsfunktion die Vermittlung der Warenkunde in der Breite des EH abdecken sollen. Dies verschafft den Ausbildungsbetrieben die Möglichkeit, den anforderungsgerechten Umgang optimal mit waren-spezifischen Inhalten auf die Bedarfe ihrer Teilbranche, Sortimente und Verkaufsformen abzustimmen. Hierfür wird den Ausbildungsbetrieben eine Struktur vorgegeben, nach der sie waren-spezifische Inhalte „Warenbereichen“ und „Warengruppen“ zuordnen, wobei ein Warenbereich (z.B. Damenoberbekleidung) mindestens zwei Warengruppen (z.B. Damenmäntel, Blusen, Shirts usw.) enthalten muss.

Generell gilt weiterhin der Grundsatz, nach dem der Ausbildungsbetrieb die Warenkunde (im engeren Sinne) vermittelt, während die Berufsschule die Warenverkaufskunde in warenübergreifender und branchenneutraler Form abdeckt. Im Sinne der o.g. genannten Querschnittsfunktion wird die Warenkunde sowohl im ARP als auch im RLP auf besondere Weise inhaltlich integriert.²² Dabei wird im ARP die Warenkunde auf drei Stufen abgedeckt:

- ▶ Im ersten und zweiten AJ werden in der PQE-3 „Warensortiment“ Kenntnisse in einem Warenbereich (mit mindestens zwei Warengruppen) vermittelt.
- ▶ In der WQE 2 „Beratung und Verkauf“ des zweiten AJ haben Ausbildungsbetriebe die Möglichkeit, breite und vertiefende Warenkenntnisse in einem Warenbereich zu vermitteln, was insbesondere für Betriebe interessant ist, die beratungsintensive Produkte anbieten.
- ▶ KiE-Auszubildende können im dritten AJ in der WQE-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ zusätzliche Warenkenntnisse erwerben (zwei Warengruppen).

²¹ Vgl. Bundesinstitut für Berufsbildung (Hrsg.) (2010¹): Ausbildung gestalten – Verkäufer/Verkäuferin, Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Bielefeld, S.11.

²² Vgl. Bundesinstitut für Berufsbildung (Hrsg.) (2010¹), S.10 f.; Paulini-Schlottau (2004), S.23 f.

Im Rahmenlehrplan (RLP) für den Berufsschulunterricht sind Inhalte, an denen sich warenspezifische Kenntnisse aufbauen lassen, vor allem in folgenden Lernfeldern zu finden:

LF 2: Verkaufsgespräche kundenorientiert führen,

LF 3: Kunden im Servicebereich Kasse betreuen,

LF 4: Waren präsentieren,

LF 6: Waren beschaffen.

► Mündliche Prüfung

Ein wesentliches Innovationselement der VO-2004 bildete die Umstellung der mündlichen Prüfung auf das Konzept „Fallbezogenes Fachgespräch“. Hierbei legt der Prüfungsausschuss dem Prüfling zwei Aufgaben vor, aus denen der Prüfling eine auswählt. Sie entstammen bei der Verkäufer-Ausbildung einer der vier WQE des zweiten AJ, bei der KiE-Ausbildung aus einer der drei WQE, in denen die Ausbildung im dritten AJ erfolgte.

3.2 Gestreckte Abschlussprüfung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“

Mit Inkrafttreten der ErprobungsVO-2009 wurde die Ausbildungsordnung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ neu gefasst.²³ Sie ermöglicht die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in drei Feldern:

- Die Abschlussprüfung wird in zwei zeitlich auseinander fallenden Teilen durchgeführt (§ 5), also in Form der „Gestreckten Abschlussprüfung“ (GAP); dabei soll Teil 1 der GAP zum Ende des zweiten AJ stattfinden (§ 6), Teil 2 am Ende des dritten AJ. Die bisher am Ende des zweiten AJ stattfindende Zwischenprüfung entfällt.
- Die Prüfungsbereiche der Abschlussprüfung wurden inhaltlich neu gefasst (§§ 6–7).
- Die Gewichtungs- und Bestehensregelungen wurden neu festgelegt (§ 8).

Die Laufzeit der Erprobungsverordnung erstreckte sich auf den Zeitraum vom 1. Juli 2009 bis 31. Juli 2015 (§ 11).

► Konzeptionelle Grundelemente der Gestreckten Abschlussprüfung

Folgende Gründe sprechen für eine Umstellung der Abschlussprüfung auf die gestreckte Variante sprechen²⁴:

- Auszubildende werden frühzeitig und während der gesamten Ausbildungszeit zu möglichst effektivem Lernen angehalten;
- Auszubildende können sich ausbildungsbegleitend und dadurch konzentrierter auf die Inhalte der einzelnen Prüfungsteile vorbereiten;
- die Prüfungsbelastung der Auszubildenden wird entzerrt und hierdurch insgesamt verringert;
- das Prüfungsrisiko verteilt sich auf zwei Teilprüfungen, sodass eine schlechte „Tagesform“ beim Gesamtergebnis weniger stark ins Gewicht fällt;
- der in Teil 1 der GAP ermittelte Leistungsstand ist für die an der Ausbildung Beteiligten (Auszubildenden, Betrieb, Berufsschule) aussagekräftiger als das Ergebnis der früheren Zwischenprüfung, deren Ergebnis keine Relevanz für die Abschlussprüfung hatte (und insofern von den Auszubildenden oftmals nicht ernst genommen wurde);

²³ Verordnung über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Berufsausbildung im Einzelhandel in dem Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel. Vom 24. März 2009, BGBl I, S. 671 ff.

²⁴ Vgl. hierzu Hannelore Paulini-Schlottau (2009): Die Gestreckte Prüfung für Kaufleute im Einzelhandel – Einführung und Erprobung. In: Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis 38 (2009) 2, S. 47.

- ▶ der frühzeitige Beginn der Abschlussprüfung nach zwei Jahren wirkt sich positiv auf die Motivation der Auszubildenden aus;
- ▶ das Gesamtergebnis aus den beiden Teilen der GAP reflektiert den gesamten Leistungsstand, den die Auszubildenden während ihrer Ausbildungszeit erreicht haben, zuverlässiger als die „Momentaufnahme“ einer einteiligen Abschlussprüfung am Ende der Ausbildung.

Die abweichende Form der Abschlussprüfung als GAP orientiert sich an der Maxime, dass in der Abschlussprüfung die nach dem Ausbildungsberufsbild mindestens zu erreichende „berufliche Handlungsfähigkeit“ in jedem ihrer Teilbereiche möglichst abschließend festzustellen ist. Daraus resultieren sowohl für die inhaltliche Gestaltung als auch die praktische Durchführung der GAP – einschließlich der Bewertung der Prüfungsleistungen in sämtlichen Teilen – besondere, auch rechtlich relevante Konsequenzen:

»Eine gestreckte Prüfung bedeutet, dass Teile der Abschlussprüfung vorgezogen und bereits im Verlauf der Ausbildung durchgeführt werden. Gleichwohl stellt diese Form der Abschlussprüfung rechtlich eine einheitliche Abschlussprüfung dar, die lediglich zu unterschiedlichen Zeiten abgenommen wird.

Die Gestreckte Prüfung hat das Ziel, die Prüfung der beruflichen Handlungsfähigkeit in ihrer Gesamtheit und in jedem der beiden Teile umzusetzen. Teil 1 der Gestreckten Prüfung unterscheidet sich erheblich von der Zwischenprüfung, die nur den Ausbildungsstand ermittelt und nicht den Erwerb beruflicher Handlungsfähigkeit nachgewiesen hat. Als Konsequenz dieser Betrachtung dürfen daher die Inhalte, die bereits in Teil 1 der Abschlussprüfung geprüft wurden, nicht mehr oder nur bedingt in Teil 2 wieder auftauchen.«²⁵

Teil 1 der GAP kann also nicht als eigenständige Prüfung angesehen werden, die ggf. bei schlechtem Ergebnis wiederholt werden könnte.

▶ Prüfungsstrukturen

Die Prüfungsstrukturen der KiE-Ausbildung haben sich mit der Einführung der GAP in Teil 1 an entscheidenden Punkten im Vergleich zur VO-2004 gewandelt (Übersicht 3.6). So sorgt die GAP nun für eine deutlich engere Verbindung der KiE-Prüfung mit der Abschlussprüfung der Verkäufer-Ausbildung, um die Möglichkeit einer inhaltlich sinnvollen Fortsetzung der Ausbildung der Verkäufer/-innen im dritten AJ der KiE-Ausbildung sicherzustellen.

Im Ergebnis hat die GAP für die KiE-Auszubildenden eine Erweiterung der schriftlichen Einzelprüfungen („Fächer“), die in der Abschlussprüfung zu absolvieren sind, von drei auf vier Prüfungsbereiche gebracht. Im Hinblick auf die maximale Bearbeitungszeit der schriftlichen Prüfungsbereiche haben sich diese Prüfungsanforderungen von 300 Minuten (maximal möglich nach VO-2004) auf 375 Minuten (maximal möglich nach AO 2009) erhöht; da die frühere Zwischenprüfung (maximal insgesamt 120 Minuten) keine rechtliche Relevanz für das Bestehen und die Note der Abschlussprüfung hatte, lässt sich deren Wegfall unter den Bedingungen der GAP nicht sinnvoll miteinander verrechnen.

²⁵ Hannelore Paulini-Schlottau (2009): Die Gestreckte Prüfung für Kaufleute im Einzelhandel – Einführung und Erprobung. In: Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis 38 (2009) 2, S. 47.

Übersicht 3.6

Prüfungsstrukturen in den Berufen Kaufmann/-frau im Einzelhandel und Verkäufer/-in auf Grundlage der Ausbildungsordnungen von 2004 und 2009

Kaufmann/-frau im Einzelhandel gemäß VO-2004 (überholt)	Kaufmann/-frau im Einzelhandel gemäß ErprobungsVO-2009	Verkäufer/-in gemäß VO-2004 (aktuell)																				
1. und 2. Ausbildungsjahr: Identische Ausbildungsstruktur in Betrieb und Berufsschule für „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“																						
<p>Zu Beginn 2. Ausbildungsjahr: ZWISCHENPRÜFUNG (schriftlich, insgesamt 120 Minuten*):</p> <table border="1"> <tr><td>Verkauf und Marketing</td></tr> <tr><td>Kassieren und Rechnen</td></tr> <tr><td>Wirtschafts- und Sozialkunde</td></tr> </table> <p>Die Zwischenprüfung dient der Ermittlung des Ausbildungsstands. Ihr Ergebnis hatte keine rechtlichen Folgen für die Fortsetzung des Ausbildungsverhältnisses. Ihr Ergebnis geht nicht in das Ergebnis der Abschlussprüfung ein. Die Teilnahme bildete eine Zulassungsvoraussetzung zur Abschlussprüfung.</p>	Verkauf und Marketing	Kassieren und Rechnen	Wirtschafts- und Sozialkunde		<p>Zu Beginn 2. Ausbildungsjahr: ZWISCHENPRÜFUNG (schriftlich, insgesamt 120 Minuten*):</p> <table border="1"> <tr><td>Verkauf und Marketing</td></tr> <tr><td>Kassieren und Rechnen</td></tr> <tr><td>Wirtschafts- und Sozialkunde</td></tr> </table> <p>Die Zwischenprüfung dient der Ermittlung des Ausbildungsstands. Ihr Ergebnis hat keine rechtlichen Folgen für die Fortsetzung des Ausbildungsverhältnisses. Ihr Ergebnis geht nicht in das Ergebnis der Abschlussprüfung ein. Die Teilnahme bildet eine Zulassungsvoraussetzung zur Abschlussprüfung.</p>	Verkauf und Marketing	Kassieren und Rechnen	Wirtschafts- und Sozialkunde														
Verkauf und Marketing																						
Kassieren und Rechnen																						
Wirtschafts- und Sozialkunde																						
Verkauf und Marketing																						
Kassieren und Rechnen																						
Wirtschafts- und Sozialkunde																						
	<p>Am Ende 2. Ausbildungsjahr GAP Teil 1</p> <table border="1"> <tr> <td>Gewicht:</td> <td>schriftlich:</td> <td>Gewicht:</td> </tr> <tr> <td>15 %</td> <td>Verkauf und Marketing 120 Minuten*</td> <td>25 %</td> </tr> <tr> <td>10 %</td> <td>Warenwirtschaft und Rechnungswesen 90 Minuten*</td> <td>15 %</td> </tr> <tr> <td>10 %</td> <td>Wirtschafts- und Sozialkunde 60 Minuten*</td> <td>10 %</td> </tr> </table>	Gewicht:	schriftlich:	Gewicht:	15 %	Verkauf und Marketing 120 Minuten*	25 %	10 %	Warenwirtschaft und Rechnungswesen 90 Minuten*	15 %	10 %	Wirtschafts- und Sozialkunde 60 Minuten*	10 %	<p>ABSCHLUSSPRÜFUNG</p> <table border="1"> <tr> <td>mündlich:</td> <td>Gewicht:</td> </tr> <tr> <td>Fallbezogenes Fachgespräch Vorbereitung 15 Minuten' Fachgespräch 20 Minuten*</td> <td>50 %</td> </tr> </table> <p>ggf. mündliche Ergänzungsprüfung</p>	mündlich:	Gewicht:	Fallbezogenes Fachgespräch Vorbereitung 15 Minuten' Fachgespräch 20 Minuten*	50 %				
Gewicht:	schriftlich:	Gewicht:																				
15 %	Verkauf und Marketing 120 Minuten*	25 %																				
10 %	Warenwirtschaft und Rechnungswesen 90 Minuten*	15 %																				
10 %	Wirtschafts- und Sozialkunde 60 Minuten*	10 %																				
mündlich:	Gewicht:																					
Fallbezogenes Fachgespräch Vorbereitung 15 Minuten' Fachgespräch 20 Minuten*	50 %																					
3. Ausbildungsjahr KiE	3. Ausbildungsjahr KiE	Bei erfolgreichem Abschluss: Möglichkeit des Übergangs in 3. Ausbildungsjahr KiE																				
<p>Am Ende 3. Ausbildungsjahr ABSCHLUSSPRÜFUNG</p> <table border="1"> <tr> <td>schriftlich:</td> <td>Gewicht:</td> </tr> <tr> <td>Kaufmännische Handelstätigkeit 120 Minuten*</td> <td>25 %</td> </tr> <tr> <td>Einzelhandelsprozesse 90 Minuten*</td> <td>15 %</td> </tr> <tr> <td>Wirtschafts- und Sozialkunde 90 Minuten*</td> <td>10 %</td> </tr> <tr> <td>mündlich:</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Fallbezogenes Fachgespräch Vorbereitung 15 Minuten' Fachgespräch 20 Minuten*</td> <td>50 %</td> </tr> </table> <p>ggf. mündliche Ergänzungsprüfung</p>	schriftlich:	Gewicht:	Kaufmännische Handelstätigkeit 120 Minuten*	25 %	Einzelhandelsprozesse 90 Minuten*	15 %	Wirtschafts- und Sozialkunde 90 Minuten*	10 %	mündlich:		Fallbezogenes Fachgespräch Vorbereitung 15 Minuten' Fachgespräch 20 Minuten*	50 %	<p>Am Ende 3. Ausbildungsjahr GAP Teil 2</p> <table border="1"> <tr> <td>schriftlich:</td> <td>Gewicht:</td> </tr> <tr> <td>Geschäftsprozesse im Einzelhandel 105 Minuten*</td> <td>25 %</td> </tr> <tr> <td>mündlich:</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Fallbezogenes Fachgespräch Vorbereitung 15 Minuten' Fachgespräch 20 Minuten*</td> <td>40 %</td> </tr> </table> <p>ggf. mündliche Ergänzungsprüfung</p>	schriftlich:	Gewicht:	Geschäftsprozesse im Einzelhandel 105 Minuten*	25 %	mündlich:		Fallbezogenes Fachgespräch Vorbereitung 15 Minuten' Fachgespräch 20 Minuten*	40 %	
schriftlich:	Gewicht:																					
Kaufmännische Handelstätigkeit 120 Minuten*	25 %																					
Einzelhandelsprozesse 90 Minuten*	15 %																					
Wirtschafts- und Sozialkunde 90 Minuten*	10 %																					
mündlich:																						
Fallbezogenes Fachgespräch Vorbereitung 15 Minuten' Fachgespräch 20 Minuten*	50 %																					
schriftlich:	Gewicht:																					
Geschäftsprozesse im Einzelhandel 105 Minuten*	25 %																					
mündlich:																						
Fallbezogenes Fachgespräch Vorbereitung 15 Minuten' Fachgespräch 20 Minuten*	40 %																					

* Höchstdauer bzw. Dauer soll nicht überschritten werden.

Quellen: Ausbildungsordnungen VO-2004, ErprobungsVO-2009; BIBB (Hrsg.) (2010); Broschüre AUSBILDUNG GESTALTEN

Eigene Darstellung (ConLogos Dr. Vock, 2014)

Die Inhalte und Zeitanforderungen der drei schriftlichen Prüfungsbereiche von Teil 1 der GAP am Ende des zweiten AJ der KiE-Ausbildung sind nun identisch mit denen der schriftlichen Abschlussprüfung in der zweijährigen Verkäufer-Ausbildung. Während für die grundständig eine KiE-Ausbildung beginnenden Auszubildenden die Zwischenprüfung mit der GAP entfallen ist, ist diese jedoch weiterhin Bestandteil der Verkäufer-Ausbildung.

Für die KiE-Auszubildenden konzentrieren sich in quantitativer Hinsicht die Prüfungsanforderungen bei Teil 1 der GAP, da hier mit

- ▶ Verkauf und Marketing,
- ▶ Warenwirtschaft und Rechnungswesen sowie
- ▶ Wirtschafts- und Sozialkunde

drei Prüfungsbereiche zu absolvieren sind, die eine Bearbeitungszeit von zusammen 270 Minuten beanspruchen können. Durch die Verknüpfung von KiE-Ausbildung mit der Abschlussprüfung der Verkäufer-Ausbildung muss der Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ in Teil 1 der GAP geprüft werden.²⁶

In Teil 2 der GAP in der KiE-Ausbildung ist sodann der vierte schriftliche Prüfungsbereich mit „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ in einer maximalen Bearbeitungszeit von 105 Minuten zu absolvieren.

Der mündliche Prüfungsbereich der Abschlussprüfung ist bei der KiE-Ausbildung und Verkäufer-Ausbildung identisch strukturiert: Es wird als Fallbezogenes Fachgespräch durchgeführt, auf das sich der Prüfling 15 Minuten vorbereiten kann, das Prüfungsgespräch selbst soll nicht länger als 20 Minuten dauern. An dieser Struktur hat sich durch Einführung der GAP nichts geändert. Die Prüfungsanforderungen der AO-1987 für den Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ zeigt informationshalber Übersicht 3.7.

Übersicht 3.7

Prüfungsanforderungen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ nach AO-1987 (überholt)

Prüfungsteil	Prüfungsfächer	Prüfungsform und Dauer	Gewicht
Zwischenprüfung	Einzelhandelsbetriebslehre/Rechnungswesen Ware und Verkauf Wirtschafts- und Sozialkunde	schriftlich: insgesamt 180 Minuten	--
Abschlussprüfung	Einzelhandelsbetriebslehre Ware und Verkauf Wirtschafts- und Sozialkunde Praktische Übungen	schriftlich: 120 Minuten schriftlich: 120 Minuten schriftlich: 90 Minuten mündlich: max. 30 Minuten	einfach doppelt einfach doppelt

Quelle: VO Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel/zur Kauffrau im Einzelhandel vom 14.01.1987

(Bekanntmachung in: Bundesanzeiger, Jahrgang 30, Nummer 73a vom 31.03.1987)

▶ Gewichtungsregelung

Die Entwicklung der prozentualen Gewichte, mit denen die einzelnen Prüfungsbereiche in den Gesamtwert der Abschlussprüfung eingehen, ist Übersicht 3.6 zu entnehmen. Die drei Prüfungs-

²⁶ Obwohl nach BIBB-Empfehlung der Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ erst in Teil 2 der Getreckten Abschlussprüfung erwähnt wird. Vgl. Hauptausschuss des Bundesinstituts für Berufsbildung (2006): Empfehlungen für die Regelung von Prüfungsanforderungen in Ausbildungsordnungen vom 13. Dezember 2006, Teil C § ... Teil 2 der Abschlussprüfung [Verzeichnis ausgewählter Beschlüsse zur beruflichen Bildung 119], in: Bundesanzeiger Nr. 50a/2007 vom 13.3.2007.

bereiche aus Teil 1 der GAP in der KiE-Ausbildung gehen mit insgesamt 35 % in die Gesamtnote ein. Dieser Wert liegt innerhalb der Spanne von 20 bis 40 %, die in der Empfehlung des BIBB-Hauptausschusses für das Gesamtgewicht von Teil 1 bei einer Gestreckten Abschlussprüfung vorgesehen ist.²⁷

► Mündliche Ergänzungsprüfung

Nicht ausreichende Ergebnisse aus schriftlich zu absolvierenden Prüfungsbereichen können in Abschlussprüfungen der dualen Ausbildungsberufe unter bestimmten Bedingungen in einer mündlichen Ergänzungsprüfung (MErP) verbessert werden. Eine solche Regelung sehen die VO-2004 und ErprobungsVO-2009 für die KiE-Abschlussprüfung jeweils vor (Übersicht 3.8). Die Modernisierung der ErprobungsVO-2009 hat hier weitgehende Modifikationen der Regelungen aus der VO-2004 vorgenommen: So kann eine mündliche Ergänzungsprüfung

- allein auf Antrag des Prüflings,
- nur bei einem „mangelhaft“ im Prüfungsbereich „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“
- und nur, wenn dies für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann, durchgeführt werden. Die Dauer (15 Minuten) und die Gewichtung zum Ergebnis des Prüfungsbereichs, für das eine Verbesserung angestrebt wird (1:2), haben sich nicht verändert.

Übersicht 3.8

Mündliche Ergänzungsprüfung in KiE-Abschlussprüfung (VO-2004 und ErprobungsVO-2009)

Kaufmann/-frau im Einzelhandel gemäß VO-2004 (überholt)	Kaufmann/-frau im Einzelhandel gemäß ErprobungsVO-2009
<p>Möglich</p> <ul style="list-style-type: none"> ► auf Antrag des Prüflings oder nach Ermessen des Prüfungsausschusses, ► bei zwei Mal „mangelhaft“ und einem „ausreichend“, ► in einem der drei Bereiche der schriftlichen Prüfung. <p>Dauer: etwa 15 Minuten. Gewichtung mit 1:2 zum Ergebnis des jeweiligen schriftlichen Prüfungsteils.</p>	<p>Möglich</p> <ul style="list-style-type: none"> ► auf Antrag des Prüflings, ► bei einem Ergebnis schlechter als „ausreichend“ im Prüfungsbereich „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“, ► wenn dies für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann. <p>Dauer etwa 15 Minuten. Gewichtung mit 1:2 zum Ergebnis des schriftlichen Prüfungsteils „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“.</p>

Quellen: Ausbildungsordnungen VO-2004, ErprobungsVO-2009; BIBB (Hrsg.) (2010); Broschüre AUSBILDUNG GESTALTEN

Eigene Darstellung (ConLogos Dr. Vock, 2014)

► Bestehensregelungen und Sperrfächer

Im Rahmen der Bestehensregelungen und Sperrfächer unter den Bedingungen der GAP (als einheitliche Abschlussprüfung) müssen alle Prüfungsleistungen aus den Prüfungsbereichen in die Gesamtwertung einbezogen werden, d. h. das Ergebnis aus Teil 1 der GAP kann nicht für sich genommen als Einheit betrachtet werden. Vielmehr muss für das Bestehen der GAP im Gesamt-

²⁷ In Teil C §...Abschlussprüfung (2): »Bei Ermittlung des Gesamtergebnisses wird Teil 1 der Abschlussprüfung mit ... [20 bis 40] %, Teil 2 mit ... [60 bis 80 %] gewichtet.« Vgl. Hauptausschuss des Bundesinstituts für Berufsbildung (Hrsg.) (2006): Empfehlung für die Regelung von Prüfungsanforderungen in Ausbildungsordnungen vom 13. Dezember 2006, [Verzeichnis ausgewählter Beschlüsse zur beruflichen Bildung 119], in: BAnz Nr. 50a/2007 vom 13.3.2007, S. 11; inhaltsgleich in der neueren Fassung der Empfehlung von 2013, vgl. Hauptausschuss des Bundesinstituts für Berufsbildung (Hrsg.) (2013): Empfehlung zur Struktur und Gestaltung von Ausbildungsordnungen – Prüfungsanforderungen – vom 12.12.2013 (ersetzt Nr. 119 vom 13.12. 2006), [Verzeichnis ausgewählter Beschlüsse zur beruflichen Bildung 158], in: BAnz vom 13.01.2014, S. 14.

ergebnis von Teil 1 und Teil 2 mindestens ein „ausreichend“ erzielt werden (Übersicht 3.9). Außerdem sind die beiden Prüfungsbereiche „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ (schriftlich) und das Fallbezogene Fachgespräch sogenannte „Sperrfächer“, die mindestens mit „ausreichend“ abgeschlossen werden müssen.

Übersicht 3.9

Bestehensregelungen in KiE-Abschlussprüfung (VO-2004 und ErprobungsVO-2009)

Kaufmann/-frau im Einzelhandel gemäß VO-2004 (überholt)	Kaufmann/-frau im Einzelhandel gemäß ErprobungsVO-2009
<p>Im Gesamtergebnis wurde mindestens ein „ausreichend“ erreicht,</p> <p>UND</p> <p>zwei schriftliche Prüfungsbereiche wurden mit mindestens „ausreichend“ abgeschlossen,</p> <p>UND</p> <p>das Fallbezogene Fachgespräch wurde mit mindestens „ausreichend“ abgeschlossen,</p> <p>UND</p> <p>keiner der vier Prüfungsbereiche wurde mit „ungenügend“ bewertet.</p> <p>Sperrfach:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Fallbezogenes Fachgespräch 	<p>Im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 wurde mindestens ein „ausreichend“ erreicht,</p> <p>UND</p> <p>Prüfungsbereich „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ wurde mit mindestens „ausreichend“ abgeschlossen,</p> <p>UND</p> <p>das Fallbezogene Fachgespräch wurde mit mindestens „ausreichend“ abgeschlossen.</p> <p>Sperrfächer:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Geschäftsprozesse im Einzelhandel ▶ Fallbezogenes Fachgespräch

Quellen: Ausbildungsordnungen VO-2004, ErprobungsVO-2009; BIBB (Hrsg.) (2010); Broschüre AUSBILDUNG GESTALTEN

Eigene Darstellung (ConLogos Dr. Vock, 2014)

Die Bewertung der Prüfungsleistungen erfolgt bei den gebundenen Aufgaben der schriftlichen Prüfungsbereiche durch die zentrale Aufgabenstelle für kaufmännische Abschluss- und Zwischenprüfungen (Aka) in Nürnberg, einer Gemeinschaftseinrichtung deutscher IHKn; die ungebundenen Prüfungsaufgaben (textlich zu beantworten) sowie die mündlichen Leistungen aus dem Fallbezogenen Fachgespräch (und einer evtl. durchzuführenden mündlichen Ergänzungsprüfung) werden von den IHK-Prüfungsausschüssen bewertet. Als Bewertungsgrundlage der Prüfungsleistungen dient ein Punkteschlüssel im Zahlenbereich von 0 bis 100, der in Stufenform die sechs Schulnoten abbildet (Übersicht 3.10). Dieses Instrument ist Teil der IHK-Prüfungsordnungen, für die der BIBB-Hauptausschuss (auf Grundlage § 47 Absatz 3 BBiG) Richtlinien in Form einer Musterprüfungsordnung beschlossen hat, der Bewertungsschlüssel ist in § 24 definiert.²⁸

²⁸ Bundesinstitut für Berufsbildung (Hrsg.) (2012): Musterprüfungsordnung für die Durchführung von Abschluss- und Umschulungsprüfungen, Richtlinie gemäß § 47 Absatz 3 BBiG des Hauptausschusses des Bundesinstituts für Berufsbildung, Beschluss vom 8. März 2007, geändert durch Beschluss des Hauptausschusses am 13. Dezember 2012 [Verzeichnis ausgewählter Beschlüsse zur beruflichen Bildung 120], Internet-Ressource: <http://www.bibb.de/dokumente/pdf/HA120.pdf>.

Übersicht 3.10**Bewertungsschlüssel für Prüfungsleistungen bei Abschlussprüfungen nach BBiG**

Leistungsqualität in Prüfung	Punkte	Note	Verbalisiert
Eine den Anforderungen in besonderem Maße entsprechende Leistung.	100 bis 92 Punkte	1	sehr gut
Eine den Anforderungen voll entsprechende Leistung.	unter 92 bis 81 Punkte	2	gut
Eine den Anforderungen im Allgemeinen entsprechende Leistung.	unter 81 bis 67 Punkte	3	befriedigend
Eine Leistung, die zwar Mängel aufweist, aber im Ganzen den Anforderungen noch entspricht.	unter 67 bis 50 Punkte	4	ausreichend
Eine Leistung, die den Anforderungen nicht entspricht, jedoch erkennen lässt, dass gewisse Grundkenntnisse noch vorhanden sind.	unter 50 bis 30 Punkte	5	mangelhaft
Eine Leistung, die den Anforderungen nicht entspricht und bei der selbst Grundkenntnisse fehlen.	unter 30 bis 0 Punkte	6	ungenügend

Quelle: BIBB-Hauptausschuss (2012): §24 „Bewertungsschlüssel“ der Musterprüfungsordnung für die Durchführung von Abschluss- und Umschulungsprüfungen, (Darstellung: ConLogos Dr. Vock, 2014).

► Prüfungswiederholung

Eine nicht bestandene Abschlussprüfung kann entsprechend § 37 BBiG zwei Mal wiederholt werden; klar definiert ist auch, dass Teil 1 einer Gestreckten Prüfung nicht eigenständig wiederholt werden kann:

»Abschlussprüfung

(1) In den anerkannten Ausbildungsberufen sind Abschlussprüfungen durchzuführen. Die Abschlussprüfung kann im Falle des Nichtbestehens zweimal wiederholt werden. Sofern die Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinander fallenden Teilen durchgeführt wird, ist der erste Teil der Abschlussprüfung nicht eigenständig wiederholbar.« (§ 37 Absatz 1 BBiG)

Die konkreten Vorschriften zur Wiederholung der Abschlussprüfung sind in den Prüfungsordnungen der zuständigen Stellen geregelt. Die Musterprüfungsordnung gibt vor (§ 29 Absatz 1), dass eine nicht bestandene Abschlussprüfung nicht als Ganzes wiederholt werden muss, sofern ein Prüfling beantragt, mit mindestens „ausreichend“ bestandene selbstständige²⁹ Prüfungsleistungen nicht wiederholen zu müssen. Für die GAP bedeutet dies, dass die Leistungen in jedem der fünf Prüfungsbereiche als „selbstständig“ gelten, da sie hinreichend thematisch abgegrenzt, nicht auf eine andere Prüfungsleistung bezogen sind und eigenständig bewertet werden. Die Feststellung, ob eine Wiederholung der GAP als Ganzes oder einzelner Prüfungsbereiche stattfinden kann, ist jedoch erst nach Abschluss der Bewertungen aller Prüfungsbereiche einschließlich einer evtl. durchzuführenden MERP – also nach Vollzug aller in der ErprobungsVO-2009 vorgesehenen Prüfungen – zu treffen. Eine frühere erneute Prüfung einzelner Prüfungsbereiche, insbesondere von Teil 1 der GAP, ist danach nicht möglich.

²⁹ Nach Musterprüfungsordnung, §23, Absatz 2 Satz 2 wird dies folgendermaßen definiert: »Selbstständige Prüfungsleistungen sind solche, die thematisch klar abgrenzbar und nicht auf eine andere Prüfungsleistung bezogen sind sowie eigenständig bewertet werden.«, a. a. O.

4 Der Einzelhandel

► Vorbemerkung:

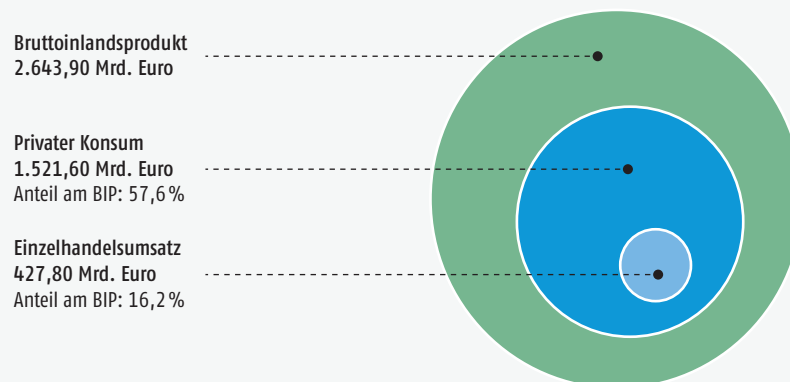
Die statistischen Abgrenzungen der Wirtschaftstätigkeit im Einzelhandel variieren in den verschiedenen amtlichen und halbamtlichen Erhebungen im Hinblick auf zahlreiche Erhebungsmerkmale, z. B. bezüglich Differenzierung nach Teilbranchen, Gruppen von Beschäftigten und Erwerbstätigen, Berufen, sowie bezüglich der Erhebungszeitpunkte. Außerdem unterliegen die Erhebungsmerkmale der amtlichen Statistik über die Jahre hinweg einer mehr oder minder beständigen Revision. Insofern lassen sich anhand dieser Sekundärstatistiken die Betriebs-, Beschäftigungs- und Ausbildungsstrukturen im EH oftmals nicht zu einem durchgängig überschneidungs- und widerspruchsfreien Bild zusammenfügen. Diese methodische Einschränkung ist bei den nachfolgenden Darstellungen zu bedenken, in denen die für die duale Berufsausbildung zentralen Aspekte der Wirtschaftsstrukturen im Einzelhandel beschrieben werden.

4.1 Distributionsformen und Teilbranchen

Der Einzelhandel stellt einen wichtigen Sektor der Volkswirtschaft dar. Der dort getätigte Umsatz in Höhe von ca. 430 Mrd. Euro (2012) entspricht rund einem Sechstel des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Zieht man zur Illustration der Größenordnung des Einzelhandelsumsatzes den privaten Konsum heran,³⁰ so würde dessen Anteil rund 28% des privaten Konsums abbilden (Übersicht 4.1). In funktionaler Hinsicht übernimmt der Einzelhandel dabei die letzte Strecke beim Vertrieb der in Landwirtschaft, Industrie, Gewerbe oder bei sonstigen Herstellern gefertigten und über Groß- oder Zwischenhändler verteilten Waren hin zu den Letztverbrauchern (Konsumenten), denen er die Waren mehr oder minder sortimentspezifisch anbietet.

Übersicht 4.1

Wirtschaftliche Leistung des Einzelhandels 2012



© Handelsverband Deutschland (HDE), Quellen: Statistisches Bundesamt, HDE-Berechnung
Entnommen aus: HDE (Juni 2013): Branchenreport Einzelhandel – Der Handel als Wirtschaftsfaktor, S. 5.

³⁰ Der Einzelhandelsumsatz bildet im Sinne der VGR keine ausschließliche Teilmenge des privaten Konsums (d. h. der privaten Haushalte und der privaten Organisationen ohne Erwerbszweck wie z. B. Kirchen, Gewerkschaften, politische Parteien), da ein Teil seiner Waren auch an Organisationen mit Erwerbscharakter und den Staat gehen.

In institutioneller Hinsicht findet der Vertrieb von Waren zu Konsumenten vor allem in stationären Einzelhandelsgeschäften (Verkaufsräumen) statt, wenn auch der Online-Handel zum Endverbraucher in den letzten Jahren wachsende Bedeutung erhält. Insgesamt ist die Unternehmensstruktur im EH relativ heterogen, angesichts vielfältiger Sortimente, Betriebstypen (Fachgeschäfte, Kaufhäuser, Discount-Läden usw.) und Inhaberprofile (Einzelinhaber, Familienunternehmen, regionale Anbieter, Einzelhandelsketten). Gleichwohl wird der EH im Hinblick auf den Branchenumsatz von relativ wenigen großen Handelsunternehmen dominiert, die über zahlreiche Betriebsstätten – in zum Teil flächendeckenden Filial- oder Franchise-Netzen – große Teile des Einzelhandelsvolumens umsetzen.

Die Aufteilung der Unternehmen und örtlichen Einheiten (d. h. weitere rechtlich unselbstständige Einheiten des Unternehmens, Betriebsstätten) des Einzelhandels nach Teilbranchen zeigt Tabelle 4.1. Insgesamt wurden Ende 2012 rund 325.000 EH-Unternehmen mit rund 461.000 örtlichen Einheiten gezählt. Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten im gesamten EH beträgt 7,5 Beschäftigte pro Betrieb (örtliche Einheit). Demzufolge findet auch die Berufsausbildung in relativ kleinen Betriebsstrukturen statt. Die mittlere Zahl der Beschäftigten differiert in den einzelnen Teilbranchen des EH, so sind in der Teilbranche 472 (Nahrungsmittel) im Mittel rund 4,9 Beschäftigten im örtlichen Betrieb tätig, in den EH-Betrieben der Teilbranche 471 (Waren verschiedener Art) liegt dieser Wert bei 16,0 Beschäftigten pro Betrieb.

Tabelle 4.1

EH-Unternehmen, örtliche Einheiten (31.12.2012) und Beschäftigte (30.09.2012) nach Teilbranchen

WZ-2008 (ausgewählte Positionen)		Unternehmen	Örtliche Einheiten		Beschäftigte (incl. Inhaber, mithelfende Familienangeh.)	
			Anzahl	Ø/Unternehmen	Anzahl	Ø/örtlicher Einheit
47	Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	325.245	461.310	1,4	3.454.251	7,5
davon in Verkaufsräumen						
471	Waren verschiedener Art	35.394	72.157	2,0	1.155.317	16,0
472	Nahrungsmittel usw.	36.365	51.089	1,4	250.072	4,9
473	Motorenkraftstoffe (Tankstellen)	7.653	9.638	1,3	90.613	9,4
474	Kommunikations- und Informationstechnik	18.841	23.595	1,3	123.552	5,2
475	Sonstige Haushaltsgeräte usw.	48.961	59.565	1,2	420.620	7,1
476	Sportausrüstung, Verlagserzeugnisse und Spielwaren	26.018	32.123	1,2	154.211	4,8
477	Sonstige Güter	116.949	174.761	1,5	1.064.217	6,1
davon nicht in Verkaufsräumen						
478	Einzelhandel an Verkaufsständen und auf Märkten	6.013	6.647	1,1	22.237	3,3
479	Einzelhandel nicht in Verkaufsräumen und Ähnliches	29.050	31.735	1,1	173.413	5,5

Quelle: DESTATIS, Jahresstatistik im Handel, eigene Berechnungen

Darstellung: ConLogos Dr. Vock (2014)

Ein Charakteristikum des Wirtschaftszweigs ist, dass wenige große Handelsunternehmen den Gesamtumsatz und die Beschäftigtenzahlen der Branche dominieren. Solche Unternehmen decken größere Regionen oder das gesamte Bundesgebiet ab, manche sind auch im Ausland aktiv. Solche EH-Ketten weisen mitunter verzweigte Unternehmensstrukturen auf, wobei die Handelstätigkeiten im engeren Sinne durch rechtlich selbstständige Tochtergesellschaften, die waren-spezifisch oder regional organisiert sind, oder durch einzelne Franchise-Unternehmen ausgeführt werden. Zentrale Funktionen des Handelsgeschäfts, z. B. Beschaffung, Logistik, Marketing, Informationstechnik, Personalentwicklung (und somit auch die Ausbildungssteuerung), werden hier in der Regel von den Konzernzentralen gesteuert.

Diese Strukturen führen dazu, dass nur wenige Unternehmen den größten Teil der Arbeitnehmer/-innen beschäftigen (Tabelle 4.2): So konzentrierte sich im Jahr 2010 fast die Hälfte (47,3%) der im EH sozialversicherungspflichtig Beschäftigten auf lediglich 0,2% aller Unternehmen, (Großunternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten). Dagegen gehört die ganz überwiegende Mehrheit der Betriebe (rund 94%) zu den Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten,³¹ in denen zusammen lediglich 22,1% der im EH Beschäftigten tätig sind. Die Kleinunternehmen (10–49 Beschäftigte) stellen einen Anteil von 5,6% aller Unternehmen, in ihnen ist knapp ein Fünftel der Beschäftigten (19,6%) tätig. Die mittelgroßen Unternehmen schließlich (50–249 Beschäftigte) stellen 0,6% der Unternehmen, umfassen jedoch ein Neuntel (11,1%) der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Es liegt auf der Hand, dass sich diese Verteilungsstruktur der Beschäftigung bei der quantitativen Verteilung der Auszubildenden wiederfinden wird.

Tabelle 4.2

Unternehmen und Beschäftigte im Einzelhandel nach Beschäftigtengrößenklassen 2010

Beschäftigtengrößenklassen der Unternehmen	Unternehmen		Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte*	
	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
0 – 9 Beschäftigte*	364.497	93,6%	451.360	22,1%
10 – 49 Beschäftigte	21.813	5,6%	400.357	19,6%
50 – 249 Beschäftigte	2.461	0,6%	227.101	11,1%
250 und mehr Beschäftigte	651	0,2%	966.662	47,3%
Gesamt	389.422	100,0%	2.045.480	100,0%

* Einschließlich Unternehmen ohne sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, aber mit steuerbarem Umsatz.

+ D. h.: ohne geringfügig Beschäftigte

Daten entnommen aus: Nitt-Drießelmann (2013), S. 17 (Quellenangabe dort: Statistisches Bundesamt, HWWI).

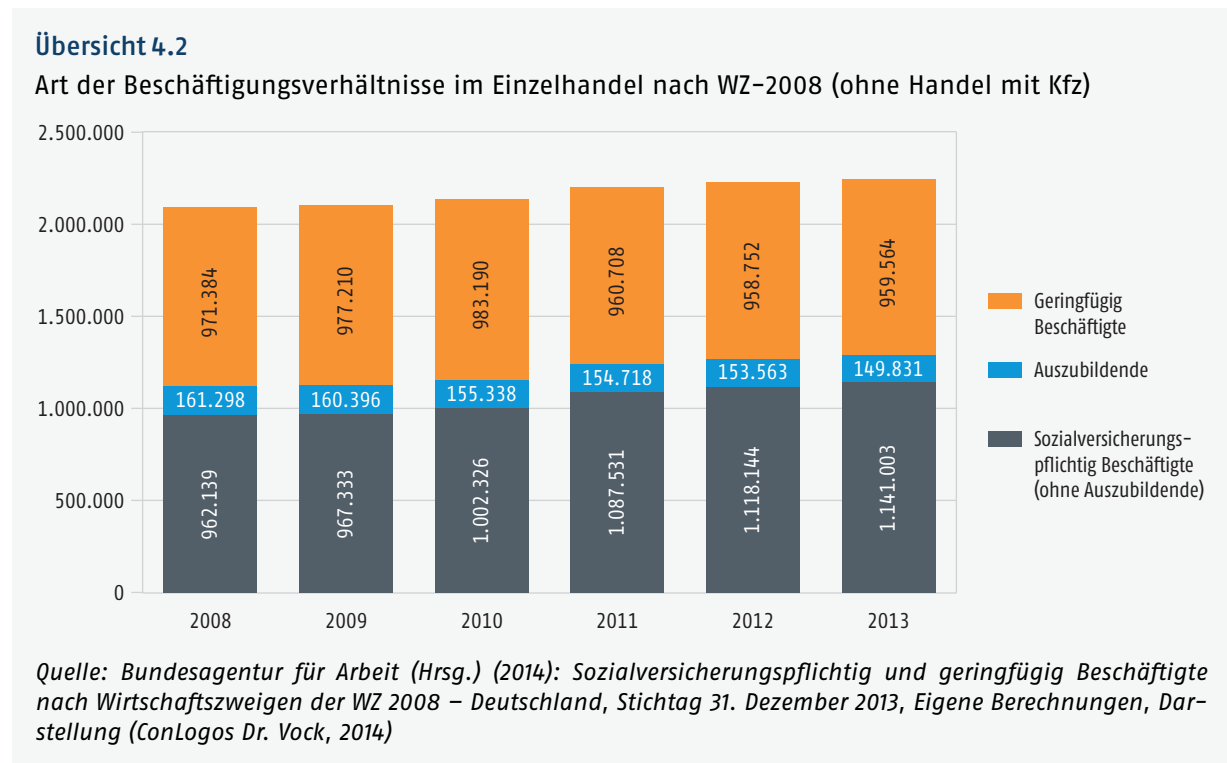
4.2 Beschäftigungsstrukturen im Einzelhandel

► Art der Beschäftigungsverhältnisse

Im Einzelhandel waren Ende 2013 rund 2,25 Millionen Personen als abhängige Beschäftigte erwerbstätig (Übersicht 4.2). Im Beschäftigungssystem bildet der EH daher ein bedeutendes Reservoir für die Arbeitskräftenachfrage und bietet vielen Menschen Beschäftigungs- und Erwerbsmöglichkeiten. Jedoch ist im EH der durchschnittliche Anteil untypischer Beschäftigungsverhält-

³¹ Einschließlich der Unternehmen ohne sozialversicherungspflichtig Beschäftigte (d. h. nur mit tätigem Inhaber), aber mit steuerbarem Umsatz. Quelle: Dörte Nitt-Drießelmann (2013): Einzelhandel im Wandel, HWWI – Hamburgisches Weltwirtschaftsinstitut/HSB Nordbank, Mai 2013, S. 17.

nisse sehr hoch. So lag der Anteil der geringfügig Beschäftigten knapp unter der Hälfte aller Beschäftigten, nämlich zwischen 46,4% (2008) und 42,6% (2013), zwar mit fallender Tendenz, jedoch insgesamt auf einem hohen Niveau. Der Gesamtumfang der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (ohne Auszubildende) ist dagegen im selben Zeitraum – ebenfalls kontinuierlich – angewachsen, von rund 962.000 im Jahr 2008 auf rund 1.141.000 im Jahr 2013, dies entspricht einem Anstieg von 18,6% im Zeitraum von fünf Jahren. Die in der Übersicht ausgewiesenen Zahlen von Auszubildenden beinhalten Auszubildende in sämtlichen dualen Ausbildungsberufen, also nicht nur die Auszubildenden in den Einzelhandelsberufen.



► Verkaufstätigkeiten in Teilbranchen des Einzelhandels

Betrachtet man die Art und den Warenbereich der Verkaufstätigkeiten, die die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im EH ausüben (Tabelle 4.3), so wird deutlich, dass über der Hälfte (58,8%) der Beschäftigten, die einen Verkaufsberuf ausüben, ohne eine Produktspezialisierung tätig ist. In der Mehrheit sind dies Verkaufstätigkeiten, die in Einzelhandelsbetrieben mit unterschiedlichen Waren (Kaufhäuser, Discounter, Fachmärkte usw.) ausgeführt werden, zum anderen kann es sich – in kleinerem Umfang – um Kassierertätigkeiten handeln. Ebenso werden Tätigkeiten der Aufsicht und Führung im Verkaufsbereich ausgeübt.

In den Verkaufstätigkeiten, die einen Produktbezug aufweisen, dominieren zum einen der Verkauf von Non-food-Produkten in den Warengruppen Bekleidung, Elektro, Kfz, Hartwaren: hier sind rund 400.000 Beschäftigte tätig. Quantitativ bedeutsame Untergruppen bilden in diesem Zusammenhang der Verkauf von

- Bekleidung, Lederwaren und Sportartikeln (rund 152.300 Beschäftigte),
- Kfz, Zweirädern und Zubehör (rund 79.000 Beschäftigte),
- Garten- und Heimwerkerprodukten (rund 58.900 Beschäftigte) sowie
- Möbel und Einrichtungsgegenständen (40.000 Beschäftigte).

Zum anderen finden sich große Teile der Beschäftigten bei Verkaufstätigkeiten im Bereich der Nahrungs- und Genussmittel. Hier sind für die vorliegende Untersuchung die Verkaufstätigkeiten

ten von Back- und Konditoreiwaren sowie Fleischwaren von geringerem Interesse, da hierfür der anerkannte Ausbildungsberuf „Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk“ in spezialisierter Form existiert.³² Der sonstige Lebensmittelverkauf ohne Spezialisierung ist jedoch relevant, da hier rund 77.600 Beschäftigte tätig sind.

Einen weiteren Sonderfall, der von der Evaluierung im Grunde nicht erfasst wird, bildet der Verkauf von drogerie- und apothekenüblichen Waren, in dem rund 88.100 Beschäftigte tätig sind. Hier sind ebenfalls spezialisierte Ausbildungsberufe einschlägig, nämlich „Drogist/-in“ und „Pharmazeutisch-kaufmännische/-r Angestellte/-r“. Gleiches gilt für den Buchhandel („Buchhändler/-in“) sowie den Musikfachhandel („Musikfachhändler/-in“).

► Geschlecht

Verkaufstätigkeiten werden überproportional von weiblichen Beschäftigten ausgeführt: während ihr Anteil unter allen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten bei 46,4% liegt, sind in den Verkaufsberufen fast drei Viertel (73,7%) der Beschäftigten Frauen. Besonders hohe Frauenanteile finden sich bei den Kassiertätigkeiten (88,8%), sowie den Verkaufstätigkeiten von Bekleidung, Leder, Sportartikeln (88,6%) und Schmuck, Uhren (88,2%). Überwiegend Männer sind bei den nichtstationären Ständen und Märkten (13,4%) sowie den Verkaufstätigkeiten im stationären Handel bei Kfz, Zweirad, Zubehör (21,0%), Elektro, Haushaltswaren (39,7%) und Garten, Heimwerken (40,0%) anzutreffen. Auf der unteren Leitungsebene „Aufsicht und Führung – Verkauf“, sind Frauen unterproportional vertreten: Dort stellen sie mit 51,3% nur etwa die Hälfte ihres allgemeinen Anteils an den Beschäftigten.

Tabelle 4.3

Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte nach ausgeübter Tätigkeit (KlDB 2010) zum 31.12.2013

Ausgeübte Verkaufstätigkeit (KlDB 2010) in Berufshauptgruppen, -gruppen und ausgewählten -untergruppen	Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	darunter Frauen	darunter Ausländer	darunter in Teilzeitbeschäftigung	darunter nach Berufsabschluss			
					ohne beruflichen Ausbild.-abschluss	mit anerkanntem Berufsabschluss*	mit akademischem Berufsabschluss	Ausbildung unbekannt
Berufe im Verkauf ...	Anzahl	Anteil	Anteil	Anteil	Anteil			
62 Verkaufsberufe gesamt	2.019.035	73,7%	7,6%	48,6%	14,6%	63,7%	1,8%	19,8%
621 Verkauf (ohne Produktspezialisierung)	1.188.700	72,3%	8,2%	52,7%	15,5%	61,8%	2,1%	20,6%
6210 Berufe im Verkauf ohne Produktspezialis.	949.714	74,4%	8,7%	56,9%	17,1%	60,4%	1,5%	21,0%
6211 Kassierer-, Kartenverkäufer/-innen	100.480	88,8%	7,2%	68,8%	13,9%	58,9%	1,1%	26,1%
6212 Verkaufsstand-, Marktverkäufer/-innen	14.645	13,4%	6,9%	11,6%	8,0%	68,4%	1,1%	22,5%
6218 Verkauf ohne Produktspezialis. (s. s.T.)	26.005	43,6%	5,3%	17,5%	4,4%	75,3%	7,4%	12,9%
6219 Aufsicht und Führung – Verkauf	97.856	51,3%	5,2%	10,7%	5,2%	74,3%	8,0%	12,4%
622 Bekleidung, Elektro, Kfz, Hartwaren	399.132	60,2%	6,9%	37,2%	13,5%	66,0%	1,9%	18,6%
6221 Bekleidung, Leder, Sport	152.384	88,6%	10,3%	62,4%	15,9%	59,1%	1,6%	23,4%
6222 Schmuck, Uhren	13.188	88,2%	7,8%	48,0%	11,2%	65,0%	2,1%	21,7%
6223 Büro, Geschenke, Spielwaren	14.766	79,7%	4,9%	51,2%	8,9%	59,5%	2,3%	29,4%

³² In drei Schwerpunkten (Bäckerei, Konditorei, Fleischerei).

(Fortsetzung Tab. 4.3)

Ausgeübte Verkaufstätigkeit (KldB 2010) in Berufshauptgruppen, -gruppen und ausgewählten -untergruppen	Sozialversicherungs- pflichtig Beschäftigte	darunter Frauen	darunter Ausländer	darunter in Teilzeitbeschäftigung	darunter nach Berufsabschluss			
					ohne beruflichen Ausbildungsabschluss	mit anerkanntem Berufsabschluss*	mit akademischem Berufsabschluss	Ausbildung unbekannt
Berufe im Verkauf ...	Anzahl	Anteil	Anteil	Anteil	Anteil			
6224 Elektro, Haushaltswaren	21.878	39,7 %	6,2 %	21,0 %	12,8 %	62,3 %	2,2 %	22,6 %
6225 Möbel, Einrichtung	40.000	56,8 %	5,1 %	35,6 %	12,1 %	69,5 %	2,9 %	15,5 %
6226 Garten, Heimwerken	58.932	40,0 %	3,1 %	20,0 %	8,5 %	77,5 %	1,6 %	12,4 %
6227 Kfz, Zweirad, Zubehör	79.025	21,0 %	4,8 %	6,4 %	14,6 %	73,9 %	2,2 %	9,4 %
6228 Berufe mit s. s.T	18.959	54,3 %	5,9 %	19,7 %	14,2 %	56,4 %	1,4 %	28,0 %
623 Lebensmittel	319.667	88,9 %	7,1 %	46,3 %	13,8 %	64,7 %	0,5 %	21,0 %
6230 Lebensmittel (oS)	77.647	73,8 %	12,5 %	53,2 %	16,4 %	55,0 %	0,8 %	27,9 %
6231 Back-, Konditoreiwaren	158.050	96,3 %	6,6 %	44,4 %	14,9 %	64,6 %	0,4 %	20,1 %
6232 Fleischwaren	72.212	92,5 %	2,5 %	43,2 %	8,9 %	75,7 %	0,2 %	15,2 %
6238 Lebensmittel (s. s.T)	11.758	69,0 %	6,4 %	46,6 %	12,0 %	61,9 %	2,0 %	24,1 %
624 Drogerie-, apothekenübliche Waren, Medizinbedarf	97.290	94,7 %	7,0 %	54,3 %	11,7 %	74,9 %	1,3 %	12,1 %
6241 Drogerie-, apothekenübliche Waren	88.110	96,4 %	7,4 %	57,4 %	12,4 %	75,0 %	0,7 %	11,9 %
6242 Sanitäts-, Medizinbedarf	9.180	78,5 %	2,8 %	25,3 %	5,6 %	73,4 %	6,9 %	14,2 %
625 Buch-Kunst-Antiquit.-, Musikfachhandel	14.246	80,0 %	2,0 %	38,4 %	11,5 %	63,4 %	9,5 %	15,6 %
6251 Berufe im Buchhandel	12.918	83,0 %	1,7 %	39,1 %	11,8 %	64,9 %	8,9 %	14,3 %
6252 Berufe im Kunst- und Antiquitätenhandel	657	69,7 %	8,2 %	40,8 %	4,0 %	32,1 %	21,8 %	42,2 %
6253 Berufe im Musikfachhandel	671	32,3 %	3,4 %	21,9 %	12,7 %	63,5 %	8,5 %	15,4 %

* Enthält auch Abschluss als „Meister-/Techniker-/gleichwertiger Fachschulabschluss“.
oS = ohne Spezialisierung/s. s.T. = sonstige spezifische Tätigkeitsangabe

Quelle: Bundesagentur für Arbeit (2014): Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte nach der ausgeübten Tätigkeit der KldB 2010, Deutschland, Stichtag 31. Dezember 2013, Reihe Arbeitsmarkt in Zahlen – Beschäftigungsstatistik, eigene Berechnungen und Aufbereitung für Darstellung (ConLogos Dr. Vock, 2014).

► Staatsangehörigkeit

Der Anteil der Ausländer, die Verkaufstätigkeiten ausüben, liegt mit 7,6% etwas unter ihrem Anteil an allen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (8,2%). Etwas über diesem Mittel liegende Ausländeranteile sind bei den Verkaufstätigkeiten in der Produktgruppe Bekleidung, Lederwaren, Sportartikel (10,3%) sowie Lebensmittel ohne weitere Spezifikation (12,5%) festzustellen. Geringere Anteile von Ausländern finden sich im Verkauf von Garten- und Heimwerkerwaren (3,1%), Kfz, Zweirad, Zubehör (4,8%) sowie Büro, Geschenke, Spielwaren (4,9%).

► Beschäftigungsumfang (Vollzeit/Teilzeit)

Etwas weniger als die Hälfte (48,6%) der im Einzelhandel Beschäftigten sind in Teilzeitform beschäftigt. Dieser Wert liegt deutlich über dem Wert der Teilzeitbeschäftigung (25,9%) aller Beschäftigten. Besonders hohe Anteile an Teilzeitbeschäftigung finden sich bei den Tätigkeiten von Kassierer/-innen, die zu über zwei Drittel (68,8%) in Teilzeitform beschäftigt sind, dies trifft auch für die Verkaufstätigkeiten bei Bekleidung, Lederwaren, Sportartikeln (62,4%) zu. Ebenso

weisen die Verkaufstätigkeiten ohne Produktspezialisierung mit 56,9% einen vergleichsweise hohen Anteil an Teilzeitbeschäftigung auf.

Ein sehr geringer Anteil an Teilzeitbeschäftigung ist bei den Beschäftigten im Verkauf von Kfz, Zweirad, Zubehör (6,4%) festzustellen. Ebenfalls recht geringe Anteile an Teilzeitbeschäftigung weisen die Verkaufstätigkeiten in den Produktgruppen Garten, Heimwerken (20,0%), Elektro, Haushaltswaren (21,0%) sowie Möbel, Einrichtung (35,6%) auf. Bei diesen Produktgruppen macht sich bemerkbar, dass die Verkaufstätigkeit sehr spezialisiert ist; sie stellt daher vergleichsweise hohe Anforderungen an umfassende Warenkenntnisse und die Beratungskompetenz des Verkaufspersonals, die für die EH-Unternehmen dieser Fachgeschäfte bei Teilzeitpersonal nicht wirtschaftlich aufzubauen und vorzuhalten sind. Des Weiteren ist nur ein sehr kleiner Teil des Leitungspersonals auf der ersten Ebene (Aufsicht und Führung des Verkaufs) in Teilzeit beschäftigt (10,7%).

► Qualifikationsniveau

Die in Verkaufstätigkeiten sozialversicherungspflichtig Beschäftigten verfügen zu mindestens 63,7% über einen anerkannten Berufsabschluss (einschließlich Weiterbildungsabschlüsse) und damit leicht über dem aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (59,3%). Der Anteil der Beschäftigten ohne Berufsabschluss liegt bei den Verkaufstätigkeiten insgesamt bei 14,6%. Zu hohen Anteilen verfügt das Verkaufspersonal über einen anerkannten Berufsabschluss in den erklärungsbedürftigen und beratungsintensiven Produktgruppen, z. B. Garten, Heimwerken (77,5%), Kfz, Zweirad, Zubehör (73,9%), drogerie- und apothekenähnlichen Waren (75,0%) sowie Sanitäts-, Medizinbedarf (73,4%).

5 Berufsausbildung im Einzelhandel

5.1 Ausbildungsbeteiligung des Einzelhandels

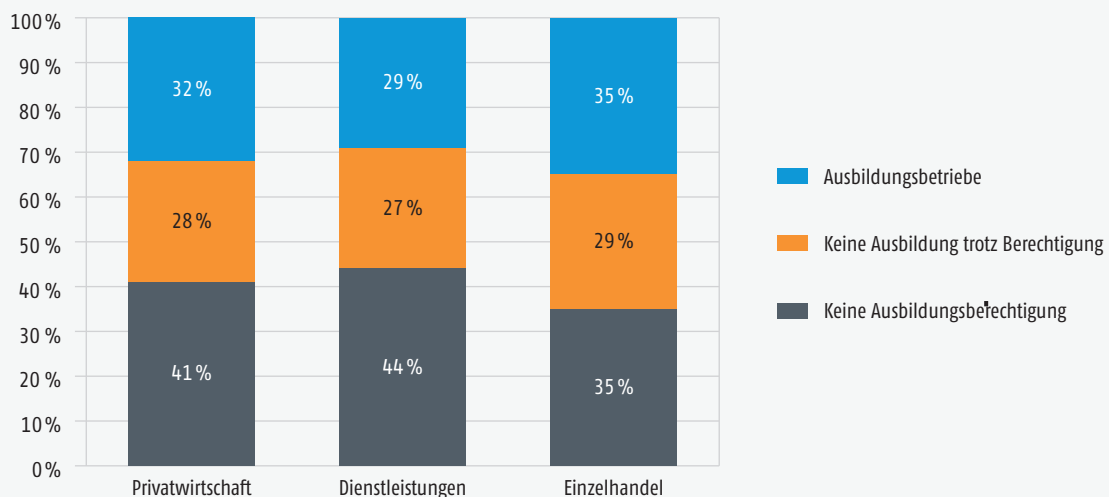
► Ausbildungsbetriebsquoten

Die Beteiligung an der dualen Berufsausbildung wird jährlich vom IAB-Betriebspanel erhoben.³³ Im Vergleich zum gesamten Dienstleistungssektor beteiligen sich EH-Betriebe zu einem deutlich größeren Anteil an der dualen Berufsausbildung (Übersicht 5.1): Während im gesamten Dienstleistungsbereich im Jahr 2011 die Ausbildungsbetriebsquote bei rund 29% lag,³⁴ beteiligten sich rund 35% der EH-Betriebe an der dualen Berufsausbildung.³⁵ Und auch im Vergleich zur gesamten Privatwirtschaft, deren Betriebe zu 32% als Ausbildungsbetriebe identifiziert wurden, lag die Beteiligungquote der EH-Betriebe mit 35% etwas höher.

Übersicht 5.1

Ausbildungsbeteiligung des Einzelhandels im Vergleich zur Privatwirtschaft und Dienstleistungsbetrieben

Ausbildungsberechtigung und -beteiligung des Einzelhandels



Quelle: Sandra Dummert (2013), Branchenstudie Einzelhandel: Auswertungen aus dem IAB-Betriebspanel 2010 und 2011, IAB-Forschungsbericht 2/2013, S. 26 (dort genannte Quelle: IAB-Betriebspanel 2011).

Darstellung: ConLogos Dr. Vock (2014)

³³ Vgl. hierzu Philipp Grunau (2011): Betriebliche Berufsausbildung und Weiterbildung in Deutschland, Arbeitspapier des IAB, Nürnberg Oktober 2011, S. 7ff. (Internet-Ressource: http://datenreport.bibb.de/media2012/IAB-Expertise_fuer_den_Datenreport_zum_Berufsbildungsbericht_2012.pdf)

³⁴ Die hier zu den Ausbildungsbetriebsquoten behandelten Daten entstammen der Veröffentlichung von Sandra Dummert (2013), Branchenstudie Einzelhandel: Auswertungen aus dem IAB-Betriebspanel 2010 und 2011, IAB-Forschungsbericht 2/2013, S. 24–26 und Anhang.

³⁵ Festgestellt wird im IAB-Betriebspanel die Ausbildungsbeteiligung der Betriebe zum 30.06. des jeweiligen Erhebungsjahres. Insbesondere bei kleinen Betrieben, die gleichzeitig nur eine/-n Auszubildende/-n ausbilden, kann wegen dieses Termins eine statistische Untererfassung der betrieblichen Ausbildungsaktivität eintreten: Denn der Termin liegt in vielen Fällen (Bundesländern) nach der mündlichen Abschlussprüfung (mit der bei erfolgreichem Bestehen das Ausbildungsverhältnis rechtlich endet) und vor dem Beginn des neuen Ausbildungsjahres, das vielerorts zum 01.08. oder zum 01.09. (in Einzelfällen noch später) beginnt.

Weitere rund 29% der EH-Betriebe können nach den Daten des IAB-Betriebspanels als ausbildungsberechtigt betrachtet werden, hatten sich jedoch zum Erhebungszeitpunkt 2011 nicht an der dualen Berufsausbildung beteiligt. Die Hintergründe für die Ausbildungsabstinenz dieser EH-Betriebe bleiben unklar.

► Betriebliche Ausbildungsquoten

Die allgemeine (nicht berufsbezogene) Ausbildungsaktivität der Betriebe lässt sich statistisch auch in Form betrieblicher Ausbildungsquoten abbilden; diese statistische Kennziffer stellt das Verhältnis der Zahl der Auszubildenden an der Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (d.h. ohne geringfügig Beschäftigte) dar. Im Einzelhandel als Ganzes (incl. des Handels mit Kfz, jedoch ohne Instandhaltung und Reparatur von Kfz) liegt die durchschnittliche Ausbildungsquote bei 7,2% der insgesamt in diesen Betrieben sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (Tabelle 5.1).

Tabelle 5.1

Beschäftigte und Auszubildende im Einzelhandel zum 31.12.2013 nach Teilbranchen

Wirtschaftsabteilungen und -gruppen WZ-2008 (ausgewählte Positionen)	sozialvers.- pflichtig Beschäftigte	Auszubildende			
		Anzahl	Verteilung Wirtschafts- gruppen	A-Quote an Beschäf- tigten	Anteil weiblicher Auszubil- dender
47/ Einzelhandel und Handel mit Kfz 45 (ohne Kfz-Instandhaltung/Reparatur)	2.512.278	180.173	100,0%	7,2%	51,5%
47 Einzelhandel in Verkaufsräumen					
471 Waren verschiedener Art	698.929	48.978	27,2%	7,0%	55,0%
472 Nahrungsmittel usw.	192.489	11.179	6,2%	5,8%	70,7%
473 Motorenkraftstoffe (Tankstellen)	50.319	4.763	2,6%	9,5%	48,5%
474 Kommunikations- und Informationstechnik	101.369	9.224	5,1%	9,1%	24,2%
475 Sonstige Haushaltsgeräte usw.	319.209	22.279	12,4%	7,0%	41,7%
476 Sportausrüstung, Verlagserzeugnisse und Spielwaren	93.903	7.050	3,9%	7,5%	45,9%
477 Sonstige Güter	687.087	43.168	24,0%	6,3%	79,3%
47 Einzelhandel nicht in Verkaufsräumen					
478 Einzelhandel an Verkaufsständen und auf Märkten	6.228	158	0,1%	2,5%	52,5%
479 Einzelhandel nicht in Verkaufsräumen und Ähnliches	100.865	3.032	1,7%	3,0%	46,7%
45 Handel mit Kraftwagen					
451 Handel mit Kraftwagen	160.120	23.328	12,9%	14,6%	16,0%
453 Handel mit Kraftwagenteilen und -zubehör	88.098	5.499	3,1%	6,2%	22,0%
454 Handel mit Kraftfahrzeugen, -teilen und -zubehör; Inst. u. Rep. von Kraftfahrzeugen	13.662	1.515	0,8%	11,1%	16,7%

Quelle: Bundesagentur für Arbeit (Hrsg.) (2014a): Sozialversicherungspflichtig und geringfügig Beschäftigte nach der WZ 2008 – Deutschland (31.12.2013), eigene Berechnungen.

Hier ist ebenfalls zu berücksichtigen, dass die erfassten rund 180.000 Ausbildungsverhältnisse verschiedene Ausbildungsberufe betreffen, also nicht nur die Verkaufsberufe sondern z. B. auch

kaufmännische Berufe (Büroberufe) sowie gewerblich-technische Berufe. In den Teilbranchen des stationären Einzelhandels im engeren Sinne (ohne Kfz-Handel) liegen die betrieblichen Ausbildungsquoten zwischen 5,8% (Nahrungsmittelbetriebe) und 9,1% (EH-Betriebe im Bereich der Kommunikations- und Informationstechnik) sowie 9,5% (Tankstellen).

5.2 Duale Ausbildungsberufe mit einzelhandelstypischem Qualifikationsprofil

Das Berufsbildungssystem nach BBiG bietet eine Reihe von Ausbildungsberufen an, die auf die im Einzelhandel bestehenden spezifischen beruflichen Anforderungen ausgerichtet sind und insofern diesem Wirtschaftszweig eine systematische Qualifizierung seines Fachkräftenachwuchses ermöglichen. Unter 13 ausgewählten Ausbildungsberufen mit starkem Bezug zum Einzelhandel (Tabelle 5.2) decken – hinsichtlich der quantitativen Ausbildungsleistung – die beiden Ausbildungsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“³⁶ (mit 31.902 Neuabschlüsse im Jahr 2012) und „Verkäufer/-in“ (26.157 Neuabschlüsse im Jahr 2012) zusammen rund drei Viertel der Berufsausbildung ab; diese beiden Ausbildungsberufe sind unspezifisch gegenüber einzelnen Warengruppen und bieten daher den späteren Fachkräften berufliche Anschlussmöglichkeiten in großen Gebieten des Einzelhandels.

Tabelle 5.2

Berufsausbildung nach BBiG in ausgewählten, für den Einzelhandel relevanten Berufen

Ausbildungsberufe	Ausbildungs- dauer (in Monaten)	Neuabschlüsse 2012 (Kalenderjahr)	Absolventen 2012 (Kalenderjahr)
Verkaufsberufe im Einzelhandel ohne Sortimentsbezug			
Kaufmann/-frau im Einzelhandel	36	31.902	27.525
Verkäufer/-in	24	26.157	20.336
Verkaufsberufe im Einzelhandel mit Sortimentsbezug			
Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk	36	9.303	7.347
Automobilkaufmann/-frau	36	4.263	2.748
Florist/-in	36	1.284	1.317
Drogist/-in	36	1.137	837
Buchhändler/-in	36	447	510
Kosmetiker/-in	36	324	261
Fahrradmonteur/-in	24	276	183
Bodenleger/-in	36	234	147
Tankwart/-in	36	123	117
Fotomedienfachmann/-frau	36	63	75
Musikfachhändler/-in	36	27	30

Quelle: Bundesinstitut für Berufsbildung (DAZUBI)

Der Beruf „Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk“ (9.303 Neuabschlüsse im Jahr 2012) ist bereits auf den begrenzten, jedoch relativ umfangreichen Bereich des Lebensmitteleinzelhandels fokussiert und steht für etwa 12% der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge in den EH-

³⁶ Im Folgenden wird die Kurzbezeichnung für die Berufsbezeichnungen verwandt anstatt die gesamte Bezeichnung für jeweils die männliche und weibliche Form zu wiederholen.

Berufen. Die übrigen zehn Ausbildungsberufe fokussieren ebenfalls mehr oder minder stark spezielle Sortimente, die an Endkonsumenten verkauft werden (z. B. Blumen, Drogeriewaren, Bücher, Fotomedien, Musikinstrumente/Musikalien); auch einige eher auf handwerkliche Dienstleistungen ausgerichtete Ausbildungsberufe (z. B. Fahrradmonteur/-in, Bodenleger/-in) können zu den EH-Berufen gerechnet werden, da diese Fachkräfte im Rahmen ihrer Tätigkeit auch in Beratungs- und Verkaufsprozesse eingebunden sind. Zusammen bieten diese sortimentsbezogenen Berufe Ausbildungsmöglichkeiten für rund 12% der Auszubildenden im Einzelhandel.

5.3 Ausbildungsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“

Da die Gestreckte Abschlussprüfung (GAP) im Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“, die im Rahmen der vorliegenden Evaluation im Mittelpunkt der Untersuchung stand, inhaltlich eng mit der Ausbildung zum Beruf „Verkäufer/-in“ verknüpft ist (vgl. oben Kapitel 3.1), werden im Folgenden die quantitativen Ausbildungsstrukturen beider Berufe gemeinsam betrachtet. Hierzu wurde zum einen auf die amtliche Berufsbildungsstatistik zurückgegriffen und es wurden Informationen aus den Primärerhebungen der Evaluation³⁷ herangezogen, namentlich Daten aus den standardisierten Befragungen von Auszubildenden bzw. Prüflingen der beiden Einzelhandelsberufe sowie den Befragungen von Betrieben bzw. Unternehmen des Einzelhandels.

5.3.1 Neu abgeschlossene Ausbildungsverträge

► Allgemeiner Trend

Die Zahlen der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge in den beiden EH-Berufen haben sich in den Jahren von 1993 bis 2012 unterschiedlich entwickelt (Übersicht 5.2): während bei der KiE-Ausbildung die Zahl der Neuabschlüsse auf einem Niveau zwischen rund 26.650 (1995) und rund 35.850 (2007) mit leicht zunehmender Tendenz pendelt, hat sich die Zahl der Neuabschlüsse bei den Verkäufer/-innen in einem deutlich stärkeren Trend nach oben entwickelt, wobei der Aufwärtstrend bei den Verkäufer/-innen auch stabiler ist, d. h. eine geringere Fluktuation aufweist als dies bei den KiE-Daten zu beobachten ist.

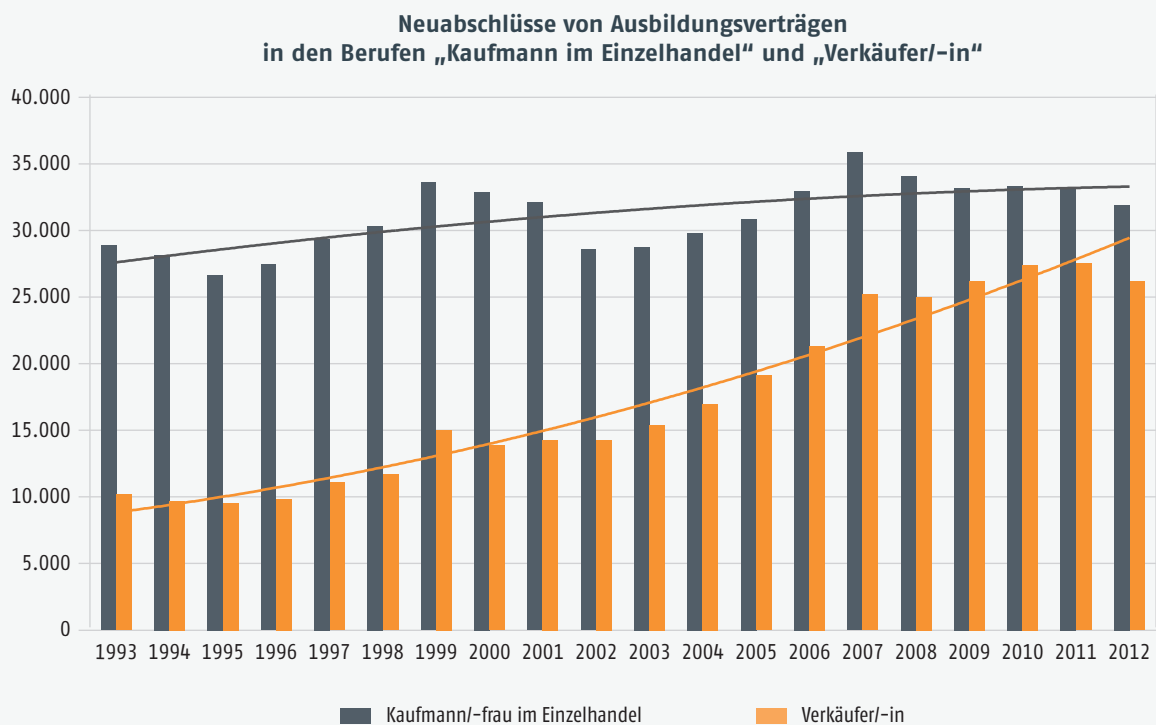
Die absoluten Zahlen der Neuabschlüsse in den beiden Ausbildungsberufen haben sich demnach in den vergangenen zwanzig Jahren tendenziell angeglichen: so lag in der Periode 1993–1997 die durchschnittliche Zahl der Neuabschlüsse zur Verkäufer-Ausbildung erst bei 35,9% der Neuabschlüsse von KiE-Auszubildenden; dieser Anteil wuchs in den folgenden Fünf-Jahres-Perioden kontinuierlich an: in den Jahren 1998–2002 auf 43,9%, vor 2003–2007 auf 61,9% und schließlich im Zeitraum von 2008–2012 auf 79,9% der KiE-Neuabschlüsse. Sollten sich die Trends in den beiden Ausbildungsberufen in gleicher Tendenz fortsetzen, werden in zwei bis fünf Jahren gleich viele Auszubildende in die KiE- und Verkäufer-Ausbildung einmünden.

Zu berücksichtigen ist dabei, dass auch die Einmündungen von Auszubildenden mit einem Berufsabschluss als Verkäufer/-in in das dritte KiE-Ausbildungsjahr als KiE-Neuabschlüsse zählen. Diese statistisch erfassten Neuabschlüsse repräsentieren insofern eine Person mit zwei aufeinanderfolgenden Ausbildungsverträgen, die zuerst eine Verkäufer-Ausbildung und anschließend eine KiE-Ausbildung aufnehmen. Da der „Durchstieg“ einen zentralen Gegenstand der Evaluation bildete, wird dieser Zusammenhang gesondert und ausführlich (weiter unten) in Kapitel 15.1 betrachtet.

³⁷ Über die methodischen Hintergründe dieser Primärerhebungen vgl. weiter oben Kapitel 2.2.

Übersicht 5.2

Einzelhandelsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“: Zahl der 1993–2012 jährlich neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge



Trendlinien: polynomisch; Regressionskoeffizient R^2 bei KiE = 0,50/bei Verkäufer = 0,95.

Quelle: Bundesinstitut für Berufsbildung (DAZUBI), eigene Berechnungen

Darstellung: ConLogos Dr. Vock (2014)

Da die Berufsausbildung im EH einen Teilbereich der allgemeinen Konjunktur des Ausbildungsstellenmarktes bildet, ist es aufschlussreich zu untersuchen, inwiefern sich für diese Branche Gleichförmigkeiten oder Unterschiedlichkeiten zur Gesamtentwicklung der Ausbildungsverträge feststellen lassen. Hierzu werden die jährlichen Veränderungsdaten herangezogen, mit denen sich die Zahlen der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge jeweils zu den Vorjahreswerten entwickelt haben, also ob ein Zuwachs oder ein Rückgang stattgefunden hat (Übersicht 5.3).

In den meisten der untersuchten Jahre von 1994 bis 2012 Jahren folgen die Neuabschlüsse bei den KiE- und Verkäufer-Ausbildungsverträgen dem allgemeinen Trend aller Neuabschlüsse (Mittelwert aller Veränderungen 1994–2012: -0,2%). Allerdings fallen die Zuwächse in den beiden EH-Berufen deutlich kräftiger aus als für die Gesamtheit der Ausbildungsverträge. Wie oben bereits bei den Absolutwerten der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen dargestellt, ist dies bei den Auszubildenden der Verkäufer/-innen (+5,4% im Mittel 1994–2012) deutlich ausgeprägter der Fall als bei den neuen KiE-Ausbildungsverträgen (+0,7% im Mittel 1994–2012).

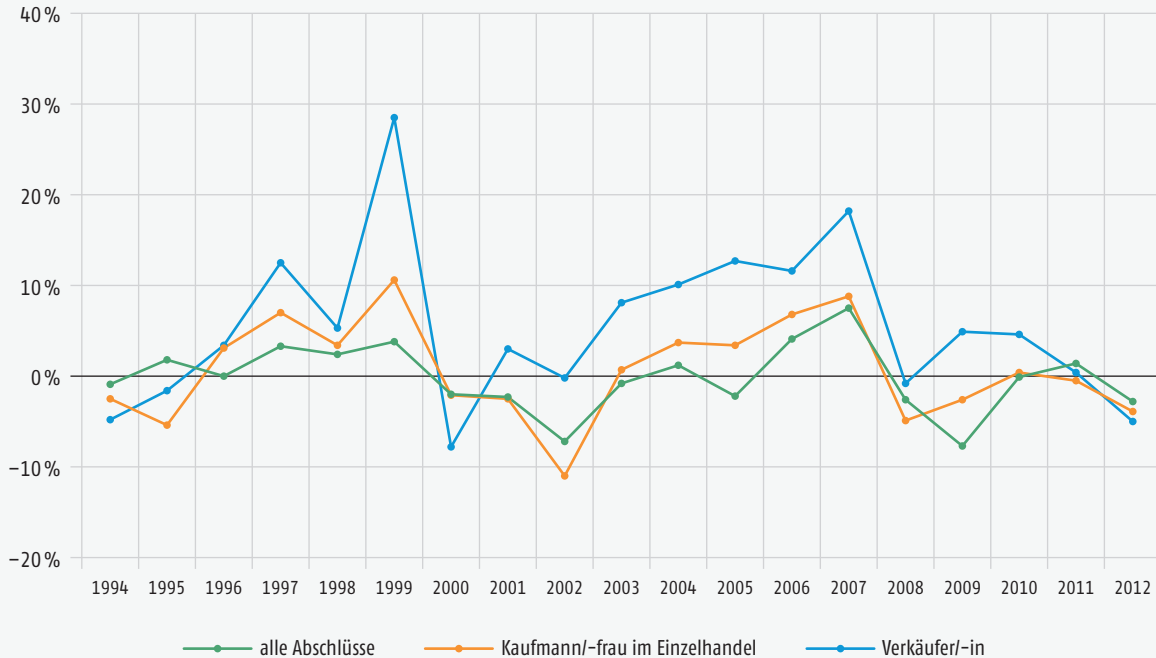
► Ausbildung mit hohem, jedoch sinkendem Frauenanteil

Die Berufsausbildung in den beiden Einzelhandelsberufen ist quantitativ von weiblichen Auszubildenden geprägt. Im Vergleich zur Gesamtheit der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge zeigt sich dies an deutlich höheren Anteilen von Frauen sowohl bei KiE- als auch – und dort insbesondere – bei den Verkäufer-Ausbildungen (Übersicht 5.4). Lag über die zwanzig Jahre von

Übersicht 5.3

Einzelhandelsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ sowie alle Ausbildungsberufe: Entwicklung der 1994–2012 neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge im Verhältnis zum Vorjahreswert

**Neuabschlüsse von Ausbildungsverträgen:
Entwicklung im Verhältnis zum Vorjahreswert (in %)**



Quelle: Bundesinstitut für Berufsbildung (DAZUBI), eigene Berechnungen

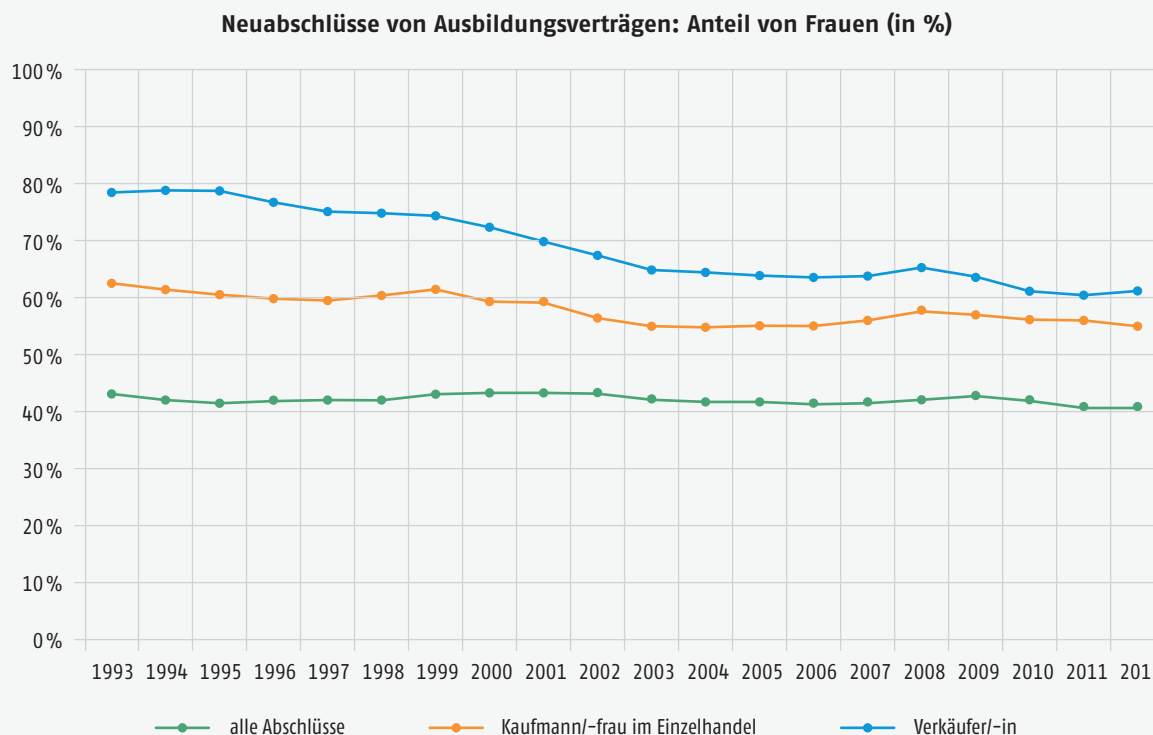
Darstellung: ConLogos Dr. Vock (2014)

1993 bis 2012 der mittlere Frauenanteil bei sämtlichen neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen bei 42,0%, so wurden durchschnittlich 57,7% der neuen KiE-Ausbildungsverträge von Frauen abgeschlossen, bei den neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen der Verkäufer/-innen waren im Mittel sogar 68,4% Frauen.

Frauen münden also strukturell eher in die zweijährige Verkäufer-Ausbildung ein als in die mit 36 Monaten längere KiE-Berufsausbildung, wobei an dieser Stelle unklar bleibt, ob hierfür eher die Rekrutierungsstrategien der EH-Betriebe, das Berufswahlverhalten der Auszubildenden oder eine Überlappung beider Faktoren zu diesem geschlechtsspezifischen Mischungsverhältnis führt. Allerdings hat sich im Trend der letzten zwanzig Jahre der Frauenanteil unter den Neuabschlüssen von Ausbildungsverträgen erkennbar verringert. So lag der Anteil der Frauen unter den neu begründeten Verkäufer-Ausbildungsverhältnissen bis Mitte der 1990er-Jahre noch bei über drei Viertel. Trotz des Rückgangs des Frauenanteils haben auch zu Beginn der 2010er Jahre mit rund 60% noch deutlich mehr Frauen als Männer eine Verkäufer-Ausbildung aufgenommen. Auch bei den KiE-Ausbildungsverträgen ist ein Rückgang des Frauenanteils zu erkennen, allerdings beginnend von einem geringeren Ausgangsniveau (Mitte der 1990er-Jahre: 61% bis 63%) und nur geringfügig abfallend (Beginn der 2010er-Jahre: 55% bis 58%); auch hier ist also noch ein statistisches Übergewicht der Frauen zu konstatieren.

Übersicht 5.4

Einzelhandelsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ sowie alle Ausbildungsberufe: Anteil der Frauen an den jährlich neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen in den Jahren 1993–2012. Neuabschlüsse von Ausbildungsverträgen: Anteil von Frauen (in %)



Quelle: Bundesinstitut für Berufsbildung (DAZUBI), eigene Berechnungen

Darstellung: ConLogos Dr. Vock (2014)

5.3.2 Lösung von Ausbildungsverträgen

Betriebliche Ausbildungsverhältnisse sind rechtlich gesehen auch Beschäftigungsverhältnisse und können daher unter bestimmten Voraussetzungen vor ihrem regulären Abschluss beendet werden. Während der Probezeit kann ein Ausbildungsvertrag von beiden Vertragsseiten weitgehend problemlos gelöst werden, nach deren Ende kann ein Ausbildungsbetrieb ein Ausbildungsverhältnis nur aus wichtigem Grund auflösen. Grundsätzlich bedeuten Vertragslösungen nicht zwangsläufig einen „Ausbildungsabbruch“, weil möglicherweise die Ausbildung in einem anderen Ausbildungsbetrieb bzw. in einem anderen Ausbildungsberuf fortgesetzt wird. Ebenfalls ist es möglich, dass sich ein individueller Bildungsweg auf einen anderen Karrierepfad verlagert, etwa durch Besuch einer weiterführenden Schule oder einer Hochschule. Vertragslösungen können jedoch als statistischer Indikator für die Passgenauigkeit der betrieblichen Rekrutierungsprozesse und der individuellen Berufswahlentscheidung herangezogen werden. Hinsichtlich der Auflösung von KiE-Ausbildungsverhältnissen ist zu berücksichtigen, dass sich hier auch das Phänomen der „Umschreibungen“ von solcher Ausbildungsverträge auf eine Verkäufer-Ausbildung innerhalb desselben Betriebs niederschlägt. Solche Fälle führen rechtlich wie auch statistisch zwangsläufig zur Lösung eines bestehenden Ausbildungsvertrags und zeitgleich zum Abschluss eines neuen Ausbildungsvertrags.³⁸

³⁸ Das Phänomen der „Umschreibung“ von Ausbildungsverträgen einer KiE- zu einer Verkäufer-Ausbildung wird weiter unten (Kapitel 15.2) behandelt.

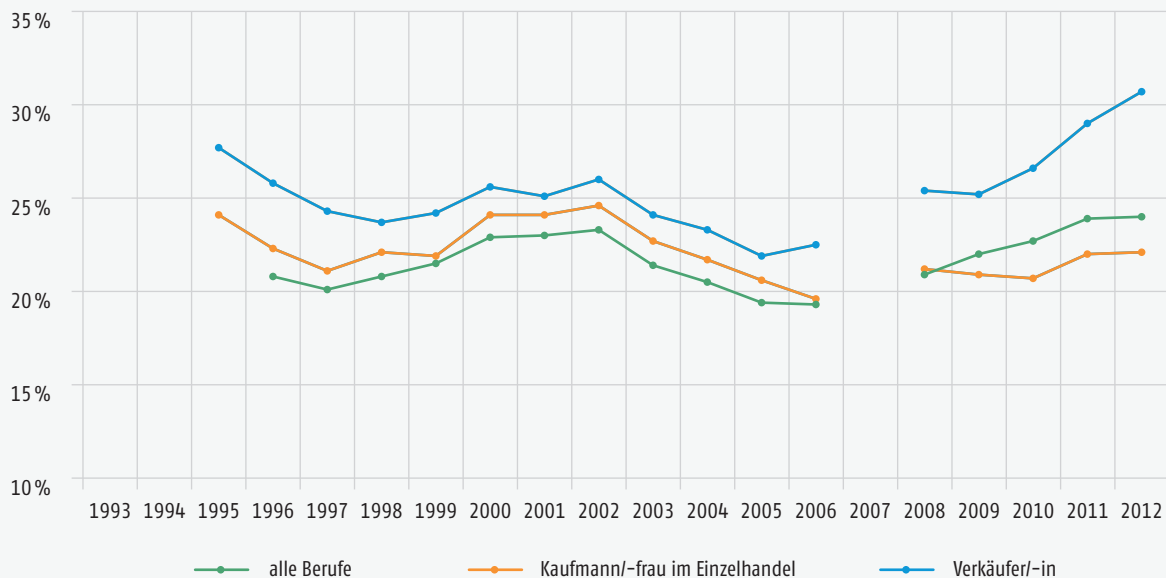
Bezogen auf alle anerkannten Ausbildungsberufe werden seit Mitte der 1990er Jahre zwischen etwa 19% und 24% der Ausbildungsverträge vor Erreichen der Abschlussprüfung aufgelöst. Rund ein Drittel der Verträge werden in der Probezeit gelöst, etwas über die Hälfte im ersten Ausbildungsjahr; der Großteil der als nicht adäquat empfundenen Ausbildungsentscheidungen wird im System der dualen Berufsausbildung also relativ frühzeitig korrigiert.

Bis zum Jahr 2006 lagen die Lösungsquoten in den beiden Einzelhandelsberufen über den entsprechenden Werten für alle nach BBiG anerkannten dualen Ausbildungsberufe (Übersicht 5.5). Bei den KiE-Ausbildungsverhältnissen sind bis 2006 geringfügig höhere Lösungsquoten festzustellen (um etwa einen halben bis zwei Prozentpunkte), ab 2008³⁹ bleiben diese Quoten jedoch unter dem Durchschnittswert für alle dualen Ausbildungsberufe bzw. folgen nicht dessen Anstieg ab 2008.

Übersicht 5.5

Einzelhandelsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ sowie alle Ausbildungsberufe: Lösungsquoten von Ausbildungsverträgen in den Jahren 1993–2012

Lösungsquoten von Ausbildungsverträgen



Anmerkung: Durch die Umstellung der Berufsbildungsstatistik von Aggregatdaten auf Individualdaten und damit einhergehender Revisionen in der Erhebungsmethodik wurden für 2007 keine Daten der Vertragslösungen veröffentlicht. Vgl. Alexandra Uhly, Naomi Gericke (2013), S. 23.

Quelle: Bundesinstitut für Berufsbildung (DAZUBI), eigene Berechnungen („Lösungsquote alt“)

Darstellung: ConLogos Dr. Vock (2014)

Anders stellt sich dagegen die Entwicklung der Vertragslösungen bei den Ausbildungsverhältnissen der Verkäufer/-innen dar. Deren Werte folgen zwar der allgemeinen Trendlinie, liegen jedoch kontinuierlich höher als die entsprechenden Quoten bei den KiE-Ausbildungsverhältnissen – und auch merklich höher als die Lösungsquoten für alle Ausbildungsberufe. Zwischen 1995 und 2006 lagen die Lösungsquoten der Verkäufer/-innen zwischen 27,7% (1995) und erreichten mit 21,9% ihren niedrigsten Wert im Jahr 2005. Ab 2008 steigen bei den Verkäufer/-innen die Lösungsquoten jedoch kräftig an, nämlich von 25,4% auf 30,7% im Jahr 2012,

³⁹ Die Berufsbildungsstatistik weist wegen der Umstellung ihrer Erhebungsmethodik auf Individualdatenerfassung für das Kalenderjahr 2007 keine Werte aus.

während die Gesamtlösungsquote aller dualen Ausbildungsverhältnisse in diesem Jahr bei 24,0% lag. Die Lösungsquote der KiE-Ausbildungsverhältnisse lag im Jahr 2012 mit 22,1% somit um über acht Prozentpunkte niedriger als die der Verkäufer-Ausbildungen.

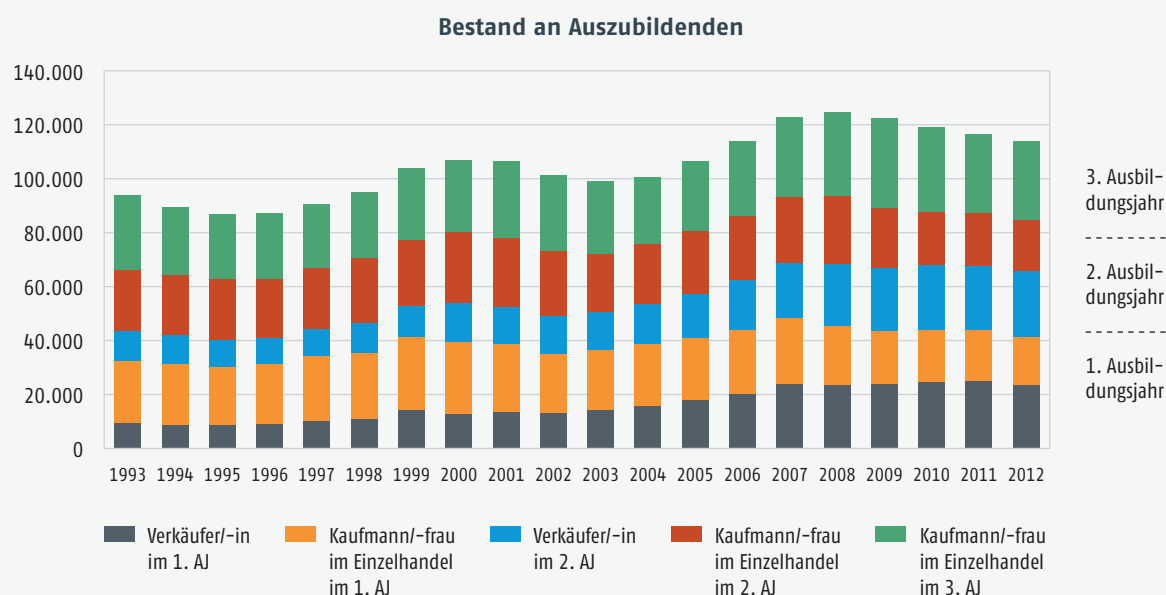
Inwieweit diese deutlich sichtbare Vergrößerung des Abstands in den Lösungsquoten zwischen den KiE-Ausbildungsverhältnissen und den Verkäufer-Ausbildungen ab 2006/2008 auf die Novellierung der Ausbildungsordnung für die Einzelhandelsberufe ab dem Jahr 2004 zurückzuführen ist, lässt sich ohne weiterführende und vertiefende Analysen (die eher historisch angelegt sein müssten) hier nicht aufklären. Summarisch lässt sich lediglich deskriptiv festhalten, dass ab 2008 die Festigkeit der KiE-Ausbildungsverhältnisse auf dem Niveau des längerfristigen Mittels verbleibt, jedoch dem negativen Trend aller Ausbildungsverhältnisse zu einer Erhöhung der Lösungsquoten ausweichen kann; dagegen nimmt die Festigkeit der Ausbildungsverhältnisse im Ausbildungsberuf „Verkäufer/-in“ ab 2008 deutlich ab und scheint sich auch ungünstiger als der allgemeine Trend zu entwickeln.

5.3.3 Bestand an Auszubildenden in Betrieben und Berufsschulen

Entsprechend der jährlichen Neuabschlüsse von Ausbildungsverträgen und den Anteilen, zu denen Vertragslösungen stattfinden, ergeben sich die jeweiligen Bestandsgrößen an Auszubildenden, die durch die Gesamtheit der Ausbildungsbetriebe und Berufsschulen in den beiden Berufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ in einem gegebenen Jahr zu qualifizieren sind. Durch die enge inhaltliche Abstimmung der Curricula des ersten und zweiten Ausbildungsjahrs in den beiden Ausbildungsberufen können die Bestandszahlen auf den Jahrgangsstufen zusammen betrachtet werden (Übersicht 5.6). Die Ausbildungsleistung des Einzelhandels hat ihr bisheriges Maximum mit rund 125.000 Auszubildenden im Jahr 2008 erreicht, das Minimum mit rund 87.000 Ausbildungsverträgen war im Jahr 1995 zu verzeichnen.

Übersicht 5.6

Einzelhandelsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“: Bestand an Auszubildenden in jeweils zum 31.12. in den Jahren 1993–2012 nach Ausbildungsjahren



Quelle: Bundesinstitut für Berufsbildung (DAZUBI), eigene Berechnungen

Darstellung: ConLogos Dr. Vock (2014)

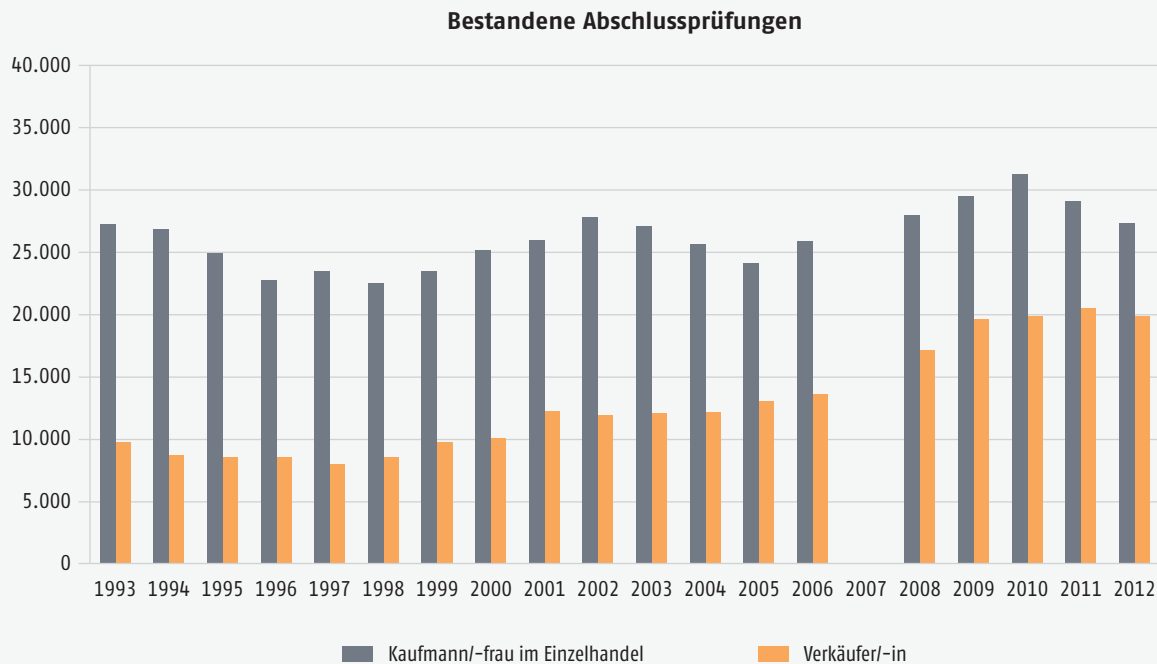
Nach den jüngsten verfügbaren Daten (2012) befanden sich insgesamt rund 41.300 KiE- und Verkäufer-Auszubildende im 1. Ausbildungsjahr und besuchten als Schüler/-innen die Klassenstufe 10 der Berufsschule; rund 44.500 KiE- und Verkäufer-Auszubildende waren im 2. Ausbildungsjahr und besuchten die 11. Klasse. Etwa 29.100 KiE-Auszubildende befanden sich im 3. Ausbildungsjahr. Rund zwei Drittel der Berufsschulen organisieren die Unterweisung der KiE- und Verkäufer-Auszubildenden nicht separat, sondern fassen sie in einer Berufsschulklasse zusammen; ein weiteres Siebentel der Berufsschulen beschult in einem Teil der Klassen die beiden Ausbildungsberufe gemeinsam, in einem anderen Teil getrennt. Etwa ein Fünftel der Berufsschulen unterrichtet die Auszubildenden der beiden Berufe in der Regel getrennt.⁴⁰

5.3.4 Fachkräftenachwuchs: Bestandene Abschlussprüfungen

Die erfolgreiche Durchführung der Ausbildung in den beiden Einzelhandelsberufen führt zur beständigen Erneuerung des Fachkräftepotenzials für die Ausbildungsbetriebe und darüber hinaus für die gesamte EH-Branche. Als grober Indikator der Ausbildungsleistung im Bereich der Einzelhandelsberufe lässt sich die Entwicklung der Zahl der bestandenen Abschlussprüfungen aus KiE- und Verkäufer-Prüfungen heranziehen (Übersicht 5.7).

Übersicht 5.7

Zahl der bestandenen Abschlussprüfungen in den Einzelhandelsberufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ in den Jahren 1993–2012



Anmerkungen:

- Durch die Umstellung der Berufsbildungsstatistik bei der Erfassung von Aggregatdaten auf Individualdaten und die damit einhergehende Revision in der Erhebungsmethodik wurden die Prüfungsdaten von 2007 nicht veröffentlicht, vgl. Alexandra Uhly, Naomi Gericke (2013), S. 29–30.
- Bis 2006 enthalten die Werte auch die Abschlussprüfungen der Externenprüfung, ab 2008 sind nur noch die Abschlussprüfungen der Auszubildenden enthalten (vgl. ebenda).

Quelle: Bundesinstitut für Berufsbildung (DAZUBI)

Darstellung: ConLogos Dr. Vock (2014)

⁴⁰ Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Berufsschulen).

Hierbei ist jedoch zu beachten, dass sich bei diese Daten um erfolgreiche Prüfungsteilnahmen handelt, die sich im Hinblick auf die Prüflinge als Personen zum Teil überschneiden. Dies ergibt sich durch die Verknüpfungsmöglichkeit der beiden Einzelhandelsberufe in Form des „Durchstiegs“ Verkäufer/-in zum/zur Kaufmann/-frau im Einzelhandel. Demnach bezieht sich ein Teil der KiE-Abschlussprüfungen auf Personen, die in vorangegangenen Jahren bereits erfolgreich eine Verkäufer-Ausbildung abgeschlossen haben und zu diesem früheren Zeitpunkt in dieser Teilgruppe statistisch erfasst wurden. Demnach kann der gesamte Umfang des EH-Fachkräftenachwuchses (an Personen) nicht durch einfache Addition der bestandenen Abschlussprüfungen in den beiden Einzelhandelsberufen errechnet werden; vielmehr sind die erfolgreichen Prüfungsteilnahmen bei den Verkäufer-Abschlüssen – um statistisch auf die Ebene der einzelnen Fachkräfte zu gelangen – um die Zahl der erfolgreichen „Durchsteiger/-innen“ zu vermindern, die zu einem späteren Zeitpunkt (in der Regel ein Jahr später) den KiE-Abschluss erwerben.⁴¹

5.4 Strukturen von Ausbildungsbetrieben für die Einzelhandelsberufe

► Vorbemerkungen:

Die im Rahmen der Evaluation durchgeführten statistischen Erhebungen bei Auszubildenden (Prüflingen) und EH-Unternehmen haben – neben den inhaltlichen Untersuchungsdimensionen – auch einige Daten zu den Strukturbedingungen ihrer Ausbildungsbetriebe erfasst. Das war eine Voraussetzung, um für die Analyse von Umsetzungseffekten der GAP spezielle Untergruppen entlang der betrieblichen Ausbildungsstrukturen bilden zu können. Zusätzlich ergab sich damit die Möglichkeit, erstmals detaillierte und repräsentative Informationen über die betrieblichen Strukturbedingungen zu erhalten, in denen die Ausbildung in den Einzelhandelsberufen stattfindet.

Die Befragung der Prüflinge erfasste dabei vier Ausbildungssituationen, deren Spezifik bei den Analysen jeweils „mitgedacht“ werden muss:

- Verkäufer/-in: Auszubildende im zweijährigen Ausbildungsberuf „Verkäufer/-in“, die bei der schriftlichen Abschlussprüfung am Ende des zweiten AJ befragt wurden. Nach bestandener Abschlussprüfung steht ihnen rechtlich die Möglichkeit offen, in das dritte AJ zum Abschluss „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ zu wechseln.
- KiE-Teil 1: Auszubildende im dreijährigen Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“; sie wurden im Rahmen der schriftlichen Abschlussprüfung im Teil 1 der GAP am Ende des zweiten AJ befragt. In curricularer Hinsicht erfolgte ihre Ausbildung bis zu diesem Punkt analog zur Verkäufer-Ausbildung. Vor ihnen liegt die Fortsetzung der Ausbildung im dritten AJ mit dem Ziel, am Ende den KiE-Berufsabschluss mit Teil 2 der GAP zu erreichen.
- KiE-Teil 2: Dies sind Auszubildende im dreijährigen Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“, die im Rahmen der schriftlichen Abschlussprüfung in Teil 2 der GAP am Ende des dritten AJ befragt wurden. Diese Gruppe enthält zwei Teilmengen:
 - KiE-Auszubildende, die von Anfang an – quasi grundständig – eine KiE-Berufsausbildung aufgenommen haben,
 - KiE-Auszubildende, die nach abgeschlossener Verkäufer-Ausbildung in das dritte AJ der KiE-Ausbildung gewechselt sind („Durchsteiger/-innen“).

Soweit diese Unterschiede der Teilpopulationen Einblick in relevante Zusammenhänge bieten können, enthalten die folgenden Darstellungen entsprechende strukturelle Differenzierungen.

⁴¹ Vgl. hierzu die Ausführungen zum „Durchstieg“ von Verkäufern/Verkäuferinnen in das dritte AJ der KiE-Ausbildung weiter unten in Kapitel 15.1.

5.4.1 Sortimentsausrichtung der Ausbildungsbetriebe

Die Modernisierung der Berufsausbildung in den Einzelhandelsberufen im Zuge der VO-2004 hat den curricularen Bezug zum Warensortiment merklich gelockert; so wird seither vor allem auf die – in der AO-1987 (KiE) noch enthaltene – Spezifizierung des ARP nach sortimentsbezogenen „Fachbereichen“ verzichtet. Gleichwohl werden die zu verkaufenden Waren in der EH-Praxis immer noch von Sortimentsstrukturen geprägt, in denen die Kunden nach speziellen Kaufangeboten suchen. Selbst wenn ein EH-Geschäft ein breites Warensortiment (z. B. Discounter, Heimwerkerfachmarkt) oder wechselnde Sortimente (z. B. Restposten-Shop) anbietet, kann dies als spezifische Prägung der Warenzusammenstellung verstanden werden, in der ein Teil der betrieblichen Berufsausbildung in den Einzelhandelsberufen stattfindet. Vor diesem Hintergrund scheint es gerechtfertigt, für die Untersuchung von einer Gliederung der EH-Teilbranchen entlang der Sortimentsgestaltung der Ausbildungsbetriebe auszugehen. Auf Grundlage der Daten der Evaluation kann daher nun – in Differenzierung der amtlichen Wirtschaftsstatistik – ein genaueres Bild der betriebs- und sortimentspezifischen Strukturen der Berufsausbildung in den Einzelhandelsberufen gezeichnet werden.

► Auszubildende

Betrachtet man die Teilpopulationen der Auszubildenden nach den Waren, die in ihren Ausbildungsbetrieben vorwiegend angeboten werden, so zeigt sich, dass die *Verkäufer-Auszubildenden* zu beinahe der Hälfte (46,7%) in Betrieben ausgebildet werden, die Waren verschiedener Art mit Haupttrichtung Nahrungsmittel (Supermarkt, Discounter) anbieten (Tabelle 5.3). In Kauf- oder Warenhäusern mit einem Sortiment der Haupttrichtung Non-food werden dagegen lediglich 5,2% der Verkäufer/-innen ausgebildet. Weitere relevante Anteile an Verkäufer-Auszubildenden finden sich in EH-Betrieben für Bekleidung (10,5%), Schuhe und Lederwaren (7,8%), Bau- und Heimwerkerbedarf (4,8%) sowie in EH-Geschäften, die ausschließlich Nahrungs- und Genussmittel anbieten (5,0%). Diese sechs Sortimentsgruppen decken genau 80,0% aller Verkäufer-Auszubildenden ab, die übrigen 20% der Auszubildenden dieser Teilpopulation verteilen sich auf andere Warenangebote.

Tabelle 5.3

Auszubildende* in den Einzelhandelsberufen nach überwiegendem Warenangebot ihres Ausbildungsbetriebs

Welche Waren verkauft Ihr Ausbildungsbetrieb überwiegend?		Teilpopulationen bei Abschlussprüfung					
		Verkäufer/-in		KiE-Teil 1+2 grundständig		KiE-Teil 2 Vk-Durchsteiger/ -innen	
		Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
Waren verschiedener Art	Haupttrichtung Nahrungsmittel (Supermarkt, Discounter)	1.308	46,7%	1.512	25,5%	644	52,4%
	Haupttrichtung NICHT-Nahrungsmittel (Kaufhaus, Warenhaus)	145	5,2%	413	7,0%	43	3,5%
NUR Nahrungs- und Genussmittel		139	5,0%	220	3,7%	42	3,4%
Bekleidung		295	10,5%	548	9,2%	76	6,2%
Schuhe und Lederwaren		219	7,8%	108	1,8%	101	8,2%
Uhren und Schmuck		17	0,6%	73	1,2%	4	0,4%
Unterhaltungselektronik, Computer, Zubehör		57	2,0%	222	3,7%	25	2,0%
Elektrische Haushaltsgeräte		29	1,0%	87	1,5%	11	0,9%
Handy, Telefone und Internetzugang		16	0,6%	328	5,5%	18	1,4%

(Fortsetzung Tab. 5.3)

Welche Waren verkauft Ihr Ausbildungsbetrieb überwiegend?	Teilpopulationen bei Abschlussprüfung					
	Verkäufer/-in		KiE-Teil 1+2 grundständig		KiE-Teil 2 Vk-Durchsteiger/ -innen	
	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
Möbel, Einrichtungsgegenstände, Hausrat	49	1,8%	540	9,1%	35	2,9%
Heimtextilien, Bettwäsche u.ä.	19	0,7%	92	1,6%	9	0,8%
<i>Baby- und Kinderartikel</i>	5	0,2%	6	0,1%	3	0,3%
Bau- und Heimwerkerbedarf	135	4,8%	400	6,7%	59	4,8%
Tierhandlung und zoologischer Bedarf	33	1,2%	61	1,0%	7	0,5%
Blumen, Pflanzen, Samen, Düngemittel	12	0,4%	31	0,5%	4	0,3%
<i>Innenausstattung (Bodenbeläge, Fliesen, Türen usw.)</i>	1	0,0%	7	0,1%	0	0,0%
<i>Metallwaren, Elektro-, Sanitär-, Sicherheitstechnik</i>	0	0,0%	10	0,2%	1	0,1%
Fahrräder, Sport- und Campingartikel	21	0,7%	171	2,9%	12	1,0%
Handel mit Autos, Kfz-Teilen und -Zubehör	9	0,3%	126	2,1%	8	0,6%
Tankstellenprodukte und -leistungen	109	3,9%	412	7,0%	69	5,6%
Papier, Schreibwaren, Bürobedarf	41	1,5%	86	1,5%	9	0,8%
<i>Bastel-, Künstlerbedarf, Dekoartikel, Souvenirs</i>	24	0,9%	18	0,3%	4	0,3%
Spielwaren	17	0,6%	33	0,6%	3	0,3%
Zeitungen, Zeitschriften, Tabakwaren	19	0,7%	72	1,2%	12	1,0%
Fotoartikel	3	0,1%	7	0,1%	0	0,0%
Bücher	4	0,1%	13	0,2%	2	0,2%
Musikinstrumente, Musikalien, Tonträger	5	0,2%	22	0,4%	1	0,1%
<i>Kunst, Antiquitäten, Münzen, Briefmarken, Edelmetalle</i>	0	0,0%	8	0,1%	0	0,0%
Kosmetik und Körperpflegemittel (incl. Drogerie)	52	1,9%	237	4,0%	17	1,4%
<i>Sanitätsartikel</i>	5	0,2%	47	0,8%	6	0,5%
<i>Großhandel (für Gastro, Landwirtschaft, Praxen usw.)</i>	8	0,3%	4	0,1%	0	0,0%
Sonstige Sortimente, Waren	6	0,2%	18	0,3%	1	0,1%
Gesamt	2.803	100,0%	5.932	100,0%	1.229	100,0%

* Datenbasis: Prüflinge (Personen) bei schriftlicher Prüfung 11/2013 und 05/2014, dabei 05/2014 ohne Wiederholer.
Warenbezeichnungen kursiv gesetzt: Nachträglich aus Freitextangaben „andere Waren“ codiert.

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Auszubildende)

ConLogos Dr. Vock 2014

Die Warenstruktur der Auszubildenden, die *grundständig im Beruf* „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ ausgebildet werden, unterscheidet sich an manchen Punkten deutlich von derjenigen der Verkäufer-Auszubildenden. Diese KiE-Auszubildende finden sich nur zu rund einem Viertel (25,5%) in Supermärkten oder Discounter-Betrieben mit Haupttrichtung Lebensmittel. Sodann streut die Zahl dieser Auszubildenden mehr über die Breite der verschiedenen EH-Waren, als dies bei den Verkäufer-Auszubildenden zu beobachten ist. Der kumulative Anteil von 80% der KiE-Ausbildungsverhältnisse verteilt sich auf zehn Warengruppen (gegenüber sechs Gruppen bei Verkäufer-Auszubildenden): in Kauf- oder Warenhäusern mit Haupttrichtung Non-food befinden sich 7,0% der grundständigen KiE-Auszubildenden, weitere relevante Größenordnungen an

Auszubildenden finden sich in den folgenden EH-Bereichen: Schuhe und Lederwaren (9,2%), Möbel, Einrichtung, Hausrat (9,1%), Tankstellen (7,0%), Bau- und Heimwerkerbedarf (6,7%), Handy, Telefone, Internetzugang (5,5%), Unterhaltungselektronik, Computer, Zubehör (3,7%) sowie nur auf Lebensmittel spezialisierte Betriebe (3,7%). Diese Ausbildungsbetriebe dieser zehn Warenschwerpunkte decken 81,4% der grundständig ausgebildeten KiE-Auszubildenden ab, die restlichen 18,6% der erfassten Auszubildenden verteilen sich auf Betriebe mit anderem Sortimentszuschnitt.

Schließlich sind die *Verkäufer-Auszubildenden mit Durchstieg in das dritte AJ der KiE-Ausbildung* in den Blick zu nehmen. Hierbei ist zu erwarten, dass die Verteilung der Verkäufer-Auszubildenden des zweiten AJ (vgl. oben) diese Verteilungsstruktur mehr oder minder stark prägen wird. Dies ist tatsächlich zu beobachten, allerdings ist auch festzustellen, dass über die Hälfte (52,4%) der Durchsteiger/-innen aus Supermärkten oder Discounter-Betrieben mit Haupttrichtung Lebensmittel kommt, wobei dieser Anteil mit 5,7 Prozentpunkten merklich über dem entsprechenden Wert in der Ausgangspopulation der Verkäufer-Auszubildenden am Ende des zweiten AJ liegt (vgl. oben: 46,7%). Ein überproportional hoher Anteil an Verkäufer-Auszubildenden aus den Lebensmittel-Discountern wählt also diesen Weg des Durchstiegs. Vergleichsweise geringer fällt dagegen der Anteil der Durchsteiger/-innen aus Bekleidungsgeschäften aus (6,2% gegenüber 10,5% in der Verkäufer-Ausbildung).

► Ausbildungsbetriebe

Die Verteilung der Ausbildungsbetriebe, die in der schriftlichen Befragung erreicht wurden, kann – bedingt durch die Selektivität der Erhebungsteilnahme und fehlende statistische Korrekturmöglichkeiten des Rücklaufs – bezüglich der überwiegend angebotenen Waren nicht das hohe Maß an statistischer Abbildungsgenauigkeit beanspruchen, wie dies bei der Befragung der Auszubildenden der Fall ist. Gleichwohl lässt sich eine entsprechende Auswertung vornehmen, die auch dem Zweck dienen soll, die erreichte Stichprobe an Ausbildungsbetrieben in ihrer spezifischen Zusammensetzung genauer darzustellen. Vor diesem Hintergrund lassen sich dann auch andere Auswertungsergebnisse der Evaluation, die auf die Betriebsbefragung zurückgreifen, zuverlässiger beurteilen.

Die statistischen Auswertungen der Betriebsstrukturen entlang der dort überwiegend angebotenen Waren lässt sich in zwei Richtungen vornehmen: zum einen über die Zahl der erreichten Betriebe (Anteile der Antwortenden), zum anderen über die Zahlen der in den Betrieben ausgebildeten Auszubildenden (Anteile der Auszubildenden in den beiden Einzelhandelsberufen und anderen Ausbildungsberufen).

Hinsichtlich der *erreichten Betriebe* wurde eine relativ breite Streuung über die verschiedenen Warenangebote erreicht, die das Spektrum der EH-Sparten – also auch der Warenzuschnitte mit geringeren Anteilen an Auszubildenden der beiden Einzelhandelsberufe – relativ gut abdeckt. Insgesamt verteilen sich 80% der Stichprobe an Ausbildungsbetrieben auf zwölf unterschiedliche Warenzuschnitte (Tabelle 5.4). Mit 18,0% zählt die größte Gruppe der erreichten Betriebe zu den Lebensmittel-Supermärkten bzw. -Discountern. Danach folgen EH-Betriebe für Bekleidung (13,1%), Möbel, Einrichtung, Hausrat (9,9%), Schuhe, Lederwaren (7,7%), sodann Kauf- und Warenhäuser mit Haupttrichtung Non-food (5,9%), Tankstellen (5,9%), EH-Betriebe für Bau- und Heimwerkerbedarf (5,4%), Fahrräder, Sport, Campingartikel (4,5%), Unterhaltungselektronik, Computer, Zubehör (3,6%) sowie Uhren und Schmuck (2,7%) und Betriebe im Handel mit Kfz, Kfz-Teilen, Zubehör (2,7%). Diese zwölf Teilgruppen decken 82,0% der in der Primärerhebung erreichten Betriebe ab, die übrigen 18% der EH-Betriebe verteilen sich auf andere Warenangebote.

Hinsichtlich der *Auszubildenden*, die in den erreichten EH-Betrieben bzw. Unternehmen ihre Berufsausbildung erhalten, wurden in der Erhebung die Zahlen der Verkäufer-Auszubildenden, der KiE-Auszubildenden und der Auszubildenden in anderen Berufen abgefragt. Hier zeigt sich eine sehr starke Konzentration der Ausbildungsvolumina in den Einzelhandelsberufen auf die Lebensmittel-Supermärkte und Discounter.

- ▶ Die von der Betriebsbefragung quasi repräsentierten Verkäufer-Auszubildenden (insgesamt 15.035 Auszubildende) befinden sich zu einem Anteil von 95,1 % in diesem Betriebstyp. Im Vergleich zu den bei der Azubi-Befragung beobachteten Verteilung (vgl. oben: 46,7% der erreichten Prüflinge werden in dieser Art von Betrieben ausgebildet) sind diese Unternehmen in der Betriebsbefragung also deutlich überrepräsentiert.
- ▶ Bezüglich der Volumina der von den Betrieben repräsentierten KiE-Auszubildenden (insgesamt 15.797) sind die Lebensmittel-Discounter und -Supermärkte mit 74,2% der Auszubildenden ebenfalls überrepräsentiert (deren Anteil nach der Azubi-Befragung etwa 29% entspricht); ein weiterer großer Anteil der KiE-Auszubildenden (11,1%) wird durch die Telekommunikationsbranche abgedeckt, von denen einige Unternehmenszentralen geantwortet haben, bei denen eine Vielzahl von Ausbildungsverhältnissen verwaltet wird. Schließlich wird ein nennenswerter Anteil der KiE-Auszubildenden von Unternehmen des Bekleidungs-einzelhandels abgedeckt (6,5%).
- ▶ Die erreichten Betriebe bzw. Unternehmenszentralen gaben an, neben den Einzelhandelsberufen noch 15.318 Auszubildenden in anderen Berufen auszubilden, was vor allem für Telekommunikationsunternehmen (52,2%) und Lebensmittel-Discounter bzw. -Supermärkte (35,5%) zutrifft.

Tabelle 5.4

Bei den erreichten Betrieben/Unternehmen mit KiE-Ausbildungsangebot beschäftigte Auszubildende nach überwiegendem Warenangebot des Unternehmens

Welche Waren verkauft Ihr Betrieb/Unternehmen überwiegend?		Erreichte Betriebe/ Unternehmen		Im Gesamtunternehmen beschäftigte Auszubildende ...					
				Verkäufer/-in		Kaufmann/-frau im Einzelhandel		Andere Berufe	
		Anzahl	Anteil	Summe	Anteil	Summe	Anteil	Summe	Anteil
Waren verschiedener Art	Hauptrichtung Nahrungsmittel (Supermarkt, Discounter)	40	18,0 %	14.305	95,14 %	11.727	74,24 %	5.432	35,46 %
	Hauptrichtung NICHT-Nahrungsmittel (Kaufhaus, Warenhaus)	13	5,9 %	7	0,05 %	218	1,38 %	240	1,57 %
NUR Nahrungs- und Genussmittel		6	2,7 %	13	0,09 %	124	0,78 %	23	0,15 %
Bekleidung		29	13,1 %	484	3,22 %	1.024	6,48 %	782	5,11 %
Schuhe und Lederwaren		17	7,7 %	167	1,11 %	152	0,96 %	71	0,46 %
Uhren und Schmuck		6	2,7 %	0	0,00 %	15	0,09 %	4	0,03 %
Unterhaltungselektronik, Computer, Zubehör		8	3,6 %	2	0,01 %	166	1,05 %	45	0,29 %
Elektrische Haushaltsgeräte		4	1,8 %	0	0,00 %	38	0,24 %	8	0,05 %
Handy, Telefone und Internetzugang		5	2,3 %	0	0,00 %	1.746	11,05 %	7.989	52,15 %
Möbel, Einrichtungsgegenstände, Hausrat		22	9,9 %	7	0,05 %	346	2,19 %	156	1,02 %
Heimtextilien, Bettwäsche u.ä.		3	1,4 %	2	0,01 %	26	0,16 %	4	0,03 %
<i>Baby- und Kinderartikel</i>		0	0,0 %	0	0,00 %	0	0,00 %	0	0,00 %
Bau- und Heimwerkerbedarf		12	5,4 %	3	0,02 %	56	0,35 %	198	1,29 %
Tierhandlung und zoologischer Bedarf		2	0,9 %	30	0,20 %	24	0,15 %	19	0,12 %
Blumen, Pflanzen, Samen, Düngemittel		5	2,3 %	0	0,00 %	27	0,17 %	12	0,08 %

(Fortsetzung Tab. 5.4)

Welche Waren verkauft Ihr Betrieb/Unternehmen überwiegend?	Erreichte Betriebe/ Unternehmen		Im Gesamtunternehmen beschäftigte Auszubildende ...					
			Verkäufer/-in		Kaufmann/-frau im Einzelhandel		Andere Berufe	
	Anzahl	Anteil	Summe	Anteil	Summe	Anteil	Summe	Anteil
<i>Innenausstattung (Bodenbeläge, Fliesen, Türen)</i>	0	0,0 %	0	0,00 %	0	0,00 %	0	0,00 %
<i>Metallwaren, Elektro-, Sicherheitstechnik</i>	1	0,5 %	0	0,00 %	1	0,01 %	3	0,02 %
<i>Fahrräder, Sport- und Campingartikel</i>	10	4,5 %	3	0,02 %	20	0,13 %	6	0,04 %
<i>Handel mit Autos, Kfz-Teilen und -Zubehör</i>	6	2,7 %	1	0,01 %	22	0,14 %	303	1,98 %
<i>Tankstellenprodukte und -leistungen</i>	13	5,9 %	4	0,03 %	28	0,18 %	2	0,01 %
<i>Papier, Schreibwaren, Bürobedarf</i>	5	2,3 %	1	0,01 %	13	0,08 %	0	0,00 %
<i>Bastel-, Künstlerbedarf, Dekoartikel, Souvenirs</i>	3	1,4 %	0	0,00 %	3	0,02 %	1	0,01 %
<i>Spielwaren</i>	1	0,5 %	2	0,01 %	3	0,02 %	0	0,00 %
<i>Zeitungen, Zeitschriften, Tabakwaren</i>	1	0,5 %	0	0,00 %	1	0,01 %	0	0,00 %
<i>Fotoartikel</i>	1	0,5 %	0	0,00 %	1	0,01 %	1	0,01 %
<i>Bücher</i>	0	0,0 %	0	0,00 %	0	0,00 %	0	0,00 %
<i>Musikinstrumente, Musikalien, Tonträger</i>	0	0,0 %	0	0,00 %	0	0,00 %	0	0,00 %
<i>Kunst, Antiquitäten, Münzen, Briefmarken, Edelmetalle</i>	0	0,0 %	0	0,00 %	0	0,00 %	0	0,00 %
<i>Kosmetik und Körperpflegemittel</i>	2	0,9 %	1	0,01 %	4	0,03 %	3	0,02 %
<i>Sanitätsartikel</i>	4	1,8 %	0	0,00 %	6	0,04 %	16	0,10 %
<i>Großhandel (für HoGa, Landwirtschaft, Praxen usw.)</i>	1	0,5 %	0	0,00 %	2	0,01 %	0	0,00 %
<i>Sonstige Sortimente, Waren</i>	2	0,9 %	3	0,02 %	4	0,03 %	0	0,00 %
Gesamt	222	100,0 %	15.035	100,0 %	15.797	100,0 %	15.318	100,0 %

Warenbezeichnungen kursiv gesetzt: Nachträglich aus Freitextangaben „andere Waren“ codiert.

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Betriebe/Unternehmen)

ConLogos Dr. Vock 2014

5.4.2 Einzelunternehmen und Filialisten

Die besondere Wirtschaftsstruktur des Einzelhandels, in der zwar viele örtliche Einzelbetriebe die Endverteilung der Waren an die Konsumenten übernehmen, der Großteil der Beschäftigten und des Gesamtumsatzes der Branche jedoch großen EH-Unternehmen zuzurechnen ist, spiegelt sich in den Verteilungen der in den Primärerhebungen erreichten Auszubildenden. So werden zwischen 16,7% und 21,3% der Auszubildenden von selbstständigen Einzelunternehmen ausgebildet, die übrigen Befragten erhalten ihre Berufsausbildung in einem Betrieb, der zu einem Filialunternehmen gehört.

Hierbei zeigt sich (Tabelle 5.5), dass die größte Gruppe der Auszubildenden von Handelsunternehmen mit mehr als 100 Filialen ausgebildet wird. Dabei sind die Anteile der Handelsunternehmen in dieser Größenordnung leicht unterschiedlich: sie liegen zwischen 42,8% (grundständig in KiE-Ausbildung), über Verkäufer-Auszubildenden im zweiten AJ (47,4%) bis zu den Verkäufer-Durchsteiger/-innen unter den KiE-Auszubildenden im dritten AJ (56,1%). Es zeigt sich jedoch ebenso, dass größere Anteile der Auszubildende in den beiden Einzelhandelsberufen von Filialbetrieben kleinerer oder mittlerer Größenordnung ausgebildet werden, also nicht un-

bedingt zu den bundesweit operierenden Discountern und Fachmärkten gehören (obwohl hier möglicherweise die Zugehörigkeit des Ausbildungsbetriebs zur Regionalgesellschaft eines Konzernunternehmens mit weniger als 100 Filialen den Umfang der Filialstrukturen auch maskieren kann).

Tabelle 5.5

Erreichte Auszubildende* in den Berufen Verkäufer/-in und Kaufmann/-frau (zum Zeitpunkt ihrer Abschlussprüfung) nach Unternehmensbreite ihrer Ausbildungsbetriebe

Ist Ausbildungsbetrieb ein selbstständiges Einzelunternehmen oder Teil einer Handels-/Franchise-Kette?	Teilpopulationen bei Abschlussprüfung					
	Verkäufer/-in		KiE-Teil 1+2 grundständig		KiE-Teil 2 Vk-Durchsteiger/-innen	
	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
Selbstständiges Einzelunternehmen	479	17,9%	1.224	21,3%	201	16,7%
Teil einer Handelsunternehmens mit <50 Filialen	468	17,4%	1.272	22,2%	188	15,7%
Teil einer Handelsunternehmens mit 50-99 Filialen	462	17,3%	784	13,7%	139	11,5%
Teil einer Handelsunternehmens mit 100+ Filialen	1.271	47,4%	2.456	42,8%	673	56,1%
Gesamt	2.680	100,0%	5.736	100,0%	1.201	100,0%

* Datenbasis: Personen (Prüflinge bei schriftlicher Prüfung 11/2013 und 05/2014, dabei 05/2014 ohne Wiederholer).

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Auszubildende)

ConLogos Dr. Vock 2014

Bei den in der Befragung erreichten *EH-Betrieben und -Unternehmen* ergibt sich eine andere Struktur (Tabelle 5.6): Hier wurde ein größerer Teil an Einzelunternehmen ohne Filialen erreicht (40,7%). Weitere 29,9% der *EH-Betriebe* verkaufen ihre Waren in weniger als zehn Filialen und 17,6% der Unternehmen betreiben zwischen 11 und 49 Filialen. Zusammen sind somit 47,5% der erreichten Betriebe wohl eher lokal oder regional aufgestellt. Größere Betriebe mit 50 bis 99 Filialen gelangten zu 4,5% in die Stichprobe, große *EH-Unternehmen* mit einem Verteilnetz von 100 und mehr Filialen stellen 7,2% der erreichten Betriebe.

Tabelle 5.6

Erreichte Betriebe/Unternehmen und dort beschäftigte Auszubildende nach Filialstruktur

Hat Ihr Betrieb mehrere Standorte/ Wie viele Filialen betreibt Ihr Unternehmen in Deutschland?	Erreichte Betriebe/ Unternehmen		In Gesamtunternehmen beschäftigte Auszubildende					
			Verkäufer/-in		Kaufmann/-frau im Einzelhandel		Andere Berufe	
	Anzahl	Anteil	Summe	Anteil	Summe	Anteil	Summe	Anteil
Einzelbetrieb ohne Filialen	90	40,7%	49	0,3%	305	1,9%	93	0,6%
Einzelbetrieb mit bis zu 10 Filialen	66	29,9%	96	0,6%	667	4,2%	606	3,9%
Betrieb/Unternehm. mit 11-49 Filialen	39	17,6%	435	2,9%	983	6,2%	827	5,4%
Unternehmen mit 50-99 Filialen	10	4,5%	138	0,9%	97	0,6%	32	0,2%
Unternehmen mit 100+ Filialen	16	7,2%	14.293	95,2%	13.764	87,0%	13.790	89,8%
Gesamt	221	100,0%	15.011	100,0%	15.816	100,0%	15.348	100,0%

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Betriebe/Unternehmen)

ConLogos Dr. Vock 2014

Die Dominanz der großen Filialunternehmen bezüglich der Zahl der im EH Beschäftigten spiegelt sich folgerichtig beim Anteil der Auszubildenden, die in diesen Strukturen ihre Berufsausbildung erhalten. So bilden die in der Befragung erreichten EH-Unternehmen mit mehr als 100 Filialen (in der Regel antworteten hier die Konzernzentralen) fast die Gesamtheit der in dieser Teilbefragung repräsentierten Auszubildenden aus: bei den Verkäufer-Auszubildenden liegt dieser Anteil bei 95,2%, bei den KiE-Auszubildenden bei 87,0%.

5.4.3 Betriebsgröße

Die Auszubildenden der beiden Einzelhandelsberufe werden ganz überwiegend in Kleinstbetrieben mit weniger als zehn Beschäftigten und Kleinbetrieben (10–49 Beschäftigte) ausgebildet – wobei nach der konkreten Betriebsstätte gefragt wurde, die als örtlicher Ausbildungsbetrieb fungiert. Dies entspricht weitgehend der Betriebsstruktur, wie sie auch aus der amtlichen Beschäftigtenstatistik für den EH hervorgeht. Im Hinblick auf die Verteilung auf die Größenklassen der Betriebe lassen sich zwischen den Verkäufer-Auszubildenden und KiE-Auszubildenden nur kleinere Strukturunterschiede insofern feststellen, dass der Anteil der KiE-Auszubildenden in mittelgroßen Betrieben mit 50–249 Beschäftigten (19,9%) und Großbetrieben mit mindestens 250 Beschäftigten (6,0%) höher ausfällt als bei den Verkäufer-Auszubildenden (Tabelle 5.7). Bezüglich der Betriebsgröße bestehen unter den Verkäufer-Auszubildenden bei der Abschlussprüfung nach der zweijährigen Ausbildung und den Durchsteiger/-innen am Ende des dritten AJ als KiE-Auszubildenden fast keine Unterschiede.

Tabelle 5.7

Auszubildende* in den Berufen Verkäufer/-in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel (zum Zeitpunkt ihrer Abschlussprüfung) nach der Zahl der Beschäftigten ihres Ausbildungsbetriebs vor Ort

Wie viele Beschäftigte hat Ihr konkreter Ausbildungsbetrieb vor Ort? (KMU-Abgrenzung der EU)	Teilpopulationen bei Abschlussprüfung					
	Verkäufer/-in		KiE-Teil 1+2 grundständig		KiE-Teil 2 Vk-Durchsteiger/-innen	
	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
Kleinstbetriebe (weniger als 10 Beschäftigte)	1.067	37,6%	1.961	32,9%	406	32,8%
Kleinbetriebe (10–49 Beschäftigte)	1.339	47,2%	2.457	41,2%	617	49,8%
Mittelbetriebe (50–249 Beschäftigte)	364	12,8%	1.188	19,9%	160	13,0%
Großbetriebe (250 oder mehr Beschäftigte)	67	2,4%	355	6,0%	55	4,4%
Gesamt	2.837	100,0%	5.961	100,0%	1.238	100,0%

* Datenbasis: Personen (Prüflinge bei schriftlicher Prüfung 11/2013 und 05/2014, dabei 05/2014 ohne Wiederholer).

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Auszubildende)

ConLogos Dr. Vock 2014

Bei den erreichten EH-Betrieben bzw. -Unternehmen sind die Daten zur Größenstruktur erneut (wie bei der Filialstruktur) vor dem Hintergrund der Wechselwirkung zwischen Unternehmensstruktur im EH und der Verteilung der Beschäftigtenzahlen zu betrachten: Während die Zahl der Beschäftigten in den zahlreichen örtlichen Einheiten (EH-Betrieben) durchschnittlich recht gering ausfällt, beschäftigen vergleichsweise wenige Filialunternehmen viele Arbeitnehmer/-innen. So stehen folgerichtig die in der Teilbefragung erreichten Großunternehmen mit – auf ihre

Gesamtstruktur bezogen – mehr als 250 Beschäftigten für fast die gesamte Ausbildungsleistung, die sich in den Unternehmen der Betriebsbefragung abbildet (Tabelle 5.8).

Tabelle 5.8

Bei den erreichten Betrieben/Unternehmen mit KiE-Ausbildungsangebot beschäftigte Auszubildende in den Berufen Verkäufer/-in sowie Kaufmann/-frau im Einzelhandel und in anderen Ausbildungsberufen nach Unternehmensgröße (Zahl der Beschäftigten im Gesamtunternehmen)

Hat Ihr Betrieb mehrere Standorte/Wie viele Filialen betreibt Ihr Unternehmen in Deutschland?	Erreichte Betriebe/Unternehmen		In Gesamtunternehmen beschäftigte Auszubildende					
			Verkäufer/-in		Kaufmann/-frau im Einzelhandel		Andere Berufe	
	Anzahl	Anteil	Summe	Anteil	Summe	Anteil	Summe	Anteil
Kleinstbetriebe (weniger als 10 Beschäftigte)	42	18,9%	8	0,1%	53	0,3%	12	0,1%
Kleinbetriebe (10–49 Beschäftigte)	75	33,8%	46	0,3%	257	1,6%	70	0,5%
Mittelbetriebe (50–249 Beschäftigte)	40	18,0%	74	0,5%	226	1,4%	196	1,3%
Großbetriebe (250 oder mehr Beschäftigte)	65	29,3%	14.912	99,1%	15.288	96,6%	15.064	98,2%
Gesamt	222	100,0%	15.040	100,0%	15.824	100,0%	15.342	100,0%

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Betriebe/Unternehmen)

ConLogos Dr. Vock 2014

5.4.4 Vorherrschende Verkaufsform

Für die Berufsausbildung in den Einzelhandelsberufen ist die Verkaufsform, die in den Ausbildungsbetrieben vorherrscht, von einiger Bedeutung; denn insbesondere die Ausbildungsinhalte von Ware, Beratung und Verkauf sowie der Kundenkommunikation hängen stark mit dem Verkaufskonzept des Ausbildungsbetriebs zusammen. Hier zeigte sich bei der Befragung der Auszubildenden (Tabelle 5.9), dass die Verkäufer-Auszubildenden zu einem deutlich höheren Anteil in Betrieben ausgebildet werden, in denen die Kunden ihre Einkäufe überwiegend oder ganz in Form von Selbstbedienung erledigen; dies betrifft ungefähr die Hälfte (49,7%) der Verkäufer-Auszubildenden am Ende ihrer Ausbildung und in etwa gleicher Größenordnung (51,2%) die Durchsteiger/-innen aus der Verkäufer-Ausbildung am Ende des dritten AJ als KiE-Auszubildende. In diesen Teilgruppen wird nur die Minderheit in einer Betriebsumgebung ausgebildet, in der Kundenberatung fast ausschließlich oder überwiegend die vorherrschende Verkaufsform darstellt (21,0%/22,0%).

Dagegen befinden sich größere Anteile der grundständig als KiE Ausgebildeten in Betrieben, in denen die Kundenberatung fast oder überwiegend die vorherrschende Verkaufsform darstellt (41,2%). Dagegen erhalten 32,1% dieser KiE-Auszubildenden in Betrieben ihre Ausbildung, in denen die Kunden sich überwiegend oder ausschließlich durch Selbstbedienung ihre Waren aussuchen.

Tabelle 5.9

Erreichte Auszubildende* in den Berufen Verkäufer/-in und Kaufmann/-frau (zum Zeitpunkt ihrer Abschlussprüfung) nach im Ausbildungsbetrieb vorherrschender Verkaufsform

Auf welchem Weg verkauft Ihr Betrieb die Waren an seine Kunden?	Teilpopulationen bei Abschlussprüfung					
	Verkäufer/-in		KiE-Teil 1+2 grundständig		KiE-Teil 2 Vk-Durchsteiger/ -innen	
	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
(Fast) nur mit persönlicher Kundenberatung.	249	8,6%	1.207	20,0%	124	9,9%
Überwiegend mit Kundenberatung.	356	12,3%	1.272	21,1%	153	12,2%
Kundenberatung und Selbstbedienung ungefähr gleich.	847	29,3%	1.610	26,7%	332	26,6%
überwiegend durch Selbstbedienung.	778	27,0%	1366	22,7%	352	28,1%
(Fast) nur durch Selbstbedienung.	656	22,7%	565	9,4%	289	23,1%
Gesamt	2.886	100,0%	6.019	100,0%	1.250	100,0%

* Datenbasis: Personen (Prüflinge bei schriftlicher Prüfung 11/2013 und 05/2014, dabei 05/2014 ohne Wiederholer).

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Auszubildende)

ConLogos Dr. Vock 2014

Abschnitt C

Die GAP in der Berufsausbildung „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“

6 Implementation der GAP bei den beteiligten Akteursgruppen

Die funktions- und termingerechte Anpassung der Ausbildungs- und Prüfungsprozesse an veränderte Anforderungen einer neuen Berufsregelung bildet eine zentrale Voraussetzung für deren erfolgreiche Implementierung in der Praxis. Die Organisationen, die an der Ausbildung von Einzelhandelskaufleuten beteiligt sind, standen mit Einführung der ErprobungsVO-2009 vor der Aufgabe, in ihrem Handlungsbereich die Ausbildungs- oder Prüfungsprozesse an die neuen Anforderungen der GAP anzupassen. Dies betraf vor allem die Ausbildungsbetriebe und Berufsschulen, in denen die Berufsausbildung durchgeführt wird, sowie die zuständigen Stellen incl. ihrer Prüfungsausschüsse und Prüfer/-innen. Konkrete Anpassungsmaßnahmen können sich dabei auf inhaltliche und organisatorische Aspekte der Berufsausbildung beziehen. Nicht zuletzt tangierte die Umstellung auf die GAP auch die Auszubildenden, die ab 2009/2010 im neu geregelten Beruf eine Ausbildung aufnehmen wollen und die über die Ausbildungs- und Prüfungsbedingungen unter der GAP informiert sein mussten.

6.1 Maßnahmen zur Umstellung der KiE-Berufsausbildung auf GAP-Anforderungen

► Bereitstellung von Informationen

Eine wichtige Voraussetzung für eine gelingende Implementation der GAP bildet die zeitige und sachgerechte Information der an der KiE-Berufsausbildung beteiligten Akteure. Hierfür hat das BIBB im Jahr 2010 in seiner Publikationsreihe „AUSBILDUNG GESTALTEN“ eine spezielle Handreichung für die Ausbildungsberufe „Verkäufer/-in“ und „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ herausgegeben. Sie informiert in umfassender Weise über Struktur und Umsetzung der Berufsausbildung in den beiden Berufen, insbesondere auch über die GAP.⁴² Die Handreichung stellt in systematischer Weise die ab 2009 gültigen Regelungen aus den Ausbildungsordnungen der VO-2004, ErprobungsVO-2007 und ErprobungsVO-2009 zusammen und beschreibt detailliert die inhaltlichen und formalen Strukturen, in denen in Betrieb und Berufsschule die Ausbildung verläuft sowie bei den IHKn die Prüfung (in ihren Teilbereichen) durchgeführt wird. Als Zielgruppen spricht die Handreichung alle an Ausbildung und Prüfung in den beiden Berufen beteiligten Gruppen an, also Betriebe, Berufsschulen, Prüfer/-innen und Auszubildende.

Der DIHK stellte bereits im Herbst 2009 über das Internet eine Umsetzungsempfehlung für die GAP als neue Prüfungsstruktur in der KiE-Berufsausbildung bereit, die auch auf Erfahrungen mit der GAP in den industriellen Metall- und Elektroberufen zurückgreift; sie wurde mindestens zwei Mal fortgeschrieben.⁴³ Rückmeldungen zu offenen Fragen, die bei der GAP-Umsetzung in der KiE-Ausbildung entstanden waren, hat der DIHK mit einer „FAQ-Liste“ aufgegriffen und der Fachöffentlichkeit im Frühjahr 2012 zur Verfügung gestellt; die Liste behandelt offene Fragen anhand von Beispielfällen und versteht sich als Ergänzung zur Umsetzungsempfehlung.⁴⁴ Weiteres Informationsmaterial über die Einführung bzw. Umsetzung der GAP bei der KiE-Ausbildung haben andere Organisationen in die Fachöffentlichkeit eingebracht, etwa der HDE sowie die Internet-Plattformen „prüf-mit.de“ (ver.di) und „prüferportal.org“ (BIBB).

⁴² Bundesinstitut für Berufsbildung (Hrsg.) (2010): Verkäufer/Verkäuferin, Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel, Reihe: Ausbildung gestalten.

⁴³ DIHK (2010): Umsetzungsempfehlung zur gestreckten Abschlussprüfung, vom 22.09.2009, Ms.; weitere Updates unter dem Datum vom 21.04.2010 und von März 2012 (verbreitet als Internet-Ressource).

⁴⁴ DIHK (2012): FAQ-Liste zur gestreckten Abschlussprüfung in dem Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau im Einzelhandel, (verbreitet als Internet-Ressource mit Zeitstempel vom 09.11.2012).

► Maßnahmen zur GAP-Einführung bei den Akteuren

Auf die GAP-Einführung haben die Akteure der KiE-Berufsausbildung mit verschiedenen Anpassungsmaßnahmen reagiert, deren Reichweite in den einzelnen Gruppen jedoch teilweise unterschiedlich ausgefallen ist (Tabelle 6.1). So haben die meisten Akteure ihre Mitarbeiter/-innen gezielt über die neue Prüfungsstruktur und die Bestehensregelungen der GAP informiert: über eine solche Informationsweitergabe haben beinahe alle Berufsschulen und IHKn berichtet; dagegen hat lediglich die Hälfte der befragten Betriebe dies angegeben, wobei größere Betriebe (mit elf oder mehr Standorten) deutlich häufiger ihre Mitarbeiter/-innen gezielt über die neuen GAP-Regelungen informiert haben (61,9%) als kleinere Betriebe (35,9%). Der Austausch mit der IHK stellte dabei eine wichtige Informationsquelle dar, und jede sechste befragte Berufsschule gab an, sich in dieser Sache mit anderen Berufsschulen ausgetauscht zu haben. Spezielle Qualifizierungsmaßnahmen zu GAP-Themen hat nur eine Minderheit der befragten Betriebe und IHKn durchgeführt.

Da Teil 1 der GAP einzelne Ausbildungsinhalte bereits nach dem zweiten AJ abschließend prüft, kommt es in besonderer Weise auf die termingerechte Vermittlung dieser Ausbildungsinhalte an. Bei rund 44% der Betriebe und der Berufsschulen hat dies dazu geführt, dass einzelne Lehreinheiten zeitlich umgestellt wurden. Über die Einführung einer speziellen Prüfungsvorbereitung auf Teil 1 der GAP haben 31,3% der Betriebe und 40,3% der Berufsschulen berichtet. Bei 23,2% der befragten Betriebe und einem Viertel der Berufsschulen (24,9%) hat die GAP-Einführung zu inhaltlichen Veränderungen einzelner Lehreinheiten geführt.

Deutlich weniger Akteure haben mit organisatorischen Maßnahmen auf die Einführung der GAP reagiert. Hier haben die Befragungen ergeben, dass vor allem die Betriebe eine Reorganisation der Ausbildung (18,2%) bzw. die Berufsschulen eine Reorganisation des Unterrichtsbetriebs (13,8%) vorgenommen haben. Bei den Berufsschulen hat dies nur in seltenen Fällen zu einer Änderung der Einteilung der Schüler/-innen auf die Klassen geführt. Änderungen in den Zuständigkeiten oder Aufgabenbereichen der Mitarbeiter/-innen haben als Reaktion auf die GAP-Einführung in nennenswertem Umfang vor allem bei den Betrieben (19,2%) und den IHKn (13,7%) stattgefunden. Nur ein relativ kleiner Teil der IHKn hat im Zuge der GAP-Einführung in der KiE-Ausbildung strukturelle Änderungen auf der Organisationsebene vorgenommen.

Tabelle 6.1

Maßnahmen der Akteure zur Einführung der GAP im Beruf KiE (Mehrfachangaben)

	Betriebe	Berufsschulen	IHKn
Informationsbeschaffung, -weitergabe, Qualifizierung			
Gezielte Information der Mitarbeiter/-innen über die neue Prüfungsstruktur und die Bestehensregelungen.	50,0%	90,5%	88,2%
Gezielter Informationsaustausch mit der IHK.	35,9%	54,5%	-
Gezielter Informationsaustausch mit anderen Berufsschulen.	-	16,3%	-
Spezielle Qualifizierungsmaßnahmen einzelner Mitarbeiter/-innen.	12,6%	14,8%	9,8%
Maßnahmen der Ausbildungsgestaltung			
Zeitliche Umstellung einzelner Lehreinheiten.	43,9%	44,0%	-
Einführung einer speziellen Prüfungsvorbereitung auf Teil 1 der GAP.	31,3%	40,3%	-
Inhaltliche Veränderungen einzelner Lehreinheiten.	23,2%	24,9%	-

(Fortsetzung Tab. 6.1)

	Betriebe	Berufsschulen	IHKn
Organisatorische Maßnahmen			
Reorganisation der Ausbildung/des Unterrichtsbetriebs.	18,2 %	13,8 %	–
Änderungen bei der Einteilung der Schüler/-innen auf die Klassen.	–	6,5 %	–
Änderungen von Zuständigkeiten oder Aufgabenbereichen einzelner Mitarbeiter/-innen.	19,2 %	7,4 %	13,7 %
Strukturelle Änderungen auf Organisationsebene.	–	–	9,8 %
Rekrutierung neuer Mitarbeiter/-innen.	–	–	2,0 %
Andere Maßnahmen			
Andere Maßnahmen.	1,5 %	5,5 %	2,0 %
	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Gesamt	n = 198	n = 325	n = 51

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Über andere Anpassungsmaßnahmen, die im Zusammenhang mit der Einführung der GAP bei der KiE-Berufsausbildung stehen, haben die Befragten aus den drei Akteursgruppen kaum berichtet.

6.2 Aufwand zur praktischen Umsetzung der GAP

► Aufwand für Organisation und Durchführung der GAP

Der Aufwand, der mit der praktischen Umsetzung der GAP einhergeht, scheint sich bei den Akteuren nicht wesentlich erhöht zu haben im Vergleich zur früheren Regelung mit eigenständiger Zwischenprüfung und einteiliger Abschlussprüfung am Ende der Ausbildungszeit. Von den befragten Unternehmen haben die Einzelhandelsbetriebe mit einem Standort zu rund drei Vierteln (77,0%) angegeben, dass dieser Aufwand etwa gleich groß geblieben sei (Tabelle 6.2). Für etwa jeden achten dieser kleinen Betriebe (16,4%) ist nun der Aufwand etwas, jedoch nicht wesentlich größer; lediglich 6,6% dieser Betriebe gaben an, dass für sie nun der Aufwand deutlich größer sei. Die Betriebe mit mehreren Standorten gaben zu etwa einem Drittel an, dass der Aufwand etwas, jedoch nicht wesentlich größer geworden sei; der Anteil dieser Betriebe, für die sich keine Veränderung beim Aufwand zur Umsetzung der GAP ergeben hat, ist dementsprechend etwas kleiner, liegt mit über 60% jedoch immer noch deutlich über der Hälfte der befragten Unternehmen in dieser Größeklasse.

Die Angaben der Berufsschulen zur Frage nach dem aus der GAP-Einführung resultierenden Aufwand gleichen im Großen und Ganzen denen der Unternehmen: auch hier hat eine deutliche Mehrheit (64,1%) der Schulen angegeben, dass ihnen durch die GAP kein höherer Aufwand entstanden sei; über ein Viertel der Schulen (27,1%) berichtete über einen etwas erhöhten Aufwand, der jedoch nicht wesentlich ins Gewicht falle. Über einen deutlich größeren Aufwand berichteten lediglich 8,8% der Berufsschulen.

Tabelle 6.2

Veränderung des Aufwands durch GAP-Einführung bei Betrieben und Berufsschulen

	Der Aufwand wurde mit GAP-Einführung nun ...			Gesamt	
	[geringer oder*] etwa gleich groß	etwas, aber nicht wesentlich größer	deutlich größer		
	Anteil			Anteil	Anzahl
Einzelhandelsbetriebe					
Betriebe mit nur 1 Standort	77,0%	16,4%	6,6%	100,0%	n = 61
Betriebe mit 2–10 Standorten	60,4%	35,4%	4,2%	100,0%	n = 48
Betriebe mit 11+ Standorten	62,7%	31,4%	5,9%	100,0%	n = 51
Alle Betriebe	67,5%	26,9%	5,6%	100,0%	n = 160
Berufsschulen					
Berufsschulen	64,1%	27,1%	8,8%	100,0%	n = 329

* Die Kategorie „Aufwand nun geringer“ wurde angeboten, erhielt jedoch fast keine Zustimmung.

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Im Vergleich zu Betrieben und Berufsschulen berichtete ein etwas größerer Anteil der IHKn, dass sich für sie der Aufwand durch die GAP-Einführung im Zusammenhang der KiE-Ausbildung und -Prüfung deutlich erhöht habe (Tabelle 6.3). Insbesondere betrifft dies die organisatorische Vorbereitung der Prüfung, durch die rund einem Viertel der IHKn (26,4%) nun ein deutlich größerer Aufwand entsteht.

Tabelle 6.3

Veränderung des Aufwands durch GAP-Einführung bei IHKn

	Der Aufwand nach der GAP-Einführung ist ...			Gesamt	
	gleich geblieben*	etwas größer	viel größer		
	Anteil			Anteil	Anzahl
Beratung Auszubildenden mit Regelausbildung.	45,6%	47,4%	7,0%	100,0%	n = 57
Beratung Auszubildenden mit Abweichung von Regelausbildung.	39,3%	46,4%	14,3%	100,0%	n = 56
Beratung von Betrieben.	42,9%	46,4%	10,7%	100,0%	n = 56
Abstimmung mit Prüfern/Prüferinnen.	45,5%	43,6%	10,9%	100,0%	n = 55
Organisation in Vorbereitung der Prüfung.	32,1%	41,5%	26,4%	100,0%	n = 53
Technische Durchführung der Prüfung (Räume usw.).	55,4%	26,8%	17,9%	100,0%	n = 56
Organisation in Nachbereitung der Prüfung.	50,0%	39,3%	10,7%	100,0%	n = 56
Insgesamt als Querschnitt (Mittelwerte der Anteile in den Items)	44,4%	41,6%	14,0%	100,0%	-

* Die Kategorie „Aufwand nun geringer“ wurde angeboten, erhielt jedoch keine Zustimmung.

Quelle: Eigene Erhebungen (IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die Freitextangaben der befragten IHKn benannten vor allem folgende Punkte, die im System der GAP zu Mehraufwand in der Prüfungsvorbereitung und -durchführung führen:

- ▶ Zunahme der Komplexität der von den IHKn zu beachtenden Durchführungsbedingungen (genannt wurden z.B. zweimalige Prüfung der Zulassungsbedingungen, Berücksichtigung der Fächer bei Wiederholern, zweimalige Vorlage der Berichtshefte, zusätzliche Korrektur in Teil 1),
- ▶ Hinzukommen eines weiteren Prüfungsbereichs mit offenen, händisch zu korrigierenden Aufgaben in Teil 1 der GAP (gegenüber den Prüfungsbereichen der früheren Zwischenprüfung, die sämtlich aus programmierten Aufgaben bestanden),
- ▶ Umgang mit Masse und Konzentration der Prüflinge (z. B. durch Verkoppelung von Teil 1 der GAP mit Vk-Abschlussprüfung am selben Prüfungstermin, Raumprobleme),
- ▶ EDV-technische Probleme mit der Anrechnung der Prüfungsleistungen.

In den anderen Organisationsaspekten, die mit der Einführung der GAP im Ausbildungsberuf KiE in Verbindung stehen können, hat eine relativ große Gruppe der befragten IHKn (zwischen 39% und 47%) angegeben, dass der Aufwand nun „etwas größer“ sei als unter den vorherigen Bedingungen. Allerdings berichtete eine ungefähr gleich große Gruppe von IHKn, dass sich der Aufwand im Zusammenhang mit der GAP nicht wesentlich verändert habe.

Die Prüfer/-innen schätzen den Aufwand, der sich für ihre Prüfungstätigkeit unter den Bedingungen der GAP ergibt, mit fast vier Fünfteln ganz überwiegend als „angemessen“ ein (Tabelle 6.4). Lediglich etwa jede/r sechste Prüfer/in stuft diesen Aufwand als „etwas zu groß“ ein, nur ein sehr kleiner Anteil (<5%) empfindet diesen Aufwand als „deutlich zu groß“. Wie zu erwarten war, zeigte sich kein wesentlicher Unterschied in den Einschätzungen der drei im Prüfungsausschuss vertretenen Gruppen.

Tabelle 6.4

Einschätzung der Prüfer/-innen bezüglich ihres Aufwands unter GAP-Bedingungen

	Der mir persönlich entstehende Aufwand* bei der GAP-Prüfungstätigkeit ist ...			Gesamt	
	angemessen	etwas zu groß	deutlich zu groß	Anteil	Anzahl
	Anteil				
Arbeitgeber-Vertreter	80,9%	15,1%	4,0%	100,0%	n = 238
Arbeitnehmer-Vertreter	77,9%	16,7%	5,4%	100,0%	n = 159
Berufsschul-Vertreter	78,7%	17,2%	4,1%	100,0%	n = 219
Insgesamt als Querschnitt (Mittelwerte der Anteile aus 4 Items)	79,3%	16,2%	4,4%	100,0%	n = 616

* Mittelwert aus Angaben über den Aufwand zu vier verschiedenen Aspekten der Prüfungstätigkeit (vgl. unten).

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Dieses Ergebnis wiederholt sich analog, betrachtet man die (oben zusammengefassten) Aspekte der Prüfungstätigkeit im einzelnen (Tabelle 6.5). Eine geringe Abweichung vom allgemeinen Trend ist allenfalls beim Aufwand für die Korrektur der schriftlichen Prüfungsaufgaben festzustellen. Wenn hierzu knapp 8% der befragten Prüfer/-innen den Aufwand für „deutlich zu groß“ einstufen, so ist dies wahrscheinlich auf den mit der ErprobungsVO-2009 eingeführten zusätzli-

chen KiE-Prüfungsbereich zurückzuführen, der durch die „ungebundenen Fragen“ zusätzlichen Korrekturaufwand für einen Teil der Prüfer/-innen mit sich brachte.

Tabelle 6.5

Beurteilung des persönlichen Aufwands zur Durchführung der GAP durch Prüfer/-innen bei verschiedenen Aspekten des Prüfungsgeschehens

	Mein persönlicher Aufwand als Prüfer/-in ist ...			Gesamt	
	angemessen/ in Ordnung	etwas zu groß	deutlich zu groß	Anteil	Anzahl
Mehrfachnennungen	Anteil			Anteil	Anzahl
Bei Einarbeitung in Struktur und Umsetzung der GAP (Verordnungstext, Schulung, Bewertung).	78,3 %	17,6 %	4,1 %	100,0 %	n = 710
Bei Korrektur der schriftlichen Aufgaben.	74,6 %	17,7 %	7,7 %	100,0 %	n = 623
Bei Organisation der Durchführung der mündlichen Prüfung (Abstimmung, Freistellung usw.).	83,3 %	14,4 %	2,3 %	100,0 %	n = 731
Bei Vor- und Nachbereitung des konkreten fallbezogenen Fachgesprächs (Aufgabenerstellung, Bewertung).	81,2 %	14,9 %	3,9 %	100,0 %	n = 724

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Bearbeitungszeiten der schriftlichen Prüfungsbereiche

Im Vorfeld der empirischen Erhebungen äußerte der IHKn Kritik am zeitlichen Umfang einzelner schriftlicher Prüfungsteile. Konkret betrifft dies den Prüfungsbereich „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ (GprE), dessen Aufgaben unter den Bedingungen der GAP in 105 Minuten zu lösen sind. In der VO-2004 entsprach dies dem Prüfungsbereich „Einzelhandelsprozesse“, für die Aufgabenbearbeitung waren hier 90 Minuten vorgesehen. Bei einzelnen IHKn scheint es durch die verlängerte Bearbeitungszeit zu organisatorischen Problemen bei der Koordinierung der Prüfung mit anderen Ausbildungsberufen zu kommen, die in denselben Räumen – jedoch nur für 90 Minuten – geprüft werden.

► Prüfungsgebühren

Als ein – sicherlich weicher – Indikator, ob und inwieweit sich für die IHKn der Aufwand mit der Einführung der GAP bei der KiE-Ausbildung und -Prüfung geändert hat, lässt sich die Entwicklung der IHK-Prüfungsgebühren heranziehen. Etwas mehr als ein Drittel (35,9 %) der befragten IHKn hat darüber berichtet, dass ihre Kammer im Zusammenhang der GAP-Einführung die Prüfungsgebühren erhöht habe (Tabelle 6.6), wobei in der GAP nicht der alleinige Grund für die Kostensteigerung liegen muss. Denn 9,4 % der IHKn haben im fraglichen Zeitraum die Prüfungsgebühren erhöht, ohne dass dies im Zusammenhang mit der GAP-Einführung geschehen sei. Etwas mehr als die Hälfte der befragten IHKn (53,1 %) hat die Prüfungsgebühren in unveränderter Höhe beibehalten.

Tabelle 6.6

Angaben der IHKn zur Anpassung der Prüfungsgebühren im Kontext der GAP-Einführung

IHK-Prüfungsgebühren	Anteil
Sie wurden angehoben, aber nicht deswegen.	9,4 %
Sie wurden angehoben, auch deswegen.	35,9 %

(Fortsetzung Tab. 6.6)

IHK-Prüfungsgebühren	Anteil
Sie wurden nicht verändert.	53,1%
Sie wurden gesenkt, auch deswegen.	0,0%
Sie wurden gesenkt, aber nicht deswegen.	1,6%
Gesamt	100,0%
	n = 64

Quelle: Eigene Erhebungen (IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

6.3 Verankerung der GAP als neue Prüfungsform im Verständnis der Akteure

Wenn auch nach Aussage der in den Teilerhebungen befragten Akteure die zur Einführung der GAP notwendigen Informationen bezüglich Ausbildung und Prüfung rechtzeitig aufgenommen und die erforderlichen Organisationsumstellungen in angemessener Zeit durchgeführt werden konnten, so ergaben sich auch Hinweise, dass der Charakter der GAP als Gesamtprüfung, die lediglich an zwei auseinanderfallenden Zeitpunkten stattfindet, noch nicht durchgängig verstanden wurde. Dies scheint weniger die IHKn (und die Prüfer/-innen) zu betreffen, da diese Akteursgruppe als Instanz, die die Abschlussprüfung durchführt, die Strukturbedingungen der GAP genau kennen muss. Jedoch scheint dies sowohl einen Teil der Auszubildenden als auch der Ausbildungsbetriebe zu betreffen, möglicherweise auch manche der Berufsschulen, wie folgendes Zitat aus einem Interview mit einer IHK (GP: Gesprächspartner/-in, I: Interviewer/-in) illustriert:

GP: » (...) Und die meisten Kaufleute im Einzelhandel, die nach der gestreckten Prüfung die Prüfung ablegen, sind sich überhaupt nicht bewusst, dass die erzielten Ergebnisse vom Teil 1 in die Gesamtnote einfließen. (...) Ja. Die Problematik haben wir zu jeder Prüfung.«

I: »Die denken, das ist eine Zwischenprüfung?«

GP: »Ja, die reden auch wirklich von einer Zwischenprüfung. Und das irritiert uns dann, wenn wir dann hören: „Ich habe Zwischenprüfung gemacht dann und dann, im Mai,“ dann klingeln bei uns schon die Alarmglocken und wir sagen: „Nein, das ist keine Zwischenprüfung, das ist tatsächlich eine Abschlussprüfung – Teil 1.“ Das sehen die eigentlich auch anhand ihrer Einladung, so ist es ausdeklariert. Aber dieses Bewusstsein, dieses Verständnis dafür ist überhaupt nicht da.«

I: »(...) Werden die darüber nicht grundsätzlich aufgeklärt von den Arbeitgebern?«

GP: »Die Arbeitgeber selber an sich haben genauso Probleme. Also, die reden auch immer noch von der Zwischenprüfung, und dann fangen wir immer wieder von vorne an zu erklären: „Das ist die Abschlussprüfung Teil 1, die Ergebnisse von da, die fließen in die Gesamtnote mit ein.“ – „Mhm, ist ja nicht so toll. Kann er nochmal wiederholen?“ – „Nein, kann er nicht. Nicht, wenn er die Gesamtprüfung besteht.“«

I: » Und gilt das jetzt auch noch für die Berufsschulen?«

GP: »Ja.« (IHK-Vertreter/-in)

Die Behauptung, dass auch die Berufsschule nicht immer über die GAP informiert sein muss, hat sich im Zuge der schriftlichen Befragung der Berufsschulen – allerdings an einem Einzelfall – bestätigt: Bei ConLogos ging das Schreiben der Schulleitung einer staatlichen kaufmännischen Berufsschule ein, bei der offensichtlich der Terminus „Gestreckte Abschlussprüfung“ im Zusammenhang mit der Beschulung von KiE-Auszubildenden nicht anschlussfähig war und die deshalb das Anliegen der Befragung nicht nachvollziehen konnte (Übersicht 6.1).

Übersicht 6.1

Ausschnitt aus Antwortschreiben einer Schulleitung zur Befragung der Berufsschulen

Evaluierung der Erprobungsverordnung
hier: Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“

Sehr geehrte Damen und Herren,

bezüglich Ihrer Anfrage zur Evaluierung der Erprobungsverordnung o. g. Ausbildungsberuf betreffend geben wir F e h l m e l d u n g.

Wir halten keinen Azubi in dem genannten Bildungsgang „Gestreckte Ausbildung“ vor.

Mit freundlichen Grüßen

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Berufsschulen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Für die KiE-Auszubildenden, die ihre Berufsausbildung in den ersten beiden Jahren seit Inkrafttreten der ErprobungsVO-2009 begonnen hatten, musste in besonderer Weise sichergestellt sein, dass sie über die GAP-Bedingungen informiert sind; denn es war durchaus möglich und in vielen Fällen wahrscheinlich, dass in ihren Betrieben parallel noch Auszubildende nach den Regelungen der ErprobungsVO-2007 (mit Zwischenprüfung und einteiliger Abschlussprüfung) ausgebildet wurden. Hier war es daher wichtig, bei den Auszubildenden klare Vorstellungen über die mit der GAP einhergehenden neuen und spezifischen Anforderungen an Ausbildung und Prüfung zu schaffen.

Die Interviews mit den IHKn haben gezeigt, dass bei den Auszubildenden das Verständnis über Struktur und Gewicht der Prüfungsteile nicht ohne Weiteres vorausgesetzt werden kann. Auch die Aussage eines Ausbildungsbetriebs (zugleich Mitglied eines PA) stärkt diese Annahme:

I: »Sie sagten, die Auszubildenden merken das gar nicht. Ist es denen bewusst, dass der erste Teil schon „scharf“ ist, also dass die Noten zählen?«

GP: »Nein, also jedenfalls nicht denen, mit denen ich also jetzt die letzte Zeit zu tun hatte. Die haben das nicht so richtig realisiert, dass diese Prüfung schon praktisch ihre Endprüfung ist. Ja, also, ich weiß nicht, ob man das ihnen nicht richtig genug gesagt hat oder ob wir das nicht genug vermittelt haben, aber, also, manche waren erschrocken, dass da schon Schluss ist an der Stelle. (lacht) Den guten [Auszubildenden] macht das ja nichts. Ob ich die Zwei mir vorher hole oder später, das ist ja egal, aber bei den schlechten – oder nicht so starken.« (Vertreter/-in Ausbildungsbetrieb)

Aus den (wenigen) Leitfadeninterviews mit KiE-Fachkräften bzw. -Prüflingen ging hervor, dass diese Personen über die neuen Strukturen der KiE-Ausbildung, und hier speziell über die Besonderheiten der GAP, bereits zu Beginn ihrer Ausbildung informiert wurden. Diese Informationsaufgabe scheinen insbesondere die Berufsschulen wahrzunehmen.

7 Einschätzungen aus der Praxis zur Ausgestaltung der Gestreckten Prüfung

7.1 Streckung der Abschlussprüfung unter Wegfall der Zwischenprüfung

Das Konzept der GAP, die Abschlussprüfung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ in zwei auseinanderfallenden Teilen durchzuführen und hierfür auf die sonst übliche Zwischenprüfung zu verzichten, stößt unter den befragten Akteursgruppen fast durchgängig auf Zustimmung. Auch die Prüfungstermine der beiden GAP-Teile am Ende des zweiten AJ und am Ende des dritten AJ werden nicht infrage gestellt. Dies war zum einen bei der Befragung der Ausbildungsbetriebe festzustellen, zum anderen attestierten auch die befragten IHKn den Betrieben eine hohe Akzeptanz gegenüber der GAP in der KiE-Ausbildung:

»Also, als die Betriebe mal verstanden haben, um was es ging und was das für Auswirkungen hat, waren sie alle positiv eingestellt, muss man so sagen.« (IHK)

Viele der befragten Akteure betrachten dabei Teil 1 der GAP gegenüber der früheren Zwischenprüfung als Verbesserung, weil die in Teil 1 erbrachten Prüfungsleistungen nun in die Gesamtnote der Abschlussprüfung eingehen; dabei scheint jedoch für die Befragten weniger das Konzept einer zeitlichen Streckung der Abschlussprüfung im Mittelpunkt zu stehen, sondern sie sehen Teil 1 der GAP mehr in der berufspädagogischen Funktion als „reale“ und mit Konsequenzen für die Gesamtnote ausgestattete Zwischenprüfung, was die individuellen Lernanstrengungen der Auszubildenden stimuliere. Dies erhöhe aber nicht nur die Ernsthaftigkeit, mit der Auszubildende an diesen Teil der Prüfung herangehen, sondern liefere auch den Betrieben und der Berufsschule ein genaueres Abbild des aktuellen Leistungsstands der Auszubildenden.

»Ja, also Sie haben es früher auch öfter gehabt, dass Auszubildende, die in der Berufsschule gute Noten hatten, nach dem zweiten Lehrjahr so eine Zwischenprüfung mal verzieht haben mit dem Hinweis: ‚Es geht ja um nichts.‘ Insofern hat es ihnen nichts gebracht. Heute sehen Sie/sie zumindest, dass teilweise diese Noten übereinstimmen. (...)« (Ausbildungsbetrieb)

»Naja, ich denke, dass die [Auszubildenden] schon mit einem anderen Bewusstsein darrangehen. Während früher eben diese Zwischenprüfung halt „Naja, das war so eine Veranstaltung, dann fahren wir mal nach [Kreisstadt]“, Ja? Das wurde nicht so ernst genommen. Und jetzt sind sie sich schon bewusst, dass das ein wesentlicher Beitrag zur Abschlussprüfung ist. (...)« (Berufsschule)

»(...) Aber es gibt schon welche, die hauen da halt ruckzuck mal was hin – das ging ja nur 90 Minuten oder zwei Stunden – dann haben die ruckzuck was hingeschmiert, waren nach einer halben Stunde wieder draußen. Also, man merkt das schon, dass die jetzt das doch ein bisschen ernster nehmen, diesen Teil 1. (...) Man musste halt da sein, sonst wurde man nicht zur Abschlussprüfung zugelassen, alles andere/ob da jetzt eine Fünf rauskommt oder eine Zwei rauskommt, interessierte ja keinen. Wenn dann auch vielleicht der Ausbildungsbetrieb nicht so dahintersteht. Gibt natürlich auch Ausbildungsbetriebe; da wird schon geguckt, wie das Zwischenprüfungsergebnis ist, ja?« (IHK)

Für die Gruppe der Auszubildenden steht bei der Streckung der Abschlussprüfung vor allem der Aspekt der Entzerrung der Termine mit den dafür jeweils erforderlichen Vorbereitungen im Mit-

telpunkt, und auch der damit verbundene für die Abschlussnote relevante Charakter von Teil 1 der GAP wird begrüßt:

»Nee, also, ich muss ganz ehrlich sagen; ich bin mit dieser Vorgehensweise und der Art der Prüfung eigentlich sehr zufrieden gewesen, weil gerade dadurch, dass ... der erste Teil auch reinzählt; das ist echt gut, sage ich mal. ... hätte ich jetzt nur eine Zwischenprüfung gemacht, die nicht gewertet wird –, dann wäre ich zu der Zwischenprüfung wie normal in die Schule gegangen. Aber dadurch, dass die gewertet wird, habe ich mich halt schon mal ein Jahr bevor die wesentliche Prüfung startet ... wirklich vielleicht auch schon mal vorbereitet, gelernt, irgendwie angefangen, mir Sachen, die ich noch nicht so ganz verstanden habe, mal auf die Reihe zu kriegen. Und dadurch hatte ich das Problem dann auch bei der Abschlussprüfung nicht mehr. Dadurch, dass ich mir schon für den ersten Teil einiges angeeignet hatte. Ja.« (KiE-Fachkraft)

»Nee, das wusste ich aber ..., dass die [Teil 1-Prüfung] mit reinzählt. Ich finde es auch persönlich gut, weil ich sage mal, man kann halt sich das immer dann Schritt für Schritt/Man hat ja die eineinhalb Jahre gemacht, und davon hat man ja dann was gelernt. Und wenn man das erst danach irgendwann wiederholt, weil es erst dann mit reinzählt, finde ich, man sollte ja alles mit reinzählen. Wenn man alles zum Schluss, dann vom ersten Lehrjahr das wieder so schnell aufzubauen, [das] ist schon schwierig, sage ich mal so. Deshalb finde ich das eigentlich gut, wie sie es gelöst haben.« (KiE-Fachkraft)

Insgesamt steht die überwiegende Mehrheit der Befragten aus den verschiedenen Akteursgruppen – sowohl in den quantitativen als auch qualitativen Teilen der Erhebungen – dem Strukturkonzept der GAP in der KiE-Berufsausbildung positiv gegenüber. Dies betrifft auch die Verknüpfung mit der Verkäufer-Ausbildung, auf die weiter unten (Kapitel 15.1) im Detail eingegangen wird.

7.2 Abdeckung des KiE-Berufsbilds durch die fünf Prüfungsbereiche

Die ganz überwiegende Mehrheit der Befragten in allen relevanten Akteursgruppen sind der Meinung, dass die Inhalte der fünf KiE-Prüfungsbereiche, wie sie durch die GAP-Regelung definiert werden, das Berufsbild „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ gut oder sehr gut abdecken (Tabelle 7.1): Dabei gaben zwischen einem Viertel und einem Drittel der Befragten an, dass die fünf Prüfungsbereiche das KiE-Berufsbild „sehr gut“ abdeckten, zwischen rund 62% und 70% schätzten die sinnvolle Abdeckung als „gut“ ein.

Die Summe der Anteile unter den Befragten, die das Berufsbild nur „weniger gut“ oder „gar nicht gut“ abgedeckt sahen, beläuft sich dagegen auf lediglich einstellige Werte: Bei den Betrieben sogar nur auf 0,9%, bei den Berufsschulen auf 4,9%; über 5% der Befragten mit skeptischer Tendenz in dieser Frage finden sich bei den Prüfer/-innen mit 6,2% und den IHKn mit 6,4%, was jedoch letztlich immer noch als vernachlässigbar gelten kann.

Insgesamt kann damit festgestellt werden, dass die für die Berufsausbildung im EH relevanten Akteure – über Betriebe, Berufsschulen, Prüfer/-innen bis zu den IHKn – den fünf Prüfungsbereichen der GAP im Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ fast durchgängig attestieren, dass damit das zu regelnde Berufsbild und seine Qualifikationsanforderungen sinnvoll abgedeckt werde.

Tabelle 7.1

Abdeckung des KiE-Berufsbilds durch die Inhalte der 5 Prüfungsbereiche der GAP

	Die Inhalte der 5 Prüfungsbereiche decken das Berufsbild „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ sinnvoll ab ...				Gesamt	
	sehr gut	eher gut	weniger gut	gar nicht gut	Anteil	Anzahl
	Anteil					
Einzelhandelsbetriebe						
Betriebe mit nur 1 Standort	25,6%	73,3%	1,2%	0,0%	100,0%	n = 86
Betriebe mit 2–10 Standorten	38,1%	60,3%	1,6%	0,0%	100,0%	n = 63
Betriebe mit 11+ Standorten	39,4%	60,6%	0,0%	0,0%	100,0%	n = 66
Gesamt	33,5%	65,6%	0,9%	0,0%	100,0%	n = 215
Berufsschulen						
Berufsschulen	25,0%	70,1%	4,9%	0,0%	100,0%	n = 324
Prüfer/-innen						
Arbeitgeber-Vertreter	24,6%	69,3%	5,0%	1,1%	100,0%	n = 280
Arbeitnehmer-Vertreter	30,8%	62,2%	7,0%	0,0%	100,0%	n = 172
Berufsschul-Vertreter	20,9%	73,5%	5,7%	0,0%	100,0%	n = 211
Gesamt	25,0%	68,8%	5,7%	0,5%	100,0%	n = 663
Zuständige Stellen						
Industrie- u. Handelskammern	31,7%	61,9%	4,8%	1,6%	100,0%	n = 63

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen, IHK-Befragung).

ConLogos Dr. Vock (2014)

7.3 Aufteilung der fünf Prüfungsbereiche

► Verteilung der Prüfungsbereiche innerhalb der GAP

Die in der ErprobungsVO-2009 vorgesehene Zuordnung der fünf Prüfungsbereiche auf die beiden Teile der GAP halten die befragten Akteursgruppen der KiE-Berufsausbildung ganz überwiegend für sinnvoll (Tabelle 7.2). Die Zustimmungsqute zur vorgelegten Aussage „Die Aufteilung halte ich für weitgehend sinnvoll“ liegt bei allen Gruppen bei fast 90% oder sogar darüber.

Die qualitativen Begründungen der (relativ wenigen) Befragten, die diese Aufteilung dagegen für nicht sinnvoll halten, bezogen sich meist nicht speziell auf die Struktur der Aufteilung, sondern auf gänzlich andere Aspekte oder blieben in ihren Äußerungen eher allgemein und vage. So kritisierten einige die Gewichtung der einzelnen Prüfungsbereiche für die Gesamtnote (vgl. hierzu weiter unten Kapitel 7.5), zum Teil auch die Bestehensregelungen. Andere vereinzelte Anmerkungen (in diesen Fällen aus den Betrieben) bemängelten eine zu geringe Berücksichtigung der Warenkunde (»es fehlt die Warenkunde«, »zu wenig fachspezifisch«).

Weitere (insgesamt wenige) Äußerungen zu diesem Thema enthalten eine weitgehend allgemein gehaltende und nicht näher begründete Ablehnung der GAP:

»Wieder auf eine gesamte Prüfung legen.«,

»Alle fünf Prüfungsbereiche am Ende des dritten Ausbildungsjahres prüfen.«,

»GAP macht aus unserer Sicht wenig Sinn, alte Regelung war mind. genauso gut!«,

»Sie ist zu unübersichtlich und zu kompliziert!«.

Tabelle 7.2

Beurteilung der Aufteilung der fünf Prüfungsbereiche auf die beiden Teile der GAP nach Akteursgruppen

	Die Aufteilung halte ich für ...		Gesamt	
	weitgehend sinnvoll	nicht sinnvoll		
	Anteil		Anteil	Anzahl
Einzelhandelsbetriebe				
Betriebe mit nur 1 Standort	94,4%	5,6%	100,0%	n = 89
Betriebe mit 2–10 Standorten	87,9%	12,1%	100,0%	n = 66
Betriebe mit 11+ Standorten	100,0%	0,0%	100,0%	n = 67
Gesamt	94,1%	5,9%	100,0%	n = 222
Berufsschulen				
Gesamt	89,1%	10,9%	100,0%	n = 321
Prüfer/-innen				
Arbeitgeber-Vertreter	92,9%	7,1%	100,0%	n = 294
Arbeitnehmer-Vertreter	95,0%	5,0%	100,0%	n = 202
Berufsschul-Vertreter	88,3%	11,7%	100,0%	n = 230
Gesamt	92,0%	8,0%	100,0%	n = 726

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die Berufsschulen und die Prüfer/-innen gaben einige konkrete Hinweise, die strukturelle Probleme bei der Aufteilung der KiE-Prüfungsbereiche signalisieren (Tabelle 7.3). Am häufigsten wurde genannt (zusammen 20 Mal), dass „Wirtschafts- und Sozialkunde“ (WiSo) bei KiE-Auszubildenden in Teil 2 der GAP abschließend geprüft werden sollte. Dies wird vor allem damit begründet, dass relevante Inhalte des WiSo-Prüfungsstoffs noch in Klasse 12 enthalten sein könnten. Die Einzelfälle mit gleichlautender Forderung zu den Prüfungsbereichen „Verkauf und Marketing“ (VM) sowie „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ (WwRw) sind dagegen als quantitativ vernachlässigbar einzustufen (jeweils nur 2 Mal geäußert).

Tabelle 7.3

Kritik an Aufteilung der fünf GAP-Prüfungsbereiche von Berufsschulen und Prüfer/-innen

In Kategorien zusammengefasste Freitexte, wenn Befragte die Aufteilung der 5 Prüfungsbereiche für „nicht sinnvoll“ halten. (Mehrfachnennungen)	Berufsschulen		Prüfer/-innen	
	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
Filter: „Aufteilung der 5 Prüfungsbereiche nicht sinnvoll.“				
<i>Frühere Regelung war besser oder gleichwertig.</i>	2	5,7%	10	20,0%
<i>Zwischenprüfung wird vermisst.</i>	0	0,0%	4	8,0%
<i>Regelung wird in Zusammenhang mit Verkäufer-Prüfung gesetzt.</i>	0	0,0%	10	20,0%
<i>Kritik an Gewichtung und Ausgleichsregelung.</i>	0	0,0%	12	24,0%
Struktur kollidiert mit Rahmenlehrplan.	13	37,1%	3	6,0%
WiSo sollte in Teil-2 geprüft werden.	10	28,6%	10	20,0%
WwRw sollte in Teil 2 geprüft werden.	1	2,9%	1	2,0%

(Fortsetzung Tab. 7.3)

In Kategorien zusammengefasste Freitexte, wenn Befragte die Aufteilung der 5 Prüfungsbereiche für „nicht sinnvoll“ halten. (Mehrfachnennungen)	Berufsschulen		Prüfer/-innen	
	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
VM sollte in Teil 2 geprüft werden.	2	5,7 %	0	0,0 %
Didaktische und pädagogische Gründe.	0	0,0 %	2	4,0 %
Sonstige Angaben.	10	28,6 %	4	8,0 %
Gesamt	35	100,0 %	50	100,0 %

Kursiv: Antworten betreffen im Kern nicht den im Fragebogen angesprochenen Zusammenhang.

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Unter den Kritikern der Aufteilung der Prüfungsbereiche findet sich eine andere, relativ große Gruppe, die darin eine Kollision mit dem RLP erkennt (zusammen 16 Mal geäußert):

- ▶ Prüfungsinhalte aus den ersten beiden AJ würden in Teil 2 der GAP erneut abgeprüft.
- ▶ Es sollten manche Inhalte aus den ersten beiden AJ erst in Teil 2 aufgegriffen werden.
- ▶ Manche Lerninhalte sollten grundsätzlich curricular neu verortet (verschoben) werden.

7.4 Gewichtungsregelungen

Mit Einführung der GAP in die KiE-Berufsausbildung wurde auch die Gewichtungsregelung, wie sie die VO-2004 vorgesehen hatte, durch einen neuen Zuschnitt abgelöst. Dies musste zwangsläufig geschehen, da sich die Zahl der Prüfungsbereiche von vier auf fünf erhöht hatte und sich auch ihre inhaltliche Abgrenzung tendenziell verschoben hatte. Der wesentliche Unterschied in der neuen Regelung der GAP bestand darin, dass das relative Gewicht der mündlichen Prüfung im Bereich „Fallbezogenes Fachgespräch“ von vorher 50 % auf nun 40 % reduziert wurde (vgl. oben Übersicht 3.6).

Die Leistungen, die die Prüflinge in den einzelnen Prüfungsbereichen erbringen, werden nach der GAP-Regelung folgendermaßen gewichtet:

Teil 1 der GAP

- ▶ Verkauf und Marketing mit 15 %,
- ▶ Warenwirtschaft und Rechnungswesen mit 10 %,
- ▶ Wirtschafts- und Sozialkunde mit 10 %,

Teil 2 der GAP

- ▶ Geschäftsprozesse im Einzelhandel mit 25 %,
- ▶ Fallbezogenes Fachgespräch mit 40 %.

Nachstehend werden verschiedene Aspekte der Gewichtungsregelungen auf Grundlage der Evaluierungsergebnisse diskutiert.

7.4.1 Informationslage der Auszubildenden über Gewichtungsregelung

Bei den KiE-Auszubildenden erschien es nicht angemessen, nach der Sinnhaftigkeit der Gewichtungsregelung zu fragen. Dafür wurde jedoch erhoben, inwieweit die Prüflinge über das relative Gewicht der einzelnen Prüfungsbereiche informiert sind. Die entsprechende Abfrage bei den

Prüflingen zeigte, dass zu diesem Zeitpunkt die überwiegende Mehrheit der Auszubildenden über die Gewichtung der Prüfungsbereiche eher gut informiert ist (Tabelle 7.4): Von den Prüflingen in Teil 1 der GAP gaben rund 80% der Befragten an, über die Gewichtung der Prüfungsbereiche informiert zu sein. Jedoch war sich etwa jeder sechste Prüfling darüber nicht ganz sicher, eine Minderheit von 3,7% fühlte sich über die Gewichtung der Prüfungsbereiche gar nicht informiert. Insgesamt hatte also etwa ein Fünftel der KiE-Prüflinge in Teil 1 der GAP keine klare Vorstellung über die Gewichtung der fünf Prüfungsbereiche.

Tabelle 7.4

Informationslage der KiE-Auszubildenden über GAP-Gewichtungsregelungen

	Ich bin informiert, welches Gewicht die Prüfungsbereiche aus Teil 1 und Teil 2 für das Gesamtergebnis haben:				Gesamt	
	stimme voll zu	stimme eher zu	stimme weniger zu	stimme gar nicht zu		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Prüflinge KiE Teil 1	43,0%	36,9%	16,4%	3,7%	100,0%	n = 3.278
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	51,3%	34,6%	12,0%	2,1%	100,0%	n = 2.584
Prüflinge KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung	40,2%	40,9%	15,7%	3,1%	100,0%	n = 1.203

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die Prüflinge in Teil 2 der GAP, die ihre KiE-Ausbildung grundständig begonnen hatten, sahen sich dagegen zu rund 86% gut über das Gewicht der Prüfungsbereiche informiert, also etwas zahlreicher als die Prüflinge in Teil 1. Dagegen entspricht die Informationslage der Prüflinge in Teil 2 der GAP, die zuvor eine Ausbildung als Verkäufer/-in abgeschlossen hatten, ungefähr den Werten, die bei den Prüflingen in Teil 1 der GAP festgestellt wurden, waren also in der Breite nicht so gut informiert wie die grundständig als KiE ausgebildeten Prüflinge.

7.4.2 GAP-Gewichtungsregelungen im Urteil der Berufsbildungspraxis

Die Gewichtung der fünf Prüfungsbereiche hielt die deutliche Mehrheit der befragten Akteursgruppen der KiE-Berufsausbildung für „weitgehend sinnvoll“ (Tabelle 7.5). Von den befragten Betrieben hielten mehr als vier Fünftel die Gewichtung für sinnvoll, wobei sich kaum Unterschiede entlang der Filialstruktur zeigten. Der relativ niedrigste Wert für diese Einschätzungsfrage war bei den Berufsschulen festzustellen; mit 63,0% kamen aus dieser Gruppe dennoch beinahe zwei Drittel positive Rückmeldungen. Die Gruppe der Prüfer/-innen zeigte sich insgesamt zu 69,8% mit der Gewichtung einverstanden, wobei hier die Prüfer/-innen aus den Berufsschulen deutlich seltener (60,3%) die Gewichtung für sinnvoll halten, als dies bei den Arbeitnehmervertretern (70,4%) und Arbeitgebervertretern (76,6%) der Fall ist.

Tabelle 7.5

Beurteilung der Gewichtung der fünf Prüfungsbereiche der GAP durch die Akteursgruppen

	Die Gewichtung halte ich für ...		Gesamt	
	weitgehend sinnvoll	nicht sinnvoll	Anteil	Anzahl
	Anteil			
Einzelhandelsbetriebe				
Betriebe mit nur 1 Standort	81,4 %	18,6 %	100,0 %	n = 86
Betriebe mit 2–10 Standorten	81,3 %	18,8 %	100,0 %	n = 64
Betriebe mit 11+ Standorten	83,8 %	16,2 %	100,0 %	n = 68
Gesamt	82,1 %	17,9 %	100,0 %	n = 218
Berufsschulen				
Gesamt	63,0 %	37,0 %	100,0 %	n = 324
Prüfer/-innen				
Arbeitgeber-Vertreter	76,6 %	23,4 %	100,0 %	n = 295
Arbeitnehmer-Vertreter	70,4 %	29,6 %	100,0 %	n = 206
Berufsschul-Vertreter	60,3 %	39,7 %	100,0 %	n = 224
Gesamt	69,8 %	30,2 %	100,0 %	n = 725

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Veränderungsvorschläge für Gewichtungsregelung

Die Befragten aus den drei Akteursgruppen wurden nach ihren Veränderungsvorschlägen für die Gewichtung der fünf Prüfungsbereiche gefragt, wenn sie die aktuelle Gewichtungsregelung der GAP in der ErprobungsVO-2009 für „nicht sinnvoll“ hielten. Obwohl deutliche Mehrheiten der Befragten aus den relevanten Akteursgruppen des Einzelhandels die aktuelle Gewichtungsregelung für sinnvoll hielten, werden die entsprechenden Vorschläge für alternative Gewichtungen hier genauer betrachtet, da sie von durchaus qualifizierten Minderheiten mit Anteilen zwischen 18 % und 37 % innerhalb ihrer jeweiligen Gruppen geäußert wurden.

Die folgende statistische Auswertung betont diesen „Minderheitenstatus“, indem sie sich nur auf diese Teilgruppe an Antwortenden bezieht und die Mehrheitsmeinung der Befragten, die die aktuelle Gewichtungsregelung für sinnvoll hielten, ausklammert. Insofern können die folgenden Darstellungen nicht als Urteil der Akteursgruppe insgesamt gedeutet werden, sondern nur als eine weitere Ausdifferenzierung der Teilgruppe mit Veränderungsvorschlägen.

Den Befragten wurde im Fragebogen die mögliche Bandbreite der Gewichtung für die beiden Teile einer Gestreckten Prüfung explizit mitgeteilt, die der BIBB-Hauptausschusses⁴⁵ hierfür vorsieht. Dies was als deutliche Aufforderung zu interpretieren, ihren Vorschlag zur alternativen Aufteilung der Prüfungsgewichte in diesen Rahmen einzupassen. Von den Befragten haben sich größere Teilgruppen mit ihren Vorschlägen zu einer veränderten Gewichtung nicht an dieser Vorgabe orientiert, sondern davon abweichende Verteilungen vorgenommen (Tabelle 7.6).

⁴⁵ Die Vorgabe in Abschnitt C „§...Gewichtungs- und Bestehensregelung“ lautet »Teil 1 der Abschlussprüfung wird mit ... [20 bis 40] %, Teil 2 der Abschlussprüfung mit ... [60 bis 80 %] gewichtet.« Vgl. Hauptausschuss des Bundesinstituts für Berufsbildung (Hrsg.) (2013): Empfehlung zur Struktur und Gestaltung von Ausbildungsordnungen – Prüfungsanforderungen – vom 12.12.2013, in: BAnz vom 13.01.2014, S. 14.

Tabelle 7.6

Veränderungsvorschläge zur Gewichtung der GAP-Prüfungsbereiche: Berücksichtigung der Rahmenvorgabe des BIBB-Hauptausschusses in den Antworten der Befragten

BIBB-Vorgabe für Gewichtung		Betriebe*		Berufsschulen*		Prüfer/-innen*	
Teil 1: Summe 20–40 %	Teil 2: Summe 60–80 %						
Vorschläge der Befragten jeweils		Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil
kleiner	größer	0	0,0 %	0	0,0 %	0	0,0 %
innerhalb	innerhalb	20	54,1 %	68	64,2 %	130	68,4 %
größer	kleiner	17	45,9 %	38	35,8 %	60	31,6 %
Gesamt		37	100,0 %	106	100,0 %	190	100,0 %

* Nur Befragte, die sinnvoll interpretierbare Angaben zur einer Gesamtverteilung der Gewichte gemacht haben.

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Betrachtet man die Veränderungsvorschläge zur Gewichtung näher, so liegt es auf der Hand, dass bei drei Prüfungsbereichen in Teil 1 der KiE-GAP, die zusammen gegenwärtig 35 % bündeln, dieser Anteil kaum noch sinnvoll vermindert werden kann, ohne einzelne Prüfungsbereiche in ihrem Beitrag zur Gesamtnote annähernd bedeutungslos werden zu lassen. Es erstaunt daher nicht, dass keine Vorschläge gemacht wurden, die zu einer Reduzierung des Gesamtbeitrags von Teil 1 der GAP führen würden, der unterhalb des vom BIBB-Hauptausschuss vorgegebenen Wertes von 20 % liegt.

Vorschläge zu einer veränderten Gewichtung der Prüfungsbereiche, die sich innerhalb des vorgegebenen numerischen Rahmens bewegen, kamen von mehr als der Hälfte der Befragten. Oftmals lagen die Vorschläge der Befragten jedoch auch außerhalb dieses Rahmens, wobei aus den Betrieben am häufigsten solche Vorschläge kamen, die in der Summe Teil 1 der GAP über das zulässige Maß hinaus erweitern würden (45,9 % der Veränderungsvorschläge). Bei den Vorschlägen aus den Berufsschulen traf dies immerhin noch für 35,8 % der Fälle zu, und bei den entsprechenden Angaben der Prüfer/-innen für 31,6 % der Vorschläge.

Es blieb unklar, weshalb sich ein erheblicher Teil der Befragten mit ihren Vorschlägen nicht an den vom BIBB-Hauptausschuss vorgegebenen Rahmen gehalten hat, also ob die Befragten diese Vorgabe (im Fragebogen) nicht registriert haben oder ob sie sich absichtsvoll darüber hinwegsetzten. Die nachfolgende Auswertung bezieht auch diese Angaben ein, da das explorative Motiv bei der Fragestellung eine solche Abweichung vom vorgegebenen Verteilungsrahmen durchaus als interpretierfähiges Ergebnis betrachtet.

Die Strukturen der auswertungsfähigen Gewichtungsvorschläge für die fünf Prüfungsbereiche der KiE-GAP zeigt Tabelle 7.7. Dort wird die entsprechende Auswertung zuerst getrennt für die drei großen Akteursgruppen vorgenommen, die an der KiE-Berufsausbildung bzw. Prüfungsdurchführung inhaltlich beteiligt sind (Betriebe, Berufsschulen, Prüfer/-innen) und bei der Gewichtungsregelung Veränderungsbedarf sehen.

Innerhalb der Gruppen wird sodann getrennt für jeden Prüfungsbereich untersucht,

- ▶ in welchem Umfang („Anteile“) die Befragten geringere Prozentwerte vorschlagen, das aktuelle Gewicht beibehalten (grün hinterlegt) oder höhere Prozentwerte vorschlagen,

- ▶ welcher Mittelwert („Ø-Proz.“) sich aus den vorgeschlagenen Gewichten für jede der drei Tendenzgruppen errechnet,
- ▶ und welcher Mittelwert sich für den Prüfungsbereich insgesamt ergibt.

Viele der Befragten nahmen dabei lediglich eine Umschichtung der Gewichte zwischen zwei oder drei Prüfungsbereichen vor, sodass im Endeffekt ein mehr oder minder großer Anteil der Befragten die aktuellen Gewichte der jeweiligen Prüfungsbereiche bestätigen (grün hinterlegte Spalte der Auswertungstabelle).

Tabelle 7.7

Vorschläge für Veränderungen bei der Gewichtung der fünf Prüfungsbereiche der GAP nach Akteursgruppen

Prüfungsbereiche	Vorschläge für die Gewichtung der Prüfungsbereiche:						Gesamt	
	Prozentwert geringer ↘		Prozentwert gleich →		Prozentwert höher ↗			
	Anteile	Ø-Proz.	Anteile	Prozent	Anteile	Ø-Proz.	Anteile	Ø-Proz.
Betriebe: Nur Befragte, die aktuelle Gewichtung als „nicht sinnvoll“ einstufen: n=37 (18 % aller Befragten)								
Verkauf und Marketing	5,4 %	10,0	13,5 %	15	81,1 %	21,8	100,0 %	20,3
Warenwirtschaft und Rechnungswesen	5,4 %	5,0	54,1 %	10	40,5 %	17,3	100,0 %	12,7
Wirtschafts- und Sozialkunde	18,9 %	5,0	64,9 %	10	16,2 %	16,7	100,0 %	10,1
Geschäftsprozesse im Einzelhandel	37,8 %	18,2	24,3 %	25	37,8 %	32,5	100,0 %	25,3
Fallbezogenes Fachgespräch	70,3 %	27,5	24,3 %	40	5,4 %	47,5	100,0 %	31,6
Berufsschulen: Nur Befragte, die aktuelle Gewichtung als „nicht sinnvoll“ einstufen: n=106 (37 % aller Befragten)								
Verkauf und Marketing	2,8 %	10,7	60,4 %	15	36,8 %	21,2	100,0 %	17,1
Warenwirtschaft und Rechnungswesen	0,9 %	5,0	35,8 %	10	63,2 %	15,7	100,0 %	13,6
Wirtschafts- und Sozialkunde	4,7 %	5,0	67,0 %	10	28,3 %	15,2	100,0 %	11,2
Geschäftsprozesse im Einzelhandel	20,8 %	19,8	31,1 %	25	48,1 %	31,9	100,0 %	27,2
Fallbezogenes Fachgespräch	87,7 %	29,5	12,3 %	40	0,0 %	–	100,0 %	30,8
Prüfer/-innen: Nur Befragte, die aktuelle Gewichtung als „nicht sinnvoll“ einstufen: n=190 (30 % aller Befragten)								
Verkauf und Marketing	14,2 %	10,0	48,9 %	15	36,8 %	21,4	100,0 %	16,6
Warenwirtschaft und Rechnungswesen	1,6 %	5,0	35,3 %	10	63,2 %	16,3	100,0 %	13,9
Wirtschafts- und Sozialkunde	8,9 %	5,0	68,4 %	10	22,6 %	15,5	100,0 %	10,8
Geschäftsprozesse im Einzelhandel	35,8 %	19,0	36,3 %	25	27,9 %	31,7	100,0 %	24,7
Fallbezogenes Fachgespräch	68,9 %	30,6	26,3 %	40	4,7 %	48,3	100,0 %	33,9
Gesamt (ungewichteter Mittelwert aus den Werten der drei Akteursgruppen)								
Verkauf und Marketing	7,5 %	10,2	40,9 %	15	51,6 %	21,5	100,0 %	18,0
Warenwirtschaft und Rechnungswesen	2,6 %	5,0	41,7 %	10	55,6 %	16,4	100,0 %	13,4
Wirtschafts- und Sozialkunde	10,8 %	5,0	66,8 %	10	22,4 %	15,8	100,0 %	10,7

(Fortsetzung Tab. 7.7)

Prüfungsbereiche	Vorschläge für die Gewichtung der Prüfungsbereiche:						Gesamt	
	Prozentwert geringer ↘		Prozentwert gleich →		Prozentwert höher ↗			
	Anteile	Ø-Proz.	Anteile	Prozent	Anteile	Ø-Proz.	Anteile	Ø-Proz.
Geschäftsprozesse im Einzelhandel	31,5 %	19,0	30,6 %	25	37,9 %	32,0	100,0 %	25,7
Fallbezogenes Fachgespräch	75,6 %	29,2	21,0 %	40	3,4 %	47,9	100,0 %	32,1

Lesbeispiel: Betrachtet man etwa die Gesamtwerte der drei Akteursgruppen (unteres Viertel der Tabelle), so ist z. B. eine deutliche Mehrheit mit dem aktuellen Gewicht des Prüfungsbereichs WiSo einverstanden:

- Rund zwei Drittel (66,8 %) halten für WiSo am aktuellen Gewicht von 10 % an der Gesamtnote fest (grün).
- Nur 10,8 % schlagen eine Verringerung des Gewichts vor (im Mittel 5,0 % an der Gesamtnote).
- 22,4 % fordern eine Erhöhung (das Mittel dieser Vorschläge würde 15,8 % an der Gesamtnote ergeben).

Alle Angaben für WiSo gemeinsam ausgewertet (Spalte „Gesamt“), ergibt im Mittel einen Vorschlag von 10,7 % für das Gewicht dieses Prüfungsbereichs bei der Feststellung der Gesamtnote.

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die Angaben der Befragten, ob die in der ErprobungsVO festgelegten Gewichte der fünf Prüfungsbereiche in der KiE-Abschlussprüfung beibehalten oder geändert werden sollten, ergeben in der Zusammenschau folgendes Bild:

- ▶ **Verkauf und Marketing:** Die EH-Betriebe tendieren in deutlicher Mehrheit (81,1 %) zu einer Erhöhung des relativen Gewichts dieses Prüfungsbereichs. Im Mittel erhielt er aus der Sicht dieser Befragten ein Gewicht von rund 20 %. Die an Veränderung interessierten Berufsschulen sind überwiegend (60,4 %) mit dem aktuellen Gewicht des Prüfungsbereichs einverstanden; in der Tendenz ergibt sich eine leichte Erhöhung des Gewichts. Die Einschätzung der Prüfer/-innen führt in der Summe zu einem ähnlichen Ergebnis wie bei den Berufsschulen, ein Siebentel in dieser Gruppe schlägt sogar eine Verringerung des Gewichts vor. In der Summe ergeben die Veränderungsvorschläge für diesen Prüfungsbereich eine geringfügige Erhöhung seines relativen Gewichts von 15 % (aktuell) auf 18 %.
- ▶ **Warenwirtschaft und Rechnungswesen:** In diesem Prüfungsbereich ist der Anteil der Befragten, die eine Senkung seines relativen Gewichts vorschlagen, überall am kleinsten. Für etwas mehr als Hälfte dieser EH-Betriebe (54,1 %) ist jedoch das aktuelle Gewicht angemessen, dagegen wünschen sich 40,5 % eine Erhöhung; so ergibt sich hier tendenziell eine leichte Erhöhung (13 %). Bei den Berufsschulen ist eine analoge Richtung festzustellen, nur 0,9 % der Befragten schlagen hierfür eine Senkung des Gewichts vor, jedoch plädiert mit 63,2 % ein hoher Anteil für eine Erhöhung; das Ergebnis der Vorschläge summiert sich in dieser Gruppe zu einem Endwert von 14 % für diesen Prüfungsbereich. Die Vorschläge der Prüfer/-innen gleichen denen, die aus den Berufsschulen kommen, sodass auch hier am Ende ein mittleres relatives Gewicht von rund 14 % steht. Da die Einschätzungen aus den drei Akteursgruppen nicht weit voneinander entfernt liegen, zeigt sich in der Zusammenfassung der Vorschläge eine nur geringfügige Erhöhung des Gewichts von aktuell 10 % auf rund 13 %.
- ▶ **Wirtschafts- und Sozialkunde:** In diesem Prüfungsbereich liegen die zusammengefassten Veränderungsvorschläge aus den drei Akteursgruppen noch näher am aktuellen Gewicht von 10 %. Die Vorschläge mitteln sich für die EH-Betriebe bei 10 %, für die Berufsschulen bei 11 % und bei den Prüfer/-innen ergibt sich ebenfalls ein Mittelwert von rund 11 %. Dementsprechend liegt der Gesamtwert für alle drei Gruppen bei ungefähr 11 %.

- ▶ Geschäftsprozesse im Einzelhandel: Bei den Veränderungsvorschlägen für diesen Prüfungsbereich ist auffällig, dass sie sich stärker in Plädoyers für eine Senkung oder Erhöhung des Gewichts aufspalten, als dies bei den Prüfungsbereichen aus Teil 1 zu beobachten ist. Allerdings heben sich die Vorschläge für Erhöhung und Verringerung des Gewichts statistisch fast auf, sodass am Ende ein Mittelwert der Vorschläge von rund 26 % steht, der somit fast deckungsgleich mit dem aktuell gültigen Gewicht des Prüfungsbereichs von 25 % ist.
- ▶ Fallbezogenes Fachgespräch: Die mündliche Prüfung hat mit gegenwärtig 40 % das höchste Gewicht aller fünf Prüfungsbereiche. Dennoch wurde vereinzelt eine Erhöhung vorgeschlagen, wenn auch der größte Teil der Befragten eine Reduzierung des Gewichts der mündlichen Prüfung angeregt hat. Für eine Beibehaltung des Gewichts von 40 % plädierten nur 24,3 % der Betriebe, 12,3 % der Berufsschulen und 26,3 % der Prüfer/-innen. Die Tendenz zu einer Verringerung des Gewichts des Fallbezogenen Fachgesprächs lässt sich durchgängig bei allen Akteursgruppen beobachten, sodass sich in der Zusammenschau aller Vorschläge ein mittlerer Gewichtungswert von rund 32 % ergibt.

Aus den Freitextangaben der Fragebögen und verschiedenen Aussagen, die in den Leitfadenterviews und Hintergrundgesprächen zu diesem Themenkomplex gewonnen wurden, lassen sich drei Grundüberlegungen identifizieren, die die Akteure der KiE-Berufsausbildung dazu motivieren, eine modifizierte Struktur der Gewichtungsregelung vorzuschlagen.

1. Zu hohe Bewertung des Fallbezogenen Fachgesprächs. Diese Einschätzung scheint bei allen Akteursgruppen das mit Abstand dominierende Motiv für Veränderungsvorschläge an der Gewichtung zu sein. Im Kontext solcher Äußerungen wurden vor allem folgende Argumente deutlich:
 - ▶ Das Fachgespräch sei nicht valide genug (zu subjektiv, zu sehr von Prüfern/Prüferinnen und der Tagesform des Prüflings abhängig, keine zuverlässigen Benotungsstandards).
 - ▶ Das Fachgespräch sei thematisch zu sehr eingeschränkt (z. B. werde Warenkunde nicht angemessen berücksichtigt; der realisierbare Umfang vom Prüfungsstoff sei zu gering; zu große Repräsentanz weniger Wahlqualifikationen).
 - ▶ Im Fachgespräch bestehe ein Missverhältnis zwischen dem Gewicht für die Gesamtnote und der Prüfungsdauer von nur 20 Minuten.
 - ▶ Das Fachgespräch sei insgesamt unausgewogen, da sein Gewicht mehr zur Gesamtnote beiträgt als der gesamte Teil 1 der GAP und es sich zudem vorrangig auf nur eines von drei Ausbildungsjahren bezieht.
2. Größere Ausgeglichenheit zwischen den beiden Prüfungsteilen der GAP. Diese Argumente laufen darauf hinaus, den quantitativen Einfluss der Prüfungsbereiche von Teil 2 tendenziell zugunsten von Teil 1 zu verschieben. (Nur wenige Einzelmeinungen schlagen genau das Gegenteil vor, um so die KiE- und Verkäufer-Prüfung noch deutlicher voneinander abzugrenzen.) Folgende Argumente für eine stärkere Ausgeglichenheit in der Gewichtung beider Prüfungsteile ließen sich feststellen:
 - ▶ Die Relation von Ausbildungszeit und Stoffumfang, wie sie sich auf die beiden Prüfungsteile verteilen, würde so angemessener berücksichtigt.
 - ▶ Die Auszubildenden zeigten sich wegen der relativ geringen Gewichtung von Teil 1 bei diesen Prüfungsbereichen nicht genügend motiviert.
 - ▶ Insofern die in Teil 1 der GAP geprüften Inhalte auch die gesamte schriftliche Verkäufer-Abschlussprüfung abdecken, wird daraus gefolgert, dass dies die eher praxisrelevanten (und damit wohl auch die wichtigeren) Inhalte seien.

3. Stärkung einzelner „Kernbereiche“ des Berufsbilds. Einige der Befragten wollen einzelne „Fächer“ gestärkt sehen, was vor allem die Prüfungsbereiche „Verkauf und Marketing“ sowie „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ betrifft:

- ▶ Verkauf und Marketing: Hierzu äußerten vor allem einige Betriebe, dass in dem „Fach“ wichtige und grundlegende Aspekte der kaufmännischen Berufspraxis abgedeckt würden.
- ▶ Warenwirtschaft und Rechnungswesen: Dieser Bereich wird vor allem von einigen Vertretern der Berufsschule als Grundlage der kaufmännischen Berufsausübung angesehen, insbesondere das „Rechnen“. Diese Fertigkeit könnten sich die Auszubildenden auch nicht erschließen, wie dies bei Inhalten von „Verkauf und Marketing“ möglich sei, sondern müsse explizit gelernt und geübt werden.

Die Evaluationsergebnisse aus der Befragung der drei Akteursgruppen zur Gewichtung der fünf GAP-Prüfungsbereiche der KiE-Abschlussprüfung lassen sich in zwei Punkten zusammenfassen. Zum einen hält eine deutliche Mehrheit die aktuelle Regelung für „weitgehend sinnvoll“ (Betriebe 82 %, Berufsschulen 63 %, Prüfer/-innen 70 %). Wollte man dieser Mehrheitsmeinung der Befragten folgen, bestünde kein Anlass, die bestehende Gewichtungsregelung der ErprobungsVO-2009 zu ändern.

Zum anderen lässt sich die „Minderheitenmeinung“ in ihrer Tendenz durchaus zu einem Alternativvorschlag verdichten, der bei einer eventuellen Modifikation der Gewichtungsregelung einen Orientierungswert bieten könnte. Dabei werden die zusammengefassten Gewichtungsvorschläge der drei Akteursgruppen aufgegriffen und auf fünf Prozentpunkte gerundet (dies um der Praxistauglichkeit halber eine zu kleinwertige Ausdifferenzierung zu vermeiden). Im Kern läuft dieser Alternativvorschlag gegenüber der aktuellen Gewichtung darauf hinaus, das Gewicht des Fachgesprächs um 10 Prozentpunkte zu reduzieren (Tabelle 7.8); stattdessen würden die Gewichte der Prüfungsbereiche „Verkauf und Marketing“ sowie „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ um jeweils 5 Prozentpunkte erhöht.

Tabelle 7.8

Gewichte der fünf Prüfungsbereiche der GAP: Aus Befragungsergebnissen verdichtete Alternativvariante

Teil der GAP	Prüfungsbereiche	Aktuelle Gewichte	Vorschlag: alternative Gewichte
Teil 1	Verkauf und Marketing	15 %	20 %
	Warenwirtschaft und Rechnungswesen	10 %	15 %
	Wirtschafts- und Sozialkunde	10 %	10 %
Teil 2	Geschäftsprozesse im Einzelhandel	25 %	25 %
	Fallbezogenes Fachgespräch	40 %	30 %
Gesamt		100 %	100 %

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

7.5 Bestehensregelungen

► Zur Prüfungslogik der Bestehensregelung unter den Bedingungen der GAP

Die Bestehensregelung für die Prüfung in der KiE-Berufsausbildung sieht mit Einführung der GAP in der ErprobungsVO-2009 vor, dass das Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 mindestens ein „ausreichend“ ergeben muss; des Weiteren müssen die beiden Sperrfächer „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ (Teil 2) und „Fallbezogenes Fachgespräch“ ebenfalls mit mindestens „ausreichend“ abgeschlossen werden. Im Vergleich zur KiE-Bestehensregelung der VO-2004 brachte dies eine Erleichterung für die Prüflinge mit sich, da dort zwei der (damals drei) schriftlichen Prüfungsbereiche und das Fachgespräch mit mindestens „ausreichend“ abgeschlossen werden mussten, außerdem durfte keiner der (damals vier) Prüfungsbereiche ein „ungenügend“ enthalten, um die Abschlussprüfung zu bestehen.

Die übergeordnete Prämisse, in die alle Überlegungen zur KiE-Bestehensregelung unter den Bedingungen der ErprobungsVO-2009 einzuordnen sind, ergibt sich aus dem spezifischen Charakter der Gestreckten Prüfung in der dualen Berufsausbildung. Diese stellt in ihrer Gesamtheit eine inhaltlich integrierte Abschlussprüfung dar, deren Organisationsform darin besteht, dass sie in zwei zeitlich auseinander fallenden Teilen durchgeführt (gestreckt) wird. Die zeitliche Trennung darf nun nicht dahingehend fehlinterpretiert werden, dass Teil 1 (mit seinen Prüfungsbereichen) eine Art von Vorprüfung oder Zwischenprüfung sein würde und dass von den dort erzielten Ergebnissen ein weiterer Fortgang des Prüfungsprozesses abhängig gemacht werden könnte.

Nach der Logik der Gestreckten Prüfung müssen vielmehr die Einzelleistungen aus allen Prüfungsbereichen von Teil 1 und Teil 2 der GAP zusammen betrachtet werden, um zur Feststellung des Gesamtergebnisses einer Abschlussprüfung zu gelangen. Dies kann naturgemäß nur nach Abschluss sämtlicher Leistungsfeststellungen geschehen, die nach den Prüfungsregelungen der AO erforderlich und – im Falle einer evtl. durchzuführenden mündlichen Ergänzungsprüfung – möglich sind. Dieser Punkt wird in der GAP erst bei der mündlichen Prüfung erreicht, wenn alle vorherigen Prüfungsleistungen entsprechend der Gewichtungsregelungen verrechnet werden können und das Gesamtergebnis in Form einer Gesamtpunktzahl festgestellt wird. Vor diesem Zeitpunkt kann – innerhalb dieser Systematik – kein Nichtbestehen der Abschlussprüfung festgestellt werden.

Die Prüfungslogik der GAP führt dann zu einer Bestehensregelung, die nicht dulden kann, dass die Frage des Bestehens oder Nicht-Bestehens vor dem Durchlaufen zumindest aller schriftlichen Prüfungsbereiche geklärt ist. Denn würde die Bestehensregelung vorsehen, dass bereits nach Durchlaufen der Prüfungsbereiche von Teil 1 die Abschlussprüfung insgesamt – zumindest theoretisch – nicht mehr bestanden werden kann (z. B. für den Fall, dass die Leistungen in einem oder mehreren Prüfungsbereichen mit „ungenügend“ bewertet wurden), dann würde dies der GAP ihren Charakter als Gesamtprüfung nehmen und Teil 1 würde funktional zu einer Vorprüfung mit eigenem Sperrpotenzial aufgewertet.

Insofern ist bei der GAP-Bestehensregelung der KiE-Prüfung der Fall denkbar, dass in allen drei Prüfungsbereichen von Teil 1 der GAP die Leistung mit „ungenügend“ bewertet wird, diese Noten durch sehr gute Leistungen in den beiden Prüfungsbereichen von Teil 2 ausgeglichen werden können, sodass die Abschlussprüfung insgesamt noch als bestanden gilt. Dies ist folgerichtig auch bei weniger drastischen Fällen, also bei einer ungenügenden Leistung in nur zwei Prüfungsbereichen oder nur einem Prüfungsbereich denkbar.

Wenn ein solches Sperrpotenzial zeitlich bereits bei Teil 1 der GAP wirksam werden könnte, würde dies nicht nur die (durch das BBiG vorgegebene) Prüfungslogik durchbrechen, es würden sich auch weitere praktische Fragen anschließen: Wie oft könnte Teil 1 wiederholt werden?

Müssten alle Prüfungsbereiche von Teil 1 wiederholt werden oder nur solche mit ungenügender Leistung? Was geschieht mit dem Ausbildungsvertrag? Was geschieht bei endgültigem Scheitern an einer solchen Sperrklausel?

Es wäre jedoch verfehlt, wegen fehlender Sperregeln Teil 1 der GAP mit der früheren Zwischenprüfung auf eine Stufe zu stellen. Denn die Zwischenprüfung hatte in der früheren VO-2004 berufspädagogisch lediglich die Funktion, den Ausbildungsstand zu ermitteln, wobei ihr Ergebnis keinen Einfluss auf die Abschlussprüfung hatte. Demgegenüber fließen die Ergebnisse aus den Prüfungsbereichen von Teil 1 der GAP durchaus in das Gesamtergebnis der Abschlussprüfung ein und können dort – im Zusammenspiel mit anderen Teilergebnissen – auch dazu führen, dass die KiE-Abschlussprüfung am Ende insgesamt nicht bestanden wird.

Die neue Bestehensregelung unter den Bedingungen der GAP lässt sich auf zwei Ebenen analysieren: Zum einen kann man sie für sich betrachten, quasi in ihrer Funktion als Standard für die zu erwartende Leistungsfähigkeit der Fachkräfte im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“. Zum anderen kann man sie im Kontext der Parallelisierung von KiE-Ausbildung und -Prüfung mit der Ausbildung und Prüfung im Beruf „Verkäufer/-in“ diskutieren. Beide Ebenen werden im Folgenden genauer untersucht.

Bezüglich der Häufigkeit und Kombination solcher Prüfungsfälle im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“, in denen ungenügende (oder generell: nicht ausreichende) Prüfungsleistungen in Teil 1 der GAP in einem oder mehreren Prüfungsbereichen auftreten und dennoch am Ende die Abschlussprüfung bestanden wird, lagen der Evaluation keine Daten vor. Auf Basis einer Einzelauswertung der Ergebnisse aus den Prüfungsterminen Winter 2009/10 bis Winter 2011/12 (Quelle: AkA) ist jedoch bekannt, zu welchem Anteil in einem KiE-Prüfungsbereich von Teil 1 der GAP nicht ausreichende Ergebnisse erzielt wurden. Der höchste Anteil wurde dabei in „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ festgestellt (11,4% der Prüfungsteilnahmen), gefolgt von „Wirtschafts- und Sozialkunde“ (3,7%) sowie „Verkauf und Marketing“ (1,3%). Unter der Methodenannahme, dass die drei Ergebnisse vollkommen unabhängig voneinander auftreten, könnte der Anteil an Prüfungsteilnahmen, bei denen in mindestens einem Prüfungsbereich nicht ausreichende Ergebnisse erzielt werden, statistisch bei maximal 16,4% liegen. Praktisch zu erwarten ist es jedoch, dass in zahlreichen Fällen nicht ausreichende Leistungen in mehreren Prüfungsbereichen auftreten, so dass der tatsächliche Anteil dieser Fälle kleiner ausfallen dürfte.

► Kritikpunkt: Auch mit ungenügenden Leistungen in Teil 1 ist ein Abschluss zu erreichen

In der Evaluation wurde den Befragten das im Rahmen der KiE-Bestehensregelung grundsätzlich mögliche Szenario präsentiert, bei Teil 1 der GAP in allen drei Prüfungsbereichen ein „ungenügend“ zu erhalten und durch sehr gute Leistungen in den Prüfungsbereichen von Teil 2 die Abschlussprüfung als Ganzes dennoch zu bestehen (Tabelle 7.9). Es wurden drei standardisierte Antwortmöglichkeiten angeboten: »Diese Regelung halte ich durchaus für sinnvoll/für teilweise sinnvoll/für nicht sinnvoll.«

Die Befragten aus der Gruppe der Betriebe halten zu rund einem Fünftel (20,5%) diese Ausgleichsregelung für „durchaus sinnvoll“, etwas mehr als ein Viertel (26,4%) hält sie für „teilweise sinnvoll“, die Mehrheit von 53,2% lehnt sie jedoch ab („nicht sinnvoll“). Die eher kleinen Betriebe mit nur einem Standort halten zu einem vergleichsweise größeren Anteil (27,3%) die Regelung für sinnvoll, deutlich geringer fällt diese Zustimmung bei den Filialisten mit mehr als zehn Standorten aus, bei denen lediglich 11,8% der Befragten dies für sinnvoll halten, dagegen die deutliche Mehrheit von 60,3% diese Regelung für nicht sinnvoll erachtet.

Tabelle 7.9

Einschätzung der Akteursgruppen zur Ausgleichsmöglichkeit im Rahmen der Bestehensregelung der GAP

Wie beurteilen Sie das Szenario zur Ausgleichsregelung, dass die GAP mit drei Mal „ungenügend“ in Teil 1 bestanden werden kann?	Diese Regelung halte ich für ...			Gesamt	
	durchaus sinnvoll	teilweise sinnvoll	nicht sinnvoll		
	Anteil			Anteil	Anzahl
Einzelhandelsbetriebe					
Betriebe mit nur 1 Standort	27,3%	26,1%	46,6%	100,0%	n = 88
Betriebe mit 2–10 Standorten	20,3%	25,0%	54,7%	100,0%	n = 64
Betriebe mit 11+ Standorten	11,8%	27,9%	60,3%	100,0%	n = 68
Gesamt	20,5%	26,4%	53,2%	100,0%	n = 220
Berufsschulen					
Berufsschulen	4,2%	16,9%	78,9%	100,0%	n = 332
Prüfer/-innen					
Arbeitgeber-Vetreter	13,9%	19,2%	66,9%	100,0%	n = 302
Arbeitnehmer-Vetreter	14,8%	22,0%	63,2%	100,0%	n = 209
Berufsschul-Vetreter	7,7%	13,7%	78,5%	100,0%	n = 233
Alle Prüfer/-innen	12,2%	18,3%	69,5%	100,0%	n = 744
Zuständige Stellen					
Industrie- und Handelskammern	0,0%	13,2%	86,8%	100,0%	n = 53

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen, IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die Reaktion der Berufsschulen auf dieses Szenario fällt deutlich ablehnend aus: Nur 4,2% der Berufsschulen halten diese Möglichkeit für sinnvoll, fast vier Fünftel (78,9%) halten dies für nicht sinnvoll. Die Prüfer/-innen reagieren auf das Szenario ebenfalls ablehnend, jedoch in ihrer Gesamtheit nicht ganz so drastisch wie die Berufsschulen, da immerhin rund ein Achtel der Befragten (12,2%) diese Ausgleichsmöglichkeit für „durchaus sinnvoll“ hält – dennoch lehnen sie über zwei Drittel (69,5%) ab. Bei differenzierter Betrachtung der Einschätzungen, welche Partei die Prüfer/-innen im Prüfungsausschuss vertreten, wird der Effekt ihrer jeweiligen Handlungsumgebung deutlich: Die Prüfer/-innen aus den Betrieben sind eher geneigt, die Ausgleichsregelung zu befürworten (Arbeitgeber: 13,9%/Arbeitnehmer: 14,8%) als die Vertreter/-innen der Berufsschulen (7,7%).

Am deutlichsten lehnen die *Vertreter/-innen der IHKn* das Szenario dieser Ausgleichsmöglichkeit für drei Mal „ungenügend“ in Teil 1 der GAP ab: Keine der IHKn wollte diesen Regelungsaspekt als „durchaus sinnvoll“ einschätzen. Auch der relativierenden Einschätzung, die Möglichkeit sei „teilweise sinnvoll“, hat sich lediglich eine kleine Gruppe von 13,2%, der IHKn angeschlossen; die ganz überwiegende Mehrheit der IHKn (86,8%) sprach sich gegen diese Ausgleichsmöglichkeit aus.

Die Befragten, die sich für die Ausgleichsregelung aussprechen (Tabelle 7.10), begrüßen darin vor allem ihre Offenheit gegenüber einer möglichen positiven Entwicklung der Auszubildenden, da sich im letzten AJ ihre Leistung noch erheblich steigern könne (vor allem Betriebe ä-

ßerten dieses Argument), oder dass die Leistungsschwerpunkte der Auszubildenden hierdurch berücksichtigt würden.

Tabelle 7.10

Begründungen zur Beurteilung der Ausgleichsregelung (Szenario) nach Akteursgruppen

Recodierte Freitexte Auswahl der häufigsten Begründungen (Mehrfachangaben)	Betriebe	Berufs- schulen	Prüfer/ -innen	IHKn
	Anteil			
Argumente für Akzeptanz der Ausgleichsregelung (Szenario drei Mal „ungenügend“ in Teil 1 der GAP)				
Regelung berücksichtigt individuelle Entwicklung der Auszubildenden.	9,8%	1,5%	2,2%	0,0%
Regelung berücksichtigt Leistungsschwerpunkte der Auszubildenden.	5,6%	0,0%	0,9%	0,0%
Teil 2 ist der wichtigere Teil der Prüfung.	2,8%	1,1%	2,0%	0,0%
Alleine die Gesamtnote der Abschlussprüfung ist relevant.	0,0%	0,8%	1,6%	0,0%
Szenario tritt in Praxis nicht häufig auf, ist daher nicht relevant.	0,7%	5,4%	0,9%	2,3%
Argumente für Ablehnung der Ausgleichsregelung (Szenario drei Mal „ungenügend“ in Teil 1 der GAP)				
Teil 1-Prüfung ist relevant für Berufsbild bzw. Berufsausübung.	17,5%	11,1%	13,6%	15,9%
Inhalte von Teil 1 sind Grundlagenwissen und wichtig.	7,7%	17,2%	8,5%	9,1%
Führt zur Abwertung von Teil 1-Inhalten.	5,6%	13,8%	0,0%	9,1%
Führt zu Motivationsproblemen bei Auszubildenden.	11,9%	13,4%	14,3%	2,3%
Notensystematische Argumente gegen Ausgleichsregelung.	15,4%	12,3%	28,1%	25,0%
Allgemein: Wissenslücken sind nicht akzeptabel.	14,7%	9,6%	10,9%	6,8%
Führt zur Abwertung des Berufsabschlusses als Ganzes.	1,4%	0,0%	8,0%	13,6%
Unter dieser Voraussetzung ist auch Teil 2 nicht zu bestehen.	1,4%	4,6%	4,5%	4,5%
Gesamt	100,0% n = 143	100,0% n = 261	100,0% n = 551	100,0% n = 44

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen, IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Manche Befragte argumentierten damit, dass in Teil 2 die wichtigeren Ausbildungsinhalte geprüft würden, weshalb das Teil 1-Ergebnis eine geringere Bedeutung habe, dass unter dieser Voraussetzung diese Auszubildenden auch die Anforderungen in Teil 2 nicht bewältigen könnten oder dass es allein auf die Gesamtnote der Abschlussprüfung ankomme. Manche Befragten weisen darauf hin, dass der im Szenario dargestellte Fall (drei Mal „ungenügend“ in Teil 1-Prüfungen) nur äußerst selten vorkomme und daher keine praktische Relevanz habe.

Die Argumente für eine Ablehnung dieser Ausgleichsmöglichkeit bewegen sich – ganz allgemein – auf fünf Ebenen:

- ▶ Es wird darin eine Abwertung der Inhalte aus Teil 1 der GAP gesehen, die jedoch für das Berufsbild und die Berufsausübung als „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ wichtig seien (weshalb sie schließlich geprüft würden); daher könnten ungenügende Leistungen nicht toleriert werden, ohne den Relevanzanspruch dieser Prüfungsbereiche aufzuweichen.
- ▶ Da auch ungenügende Leistungen in diesen Prüfungsbereichen toleriert werden, könnte dies zu verringerter Motivation und Anstrengungsbereitschaft bei den Auszubildenden führen, wie etwa eine Aussage aus der Berufsschule in einem Leitfadenterview illustriert:

»Ja, wir reden vom ersten Teil. Aber was wir in der mündlichen Prüfung erlebt haben, wo wir gesehen haben: Da ist eine Vier und eine Sechs im ersten Teil, der zweite Teil ist gerade so bestanden. Kann er mit einer Ergänzungsprüfung dann überhaupt noch beste-

hen? „Ja“, war die Aussage – und normalerweise mit Sechs ist man raus. Und das sagt mir, dass die Wertigkeit dieses ersten Teils der gestreckten Abschlussprüfung überhaupt nicht da ist. Und wenn das die Schüler/-innen spitzkriegten, die Auszubildenden, dann werden sie genauso reagieren wie die Verkäufer/-innen mit der Zwischenprüfung: „Das ist ja nicht so schlimm, wenn es danebengeht.“« (Berufsschullehrer/-in und Prüfer/-in)

- ▶ Die Regelung greife in einen übergeordneten Zusammenhang der Bewertungs- und Notensystematik in Berufsausbildung und Schule ein, wo die Feststellung ungenügender Leistungen regelmäßig zum Nichtbestehen einer Prüfung führt. Von der weit gefassten Ausgleichsmöglichkeit in der GAP der KiE-Ausbildung wird eine ungünstige Ausstrahlung auf andere Berufe und letztlich auf die Vergleichbarkeit der Berufsabschlüsse insgesamt befürchtet.
 - ▶ Konkret auf die KiE-Ausbildung bezogen wird eine Abwertung dieses Berufsabschlusses befürchtet (insbesondere von den IHKn). So würden Zeugnisse, die mit einem „ungenügend“ dennoch das Bestehen der Abschlussprüfung testieren, die Wertigkeit des IHK-Berufsabschlusses bei den EH-Betrieben angreifen.
 - ▶ Ebeneso wurde argumentiert, dass ungenügende Leistungen in Teil 1 der GAP es unwahrscheinlich werden ließen, dass diese Auszubildenden ein Jahr später die Leistungsanforderungen in Teil 2 so erfolgreich bewältigen, dass sie von der Ausgleichsmöglichkeit profitieren können. In diesem Fall sei es jedoch nicht sinnvoll, diese Auszubildenden nach dem Teil 1-Ergebnis nicht bereits auf eine alternative Lernstruktur (Wiederholung) verweisen zu können, sondern sie auch das dritte AJ mit nicht ausreichender Vorqualifikation (formal festgestellt) absolvieren zu lassen.
- ▶ **Kritikpunkt: Ausgleichsmöglichkeit steht in Missverhältnis zur Regelung der Verkäufer-Ausbildung**

Ein weiterer Argumentationszusammenhang, mit dem die Ausgleichsmöglichkeit ungenügender Prüfungsleistungen aus Teil 1 der KiE-Abschlussprüfung abgelehnt wird, stellt diese der Bestehensregelung der Abschlussprüfung im Beruf „Verkäufer/-in“ gegenüber. Nach § 11 VO-2004 für den Beruf „Verkäufer/-in“ dürfen diese Prüflinge keines der drei schriftlichen Prüfungsbereiche mit „ungenügend“ absolvieren und nur zwei mit „mangelhaft“, um die Abschlussprüfung insgesamt noch bestehen zu können. Diese drei Prüfungsbereiche der Verkäufer-Ausbildung entsprechen jedoch vollinhaltlich jenen aus Teil 1 der KiE-Abschlussprüfung. Ein Prüfungsausschuss formulierte diese Überlegungen in einem Schreiben an seine IHK folgendermaßen:

»(...) Wir haben unsere ersten Erfahrungen mit der neuen Prüfungsordnung, der gestreckten Prüfung im Einzelhandel gesammelt.

Dem Prüfungsausschuss ist dabei aufgefallen, dass die Wertigkeit eines Verkäufers wesentlich höher liegt, als die eines Einzelhandelskaufmanns/-frau.

Hat ein Verkäufer in einem Fach der schriftlichen Prüfungen die Note 6 geschrieben, hat er keine Möglichkeit mehr, eine Ergänzungsprüfung durchzuführen. Das bedeutet, egal wie gut alle anderen Prüfungen ausgefallen sind, die Prüfung wurde nicht bestanden.

Ein EHK kann im Teil 1 der gestreckten Prüfungen in allen drei Fächern die Note 6 schreiben. Besteht er dann den Teil 2 und die praktische Prüfung mit entsprechender Punktzahl, wurde die Prüfung ohne weiteren Aufwand (Ergänzungsprüfung) bestanden. Eigentlich muss der Prüfling nur zum Teil 1 erscheinen und im Teil 2 ordentlich Gas geben. (...)« Quelle: Schreiben Vorsitzende/-r Prüfungsausschuss an eine IHK, August 2012

Diesen Bezug zwischen der Ausgleichsmöglichkeit in der GAP der KiE-Abschlussprüfung und der Bestehensregelung der Verkäufer-Abschlussprüfung haben 22,7% der IHKn (die ihre Einschätzung begründeten) als Argument angeführt, weshalb sie dieses Szenario für nicht sinnvoll halten. Von den Kommentaren aus den Berufsschulen haben 7,3% explizit diesen Zusammenhang genannt, von den Kommentaren der Prüfer/-innen führten 4,7% dieses Argument an.

Die Gegenüberstellung der Bestehensregelungen der GAP in der KiE-Ausbildung mit der für die Verkäufer-Ausbildung führt aus Sicht der Befragten zu zwei Unstimmigkeiten: Erstens komme es zu einer Ungleichbehandlung der beiden Gruppen von Auszubildenden bei ansonsten gleichen Anforderungen in diesen Bereichen der Leistungsfeststellung. Zweitens würde dies den dreijährigen KiE-Berufsabschluss, der inhaltlich durch die zusätzlichen Ausbildungsinhalte des dritten AJ höherwertig qualifiziert als die Verkäufer-Ausbildung, in einem merkwürdigen Licht erscheinen, da Teile seiner Leistungsanforderungen niedriger sind als die Anforderungen der Verkäufer-Abschlussprüfung. In einer extremen Sicht dieser Konstellation ließe sich dann nämlich folgern, dass eine nicht bestandene Verkäufer-Abschlussprüfung zur Fortsetzung der KiE-Ausbildung im dritten AJ berechtigen sollte, da KiE-Auszubildenden mit entsprechend schlechten Prüfungsergebnissen in Teil 1 der GAP ihre Ausbildung ebenfalls weiter fortsetzen können.

Dieser Sichtweise könnte allerdings entgegnet werden, dass die KiE-Ausbildungsinhalte des dritten AJ erst das konstituierende Merkmal für das Berufsbild „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ bilden, sodass die Inhalte der ersten beiden AJ hierzu lediglich eine Vorstufe darstellen. Danach würde erst das dritte AJ die wesentlichen Teile des Kompetenzspektrums des Berufsbildes bereitstellen und – gegenüber dem Verkäufer-Berufsbild – eine deutliche Steigerung des Qualifikationsniveaus mit sich bringen (DQR-Niveau 4 statt 3). Dieser Argument könnte umso stichhaltiger werden, je höher die tatsächlichen KiE-Prüfungsanforderungen in Teil 2 der GAP angesiedelt werden und sich dadurch von den jenen in Teil 1 der GAP abheben. Konsequenterweise müsste dann das Gewicht von Teil 2 bei der Bestimmung der Gesamtnote dominieren und eine fehlende Sperrfachregelung für die KiE-Prüfungsbereiche in Teil 1 der GAP wäre akzeptabel. In der Praxis entstand bei den Untersuchungen allerdings nicht zwingend der Eindruck, dass die Leistungsanforderungen in Teil 2 den KiE-Prüflingen durchgängig ein derartig höher anzusiedelndes Niveau abverlangen würden, um eine solche Marginalisierung der KiE-Prüfung in Teil 1 gerechtfertigt erscheinen zu lassen.

► Sperrfächer

Die in der ErprobungsVO verankerten Sperrfächer, die am Ende mit mindestens „ausreichend“ abgeschlossen werden müssen, um die Abschlussprüfung insgesamt zu bestehen, sind die beiden Prüfungsbereiche aus Teil 2 der GAP „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ und „Fallbezogenes Fachgespräch“. Eine mit „mangelhaft“ bewertete schriftliche Leistung im Bereich „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ kann dabei durch eine mündliche Ergänzungsprüfung verbessert werden.

Insgesamt haben die Erhebungen keine deutlichen Änderungsvorschläge für eine andere Festlegung der Sperrfächer ergeben, allenfalls wurde von einigen Gesprächspartner/-innen der Leitfadeninterviews die Bereiche „Verkauf und Marketing“ bzw. „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ als Sperrfach in Erwägung gezogen, weil speziell Verkauf und Rechnungswesen die Kernkompetenzen des Einzelhandels berührten; dabei handelte es sich jedoch eher um Einzelmeinungen, die auch bei den Anmerkungen zur Gewichtungsregelung hin und wieder den Vorschlag einbrachten, dort eine stärkere Gewichtung vorzunehmen.

Von den beiden Sperrfächern halten die befragten Praktiker/-innen vor allem das Fallbezogene Fachgespräch als Nachweismöglichkeit der beruflichen Handlungsfähigkeit. Aber auch der

Bereich „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ wird in seiner Eignung, die große Bandbreite der kaufmännische Berufstätigkeit im EH abzubilden, als sinnvolles Sperrfach erwähnt.

► Wiederholungsprüfung

Im Zusammenhang mit der Wiederholungsprüfung zeigten einige der befragten IHKn Unverständnis bezüglich folgender Regelung: Danach muss bei der KiE-Prüfung – bedingt durch die Ausgleichsmöglichkeit – Teil 1 der GAP bei der ersten Prüfungsteilnahme nicht „bestanden“ sein, im Falle einer Wiederholung müssen jedoch einzelne Prüfungsbereiche aus Teil 1, die mit weniger als 50% der maximal erreichbaren Punktzahl abgeschlossen wurden, wiederholt werden. Diesem Einwand liegt jedoch das (irrig) Verständnis zugrunde, dass es sich bei Teil 1 der GAP um eine eigenständige, in sich abgeschlossene Prüfung im Sinne einer Zwischen- oder Vorprüfung handeln würde, was jedoch nach der Prüfungslogik der GAP (und nach § 37 BBiG) eben nicht der Fall ist.

Ein weiterer Einwand aus den IHKn bezieht denselben Zusammenhang auf eine Wiederholungsprüfung bei Durchsteigern/Durchsteigerinnen aus der Verkäufer-Ausbildung. Die Abschlussprüfung „Verkäufer/-in“ lässt sich mit einem „mangelhaft“ in einem Prüfungsbereich bestehen; Durchsteiger/-innen mit einem solchen Abschluss müssen jedoch bei einer evtl. erforderlichen Wiederholung der GAP zum KiE-Abschluss diesen mit „mangelhaft“ absolvierten Prüfungsbereich aus der Verkäufer-Abschlussprüfung ebenfalls wiederholen, obwohl sie mit diesem Ergebnis zuvor einen anerkannten Berufsabschluss erreicht haben.

► Mündliche Ergänzungsprüfung

Bezüglich der mündlichen Ergänzungsprüfung (MEP) haben die Erhebungen nur verstreute Hinweise erbracht, die jedoch nicht auf Funktionsprobleme dieses Regelungsaspekts hindeuten, sondern eher den Charakter von Anregungen haben. So wurde z. B. angeregt, für die Prüfungsbereiche aus Teil 1 der GAP ebenfalls eine MEP zu ermöglichen; auch wurde die aus Praxiserfahrungen abgeleitete Einschätzung geäußert, dass bei ungenügenden Leistungen im Prüfungsbereich „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“, für die alleine aktuell nur eine MEPr möglich ist, eine solche Ergänzungsprüfung keine relevante Verbesserung mehr bringen könnte.

8 Termingerechte Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP

Die funktionsfähige Umsetzung der Gestreckten Prüfung setzt voraus, dass es der Praxis gelingt, die für Teil 1 der GAP vorgesehenen Ausbildungsinhalte termingerecht, d. h. bis zum Ende des zweiten AJ zu vermitteln. Im Folgenden wird daher untersucht, ob und inwieweit es gelingt, die für Teil 1 der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ vorgesehenen Inhalte umzusetzen.

Die curriculare Grundlage der Vermittlungsprozesse bilden die Berufsbildpositionen des Ausbildungsrahmenplans (ARP) und die Lernfelder des Rahmenlehrplans (RLP) in ihrer jeweiligen sachlich-zeitlichen Gliederung. Dabei geht es nicht nur darum, dass die Lehrpläne jeweils individuell praxisgerecht abgearbeitet werden können, sondern es kommt darüber hinaus darauf an, inwieweit die beiden Curricula so gut aufeinander abgestimmt sind, dass der Ausbildungsprozess optimal auf die drei Prüfungsbereiche von Teil 1 der GAP

- ▶ Verkauf und Marketing,
- ▶ Warenwirtschaft und Rechnungswesen,
- ▶ Wirtschafts- und Sozialkunde

zulaufen kann.

Am Prozess selbst sind Betriebe, Berufsschulen und Auszubildende gleichermaßen beteiligt. Bei den nachfolgenden Auswertungen – insbesondere bei den Einschätzungen der Auszubildenden – ist insofern zu beachten, dass dieses Gelingen auch davon abhängt, inwieweit sich diese in diesen Vermittlungsprozess mit eigenen Lernanstrengungen einbringen.

8.1 Bezug der schriftlichen Prüfungsaufgaben aus Teil 1 der GAP zu den Curricula

Unter den Systembedingungen der Gestreckten Abschlussprüfung ist es für die Prüflinge essentiell, dass speziell bei Teil 1 der GAP ein exakter Zeitbezug zwischen Ausbildungsinhalten einerseits und Prüfungsinhalten andererseits hergestellt wird. Dies gilt in zweifacher Weise, nämlich

- ▶ für die Ausbildungsprozesse: Hier müssen die in Teil 1 der GAP geprüften Inhalte in den ersten beiden AJ von Betrieb und Berufsschule tatsächlich vermittelt sein – und zwar bis zum Termin der schriftlichen Prüfung, also faktisch nach ca. 21–22 Monaten Ausbildungszeit bei Prüfung Ende Mai;
- ▶ für die Prüfungsprozesse: Bei Teil 1 der GAP dürfen nur solche Inhalte geprüft werden, die in den nach Ausbildungsordnung vorgesehenen Curricula, also ARP und RLP, als Vermittlungsgegenstand für diese Ausbildungsphase definiert sind.

Inwieweit dies in der Prüfungspraxis tatsächlich der Fall ist, wurde im Rahmen der Dokumentenanalyse anhand der schriftlichen Prüfungsaufgaben im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ evaluiert. Den Kern bildete dabei die Untersuchung, inwieweit die Aufgabeninhalte in Teil 1 der GAP tatsächlich zur Ausbildung in den ersten beiden AJ vorgesehen sind. Hierzu wurden die erfassten einzelnen schriftlichen Prüfungsaufgaben

- ▶ der vier Prüfungsbereiche
- ▶ aus drei Prüfungszeitpunkten

zum Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ mit den „Zuordnungstabellen“ verknüpft, die die AkA bei der Gestaltung der Prüfungssätze anlegt. In Ihnen wird eine 1:1-Beziehung zwischen

konkreter Prüfungsaufgabe einerseits und der im „Prüfungskatalog“⁴⁶ vorgenommenen Kategorisierung nach Gebieten/Funktionen/Fragenkomplexen/Themenkreisen andererseits vorgenommen; diese Beziehung wird in einem numerischen Code ausgewiesen, der acht Stellen umfassen kann. Die codierten Kategorien des Prüfungskatalogs konnten wiederum weitgehend mit den mit den Inhalten des ARP und des RLP identifiziert werden.

Im Grundsatz wurde es hierdurch möglich, über die Zwischenstufe „Prüfungskatalog“ die einzelnen schriftlichen Teilaufgaben an die Berufsbildpositionen des ARP und an die Lernfelder des RLP anzubinden. Auf dieser Basis konnte sodann zugeordnet werden, für welches AJ die Vermittlung der Inhalte einer Prüfungsaufgabe curricular vorgesehen ist.

► Methodische Zwischenbemerkung:

Dieser Auswertungsschritt greift auf eine Klassifizierung derjenigen Institution zurück, die die Prüfungsaufgaben erstellt bzw. deren Erstellung durch den Fachausschuss koordiniert. Bei den für die Auswertung genutzten Konkordanzlisten aus IHK-Prüfungskatalog und AkA-Zuordnungstabellen handelt es sich letztlich um Controllinginstrumente, um die inhaltliche Streuung der Prüfungsaufgaben auf die Ausbildungsgegenstände und -themen anzuleiten, zu überwachen und zu steuern. Die inhaltliche „Richtigkeit“, der in diesen Tabellen enthaltenen Zuordnung von Prüfungsaufgabe einerseits und Berufsbildposition bzw. Lernfeld andererseits, kann (und soll) mit dieser Auswertung nicht überprüft werden. Nicht nur, dass ein solcher Analyseschritt sehr aufwendig wäre und in keinem vertretbaren Verhältnis zum Umfang des Untersuchungsauftrages stünde, es fehlt dem Evaluationsteam auch die berufspädagogische und branchenspezifische Expertise, um die hierfür notwendigen fachlichen Wertungen vornehmen zu können.

Dies führt dazu, dass die Auswertung letztlich lediglich nachzeichnen kann, welche inhaltlichen Bezüge sich die Aufgaben erstellende Organisation zwischen Prüfungsaufgaben und den Curricula (ARP/RLP) selbst vorstellt.

Die datentechnische Auswertung zeigt (Übersicht 8.1), dass die schriftlichen Prüfungsaufgaben im Teil 1 der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ ganz überwiegend ausschließlich auf Inhalte zurückgreifen, die in den Berufsbildpositionen und Lernfeldern der ersten beiden Ausbildungsjahre verankert sind:

Übersicht 8.1

Zuordnung der schriftlichen Prüfungsaufgaben in Teil 1 der GAP zu Ausbildungsjahren nach ARP und RLP für die drei Prüfungsbereiche

Curriculum	Zuordnung zu Ausbildungsjahr	Sommer 2012	Winter 2012/13	Sommer 2013
Warenwirtschaft und Rechnungswesen:	Aufgaben	26	25	26
Ausbildungsrahmenplan	3. Ausbildungsjahr	0 ✓	0 ✓	0 ✓
Rahmenlehrplan	3. Ausbildungsjahr	0 ✓	0 ✓	0 ✓
Verkauf und Marketing:	Aufgaben	26	26	24
Ausbildungsrahmenplan	3. Ausbildungsjahr	0 ✓	0 ✓	0 ✓
Rahmenlehrplan	3. Ausbildungsjahr	0 ✓	0 ✓	0 ✓

⁴⁶ Aufgabenstelle für kaufmännische Abschluss- und Zwischenprüfungen (AkA) (Hrsg.): Prüfungskatalog für die IHK-Abschlussprüfungen: Kaufmann im Einzelhandel, Kauffrau im Einzelhandel – Verordnung über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Berufsausbildung im Einzelhandel in dem Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel vom 24. März 2009, Nürnberg 2009, inhaltlich unveränderter Nachdruck August 2012.

(Fortsetzung Übersicht 8.1)

Curriculum	Zuordnung zu Ausbildungsjahr	Sommer 2012	Winter 2012/13	Sommer 2013
Wirtschafts- und Sozialkunde:	Aufgaben	28	28	28
Ausbildungsrahmenplan	3. Ausbildungsjahr	0 ✓	0 ✓	0 ✓
	Ausbildungsjahr unklar	14	16	17
Rahmenlehrplan	3. Ausbildungsjahr	0 ✓	0 ✓	0 ✓
	1./3. Ausbildungsjahr	5	6	5
	Ausbildungsjahr unklar	13	16	16

Quellen: IHK-Prüfungsaufgaben (U Form-Verlag), IHK-Prüfungskatalog, AKA-Tabelle, ErprobungsVO-2009, eigene Berechnungen

- ▶ Im Prüfungsbereich „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ lassen sich sämtliche untersuchten Teilaufgaben der schriftlichen Prüfung den Berufsbildpositionen des ARP und Lernfeldern des RLP zuordnen, die in den ersten beiden AJ zu vermitteln sind.
- ▶ Im Prüfungsbereich „Verkauf und Marketing“ treten bei der Zuordnung der Teilaufgaben zu den Berufsbildpositionen des ARP keine Unklarheiten auf, da sie nach den curricularen Vorgaben sämtlich im ersten oder zweiten AJ vermittelt werden.
- ▶ Im Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ werden keine Bezüge zu Ausbildungsinhalten hergestellt, die nach ARP oder RLP ausschließlich im dritten Ausbildungsjahr zu vermitteln sind. Dies gilt in vollem Umfang für die Bezüge zum ARP; beim RLP sind insgesamt 16 Teilaufgaben (19%) – neben mindestens einem anderen, das in den ersten beiden Ausbildungsjahren vermittelt wird, – auch dem Lernfeld 12 oder 13 zugeordnet, die im dritten Ausbildungsjahr behandelt werden.

Allerdings lässt sich bei über der Hälfte der untersuchten Teilaufgaben in WiSo die curriculare Anbindung (und somit das Ausbildungsjahr) mittels der verwendeten schematischen Methode nicht zuordnen: Dies betrifft hinsichtlich des ARP 47 (56%) Teilaufgaben und hinsichtlich des RLP 45 (54%) der Teilaufgaben. Die Unschärfe ist darauf zurückzuführen, dass in diesem Prüfungsbereich zahlreiche Teilaufgaben kaufmännische Querschnittsthemen (z. B. Vertragsrecht) ansprechen, die weder in den Berufsbildpositionen noch in den Lernfeldern explizit erwähnt werden.

8.2 Termingerechte Vermittlung durch Betriebe

Für die Untersuchung, inwieweit am Lernort Betrieb die termingerechte Vermittlung der für Teil 1 der GAP relevanten Ausbildungsinhalte gelingt, sollten die Befragten zuerst angeben, inwieweit sie diesen Sachverhalt beurteilen können (Tabelle 8.1). Aus den Betrieben ist dies die überwiegende Mehrheit, wobei mit kleiner werdenden Filialstruktur des Unternehmens ein größer werdender Anteil der erreichten Befragten sich hierüber kein Urteil erlauben wollte. Von den erreichten Prüfer/-innen trauten sich die Befragten aus den Betrieben ganz überwiegend (>80%) ein Urteil zu, beide Berufsschulen fühlten sich 44,0% bei diesem Thema urteilsfähig. Die Befragten, die angegeben haben, dies nicht beurteilen zu können, wurden in den weiteren Auswertungen zu dieser Frage ausgeschlossen. Den Berufsschulen und IHKn wurde dieser Themenkomplex in der standardisierten Erhebung nicht vorgelegt.

Tabelle 8.1

Termingerechte Vermittlung der Prüfungsinhalte von Teil-1 durch Betriebe (Beurteilung möglich)

	Termingerechte Vermittlung der Prüfungsinhalte von Teil 1 durch Betriebe ...		Gesamt	
	kann nicht beurteilt werden	kann beurteilt werden	Anteil	Anzahl
	Anteil			
Einzelhandelsbetriebe				
Betriebe mit nur 1 Standort	11,2 %	88,8 %	100,0 %	n = 89
Betriebe mit 2–10 Standorten	7,7 %	92,3 %	100,0 %	n = 65
Betriebe mit 11+ Standorten	0,0 %	100,0 %	100,0 %	n = 68
Gesamt	6,8 %	93,2 %	100,0 %	n = 222
Prüfer/-innen				
Arbeitgeber-Vetreter	15,2 %	84,8 %	100,0 %	n = 297
Arbeitnehmer-Vetreter	16,5 %	83,5 %	100,0 %	n = 206
Berufsschul-Vetreter	56,0 %	44,0 %	100,0 %	n = 225
Gesamt	28,2 %	71,8 %	100,0 %	n = 728

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Einschätzung durch Betriebe und Prüfer/-innen

Die Betriebe beanspruchen für ihren Handlungsbereich zum ganz überwiegenden Anteil, dass es ihnen durchaus gelinge, die für Teil 1 der GAP erforderlichen Ausbildungsinhalte termingerecht zu vermitteln (Tabelle 8.2); wesentliche Unterschiede nach der Filialgröße der EH-Unternehmen sind hierbei kaum zu festzustellen. So sagten rund drei Viertel der befragten Betriebe (75,8%), die termingerechte Vermittlung gelinge ihnen „in der Regel gut“, weitere 17,6% gaben an, dass dies lediglich „in Einzelfällen nicht so gut“ gelinge. Lediglich 4,3% der Befragten räumten ein, dass tendenziell auch Probleme auftauchten („gelingt häufiger nicht so gut“); keiner der befragten Betriebe gab an, dass dies „sehr häufig nicht so gut gelingt“.

Die befragten Prüfer/-innen sehen diesen Sachverhalt skeptischer, vor allem gilt dies für die Berufsschulvertreter/-innen, die sich hierzu äußerten; aber auch unter den Vertretern der AG und AN sahen größere Anteile bei den Ausbildungsbetrieben terminliche Schwierigkeiten bei der Vorbereitung der Auszubildenden auf die Prüfungsbereiche von Teil 1 der GAP, wobei diese Anteile deutlich größer sind als bei den Betrieben, die sich in der Direktbefragung geäußert haben. So gaben von den Arbeitgeber-Vetretern 21,0% an, dass diese termingerechte Vermittlung „häufiger nicht so gut“ gelinge (3,2% „sehr häufig nicht so gut“), für 27,9% der Arbeitnehmer-Vetreter gelingt das „häufiger nicht so gut“ (2,9% „sehr häufig nicht so gut“). Damit sieht zwischen einem Viertel und einem Drittel der betrieblichen Seite in den KiE-Prüfungsausschüssen, dass es bei am Lernort Betrieb Probleme bei der termingerechten Vermittlung der Ausbildungsinhalte gibt. Noch deutlicher fällt diese Einschätzung bei den Vertretern der Berufsschulen in den Prüfungsausschüssen aus, von denen 38,4% einschätzten, dass die termingerechte Vermittlung „häufiger nicht so gut“ gelinge, weitere 6,1% dieser Befragten schätzte dies als „sehr häufig nicht so gut“ ein.

Tabelle 8.2

Gelingt Ausbildungsbetrieben termingerechte Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP (Einschätzung der Betriebe und Prüfer/-innen)?

	Termingerechte Vermittlung der Prüfungsinhalte von Teil 1 durch Betriebe gelingt ...				Gesamt	
	in der Regel gut	in Einzelfällen nicht so gut	häufiger nicht so gut	sehr häufig nicht so gut		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Einzelhandelsbetriebe						
Betriebe mit nur 1 Standort	74,7%	22,8%	2,5%	0,0%	100,0%	n = 79
Betriebe mit 2–10 Standorten	76,7%	18,3%	5,0%	0,0%	100,0%	n = 60
Betriebe mit 11+ Standorten	76,5%	17,6%	5,9%	0,0%	100,0%	n = 68
Gesamt	75,8%	19,8%	4,3%	0,0%	100,0%	n = 207
Prüfer/-innen						
Arbeitgeber-Vertreter	46,8%	29,0%	21,0%	3,2%	100,0%	n = 252
Arbeitnehmer-Vertreter	41,9%	27,3%	27,9%	2,9%	100,0%	n = 172
Berufsschul-Vertreter	23,2%	32,3%	38,4%	6,1%	100,0%	n = 99
Gesamt	40,7%	29,1%	26,6%	3,6%	100,0%	n = 523

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die qualitativen Angaben der Prüfer/-innen, worin bei den Betrieben die Schwierigkeiten in der termingerechten Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP ihrer Meinung nach liegen, beziehen sich nur zu einem Teil direkt auf die drei Prüfungsbereiche, die zu diesem Zeitpunkt geprüft werden (Tabelle 8.3). Mittelt man für diese drei Bereiche die Anteilswerte der drei Gruppen, so ergibt sich eine Rangfolge, nach denen die Schwierigkeiten in den Prüfungsbereichen Warenwirtschaft und Rechnungswesen und Wirtschafts- und Sozialkunde ungefähr auf gleicher Ebene liegen; im Prüfungsbereich Verkauf und Marketing scheinen dagegen die Vermittlungsprobleme weniger häufig angesiedelt zu sein als in den beiden anderen Bereichen.

Tabelle 8.3

Schwierigkeiten in Betrieben bei termingerechter Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP aus Sicht der Prüfer/-innen nach Gruppenzugehörigkeit im PA

Recodierte Freitexte (Mehrfachangaben)	Befragte Prüfer/-innen: Partei im Prüfungsausschuss		
	Arbeitgeber	Arbeitnehmer	Berufsschule
Verkauf und Marketing	15,2%	11,6%	5,9%
Warenwirtschaft und Rechnungswesen	21,7%	14,0%	17,6%
Wirtschafts- und Sozialkunde	26,1%	18,6%	11,8%
Geschäftsprozesse	0,0%	2,3%	5,9%
Einzelne Prüfungsthemen	15,2%	0,0%	2,9%
Speziell warenkundliche Kenntnisse	10,9%	20,9%	23,5%
Breites Spektrum an Themen genannt	8,7%	4,7%	8,8%
Defizite bei betrieblichen Ausbildungsbedingungen	23,9%	37,2%	29,4%

(Fortsetzung Tab. 8.3)

Recodierte Freitexte (Mehrfachangaben)	Befragte Prüfer/-innen: Partei im Prüfungsausschuss		
	Arbeitgeber	Arbeitnehmer	Berufsschule
Sonstiges	6,5%	11,6%	17,6%
Gesamt	100,0%	100,0%	100,0%
	n = 46	n = 43	n = 34

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Relativ häufig haben die Prüfer/-innen Probleme genannt, die in den Ausbildungsbedingungen der EH-Betriebe zu verorten sind. Hierzu gehört vor allem die Kritik, dass Auszubildende nicht gemäß des Ausbildungsplans bzw. nur in wenigen Tätigkeiten eingesetzt würden (nur Einsatz an Kasse, Regale auffüllen, Reinigungsarbeiten usw.), ein Ausbildungsplan u.U. ganz fehle, keine ausreichende Betreuung der Auszubildenden gewährleistet sei (häufiger genannt: wegen Zeitnot der anderen Mitarbeiter) und insofern keine oder keine ausreichende Prüfungsvorbereitung stattfinde.

Schließlich hat ein relevanter Anteil dieser Prüfer/-innen, die bei den Betrieben Schwierigkeiten im Zusammenhang mit der termingerechten Vermittlung der erforderlichen Inhalte für Teil 1 der GAP bemerken, diese im adäquaten Aufbau warentkundlicher Kenntnisse verortet; dies vor allem die AN-Vertreter (20,9%) und die Vertreter der Berufsschulen (23,5%); von den AG-Vertretern wurden diese Probleme dagegen weniger genannt (10,9%).

► Termingerechte Vermittlung durch Betrieb: Einschätzung durch Auszubildende

Die Antworten der Prüflinge zu diesem Themenbereich sind vor allem als subjektive Einschätzungen zu werten, die aus einem Abgleich zwischen den Anforderungen der schriftlichen Aufgaben aus Teil 1 der GAP und ihrem individuellen Abschneiden resultieren. Die in Teil 1 der GAP befragten Prüflinge hatten zu diesem Zeitpunkt naturgemäß noch kein bewertetes Ergebnis vorliegen, konnten sich also lediglich aufgrund ihrer Vermutungen bezüglich ihres Abschneidens äußern. Dagegen kannten die bei Teil 2 der GAP Befragten ihre jeweiligen Noten aus den drei Teil 1-Prüfungsbereichen. Es ist zu bedenken, dass es sich bei den Antworten aus beiden Gruppen letztlich um eine Zuschreibung bezüglich der Vermittlungsleistung ihres Ausbildungsbetriebs handelt; das heißt, dass der von den Auszubildenden selbst zu erbringende Teil der Lernleistung zur Prüfungsvorbereitung in dieser Frage ausgeblendet bleibt, er spielt in der Praxis jedoch sicherlich eine gewisse Rolle für die Frage, ob sich ein Prüfling für Teil 1 der GAP „termingerecht vorbereitet“ sieht.

Die Befragungsdaten zeigen, dass sich die KiE-Prüflinge in Teil 1 der GAP sowie die grundständig als KiE ausgebildeten Prüflinge in Teil 2 der GAP in recht ähnlicher Form auf die vier angebotenen Einschätzungskategorien verteilen (Tabelle 8.4). So stimmten 60,9% der KiE-Prüflinge in Teil 1 der GAP der Aussage zu, dass ihr Ausbildungsbetrieb sie auf die Ausbildungsinhalte dieses Teils rechtzeitig vorbereitet habe („stimme voll zu“ und „stimme eher zu“); bei der Teilgruppe der Prüflinge in Teil 2 mit grundständiger KiE-Ausbildung liegt dieser Anteil bei 64,5% der Befragten; die relativ geringe Differenz lässt sich weitgehend auf die aktuelle Unsicherheit bei den Teil 1-Prüflingen über ihr gerade erzieltetes Ergebnis und die Distanz der Teil 2-Prüflinge, die ihr Ergebnis kannten, zurückführen.

Tabelle 8.4

Rechtzeitige Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP durch Betrieb: Einschätzung Prüflinge nach Untersuchungsgruppe

Untersuchungsgruppe	Mein Ausbildungsbetrieb hat mir die Ausbildungsinhalte für Teil 1 der Abschlussprüfung rechtzeitig vermittelt:				Gesamt	
	stimme voll zu	stimme eher zu	stimme weniger zu	stimme gar nicht zu		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Prüflinge in KiE Teil 1	27,3%	33,6%	25,8%	13,3%	100,0%	n = 3.249
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	29,8%	34,7%	24,0%	11,6%	100,0%	n = 2.555
nachrichtlich: KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung	35,2%	35,6%	20,2%	9,0%	100,0%	n = 1.187

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Insgesamt ist für beide Teilgruppen zu konstatieren, dass zwar relativ kleine aber durchaus erkennbare Anteile von 13,3% bzw. 11,6% der befragten Prüflinge angegeben haben, dass ihnen ihr Ausbildungsbetrieb die für Teil 1 der GAP benötigten Inhalte nicht rechtzeitig vermittelt habe. Jeweils knapp ein weiteres Viertel der Befragten tendiert in diese kritische Richtung, wenn auch in abgeschwächter Form.

Unter den Prüflingen in Teil 2, die zuvor eine Verkäufer-Ausbildung absolviert haben, ist der Anteil der Befragten mit der Einschätzung, dass ihr Ausbildungsbetrieb ihnen die Ausbildungsinhalte rechtzeitig vermittelt habe, größer als in den beiden anderen Untersuchungsgruppen: Hier stimmten der entsprechenden Aussage sogar 70,8% der Befragten in den beiden oberen Kategorien zu. Dieser Unterschied könnte auf verschiedene Zusammenhänge hindeuten, etwa

- ▶ dass die Verkäufer-Auszubildenden, die ihre Betriebe zum Durchstieg in die KiE-Ausbildung vorsehen, im Betrieb bevorzugt und gezielt auf die Abschlussprüfung vorbereitet werden, oder
- ▶ dass die Verkäufer-Auszubildenden mit erfolgreicher Vorbereitung (und Abschlussprüfung) anschließend tendenziell eher in die KiE-Ausbildung durchsteigen als andere Verkäufer/-innen.

In beiden Fällen hätte insofern ein spezifischer Selektionsprozess stattgefunden. Insgesamt bieten die Daten an dieser Stelle jedoch keine verlässliche Grundlage, um darauf belastbare Aussagen über die Ausbildungsqualität in der Verkäufer-Ausbildung – im Vergleich zur KiE-Ausbildung – machen zu können.

▶ Vorbereitung im Ausbildungsbetrieb auf die drei Prüfungsbereiche von Teil 1 der GAP

Des Weiteren wurden die Prüflinge nach ihrer Zufriedenheit mit der im Betrieb erfahrenen Vorbereitung auf die drei Prüfungsbereiche von Teil 1 der GAP gefragt. Die konkrete Frage war dabei relativ pauschal angelegt, differenzierte also nicht zwischen der Vorbereitung durch die alltägliche Ausbildungspraxis und einer möglicherweise spezifischen Prüfungsvorbereitung. Insofern wurde ein weitgehend subjektives Pauschalurteil der Prüflinge eingeholt, inwieweit die betrieblichen Ausbildungsmaßnahmen zur Vorbereitung auf Teil 1 der GAP nach ihrem Erleben zielführend gewesen sind. In den Einschätzungen zeigen sich nur geringfügige Unterschiede zwischen den vier befragten Teilpopulationen (Tabelle 8.5).

Statistische Unterschiede zeigen sich – jedoch in nicht gravierendem Ausmaß – lediglich im Hinblick im Unterschied der drei Prüfungsbereiche: So scheint es den Betrieben tendenziell eher zu gelingen, die Auszubildenden für die Prüfung im Bereich „Verkauf und Marketing“ fit zu machen, als dies für die Vorbereitung auf die beiden anderen Prüfungsbereiche erlebt wird. So schätzte deutlich über die Hälfte (ca. 57%) aller – in beiden Teilen der GAP befragten – Prüflinge die Vorbereitung auf „Verkauf und Marketing“ als „sehr gut“ oder „gut“ ein; dagegen fielen diese Anteile hinsichtlich der Vorbereitung auf die Prüfungen in „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ (ca. 44%) und „Wirtschafts- und Sozialkunde“ (ca. 50%) merklich geringer aus.

Bei allen drei Prüfungsbereichen erscheinen die Anteile der Befragten als auffällig hoch, die sich von ihrem Ausbildungsbetrieb auf diese Prüfungen „kaum oder gar nicht“ vorbereitet fühlten (Werte zwischen rund 10% und 20% in den einzelnen Teilgruppen).

Tabelle 8.5

Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP durch Betrieb: Einschätzung Prüflinge nach Prüfungsbereich und Untersuchungsgruppe

Befragte Untersuchungsgruppen	Durch die Praxis im Betrieb war meine Vorbereitung auf Teil 1 der GAP ...				Gesamt	
	sehr gut	ganz gut	nicht so gut	kaum oder gar nicht	Anteil	Anzahl
	Anteil					
Verkauf und Marketing						
Prüflinge in KiE Teil 1	11,8%	48,7%	29,4%	10,1%	100,0%	n = 3.393
<i>nachrichtlich: Prüflinge in Verkäufer-Abschlussprüfung</i>	13,7%	46,4%	29,3%	10,5%	100,0%	n = 3.142
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	11,6%	42,6%	32,7%	13,1%	100,0%	n = 2.717
<i>nachrichtlich: KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung</i>	11,9%	43,4%	31,2%	13,5%	100,0%	n = 1.294
Warenwirtschaft und Rechnungswesen						
Prüflinge in KiE Teil 1	8,8%	33,7%	36,7%	20,9%	100,0%	n = 3.375
<i>nachrichtlich: Prüflinge in Verkäufer-Abschlussprüfung</i>	10,0%	34,9%	37,1%	18,1%	100,0%	n = 3.126
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	7,5%	35,5%	37,8%	19,2%	100,0%	n = 2.676
<i>nachrichtlich: KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung</i>	8,6%	35,9%	37,3%	18,2%	100,0%	n = 1.251
Wirtschafts- und Sozialkunde						
Prüflinge in KiE Teil 1	8,0%	36,1%	38,3%	17,6%	100,0%	n = 3.287
<i>nachrichtlich: Prüflinge in Verkäufer-Abschlussprüfung</i>	9,0%	41,2%	34,5%	15,2%	100,0%	n = 3.064
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	7,9%	41,4%	34,2%	16,5%	100,0%	n = 2.612
<i>nachrichtlich: KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung</i>	9,8%	45,5%	29,3%	15,3%	100,0%	n = 1.243

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Betriebliche Vorbereitung auf Teil 1 der GAP nach Betriebsstruktur

Schlüsselt man die Einschätzungen der Auszubildenden nach der Struktur ihrer Ausbildungsbetriebe auf, so zeigen sich quantitativ nur wenige Unterschiede zwischen den Betriebstypen (Tabelle 8.6). Die Darstellung bezieht dabei nur die KiE-Befragten in Teil 1 der GAP ein (greift also nicht auf die Erinnerung der KiE-Prüflinge in Teil 2 zurück), stellt ihnen jedoch die Einschätzungen der Prüflinge aus der Verkäufer-Abschlussprüfung gegenüber.

Tabelle 8.6

Einschätzung der Prüflinge, wie gut sie durch die Praxis im Betrieb auf die drei Prüfungsbereiche in Teil 1 der GAP vorbereitet wurden, nach Verkaufsart im Betrieb sowie Unternehmensstruktur

Metrische Darstellung (0–100 Punkte) von 4 Bewertungskategorien	VM		WwRw		WiSo	
	Verkäufer/-in	KiE Teil-1	Verkäufer/-in	KiE Teil-1	Verkäufer/-in	KiE Teil-1
	0–100 Punkte		0–100 Punkte		0–100 Punkte	
Überwiegende Verkaufsart im Ausbildungsbetrieb						
(Fast) nur mit persönlicher Kundenberatung.	55	54	46	44	47	43
Überwiegend mit persönlicher Kundenberatung.	58	59	51	44	54	46
Kundenberatung und Selbstbedienung ungefähr gleich.	57	55	48	45	49	47
Überwiegend durch Selbstbedienung.	53	53	43	44	47	46
(Fast) nur durch Selbstbedienung.	51	46	42	40	45	41
Gesamt (Durchschnittswert der Punkte über alle Fälle)	55	54	46	43	48	45
	n = 3.119	n = 3.377	n = 3.105	n = 3.360	n = 3.042	n = 3.272
Unternehmensstruktur des Ausbildungsbetriebs						
Einzelunternehmen ohne Filialen.	56	52	46	42	48	42
Betrieb von Unternehmen mit <50 Filialen.	55	53	47	42	49	44
Betrieb von Unternehmen mit 50–99 Filialen.	55	55	48	43	51	45
Betrieb von Unternehmen mit 100+ Filialen.	54	56	44	45	46	46
Gesamt (Durchschnittswert der Punkte über alle Fälle)	55	54	45	43	48	45
	n = 2.910	n = 3.201	n = 2.894	n = 3.188	n = 2.836	n = 3.105

Berechnungsgrundlage: Die vier Einschätzungskategorien (sehr gut/ganz gut/weniger gut/kaum oder gar nicht) wurden in metrische Hilfsgrößen umgerechnet. Dabei werden den vier Kategorien Werte von 100, 67, 33 und 0 zugeordnet, über die dann das arithmetische Mittel gebildet wird. Die Werte liegen in der Spannweite zwischen 100 (alle Befragten haben mit "sehr gut" geantwortet) und 0 (alle Befragten haben mit "kaum oder gar nicht" geantwortet).

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

In der Gesamtbetrachtung zeigen sich in den Einschätzungen, wie die Prüflinge jeweils ihre betriebliche Vorbereitung auf die drei Prüfungsbereiche einschätzten, keine größeren Differenzen zwischen den beiden Ausbildungsberufen:

- Im Prüfungsbereich VM liegt der Mittelwert der Verkäufer-Prüflinge bei 55 – der Wert der KiE-Prüflinge liegt bei 54,

- ▶ im Prüfungsbereich WwRw liegen diese Werte bei 45 (Verkäufer/-in) und 43 (KiE),
- ▶ im Prüfungsbereich WiSo bei 48 (Verkäufer/-in) und 45 (KiE).

Vor allem in WwRw und WiSo sahen sich also die Verkäufer-Prüflinge von ihren Ausbildungsbetrieben geringfügig besser auf die schriftliche Abschlussprüfung vorbereitet als die KiE-Prüflinge auf Teil 1 der GAP.

Differenziert man nach der im Ausbildungsbetrieb vorherrschenden Verkaufsart (Kundenberatung vs. Selbstbedienung), so zeigen sich fast keine größeren Unterschiede, die es nahelegen würden, dass die Verkaufsart des Ausbildungsbetriebs einen Einfluss auf die Prüfungsvorbereitung für die Abschlussprüfung der Verkäufer-Auszubildenden bzw. für Teil 1 der GAP bei den KiE-Auszubildenden ausüben könnte. Allerdings ist eine leichte Tendenz zu beobachten, die darauf hindeutet, dass in EH-Betrieben mit fast ausschließlicher Selbstbedienung die Prüflinge am wenigsten von der betrieblichen Praxis für ihre Prüfung profitieren können, sind hier doch die Werte für alle Prüfungsbereiche und beide Berufe unterdurchschnittlich gering.

Jedoch fällt auch auf, dass die Prüflinge aus EH-Betrieben, die als Fachgeschäfte ausschließlich auf Kundenberatung setzen, ihre Ausbildungsbetriebe nicht deutlich besser beurteilen; hier liegen die Einstufungen allenfalls auf dem Niveau des allgemeinen Mittels, zum Teil jedoch auch darunter. Am ehesten scheinen diejenigen Ausbildungsbetriebe, die sowohl Kundenberatung als auch Selbstbedienungselemente praktizieren, ihren Auszubildenden die Rahmenbedingungen zu bieten, um sich gut auf die Prüfung vorzubereiten.

Im Hinblick auf die Einbettung der Ausbildung in Einzel- oder Filialbetriebe zeigten sich keine wesentlichen Unterschiede bei der Einschätzung der Prüflinge, inwieweit die jeweilige betriebliche Praxis ihnen eine gute Prüfungsvorbereitung geboten hat.

▶ Betriebliche Vorbereitung auf Teil 1 der GAP nach Sortimentstruktur

Bei der Auswertung nach der stark ausdifferenzierten Sortimentstruktur des EH (Tabelle 8.7) ist zu beachten, dass die allgemeinen Durchschnittswerte von denjenigen Sortimenten geprägt werden, in denen quantitativ die meisten Auszubildenden bzw. Prüflinge ihre Ausbildung erhalten; dies ist sehr ungleich verteilt und konzentriert sich vor allem

- ▶ bei den Verkäufer-Auszubildenden auf die Sortimente aus a) mit rund 46% der Befragten und sodann d), e), j), b) und c), die zusammen rund 91% der Fälle abdecken,
- ▶ bei den KiE-Auszubildende ebenfalls auf die Sortimente aus a), hier allerdings lediglich mit rund 25%, sodann i), d), m), b), j), h), g), und q), die zusammen etwa 83% der Befragten erfassen.

Angesichts der subjektiven und pauschalen Beurteilung durch die Prüflinge sollten die zu beobachtenden Unterschiede in den Kennziffern nicht überbewertet werden, zumal die Differenzierung nach Hauptsortiment teilweise zu recht kleine Fallzahlen in den einzelnen Auswertungszellen führt. Allerdings lassen sich an beiden Enden der Skala jeweils zwei Sortimentsbereiche feststellen, in denen die befragten Prüflinge ihren Ausbildungsbetrieben eine tendenziell über- bzw. unterdurchschnittlich gute Vorbereitung bescheinigten:

- ▶ Im Mittel eher überdurchschnittlich gute Praxisbedingungen scheinen EH-Ausbildungsbetriebe der Telekommunikation (h) und der Unterhaltungselektronik (g) zu bieten.
- ▶ Dagegen scheinen im Mittel eher unterdurchschnittliche Bedingungen zur praktischen Prüfungsvorbereitung bei Fachgeschäften mit Spezialisierung auf Zeitungen, Zeitschriften und Tabakwaren (o) oder bei Tankstellen (m) zu herrschen.

Tabelle 8.7

Einschätzung der Prüflinge, wie gut sie durch die Praxis im Betrieb auf die drei Prüfungsbereiche in Teil 1 der GAP vorbereitet wurden, nach Hauptsortiment

Metrische Darstellung (0–100 Punkte) von 4 Bewertungskategorien	VM		WwRw		WiSo	
	Verkäufer/-in	KiE Teil-1	Verkäufer/-in	KiE Teil-1	Verkäufer/-in	KiE Teil-1
Hauptsortimente der Ausbildungsbetriebe	0–100 Punkte		0–100 Punkte		0–100 Punkte	
a) Waren verschiedener Art – Hauptrichtung Nahrungsmittel	54	53	44	45	48	46
b) Waren verschiedener Art – Hauptrichtung NICHT-Nahrungsmittel	56	58	48	44	51	50
c) Nur Nahrungs- und Genussmittel	47	52	43	43	49	48
d) Bekleidung	57	56	49	40	51	42
e) Schuhe und Lederwaren	59	51	46	34	44	39
f) Uhren und Schmuck	58	62	55	47	47	46
g) Unterhaltungselekt., Computer, Zubehör, elektr. Haushaltsgeräte	61	56	54	51	53	47
h) Handy, Telefone und Internetzugang	69	60	59	50	63	46
i) Möbel, Einrichtungsgegenst., Hausrat, Heimtextilien, Babyartikel	59	58	48	46	50	45
j) Bau-, Heimwerker-, Tierbedarf, Blumen, Pflanzen, Samen u.ä.	55	52	47	41	49	43
k) Fahrräder, Sport- und Campingartikel	58	52	42	41	49	38
l) Handel mit Autos, Kfz-Teilen und -Zubehör	40	47	52	39	46	46
m) Tankstellenprodukte und -leistungen	43	45	36	38	37	37
n) PSB, Spielwaren, Bastel-, Künstler-, Dekomaterial, Souvenirs	54	58	44	45	46	50
o) Zeitungen, Zeitschriften, Tabakwaren	43	45	37	36	45	37
p) Foto-, Buch-, Musikfachhandel, Kunst, Antiq. Briefm., Edelmetalle	60	50	52	43	48	31
q) Kosmetik und Körperpflegemittel, Sanitätsartikel	55	61	47	41	47	46
r) Sonstige Sortimente, Waren	47	56	50	44	45	44
Gesamt (Durchschnittswert der Punkte über alle Fälle)	54	54	45	43	48	45
	n = 3.032	n = 3.333	n = 3.021	n = 3.316	n = 2.965	n = 3.229

Berechnungsgrundlage: Die vier Einschätzungskategorien (sehr gut/ganz gut/weniger gut/kaum oder gar nicht) wurden in metrische Hilfsgrößen umgerechnet. Dabei werden den vier Kategorien Werte von 100, 67, 33 und 0 zugeordnet, über die dann das arithmetische Mittel gebildet wird. Die Werte liegen in der Spannweite zwischen 100 (alle Befragten haben mit „sehr gut“ geantwortet) und 0 (alle Befragten haben mit „kaum oder gar nicht“ geantwortet).

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Betriebliche Vorbereitung auf Teil 1 der GAP nach Schulabschluss der Prüflinge

Betrachtet man die Angaben der Prüflinge, wie gut sie sich in ihrer betrieblichen Praxis auf die Abschlussprüfung (Verkäufer-Auszubildenden) bzw. Teil 1 der GAP (KiE-Auszubildenden) vorbereiten konnten, getrennt nach dem Schulabschluss der Befragten (Tabelle 8.8), so zeigt sich

nur eine Auffälligkeit: Die Prüflinge ohne Schulabschluss schätzten im Mittel ihre betriebliche Vorbereitung auf die Prüfung deutlich schlechter ein als die Prüflinge, die einen Schulabschluss erreicht hatten. Dies betrifft tendenziell eher die KiE-Auszubildenden als die Verkäufer-Auszubildenden. Allerdings handelt es sich hierbei um sehr kleine Teilgruppen, die in der großen Gesamtzahl an Auszubildenden der Einzelhandelsberufe quantitativ kaum ins Gewicht fallen.

Tabelle 8.8

Einschätzung der Prüflinge, wie gut sie sich durch die Praxis im Betrieb auf die drei Prüfungsbe-
reiche in Teil 1 der GAP vorbereiten konnten, nach höchstem Schulabschluss

Metrische Darstellung (0–100 Punkte) von 4 Bewertungskategorien	VM		WwRw		WiSo	
	Verkäufer/-in	KiE Teil-1	Verkäufer/-in	KiE Teil-1	Verkäufer/-in	KiE Teil-1
Höchster Schulabschluss	0–100 Punkte		0–100 Punkte		0–100 Punkte	
Kein Schulabschluss*	49	33	45	39	51	35
Hauptschulabschluss	54	54	46	42	49	46
Mittlerer Abschluss	56	55	45	44	47	45
Fachhochschul- oder Hochschulreife	55	56	46	44	47	43
Gesamt (Durchschnittswert der Punkte über alle Fälle)	54	54	46	43	48	45
	n = 3.142	n = 3.393	n = 3.126	n = 3.375	n = 3.064	n = 3.287

* Kleine Fallzahlen: Verkäufer-Prüflinge (n=110), KiE Teil 1-Prüflinge (n=60).

Berechnungsgrundlage: Die vier Einschätzungskategorien (sehr gut/ganz gut/weniger gut/kaum oder gar nicht) wurden in metrische Hilfsgrößen umgerechnet. Dabei werden den vier Kategorien Werte von 100, 67, 33 und 0 zugeordnet, über die dann das arithmetische Mittel gebildet wird. Die Werte liegen in der Spannweite zwischen 100 (alle Befragten haben mit „sehr gut“ geantwortet) und 0 (alle Befragten haben mit „kaum oder gar nicht“ geantwortet).

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

In umgekehrter Betrachtungsweise zeigt dieses Ergebnis jedoch auch, dass sich die betrieblichen Bedingungen, unter denen sich die Auszubildenden auf die Teil 1-Prüfung (KiE) bzw. die Verkäufer-Abschlussprüfung vorbereiten können, statistisch neutral verhalten zum Schulabschluss der Auszubildenden (ab Hauptschulabschluss aufwärts).

8.3 Termingerechte Vermittlung durch Berufsschule

In methodisch gleicher Vorgehensweise, wie dies oben in Bezug auf die Ausbildungsbetriebe geschah, wird im Folgenden untersucht, inwieweit am Lernort Berufsschule die termingerechte Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP gelingt.

Auch hier sollten die Befragten zuerst angeben, inwieweit sie diesen Sachverhalt beurteilen können (Tabelle 8.9). Von den hierzu Befragten aus den Betrieben beansprucht mehr als die Hälfte, hierüber ein Urteil abgeben zu können (allerdings ist dieser Anteil naturgemäß kleiner als bei der Frage, wie sich hierbei mit der betrieblichen Praxis verhält). Mit größer werdender Betriebsstruktur nimmt auch der Anteil der Befragten zu, die sich für eine solche Beurteilung der Berufsschule kompetent halten.

Tabelle 8.9

Termingerechte Vermittlung der Prüfungsinhalte von Teil-1 durch Berufsschule (Beurteilung möglich)

	Termingerechte Vermittlung der Prüfungsinhalte von Teil 1 durch Berufsschule ...		Gesamt	
	kann nicht beurteilt werden	kann beurteilt werden	Anteil	Anzahl
	Anteil			
Einzelhandelsbetriebe				
Betriebe mit nur 1 Standort	34,8 %	65,2 %	100,0 %	n = 89
Betriebe mit 2–10 Standorten	26,2 %	73,8 %	100,0 %	n = 65
Betriebe mit 11+ Standorten	19,1 %	80,9 %	100,0 %	n = 68
Gesamt	27,5 %	72,5 %	100,0 %	n = 222
Prüfer/-innen				
Arbeitgeber-Vertreter	24,4 %	75,6 %	100,0 %	n = 291
Arbeitnehmer-Vertreter	22,5 %	77,5 %	100,0 %	n = 204
Berufsschul-Vertreter	1,3 %	98,7 %	100,0 %	n = 230
Gesamt	16,6 %	83,4 %	100,0 %	n = 725

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Von den erreichten Prüfer/-innen billigten sich die Befragten ganz überwiegend (>80%) ein Urteil zu; hier zeigen sich jedoch große Unterschiede; die Prüfer/-innen mit betrieblichem Hintergrund erachteten sich seltener (jedoch immer noch zu rund drei Vierteln) in dieser Frage für kompetent. Die befragten Prüfer/-innen aus den Berufsschulen dagegen hielten sich bei diesem Thema – wie zu erwarten – fast alle für kompetent, hierüber ein Urteil abzugeben. Die Befragten, die angegeben haben, dies nicht beurteilen zu können, wurden in den weiteren Auswertungen zu dieser Frage ausgeschlossen.

Bei der konkreten Frage, inwieweit es den Berufsschulen gelingt, die bei Teil 1 der GAP infrage stehenden Inhalte den KiE-Auszubildenden termingerecht zu vermitteln, hat die betriebliche Seite ganz überwiegend einen positiven Eindruck von der Berufsschule und ihrer Leistung (Tabelle 8.10). Dass dies „häufiger nicht so gut“ gelinge, schätzte lediglich eine Minderheit von 12,4% der Betriebe ein; fast überhaupt keine Zustimmung erhielt die Aussage, dass dies der Berufsschule „sehr häufig nicht so gut“ gelinge. Die Einschätzungen direkt aus den Berufsschulen verteilen sich in einem weitgehend ähnlichen Muster wie bei den Betrieben; ihre Tendenz ist fast etwas selbstkritischer, da immerhin 15,2% der befragten Berufsschulen – also mehr als ein Siebentel – der Aussage zugestimmt haben, dass die termingerechte Vermittlung „häufiger nicht so gut“ gelinge.

Die Einschätzungen der Prüfer/-innen sind in ihrer Tendenz zwischen den drei beteiligten Parteien weitgehend homogen. Sie beurteilen die Leistung der Berufsschulen in dieser Hinsicht im Vergleich zu den beiden anderen Akteursgruppen noch etwas positiver, obwohl der Anteil der Befragten, die hierbei mitunter Probleme sehen, mit 13,5% in einer vergleichbaren Größenordnung liegt wie bei den Betrieben und Berufsschulen.

Tabelle 8.10

Gelingt Berufsschulen termingerechte Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP (Einschätzung der Betriebe und Prüfer/-innen)

	Termingerechte Vermittlung der Prüfungsinhalte von Teil 1 durch Berufsschule gelingt ...				Gesamt	
	in der Regel gut	in Einzelfällen nicht so gut	häufiger nicht so gut	sehr häufig nicht so gut		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Einzelhandelsbetriebe						
Betriebe mit nur 1 Standort	56,9%	25,9%	17,2%	0,0%	100,0%	n = 58
Betriebe mit 2–10 Standorten	58,3%	31,3%	8,3%	2,1%	100,0%	n = 48
Betriebe mit 11+ Standorten	54,5%	34,5%	10,9%	0,0%	100,0%	n = 55
Gesamt	56,5%	30,4%	12,4%	0,6%	100,0%	n = 161
Berufsschulen						
Berufsschulen*	52,7%	32,1%	15,2%	--*	100,0%	n = 330
Prüfer/-innen						
Arbeitgeber-Vetreter	64,5%	22,7%	11,8%	0,9%	100,0%	n = 220
Arbeitnehmer-Vetreter	61,4%	22,8%	12,0%	3,8%	100,0%	n = 158
Berufsschul-Vetreter	64,8%	22,5%	11,5%	1,3%	100,0%	n = 227
Gesamt	63,8%	22,6%	11,7%	1,8%	100,0%	n = 605

* Die Kategorie „sehr häufig nicht so gut“ stand den Befragten in den Berufsschulen nicht zur Verfügung.

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Problembereiche in der Berufsschule bei termingerechter Vermittlung der Lehrinhalte für Teil 1 der GAP

Auf die Nachfrage bei den Berufsschulen, welche der drei Prüfungsbereiche von Teil 1 der GAP von Problemen betroffen seien, die prüfungsrelevanten Inhalte den KiE-Auszubildenden termingerecht zu vermitteln, nannten rund vier Fünftel (79,7%) der Berufsschulen den Bereich „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ (Tabelle 8.11). Dieser Anteil bezieht sich nur auf diejenigen Berufsschulen, die in der vorangegangenen Frage eingeschätzt hatten, dass die termingerechte Vermittlung „häufiger nicht so gut“ gelinge – bezieht man dies rechnerisch jedoch auf alle Berufsschulen (also unter Einschluss der Berufsschulen, die bei der termingerechten Vermittlung über keine Probleme berichtet haben), dann stellt der Prüfungsbereich WwRw aus Sicht von immerhin noch 29,4% der Berufsschulen ein Problem bei der Aufgabe dar, die KiE-Auszubildenden adäquat auf Teil 1 der GAP vorzubereiten.

Die beiden anderen Prüfungsbereiche von Teil 1 der GAP scheinen dagegen nicht so vielen Berufsschulen Probleme zu bereiten, die vorgesehenen Inhalte termingerecht zu vermitteln, weisen jedoch immer noch deutlich erkennbare Anteile auf. So benannten aus dem Kreis der Berufsschulen mit expliziter Angabe, dass dies „häufiger nicht so gut“ gelinge, rund ein Drittel (34,1%) den Bereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ (12,6% bei Umrechnung auf alle Berufsschulen) und etwas weniger als ein Drittel (31,7%) den Bereich „Verkauf und Marketing“ (11,7% für alle Berufsschulen).

Tabelle 8.11

Prüfungsbereiche mit Problemen bei termingerechter Vermittlung der Lehrinhalte für Teil 1 der GAP aus Sicht der Berufsschulen

Prüfungsbereiche (Mehrfachnennungen)	Anteil BS mit Problemen	Anteil BS insgesamt
Verkauf und Marketing	31,7 %	11,7 %
Warenwirtschaft und Rechnungswesen	79,7 %	29,4 %
Wirtschafts- und Sozialkunde	34,1 %	12,6 %
Gesamt	100,0 %	100,0 %
	n = 123	n = 333

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Berufsschulen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Gefragt nach den Lernfeldern, in denen die Terminprobleme bei der Vermittlung der prüfungsrelevanten Inhalte für Teil 1 der GAP auftreten, haben die Berufsschulen – wie zu erwarten – vor allem die fünf Lernfelder des zweiten AJ genannt (Tabelle 8.12). Doch auch bei einzelnen LF des ersten AJ scheint es in manchen Berufsschulen hin und wieder schwierig zu werden, die vorgesehenen Inhalte bis zum Ende des zweiten AJ im Unterricht adäquat zu behandeln: Die Angaben der Berufsschulen schwanken für das erste AJ und den dort zu vermittelnden LF immerhin noch zwischen 3,0% (LF 2) und 7,6% (LF 5); umgerechnet auf alle befragten Berufsschulen wären diese Probleme jedoch nicht ganz so weit verbreitet und beträfen zwischen 1,2% und 3,0% aller Berufsschulen.

Tabelle 8.12

Lernfelder mit Problemen bei termingerechter Vermittlung der Lehrinhalte für Teil 1 der GAP

Lernfelder Mehrfachnennungen)		Anteil BS mit Problemen	rechnerischer Anteil an BS insgesamt
1. AJ	LF 1: Das Einzelhandelsunternehmen präsentieren	6,8 %	2,7 %
1. AJ	LF 2: Verkaufsgespräche kundenorientiert führen	3,0 %	1,2 %
1. AJ	LF 3: Kunden im Servicebereich Kasse betreuen	6,1 %	2,4 %
1. AJ	LF 4: Waren präsentieren	3,8 %	1,5 %
1. AJ	LF 5: Werben und den Verkauf fördern	7,6 %	3,0 %
2. AJ	LF 6: Waren beschaffen	20,5 %	8,1 %
2. AJ	LF 7: Waren annehmen, lagern und pflegen	50,0 %	19,8 %
2. AJ	LF 8: Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren	57,6 %	22,8 %
2. AJ	LF 9: Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen	42,4 %	16,8 %
2. AJ	LF 10: Besondere Verkaufssituationen bewältigen	26,5 %	10,5 %
Gesamt		100,0 %	100,0 %
		n = 132	n = 333

Im zweiten AJ betreffen die Probleme der termingerechten Vermittlung der für Teil 1 der GAP relevanten Inhalte fast alle Lernfelder. Besonders häufig wurden das LF 8 (57,8%), das LF 7

(50,0%) sowie das LF 9 (42,4%) genannt. Aber auch die beiden anderen Lernfelder haben die befragten Berufsschulen häufiger genannt, etwa das LF 10 (26,5%) und das LF 6 (20,5%).

Auch bei einer Umrechnung der Nennungen auf alle Berufsschulen (also inklusive derjenigen ohne explizite Angabe von Terminschwierigkeiten bei der adäquaten Vermittlung der prüfungsrelevanten Inhalte für Teil 1 der GAP) weist dieses Problem noch einen merklichen quantitativen Umfang auf: So haben dann immer noch z. B. 22,8% aller Berufsschulen entsprechende Schwierigkeiten, den Lehrplan im LF 8 „Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren“ im zweiten AJ wie vorgesehen umzusetzen. Und knapp ein Fünftel (19,8%) der Berufsschulen haben danach Probleme bei der Umsetzung von LF 7 „Waren annehmen, lagern und pflegen“.

In der daran anknüpfenden Vertiefungsfrage, welche Gründe zu diesen Schwierigkeiten bei der termingerechten Vermittlung der RLP-Inhalte für Teil 1 der GAP führen (Mehrfachangaben), wurden in etwa einem Viertel dieser Fälle (25,7%) schulinterne, organisatorische Nebenbedingungen des Unterrichts genannt (Tabelle 8.13). Vor allem betrifft dies den Zeitmangel, der durch Unterrichtsausfall oder die Verpflichtung zu zusätzlichem Unterricht entsteht. Ebenfalls ungefähr ein Viertel der Befragten sah die Schwierigkeiten im Umfang des im RLP vorgesehenen Lehrstoffs, dessen vollständige Vermittlung Probleme bereite. Knapp ein Fünftel (19,1%) der Befragten gab an, dass einige der Inhalte, die in Teil 1 der GAP Gegenstand werden könnten, nach der RLP-Struktur erst für den Unterricht im dritten AJ vorgesehen seien.

Tabelle 8.13

Hintergründe der Schwierigkeiten von Berufsschulen bei termingerechter Vermittlung der RLP-Lehrinhalte für Teil 1 der GAP

Schwierigkeiten bei termingerechter Vermittlung der RLP-Inhalte (Mehrfachnennungen)	Anteil BS mit Angaben	rechnerischer Anteil an BS insgesamt
Zeitmangel durch organisatorische Nebenbedingungen der Berufsschule (z. B. Unterrichtsausfall, zusätzlicher Unterricht).	25,7 %	11,7 %
Der im Rahmenlehrplan vorgesehene Stoff ist insgesamt zu umfangreich.	26,3 %	12,0 %
Prüfungsrelevante Inhalte sind laut Rahmenlehrplan erst im 3. Ausbildungsjahr vorgesehen.	19,1 %	8,7 %
Termine der IHK-Prüfung (Anfang Mai) und Schuljahresende (Juni bis Juli) fallen zu weit auseinander, so dass Unterrichtszeit fehlt.	86,2 %	39,3 %
Andere Gründe	9,2 %	4,2 %
Gesamt	100,0 %	100,0 %
	n = 152	n = 333

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Berufsschulen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die mit Abstand häufigste Nennung der Berufsschulen, weshalb es mitunter zu den Schwierigkeiten bei der termingerechten Vermittlung der RLP-Inhalte für Teil 1 der GAP kommt, bezog sich jedoch auf die Diskrepanz zwischen der im RLP vorgesehenen Unterrichtszeit in den einzelnen LF und der faktisch zur Verfügung stehenden Unterrichtszeit im zweiten AJ. Diese Diskrepanz ergibt sich danach aus dem Termin der schriftlichen Prüfung (z. B. für die Prüfung im Frühjahr in der Regel Anfang Mai) und der für das Schuljahr rechnerisch zur Verfügung stehenden Gesamtunterrichtszeit (z. B. bis zu den Sommerferien). Von der im RLP den einzelnen Lernfel-

dern insgesamt zugeordnete Lehr-/Lernzeit stehen die Unterrichtsstunden, die nach dem Prüfungstermin liegen, dem Unterricht jedoch nicht mehr für die Prüfungsvorbereitung zur Verfügung. Übersicht 8.2 macht die zeitlichen Differenzen zwischen Prüfungstermin (Beispieltermin: Mai) und Schuljahresende für die einzelnen Bundesländer deutlich. Exemplarisch äußerte sich in diesem Sinne z. B. ein Prüfungsausschuss in einem Schreiben an seine IHK:

»(...) Unsere Lehrvertreter empfinden den Termin für den 1. Teil der Prüfung im laufenden Schuljahr als zu früh. Nach der Prüfung stehen noch 3 Wochen Unterricht aus. Diese dienen eigentlich noch der Stoffvermittlung. Konkret sind von 80 Unterrichtsstunden noch 18 Stunden offen. Zur Prüfung soll aber der gesamte Lehrstoff parat sein. Das stellt für unsere Lehrer ein Problem dar. Entweder Mut zur Lücke oder im ICE-Tempo durch den Stoff und erst nach der Prüfung die Übungen und Vertiefungen. (...)« Quelle: Schreiben Vorsitzende/-r Prüfungsausschuss an eine IHK, August 2012

Dieses Problem haben 86,2% der Berufsschulen (mit Problemen bei der termingerechten Vermittlung der RLP-Inhalte) als für sie relevant genannt. Rechnet man dieses Ergebnis auf alle Berufsschulen um, wäre dieses Problem bei knapp 40% der Berufsschulen spürbar.

Übersicht 8.2

Abstand zwischen Termin schriftliche Prüfung (Sommer) und Beginn Schulferien nach Bundesländern (2013)

Kalenderwoche →	Mai				Juni				Juli				
	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Baden-Württemberg													
Bayern													
Berlin													
Brandenburg		← Termin schriftliche Prüfung											
Bremen													
Hamburg													
Hessen													
Mecklenburg-Vorpommern													
Niedersachsen													
Nordrhein-Westfalen									Ferienbeginn →				
Rheinland-Pfalz													
Saarland													
Sachsen													
Sachsen-Anhalt													
Schleswig-Holstein													
Thüringen													

Eigene Darstellung (ConLogos Dr. Vock, 2014)

Hierbei ist zu bedenken, dass dieses Problem nicht nur die Vermittlung der RLP-Inhalte für Teil 1 der GAP in der KiE-Ausbildung betrifft, sondern dies in gleicher Weise für die termingerechte Prüfungsvorbereitung der Verkäufer-Prüflinge gilt, die zum selben Termin dieselben Prüfungsaufgaben für ihre Abschlussprüfung zu bearbeiten haben. Insgesamt deutet sich hier also ein strukturelles Problem an, das sich weniger auf die Frage der GAP bezieht, sondern eher in allge-

meiner Form die zeitlich-sachliche Gestaltung der Curricula – hier sichtbar am Beispiel des RLP sichtbar – betrifft.

► Einschätzung durch Auszubildende

Die überwiegende Mehrheit der KiE-Auszubildenden gab an, dass ihnen die für Teil 1 der GAP relevanten Ausbildungsinhalte von ihrer Berufsschule rechtzeitig vermittelt wurden (Tabelle 8.14). Lediglich zwischen 10% und 12% der befragten Prüflinge stimmt dieser Aussage „weniger“ oder „gar nicht“ zu – wobei die stärkere Ablehnung lediglich von einer recht kleinen Gruppe geäußert wurde.

Die Einschätzungen der befragten Prüflinge aus den drei Teilgruppen fallen dabei weitgehend ähnlich aus und untermauern somit die Aussagequalität speziell der Prüflinge, die bei Teil 1 der GAP befragt wurden. Die etwas skeptischere Einschätzung zu dieser Frage, die von den KiE-Prüflingen in Teil 2 der GAP mit vorheriger Verkäufer-Ausbildung geäußert wurde, ist statistisch nicht besonders auffällig und kann unterschiedliche Gründe haben, etwa die spezielle Selektion dieser Teilgruppe (Durchsteiger/-innen).

Tabelle 8.14

Rechtzeitige Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP durch Berufsschule: Einschätzung Prüflinge nach Untersuchungsgruppe

Untersuchungsgruppe	Meine Berufsschule hat mir die Ausbildungsinhalte für Teil 1 der Abschlussprüfung rechtzeitig vermittelt:				Gesamt	
	stimme voll zu	stimme eher zu	stimme weniger zu	stimme gar nicht zu		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Prüflinge in KiE Teil 1	48,2%	39,4%	9,8%	2,6%	100,0%	n = 3.253
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	48,7%	41,4%	8,3%	1,6%	100,0%	n = 2.555
<i>nachrichtlich: KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung</i>	45,1%	43,4%	10,3%	1,3%	100,0%	n = 1.193

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die Frage nach der Qualität der Vorbereitung auf Teil 1 der GAP durch den Berufsschulunterricht beantwortete die ganz überwiegende Mehrheit der Prüflinge positiv (Tabelle 8.15): Betrachtet man nur die Antworten der KiE-Prüflinge, die zeitnah zur Teil 1-Prüfung befragt wurden, so fallen die Anteile der positiven Einschätzungen (Vorbereitung auf die Prüfung „sehr gut“ oder „ganz gut“) im Prüfungsbereich WwRw (82,4%) und Prüfungsbereich VM (82,5%) fast identisch aus, wobei die Kategorie mit größter Zustimmung bei WwRw etwas häufiger genannt wurde. Für den Prüfungsbereich WiSo haben mit 74,6% etwas weniger KiE-Prüflinge die Vorbereitung ihrer Berufsschule positiv bewertet, vor allem die Wertung „sehr gut“ (19,9%) haben weniger Befragte vergeben.

Zieht man zum Vergleich die Bewertungen der Prüflinge in der Verkäufer-Abschlussprüfung heran, die in der Regel zusammen mit den KiE-Auszubildenden am selben Berufsschulunterricht teilgenommen haben, so zeigen sich in zwei von drei Prüfungsbereichen etwas geringere Anteile in den beiden positiven Bewertungskategorien. So erreichen die positiven Bewertungen in dieser Gruppe für den Prüfungsbereich VM einen Anteil von 76,8% positiver Bewertungen, für den Prüfungsbereich WwRw 77,4%. Die Vorbereitung auf den Prüfungsbereich WiSo bewerteten

73,9% der Verkäufer-Prüflinge positiv, wobei der Abstand zum entsprechenden Anteil bei den in Teil 1 der GAP befragten KiE-Prüflingen vernachlässigbar klein ist.

Die Einschätzungen bezüglich der Vorbereitung durch die Berufsschule auf diesen Prüfungsteil, die bei den Prüflingen bei Teil 2 der GAP (Prüflinge in grundständiger KiE-Ausbildung/Durchsteiger/-innen aus Verkäufer-Ausbildung) abgefragt wurden, weisen im Antwortverhalten ein ähnliches Muster auf wie die Befragten, die direkt bei Teil 1 geantwortet haben. Allerdings zeigt sich bei ihrer Erinnerung an diesen Teil der GAP eine leichte Zurückhaltung bei der Vergabe der Kategorie „sehr gut“.

Tabelle 8.15

Qualität der Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP durch Berufsschule: Einschätzung Prüflinge nach Prüfungsbereich und Untersuchungsgruppe

Untersuchungsgruppe	Durch den Unterricht in der Berufsschule war meine Vorbereitung auf die Prüfung:				Gesamt	
	sehr gut	ganz gut	nicht so gut	kaum oder gar nicht		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Verkauf und Marketing						
Prüflinge in KiE Teil 1	25,9%	56,6%	14,1%	3,3%	100,0%	n = 3.282
<i>nachrichtlich: Prüflinge in Verkäufer-Abschlussprüfung</i>	19,9%	56,9%	19,6%	3,6%	100,0%	n = 3.027
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	22,9%	58,4%	16,2%	2,5%	100,0%	n = 2.647
<i>nachrichtlich: KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung</i>	18,4%	58,5%	19,5%	3,5%	100,0%	n = 1.243
Warenwirtschaft und Rechnungswesen						
Prüflinge in KiE Teil 1	29,6%	52,8%	14,4%	3,3%	100,0%	n = 3.317
<i>nachrichtlich: Prüflinge in Verkäufer-Abschlussprüfung</i>	22,9%	54,5%	17,9%	4,7%	100,0%	n = 3.078
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	23,5%	56,1%	17,4%	3,0%	100,0%	n = 2.648
<i>nachrichtlich: KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung</i>	17,7%	58,4%	20,9%	3,0%	100,0%	n = 1.245
Wirtschafts- und Sozialkunde						
Prüflinge in KiE Teil 1	19,9%	54,7%	19,6%	5,8%	100,0%	n = 3.269
<i>nachrichtlich: Prüflinge in Verkäufer-Abschlussprüfung</i>	16,5%	57,4%	20,3%	5,7%	100,0%	n = 3.049
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	19,6%	60,4%	16,3%	3,6%	100,0%	n = 2.596
<i>nachrichtlich: KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung</i>	18,5%	58,3%	18,4%	4,8%	100,0%	n = 1.232

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Berufsschulische Vorbereitung auf Teil 1 der GAP nach Betriebsstruktur

Eine Differenzierung der Beurteilung durch die Prüflinge, wie gut sie in der Berufsschule auf Teil 1 der KiE-GAP bzw. die Verkäufer-Abschlussprüfung vorbereitet wurden, nach den betriebl-

chen Strukturmerkmalen „Verkaufsart“ (Kundenberatung vs. Selbstbedienung) und „Unternehmensstruktur“ (Einzelbetrieb vs. Filialbetrieb) zeigt statistisch keine Besonderheiten (Tabelle 8.16). Demnach ist die durchschnittliche Einschätzung, wie die Auszubildenden die Qualität des Berufsschulunterrichts in der Prüfungsvorbereitung auf Teil 1 der GAP beurteilen, von diesen beiden Merkmalen unabhängig. Mit anderen Worten: Der Berufsschulunterricht scheint in dieser Hinsicht für Auszubildende aller Betriebsformen gleichermaßen geeignet.

Tabelle 8.16

Einschätzung der Prüflinge, wie gut sie durch die Praxis im Betrieb auf die drei Prüfungsbereiche in Teil 1 der GAP vorbereitet wurden, nach Verkaufsart im Betrieb sowie Unternehmensstruktur

Metrische Darstellung (0–100 Punkte) von 4 Bewertungskategorien	VM		WwRw		WiSo	
	Verkäufer/-in	KfE Teil-1	Verkäufer/-in	KfE Teil-1	Verkäufer/-in	KfE Teil-1
	0–100 Punkte		0–100 Punkte		0–100 Punkte	
Überwiegende Verkaufsart im Ausbildungsbetrieb						
(Fast) nur mit persönlicher Kundenberatung.	65	65	64	69	62	61
Überwiegend mit persönlicher Kundenberatung.	64	69	66	69	64	63
Kundenberatung und Selbstbedienung ungefähr gleich.	65	70	65	70	61	65
Überwiegend durch Selbstbedienung.	64	68	64	70	62	63
(Fast) nur durch Selbstbedienung.	65	71	66	71	61	63
Gesamt (Durchschnittswert der Punkte über alle Fälle)	65	69	65	70	62	63
	n = 3.005	n = 3.267	n = 3.058	n = 3.301	n = 3.029	n = 3.254
Unternehmensstruktur des Ausbildungsbetriebs						
Einzelunternehmen ohne Filialen.	64	68	64	68	61	62
Betrieb von Unternehmen mit <50 Filialen.	63	65	65	69	61	62
Betrieb von Unternehmen mit 50–99 Filialen.	65	69	65	70	64	62
Betrieb von Unternehmen mit 100+ Filialen.	65	71	66	71	61	64
Gesamt (Durchschnittswert der Punkte über alle Fälle)	65	69	65	70	62	63
	n = 2.855	n = 3.099	n = 2.852	n = 3.133	n = 2.822	n = 3.090

Berechnungsgrundlage: Die vier Einschätzungskategorien (sehr gut/ganz gut/weniger gut/kaum oder gar nicht) wurden in metrische Hilfsgrößen umgerechnet. Dabei werden den vier Kategorien Werte von 100, 67, 33 und 0 zugeordnet, über die dann das arithmetische Mittel gebildet wird. Die Werte liegen in der Spannweite zwischen 100 (alle Befragten haben mit „sehr gut“ geantwortet) und 0 (alle Befragten haben mit „kaum oder gar nicht“ geantwortet).

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Berufsschulische Vorbereitung auf Teil 1 der GAP nach Schulabschluss

Im Hinblick auf das Schulabschlussniveau, das die Auszubildenden in den beiden Einzelhandelsberufen mitbringen, zeigen sich bei der Einschätzung der Qualität der berufsschulischen Vorbereitung auf Teil 1 der GAP bzw. die Verkäufer-Abschlussprüfung keine größeren Auffälligkeiten (Tabelle 8.17). So ist zwar zu beobachten, dass mit ansteigendem Schulabschlussniveau die befragten Prüflinge die Prüfungsvorbereitung durch ihre Berufsschule durchschnittlich besser ein-

schätzen; insgesamt liegen die Werte jedoch überwiegend in der Nähe der allgemeinen Mittelwerte für die beiden Subgruppen und die drei Prüfungsbereiche.

Tabelle 8.17

Einschätzung der Prüflinge, wie gut sie sich durch den Unterricht in der Berufsschule auf die Prüfungsbereiche in Teil 1 der GAP vorbereiten konnten nach höchstem Schulabschluss

Metrische Darstellung (0–100 Punkte) von 4 Bewertungskategorien	VM		WwRw		WiSo	
	Verkäufer/-in	KiE Teil-1	Verkäufer/-in	KiE Teil-1	Verkäufer/-in	KiE Teil-1
Höchster Schulabschluss	0–100 Punkte		0–100 Punkte		0–100 Punkte	
Kein Schulabschluss*	57	61	57	76	60	55
Hauptschulabschluss	63	66	62	65	61	62
Mittlerer Abschluss	68	69	71	71	63	63
Fachhochschul- oder Hochschulreife	69	73	73	76	65	66
Gesamt (Durchschnittswert der Punkte über alle Fälle)	65	69	65	70	62	63
	n = 3.027	n = 3.282	n = 3.078	n = 3.317	n = 3.049	n = 3.269

* Kleine Fallzahlen: Verkäufer-Prüflinge (n=108), KiE Teil 1-Prüflinge (n=60).

Berechnungsgrundlage: Die vier Einschätzungskategorien (sehr gut/ganz gut/weniger gut/kaum oder gar nicht) wurden in metrische Hilfsgrößen umgerechnet. Dabei werden den vier Kategorien Werte von 100, 67, 33 und 0 zugeordnet, über die dann das arithmetische Mittel gebildet wird. Die Werte liegen in der Spannweite zwischen 100 (alle Befragten haben mit „sehr gut“ geantwortet) und 0 (alle Befragten haben mit „kaum oder gar nicht“ geantwortet).

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Etwas geringere Bewertungen erhält die berufsschulische Vorbereitung von der (kleinen) Teilgruppe der Prüflinge ohne Schulabschluss (mit einem „Ausreißer“). Dagegen schätzten im Prüfungsbereich WwRw die Prüflinge mit Hochschulzugangsberechtigung den Berufsschulunterricht zur Prüfungsvorbereitung häufiger „ganz gut“ oder „sehr gut“ ein.

8.4 Abstimmung und Passfähigkeit der Curricula (ARP/RLP)

Neben der curricularen Passfähigkeit der berufsschulischen und betrieblichen Ausbildung zum Teil 1 der GAP wurde – ergänzend zum Evaluierungsauftrag – der Frage nachgegangen, inwieweit zwischen den beiden Curricula von Ausbildungsrahmenplan (ARP) und Rahmenlehrplan (RLP) zeitliche Abstimmungsprobleme auftreten. Vor allem die Berufsschulen wurden für die Klärung dieser Frage als kompetente Instanz eingeschätzt, da zu unterstellen ist, dass dort das erforderliche Vergleichswissen bezüglich beider Rahmenpläne für die KiE-Berufsausbildung in besonderem Maße vorhanden ist.

In der standardisierten Befragung gab mit mehr als zwei Dritteln (68,7%) eine deutliche Mehrheit der Berufsschulen an, keine relevanten zeitlichen Abstimmungsprobleme zwischen ARP und RLP festzustellen (Tabelle 8.18). Lediglich rund ein Viertel (24,6%) sah mitunter solche Schwierigkeiten, die jedoch nur „punktuell“ zu spüren seien. Nur wenige Berufsschulen (6,7%) gaben an, dass in diesem Kontext „gravierende“ Abstimmungsprobleme auftreten würden.

Tabelle 8.18

Zeitliche Abstimmung zwischen Rahmenlehrplan und Ausbildungsrahmenplan aus Sicht der Berufsschulen

Wie beurteilen Sie die zeitliche Abstimmung von ARP und RLP:	Anteil	Anzahl
Keine oder nur geringe Abstimmungsprobleme.	68,7 %	215
Punktuell spürbare Abstimmungsprobleme.	24,6 %	77
Gravierende Abstimmungsprobleme.	6,7 %	21
Gesamt	100,0 %	313

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Berufsschulen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die von den Berufsschulen in diesem Zusammenhang benannten Probleme (Freitextangaben) thematisierten in nur relativ wenigen Fällen tatsächliche curriculare Abstimmungsprobleme zwischen ARP und RLP; deutlich häufiger wurden anders gelagerte Probleme bei der Umsetzung der Curricula geäußert (Tabelle 8.19). Am häufigsten wurde dem Lernort Betrieb der Vorwurf gemacht, dass dort der ARP nicht vollständig oder nicht im vorgesehenen Zeitplan umgesetzt würde; dies betrifft 27,7 % der Angaben. Von den – relativ wenigen – Berufsschulen, die die Abstimmungsprobleme als „gravierend“ eingestuft haben, hat dies die Hälfte angegeben. Festzustellen ist jedoch, dass diese Kritik keinen inneren Konflikt zwischen ARP und RLP benennt, sondern vor allem eine sachgerechte Umsetzung des ARP durch die Betriebe anmahnt.

Tabelle 8.19

Abstimmungsprobleme zwischen Rahmenlehrplan und Ausbildungsrahmenplan aus Sicht der Berufsschulen

Wo liegen ggf. Abstimmungsprobleme zwischen ARP und RLP: (Freitextangaben kategorisiert)	Anteil BS mit Angaben	Anteil BS insgesamt
Widersprüchliche Elemente zwischen ARP und RLP (allgemein).	18,5 %	3,8 %
Inhaltlich konkretisierte Abstimmungsprobleme.	15,4 %	3,2 %
Andere Schwierigkeiten, darunter:	66,1 %	13,8 %
– ARP wird von Betrieben nicht vollständig/planmäßig umgesetzt.	27,7 %	5,8 %
– Zeitliche Abstimmungsprobleme mit Prüfungstermin (allgemein).	16,9 %	3,5 %
– Dissonanzen zwischen RLP und IHK-Prüfung.	12,3 %	2,6 %
– Sonstiges.	9,2 %	1,9 %
Alle Angaben	100,0 %	20,8 %
Gesamt	100,0 %	100,0 %
	n = 65	n = 313

* Nur Berufsschulen, die Abstimmungsprobleme als „punktuell spürbar“ oder „gravierende“ bezeichneten.

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Berufsschulen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Zahlreiche weitere Angaben der Berufsschulen bezogen sich ebenfalls nicht auf den Kern der Fragestellung nach möglichen inneren curricularen Abstimmungsproblemen zwischen ARP und

RLP, sondern thematisierten andere Zusammenhänge, die eher im Kontext mit Schwierigkeiten der Berufsschulen bei der Umsetzung des RLP zu stehen scheinen. Hierzu gehört etwa die Kritik einiger Berufsschulen, dass zeitliche Abstimmungsprobleme mit dem bundesweiten zentralen Termin der schriftlichen Prüfungen bestünden (16,9%). Des Weiteren wurden vereinzelt Unstimmigkeiten zwischen RLP und den schriftlichen IHK-Prüfungsaufgaben bemängelt (12,3%).

Die vergleichsweise wenigen Hinweise auf mögliche Probleme, die sich direkt auf das Verhältnis zwischen ARP und RLP beziehen, kamen wiederum fast ausschließlich von denjenigen Berufsschulen, die diese Probleme insgesamt nicht als „gravierend“ sondern lediglich als „punktuell“ eingestuft haben. Hierunter sind eine Reihe eher unspezifischer Äußerungen zu fassen (18,5%), etwa dass

- ▶ die Wahlqualifikationen im Berufsschulunterricht keine Relevanz hätten,
- ▶ einzelne Themen wie „Warensortiment“/„Warenkenntnisse“ und „Kasse“ an den Lernorten zu unterschiedlichen Zeiten behandelt würden,
- ▶ oder es bei einzelnen Themenbereichen (genannt wurden „Sozialversicherungen“, „Lager“, „Kassieren“, „Verkaufsgespräch“, „Rechnungswesen“, „Sozialkunde“) zu Abstimmungsproblemen kommen würde.

Wegen des letztlich geringen Anteils der befragten Berufsschulen (7,0%), die tatsächlich konkreter auf das innere Verhältnis zwischen ARP und RLP eingegangen sind (wobei die Problemlage jedoch häufig nicht als „gravierend“ eingeschätzt wurde), kann nicht von einer Fehlfunktion im Zusammenwirken der beiden Curricula ausgegangen werden.

Dieser Eindruck entstand auch in den Leitfadeninterviews. Hier bekundeten die Gesprächspartner sowohl aus den Berufsschulen als auch aus den Betrieben ganz überwiegend, dass keine Konflikte zwischen ARP und RLP auftreten würden. Nach diesen Aussagen zu urteilen, werden sie eher als Ergänzung zueinander aufgefasst, die es erlauben, durchaus auch unterschiedliche Inhalte zu vermitteln, wobei theoretisches Basiswissen in der Berufsschule, die berufsspezifische Praxis dagegen im Ausbildungsbetrieb zu vermitteln sei.

Wo es dennoch zu einer thematischen Überschneidung bei den jeweils zu vermittelnden Inhalten kommt, sehen die Akteure ebenfalls keine zeitlichen Abstimmungsprobleme; vielmehr werden sowohl ein eventuelles Nacheinander als auch ein Nebeneinander bei der Vermittlung thematisch zusammenhängender Inhalte didaktisch eher als sinnvolle Wiederholung bzw. Ergänzung betrachtet:

»Ich verstehe das ja ohnehin als Ergänzung. Die Betriebe haben eben ihre praktische Realität und die Berufsschule hat eben da auch hier ihre eigene Existenzberechtigung, dass sie eben das Allgemeine (...).« (Berufsschullehrer/-in und Prüfer/-in)

»Also ich meine, ...dass durch die Umstrukturierung in Lernfeldern wir da auch schon eine bessere Zuordnung haben. Was man allerdings jetzt nicht koppeln kann, meiner Meinung nach, ist einmal der ... der Rahmenplan der Schule und der betriebliche Ausbildungsplan – das kann man jetzt nicht so unbedingt nebeneinander legen. Da sind garantiert bestimmte Dinge, die wir einmal in der Praxis als auch in unseren theoretischen Seminaren/Vielleicht manchmal hinken wir der Berufsschule hinterher, aber manchmal auch sind wir weiter fortgeschritten, sodass sie [Auszubildenden] dann schon Dinge machen, die sie in der Schule aber noch nicht gehabt haben. Sehe ich jetzt aber auch nicht so als problematisch, weil das eine wäre noch mal eine Wiederholung und Festigung; und das andere wäre für die dann vielleicht sogar ein etwas einfacher Einstieg in den Berufsschulunterricht, weil sie dann vielleicht auch schon auf etwas Bekanntes zurückgreifen können. Und vielleicht auch die Verbindung zum Unternehmen sehen und das dann viel-

leicht denen einfacher fällt, über die Themen zu reden. Also, ich glaube, da kriegt man sehr schwer eine Parallelität hin.« (Vertreter/-in Ausbildungsbetrieb, Filialist)

»Und es ist natürlich zum Beispiel so: Wenn wir hier die Lernfelder 2 und 10 nehmen, wo es also um Beratung geht und Verkauf: Da haben natürlich die einzelnen Ausbildungsbetriebe eine unterschiedliche Philosophie. Hier gibt es kein richtig und kein falsch. ... Wann der Kunde begrüßt werden soll, mit welchem Preisniveau ich einsteige in das Beratungsgespräch – da gibt es sehr unterschiedliche Auffassungen. Und das ist dann auch schwierig, in der Prüfung das abzufragen, damit das hier wirklich wasserdicht ist.« (Berufsschullehrer/-in und Prüfer/-in)

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass keine gravierenden Probleme im Zusammenspiel von ARP und RLP für die KiE-Ausbildung entdeckt wurden, die einen Handlungsbedarf nahelegen würden. Auch ist zu berücksichtigen, dass sowohl am Lernort Berufsschule als auch am Lernort Betrieb keine durchgehend einheitliche Ausbildungspraxis vorzufinden ist; sie erfährt ihre Konkretisierung vielmehr in landes- bzw. schulspezifischen Lehrplänen bzw. in den einzelbetrieblichen Ausbildungsplänen. Eine stärkere Engführung der bestehenden „mittleren Offenheit“ der Curricula, die den Lernorten größere Gestaltungsfreiheit belässt, wäre insofern sicherlich nicht zielführend.

9 Umsetzungsaspekte der Gestreckten Abschlussprüfung

9.1 Prüfungsergebnisse im Spiegel der Statistik

Um die Modernisierung der Einzelhandelsberufe – insbesondere die Einführung der Gestreckten Prüfung – aus summarischer Perspektive zu beurteilen, wurden auch zentrale statistische Indikatoren der Berufsbildungsstatistik und der DIHK-Prüfungstatistik ausgewertet. Wegen der engen Verknüpfung von Teil 1 der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ mit der Abschlussprüfung im Beruf „Verkäufer/-in“ werden hierfür auch die entsprechenden Daten aus der Berufsausbildung der Verkäufer/-innen herangezogen. Durch den Aufbau von Zeitreihen sollen, möglichen Effekten, die aus der Änderung der Ausbildungsordnungen in den Jahren 2004, 2007 und 2009 resultieren können, aufgezeigt werden.

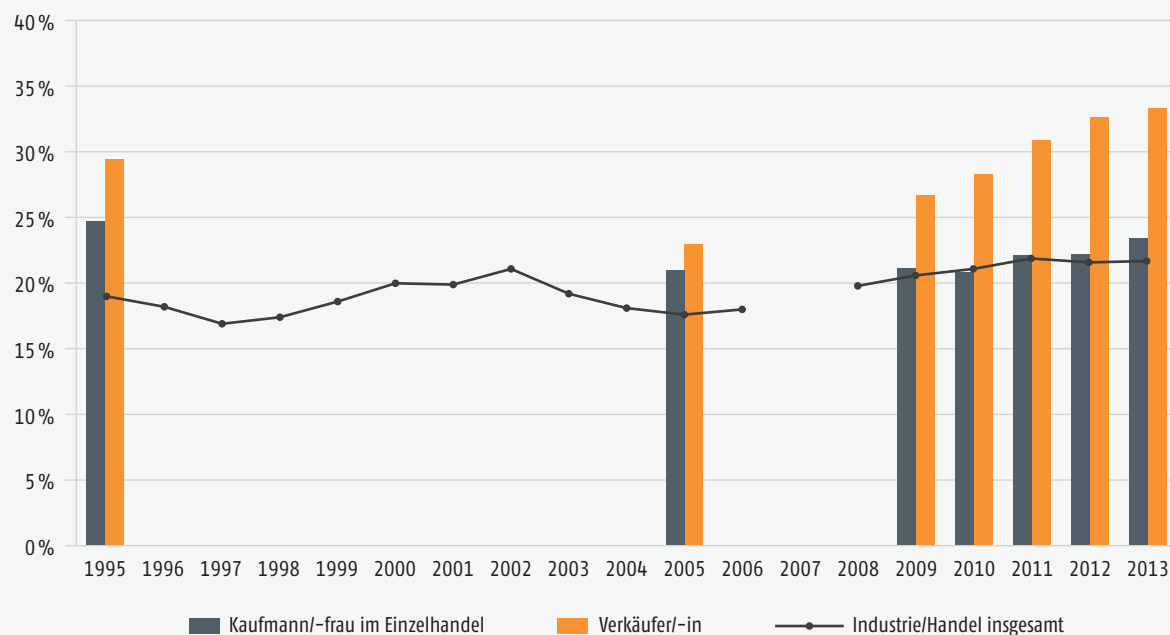
► Lösungsquoten

Der Aspekt der Lösungen von Ausbildungsverträgen in den beiden Einzelhandelsberufen wurde oben bereits ausführlicher besprochen (Kapitel 5.3.2). Im vorliegenden Kontext soll hierauf nochmals kurz eingegangen werden, da sich Vertragslösungen als ein „virtuelles“ Element des Prüfungsgeschehens verstehen lassen. Denn es handelt sich hierbei um Prüfungen, die nicht

Übersicht 9.1

Lösungen von Ausbildungsverträgen in den Berufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ sowie für die Berufe in Handel/Industrie insgesamt (ausgewählte Jahre)

Lösungsquoten (alt)* in ausgewählten Jahren



* Lösungsquote (alt) nach BIBB-Definition

Quelle: Bundesinstitut für Berufsbildung (DAZUBI), Berufsbildungsbericht (diverse Jahrgänge)

Darstellung: ConLogos Dr. Vock (2014)

stattgefunden haben (man könnte auch sagen: vermieden wurden), da die Ausbildung vor dem Erreichen bzw. vollständigen Durchlaufen der Abschlussprüfung beendet wurde. Traditionell liegen die Lösungsquoten in der Verkäufer-Ausbildung höher als in der KiE-Ausbildung (Übersicht 9.1).

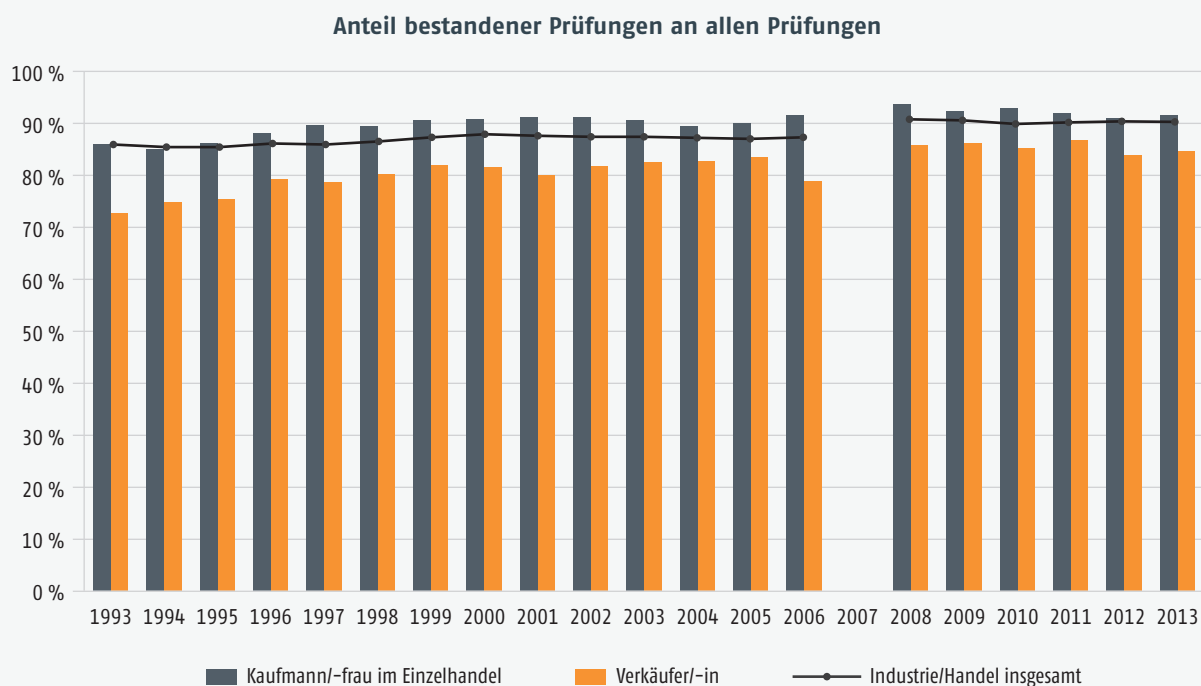
Gleichwohl lässt sich im Vergleich erkennen, dass die Lösungsquoten seit 2009 unter den KiE-Auszubildenden lediglich dem geringfügigen Anstieg folgen, wie er für die Gesamtheit sämtlicher Ausbildungsberufe im Zuständigkeitsbereich von Industrie und Handel (ohne Berufe nach § 66 BBiG) zu beobachten ist. Dagegen sind jedoch die Lösungsquoten der Verkäufer-Auszubildenden in den Jahren ab 2009 deutlich angestiegen.

► Erfolgsquoten bei Abschlussprüfungen

Eine weitere Auswertung der Daten der Berufsbildungsstatistik ergibt, dass auch die Erfolgsquoten der KiE-Abschlussprüfungen⁴⁷ etwa dem gleichem Niveau und Trend entsprechen, die für die Gesamtheit der dualen Abschlussprüfungen im Bereich von Industrie und Handel festzustellen sind (Übersicht 9.2). Im Zeitverlauf ist ebenso keine gravierende Veränderung der Erfolgsquoten zu bemerken (weder positiv noch negativ), die unter Umständen als Folge der GAP-Einführung im Jahr 2009 etwa in den Prüfungsergebnissen ab 2011 (Verkürzer/-innen) interpretiert werden könnten. Insgesamt lag die KiE-Erfolgsquote in den Jahren 2011 bis 2013 zwischen 91,0% (2012) und 92,0% (2011), im Jahr 2013 lag sie bei 91,6%. Die Varianz dieser

Übersicht 9.2

Bestehensquoten bei Teilnahmen an Abschlussprüfungen 1993–2013 in den Berufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ sowie für die Berufe in Handel/Industrie insgesamt



Quelle: Bundesinstitut für Berufsbildung (DAZUBI-Zeitreihen), eigene Berechnung der Anteile (für 2007 keine Daten).

Darstellung: ConLogos Dr. Vock (2014)

⁴⁷ Die Bestehensquoten wurden auf Basis der DAZUBI-Daten errechnet als prozentualer Anteil der „bestandenen Abschlussprüfungen“ an der Gesamtzahl der Prüfungsteilnahmen eines Jahres. Dieses Vorgehen entspricht der Kennziffer „Erfolgsquote I“, wie sie z. B. das BIBB in den DAZUB-Datenblättern ausweist.

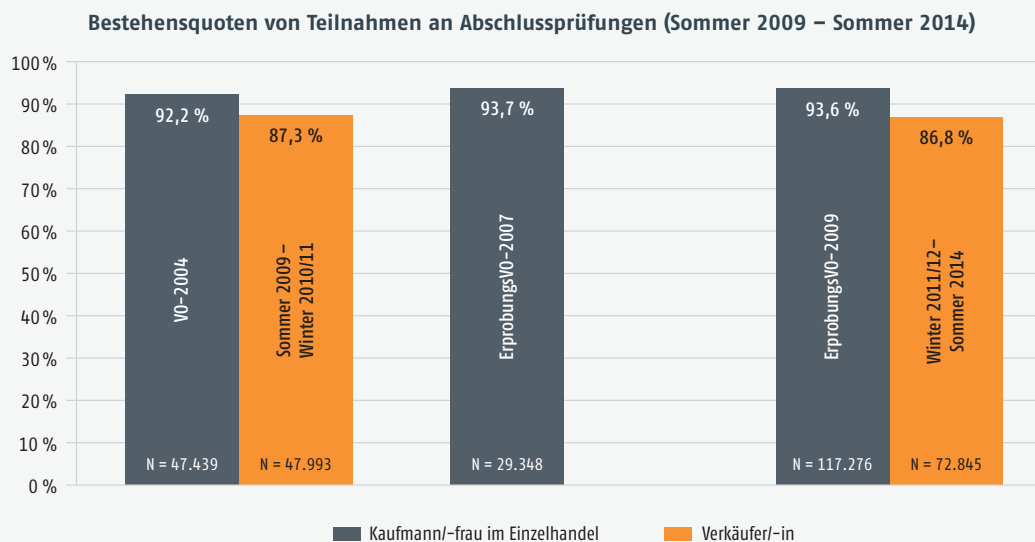
Werte erscheint nicht weiter auffällig. Der Mittelwert der KiE-Erfolgsquoten der Jahre 1993 bis 2006 lag bei 89,1 %, für die IH-Ausbildungsberufe insgesamt lag dieser Wert bei 87,7% und somit etwas niedriger.

Die Erfolgsquoten der Abschlussprüfungen im Beruf „Verkäufer/-in“ fielen über den gesamten untersuchten Zeitraum merklich niedriger aus als die der KiE-Abschlussprüfungen. Das mittlere Niveau der Erfolgsquote zwischen 1993 und 2006 erreichte einen Wert von lediglich 79,6 %, der somit 9,5 Prozentpunkte unter dem entsprechenden Wert für die KiE-Abschlussprüfungen lag. Im Vergleichszeitraum 2011 bis 2013 wurde dieser Abstand kleiner, die mittlere Verkäufer-Erfolgsquote erreichte hier mit 85,1 % jedoch immer noch ein um 6,4 Prozentpunkte niedrigeres Niveau als die KiE-Abschlussprüfungen.

Anhand der DIHK-Prüfungsstatistik lassen sich die KiE-Prüfungsergebnisse den einzelnen Ausbildungsordnungen für die EH-Berufe (VO-2004, ErprobungsVO-2007, ErprobungsVO-2009) zurechnen, unter denen das zugehörige KiE-Ausbildungsverhältnis jeweils zur Prüfung geführt wurde.⁴⁸ Die dort ausgewiesenen „Bestehensquoten“ der KiE-Abschlussprüfungen (Übersicht 9.3) haben sich danach im Mittel von VO-2004 (92,2 %) zur ErprobungsVO-2007 (93,7 %) etwas erhöht, um unter den Bedingungen der GAP mit der ErprobungsVO-2009 etwa auf diesem Niveau (93,6 %) zu verbleiben. Auch diese zusammenfassende Darstellung bestätigt, dass durch die Einführung der GAP keine Veränderung in den KiE-Bestehensquoten eingetreten ist, denn der geringfügige quantitative Anstieg der Quote begann bereits zu einem früheren Zeitpunkt.

Übersicht 9.3

Bestehensquoten der Teilnahmen an den Abschlussprüfungen 1993–2013 in den Berufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ sowie für die Berufe in Handel/Industrie insgesamt



Quelle: DIHK-Prüfungsstatistik, eigene Berechnungen
Darstellung: ConLogos Dr. Vock (2014)

⁴⁸ Der Vergleich mit den Ergebnissen aus der Verkäufer-Abschlussprüfung erfolgt durch zeitliche Zuordnung dieser Prüfungsergebnisse. Den KiE-Prüfungen unter der VO-2004 werden die Verkäufer-Abschlussprüfungen von Sommer 2009 bis Winter 2010/11 (vier Prüfungstermine) zugeordnet, den KiE-Prüfungen unter der ErprobungsVO-2009 werden die Verkäufer-Abschlussprüfungen von Winter 2011/12 bis Sommer 2014 (sechs Prüfungstermine) gegenübergestellt. Die Verkäufer-Prüfungen aus dem Sommer 2011 bleiben unberücksichtigt, um eine zu große Überlappung zwischen den KiE-Prüfungen auf Grundlage der verschiedenen Verordnungen zu vermeiden. Außerdem wurde darauf geachtet, dass bei den Verkäufer-Prüfungen Sommer- und Winterprüfungen in gleicher Zahl (jeweils zwei bzw. drei Termine) wie bei den KiE-Prüfungen berücksichtigt werden.

Die gemittelten Bestehensquoten der Verkäufer-Abschlussprüfungen lagen im Vergleichszeitraum zu den KiE-Prüfungen unter der VO-2004 mit 87,3% um 4,9 Prozentpunkte niedriger als die der KiE-Abschlussprüfungen (92,2%). In der Gegenüberstellung der Bestehensquoten der Verkäufer/-innen zu den KiE-Prüfungen, die bereits unter den GAP-Regelungen (ErprobungsVO-2009) stattgefunden haben, vergrößert sich der Abstand zwischen beiden Ausbildungsberufen auf 6,8 Prozentpunkte (der Abstand vergrößert sich also um 1,9 Prozentpunkte): Denn einerseits liegen nun die Bestehensquoten der KiE-Abschlussprüfungen bei 93,6%, die der Verkäufer-Abschlussprüfungen sanken dagegen auf 86,8%.

Lediglich auf Basis dieser Daten lässt sich jedoch nicht beurteilen, inwiefern der erhöhte Abstand in den mittleren Bestehensquoten zwischen KiE- und Verkäufer-Abschlussprüfungen ab Ende 2011 im Zusammenhang mit der Einführung der GAP steht. Denn zu weit gespannt ist das Bedingungsgefüge, in dem „Prüfungserfolg“ in einem bestimmten Ausbildungsberuf als statistischer Ergebnisindikator letztlich zustande kommt; hier können etwa Berufswahlentscheidungen der Ausbildungsplatzbewerber/-innen wie auch Selektionsmechanismen der Ausbildungsbetriebe genauso die Prüfungsergebnisse beeinflussen wie die Tendenz zu Vertragslösungen (die z. B. in der Verkäufer-Ausbildung deutlich höhere Anteile erreichen als in der KiE-Ausbildung). Um diese komplexen Zusammenhänge genauer darzustellen, wären auf jeden Fall weitere – in Breite und Tiefe des Phänomens vordringende – statistische Analysen erforderlich, die im Kontext dieser Evaluation nicht zu leisten (und nicht vorgesehen) waren.

► Durchschnittlich erreichte Punktzahlen in den einzelnen Prüfungsbereichen

Anhand der DIHK-Prüfungstatistik lassen sich jedoch die im Durchschnitt in den einzelnen Prüfungsbereichen erreichten Punktwerte darstellen und (wie oben) auf die drei relevanten Verordnungen der Ausbildungsverhältnisse beziehen (Tabelle 9.1). Dabei zeigt sich bei den KiE-Abschlussprüfungen ein leichter Anstieg der mittleren Punktwerte für die Gesamtprüfung von VO-2004 (73 Punkte) auf ErprobungsVO-2007 (75 Punkte), der sich dann zur ErprobungsVO-2009 abgeschwächt fortsetzt (76 Punkte). Bei den Verkäufer-Abschlussprüfungen bleibt dieser mittlere Punktwert für die Gesamtprüfung konstant bei 71 Punkten und liegt damit etwas niedriger als bei den KiE-Abschlussprüfungen.

Im Vergleich der drei schriftlichen Prüfungsbereiche untereinander zeigt sich bei den KiE-Abschlussprüfungen – unter den Bedingungen der ErprobungsVO-2009 – eine Rangfolge von „Verkauf und Marketing“ (79 Punkte), über „Wirtschafts- und Sozialkunde“ (76 Punkte) und „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ (73 Punkte) zu „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ (71 Punkte).

Insgesamt erreichen die schriftlichen Prüfungsteile einen Durchschnittswert von 75 Punkten. Die Leistungen der mündlichen Prüfung werden im Mittel mit 78 Punkten bewertet. Im Prüfungsbereich WiSo, der unter allen drei Verordnungen für die KiE-Ausbildung Bestandteil der schriftlichen Prüfung war bzw. ist, lässt sich eine ansteigende Tendenz bei den Punktwerten beobachten: Von 73 Punkten unter der VO-2004 über 75 Punkte bei ErprobungsVO-2007 zu schließlich 76 Punkten unter den GAP-Bedingungen der ErprobungsVO-2009. Beim mündlichen Prüfungsteil (Fallbezogenes Fachgespräch) sind die mittleren Punktwerte bei den KiE-Abschlussprüfungen von 76 Punkten auf 78 Punkte unter der GAP-Regelung angestiegen.

Die inhaltliche Gliederung der Verkäufer-Abschlussprüfungen in die drei schriftlichen Prüfungsbereiche und das Fallbezogene Fachgespräch hat sich im Beobachtungszeitraum nicht verändert, die VO-2004 hat hierfür also durchgängig die Regelungsgrundlage gebildet. Die Analyse der beiden Beobachtungspunkte zeigt hier beim Gesamtergebnis keine Veränderung der durchschnittlichen Punktwerte: Die Gesamtnote lag sowohl für den früheren Vergleichszeitraum (als

die KiE-Abschlussprüfungen noch nicht in Form der GAP stattgefunden haben) als auch ab Winter 2011/12 bei durchschnittlich 71 Punkten.

Tabelle 9.1

Ergebnisse der Abschlussprüfungen in den Prüfungsbereichen der Berufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ nach Verordnungsgrundlage bzw. zeitlicher Gliederung

Zugrundeliegende AO der Prüfungen →	Kaufmann/-frau im Einzelhandel		
	VO-2004	ErprobungsVO-2007	ErprobungsVO-2009 bis Sommer 2014
	In Prüfung erreichte mittlere Punktwerte (0–100)		
Kaufmännische Handelstätigkeit	71	74	–
Einzelhandelsprozesse	68	69	–
Verkauf und Marketing (GAP: Teil 1)	–	–	79
Warenwirtschaft und Rechnungswesen (GAP: Teil 1)	–	–	73
Wirtschafts- und Sozialkunde (GAP: Teil 1)	73	75	76
Geschäftsprozesse im Einzelhandel (GAP: Teil 2)	–	–	71
<i>Mittelwert schriftliche Prüfungsteile</i>	<i>71</i>	<i>73</i>	<i>75</i>
Mündlich: Fallbezogenes Fachgespräch	76	77	78
Gesamtergebnis	73	75	76
	n = 47.439	n = 29.348	n = 117.276
Zeitraum der Prüfungen →	Verkäufer/-in		
	Sommer 2009 bis Winter 2010/11 (4 Termine)	Winter 2011/12 bis Sommer 2014 (6 Termine)	
	In Prüfung erreichte mittlere Punktwerte (0–100)		
Verkauf und Marketing	72	70	
Warenwirtschaft und Rechnungswesen	62	63	
Wirtschafts- und Sozialkunde	69	68	
<i>Mittelwert schriftliche Prüfungsteile</i>	<i>67</i>	<i>67</i>	
Mündlich: Fallbezogenes Fachgespräch	73	73	
Gesamtergebnis	71	71	
	n = 47.993	n = 72.845	

Quelle: DIHK-Prüfungstatistik, <http://pes-ihk.de/Berufsauswahl.cfm?Auswahl=V>

Die mittleren Punktwerte in den schriftlichen Prüfungsteilen der Verkäufer-Abschlussprüfungen haben sich im Zeitvergleich (vor und nach Einführung der GAP) in zwei Prüfungsbereichen verringert: In „Verkauf und Marketing“ ging der durchschnittliche Wert von 72 Punkte auf 70 Punkte zurück, in „Wirtschafts- und Sozialkunde“ von 69 Punkten auf 68 Punkte. Dagegen ist bei „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ ein Anstieg von 62 Punkten auf 63 Punkte zu beobachten. Das durchschnittliche Ergebnis aus dem Fallbezogenen Fachgespräch blieb bei den Verkäufer-Abschlussprüfungen vor und nach GAP-Einführung mit jeweils 73 Punkten gleich.

► Rückkoppelung der GAP-Einführung auf Verkäufer-Abschlussprüfung nicht nachweisbar

Im Zuge der GAP-Einführung wurden die drei schriftlichen Prüfungsbereiche (VM, WwRw, WiSo) aus Teil 1 der GAP der KiE-Abschlussprüfung mit den entsprechenden Bereichen der Verkäufer-Abschlussprüfung vereinheitlicht. Diese Prüfungsbereiche wurden insoweit harmonisiert, als beide Azubi-Gruppen diese zu demselben Termin, unter denselben Zeitvorgaben und mit identischen Aufgabenstellungen bearbeiten müssen. Es ist denkbar, dass dieser Angleichungsprozess dazu geführt hat, dass sich die inhaltliche Ausgestaltung der Prüfungsanforderungen in diesen identischen Prüfungsbereichen ab Einführung der GAP erhöht haben (weil sie von nun an auch auf die Auszubildenden des dreijährigen KiE-Ausbildungsberufs ausgerichtet werden); dies würde wiederum die Verkäufer-Prüflinge strukturell benachteiligen, weil für sie die Prüfungsanforderungen schwieriger geworden wären, ohne dass ihr Berufsabschluss dadurch eine höhere Wertigkeit erfahren würde. In dieser Logik würden die Verkäufer-Prüflinge in ihrer Gesamtheit die besseren Übergangsmöglichkeiten in das dritte AJ der KiE-Ausbildung mit einer schwierigeren Abschlussprüfung „bezahlen“.

Anhand der hier durchgeführten Analyse der Daten aus der DIHK-Prüfungstatistik lässt sich eine solche These nicht belegen. Zwar ist nach der GAP-Einführung bei den Teilnahmen an der Verkäufer-Abschlussprüfung ein geringer Rückgang der Bestehensquoten von 0,5 Prozentpunkten festzustellen. Dies lässt sich jedoch nicht zwingend auf die Ankoppelung von Teil 1 der GAP in der KiE-Prüfung an die drei Prüfungsbereiche der Verkäufer-Abschlussprüfung zurückführen. Denn die in der Verkäufer-Abschlussprüfung erreichte Gesamtpunktzahl bleibt im Mittel gleich (jeweils 71 Punkte), und im Prüfungsbereich WwRw stieg die mittlere Punktzahl nach GAP-Einführung sogar an (von 62 auf 63 Punkte). Schließlich können hier zahlreiche andere intervenierende Faktoren eine Rolle spielen (etwa Selektionsmechanismen bei Berufswahl und Rekrutierung, Vertragslösungen während der Ausbildung), deren Beitrag zum Prüfungsergebnis der Verkäufer-Auszubildenden ohne weitere Analysen nicht zuverlässig einzuordnen ist.

9.2 „Berufliche Handlungsfähigkeit“ als Zieldimension der Berufsausbildung

Eine der zentralen Forschungsfragen des BIBB zur Evaluation der Gestreckten Abschlussprüfung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ enthielt den Auftrag zu untersuchen, ob »im Rahmen der Gestreckten Abschlussprüfung tatsächlich berufliche Handlungskompetenzen abgeprüft« werden.⁴⁹ Damit richtet sich der Fokus speziell auf den Terminus „berufliche Handlungsfähigkeit“, der im Kontext der dualen Berufsausbildung in mehrfacher Hinsicht große Bedeutung erlangt hat: In berufsbildungspolitischer Hinsicht schlägt sich dies in der Aufnahme als Zieldimension der Berufsausbildung im BBiG nieder und in ausbildungspraktischer Hinsicht, da die Instrumente zur Vermittlung der Ausbildungsinhalte und zur Prüfung (Feststellung) der solcherart vermittelten beruflichen Qualifikationen auf diesen Terminus ausgerichtet werden müssen. Hierbei haben schließlich die berufswissenschaftlichen und berufspädagogischen Diskurse der vergangenen Dekade um „Kompetenzentwicklung“ eine treibende Rolle gespielt.

Es ist im vorliegenden Zusammenhang nicht möglich, diesen Entwicklungszusammenhang in seiner Breite und Tiefe darzustellen, was jedoch wegen seiner Bedeutung für den Evaluationsgegenstand sicherlich wünschenswert wäre. Die hier relevanten Anknüpfungspunkte liegen dabei nicht nur im Begriff der „beruflichen Handlungsfähigkeit“ selbst. Vielmehr verlangt das Konzept der Gestreckten Abschlussprüfung auch, dass die Elemente der beruflichen Handlungsfähigkeit bei den in Teil 1 der GAP geprüften Qualifikationen bereits „abschließend“ festgestellt werden. Das führt zu zwei Konsequenzen: Erstens sind die in Teil 1 geprüften Kompetenzen bis zum je-

⁴⁹ Vgl. oben Übersicht 0.1.

weiligen Zeitpunkt der Prüfung auch „abschließend“ zu erwerben; zweitens soll es bei zeitlich nachfolgenden Prüfungsteilen nicht zu einer erneuten Feststellung bereits geprüfter Ausbildungsinhalte kommen.

Um diesen wichtigen konzeptionellen Aspekt der „beruflichen Handlungsfähigkeit“ hier nicht quasi voraussetzungslos verwenden zu müssen, sollen hier in einem kurzen Exkurs die wichtigsten Bezugspunkte dieses Terminus in der Berufsbildung verortet werden. Dies soll dazu beitragen, dass die nachfolgend dargestellten Evaluationsergebnisse – speziell zu den verschiedenen Aspekten der Prüfungsdurchführung – besser eingeordnet werden können.

9.2.1 Rechtliche Verankerung im BBiG-2005

Die Novellierung des BBiG im Jahr 2005 brachte für das System der dualen Berufsausbildung – und somit auch für die Abschlussprüfung als eines zentralen Bestandteils – einen Paradigmenwechsel.⁵⁰ Seither bezieht sich laut § 1 Absatz 2 BBiG (2005) das übergeordnete Leitbild der Berufsausbildung in einem anerkannten Ausbildungsberuf auf die Vermittlung der beruflichen Handlungsfähigkeit. Der Terminus „berufliche Handlungsfähigkeit“ wird dabei definiert als die „beruflichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, die für die Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit in einer sich wandelnden Arbeitswelt notwendig sind“. Folgerichtig überwölbt dieses Konzept in § 38 BBiG (2005) nun auch die erneuerte Definition des Prüfungsgegenstands der Abschlussprüfung. Gegenstand der Prüfung ist nun nicht mehr – wie bis 2002 – lediglich die Feststellung von Fertigkeiten sowie von praktischen und theoretischen Kenntnissen; vielmehr bildet diese Feststellung nun das Mittel bzw. die Vorgehensweise der Abschlussprüfung, um die von einem Prüfling erworbene berufliche Handlungsfähigkeit⁵¹ als Ganzes beurteilen zu können (Übersicht 9.4).

Übersicht 9.4

Zielelemente der Abschlussprüfung in der dualen Berufsausbildung nach BBiG von 2002 und 2005

Berufsbildungsgesetz (2002)	Berufsbildungsgesetz (2005)
<p>§ 1 Berufsbildung</p> <p>(2) Die Berufsausbildung hat eine breit angelegte berufliche Grundbildung und die für die Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit notwendigen fachlichen Fertigkeiten und Kenntnisse in einem geordneten Ausbildungsgang zu vermitteln. Sie hat ferner den Erwerb der erforderlichen Berufserfahrungen zu ermöglichen.</p>	<p>§ 1 Ziele und Begriffe der Berufsbildung</p> <p>(3) Die Berufsausbildung hat die für die Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit in einer sich wandelnden Arbeitswelt notwendigen beruflichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (<i>berufliche Handlungsfähigkeit</i>) in einem geordneten Ausbildungsgang zu vermitteln. Sie hat ferner den Erwerb der erforderlichen Berufserfahrungen zu ermöglichen.</p>

⁵⁰ Vgl. Irmgard Frank (2005): Reform des Prüfungswesens: Berufliche Handlungsfähigkeit liegt im Fokus. In: Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis 34 (2005) 2, S. 28.

⁵¹ Nebenbei sei bemerkt, dass die Neubestimmung sowohl des Leitbilds als auch des Prüfungsgegenstands der Berufsausbildung durch das BBiG (2005) auch eine Betonung des Elements der Beruflichkeit mit sich brachte, also des Zusammenhangs von Ausbildung und Prüfung mit dem zu erlernenden Beruf: Dies bezieht sich zum einen auf die explizit formulierte Anbindung der Handlungsfähigkeit an eine „berufliche Handlungsfähigkeit“, die bei der Prüfung auf die jeweils zugrunde liegende Ausbildungsordnung zu beziehen ist. Zum anderen wird die Beruflichkeit auch bei den in der Abschlussprüfung zu treffenden Feststellungen bezüglich den nach der jeweiligen Ausbildungsordnung zu erwerbenden Kenntnissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten angesprochen. Diese Gewichtung des BBiG (2005) widerspricht somit der in der Berufswissenschaft seit einiger Zeit umlaufenden These einer „Entberuflichung“ der Berufsausbildung bzw. der Erwerbstätigkeit, auf die sich die Berufsausbildung einzustellen habe. Im Gegenteil ist in dieser Formulierung von § 38 BBiG (2005) zum Prüfungsgegenstand eine Stärkung des Berufskonzepts angelegt.

(Fortsetzung Übersicht 9.4)

Berufsbildungsgesetz (2002)	Berufsbildungsgesetz (2005)
§ 35 Prüfungsgegenstand	§ 38 Prüfungsgegenstand
Durch die Abschlussprüfung ist festzustellen, ob der Prüfling die erforderlichen Fertigkeiten beherrscht, die notwendigen praktischen und theoretischen Kenntnisse besitzt und mit dem ihm im Berufsschulunterricht vermittelten, für die Berufsausbildung wesentlichen Lehrstoff vertraut ist. Die Ausbildungsordnung ist zugrunde zu legen.	Durch die Abschlussprüfung ist festzustellen, ob der Prüfling die berufliche Handlungsfähigkeit erworben hat. In ihr soll der Prüfling <i>nachweisen</i> , dass er die erforderlichen <i>beruflichen</i> Fertigkeiten beherrscht, die notwendigen <i>beruflichen</i> Kenntnisse <i>und Fähigkeiten</i> besitzt und mit dem im Berufsschulunterricht zu vermittelnden, für die Berufsausbildung wesentlichen Lehrstoff vertraut ist. Die Ausbildungsordnung ist zugrunde zu legen.

Hervorhebungen durch die Autoren zur Verdeutlichung einzelner Inhalte der Normänderung in BBiG (2005).

Quellen: BBiG (2002) und BBiG (2005), vgl. Literaturverzeichnis/Rechtsquellen.

Insofern stellte die BBiG-Novellierung das Prüfungswesen vor die Aufgabe, seine methodischen Ansätze und Vorgehensweisen auf das Konzept der beruflichen Handlungsfähigkeit auszurichten. Dies betrifft die duale Berufsausbildung als Ganzes, wobei in diesem Zusammenhang vielfältige innovative Konzepte entwickelt und erprobt wurden,⁵² um in der Praxis der Abschlussprüfung den Anspruch einer zuverlässigen Feststellung von beruflicher Handlungsfähigkeit einlösen zu können.⁵³

Für die KiE-Berufsausbildung mit GAP stellt sich diese Anforderung in besonderer Art und Weise: Denn das Konzept der GAP fordert, dass die in Teil 1 absolvierten Prüfungsbereiche abschließend geprüft werden. Wie bereits weiter oben ausgeführt wurde, ergibt sich dies daraus, dass es sich bei der GAP gerade nicht um aufeinander aufbauende Prüfungsteile handelt, deren Inhalte zu einem späteren Zeitpunkt der Abschlussprüfung auf dem gleichen oder einem erweiterten Fähigkeitsniveau erneut aufgegriffen werden können. Vielmehr werden die in Teil 1 der GAP zu absolvierenden drei Prüfungsbereiche als in sich abgeschlossene Qualifikationsbündel betrachtet, deren Reifegrad am Ende des zweiten AJ die notwendige „berufliche Handlungsfähigkeit“ aufweist, um damit ihren in der AO vorgesehenen Beitrag zur Ausübung einer „qualifizierten beruflichen Tätigkeit“ (hier als Kaufmann/-frau im Einzelhandel) leisten zu können. Die Evaluation hatte insofern zu untersuchen, inwieweit diese berufliche Handlungsfähigkeit im Hinblick auf die drei Prüfungsbereiche von Teil 1 der GAP

- ▶ Warenwirtschaft und Rechnungswesen,
- ▶ Verkauf und Marketing,
- ▶ Wirtschafts- und Sozialkunde

am Ende des zweiten AJ bereits so weit aufgebaut ist, dass sie abschließend festzustellen ist. Diese Fragestellung lässt sich aus drei Perspektiven beleuchten:

Erstens ist der curriculare Aspekt der KiE-Berufsausbildung unter den Bedingungen der GAP zu betrachten. Hierbei ist danach zu fragen, ob in den drei o. g. Prüfungsbereichen nach zwei Jahren planmäßiger Berufsausbildung die für eine qualifizierte KiE-Fachkraft erforderliche berufliche Handlungsfähigkeit in einem Maße vorliegt, dass der jeweils vorgesehene Teil der Abschlussnote endgültig festgelegt werden kann. Die Prämisse dieser Fragestellung lautet demnach, dass die nach ARP und RLP planmäßige Berufsausbildung (bei ausreichender Lernbereit-

⁵² Vgl. Irmgard Frank, a. a. O., S. 28 f.

⁵³ Dieser Aspekt wird bei der Analyse des Prüfungsgeschehens auf Grundlage der Informationen, die aus den teilnehmenden Beobachtungen und den Dokumentauswertungen gewonnen wurden, wieder aufgegriffen (vgl. Kapitel 9.5).

schaft und -aktivität eines Auszubildenden) die für eine KiE-Fachkrafttätigkeit mindestens erforderliche Handlungsfähigkeit erzeugt. Dies schließt gedanklich nicht aus, dass auch im dritten AJ noch eine Erweiterung der spezifischen Handlungsfähigkeit in den genannten Feldern erfolgen kann, was dann jedoch – etwa im Sinne der Fort- und Weiterbildung – über den unverzichtbaren Kernbereich der Berufsbildanforderungen, die einer KiE-Fachkraft zu stellen sind, hinausginge.

Zweitens gilt es zu untersuchen, wie die Ausbildungsbetriebe das Ergebnis des KiE-Ausbildungsprogramms, das unter GAP-Bedingungen am Ende des zweiten AJ erreicht ist, beurteilen: Schätzen sie den Qualifikationsstand ihrer Auszubildenden in den drei Prüfungsbereichen, die in Teil 1 abschließend geprüft werden, tatsächlich so ein, dass sie ihnen im dritten AJ – in diesen Qualifikationsfeldern – bereits als KiE-Fachkraft gegenüberstehen? Im Vergleich mit der früheren Regelung der VO-2004, in der die abschließende Prüfung der beruflichen Handlungsfähigkeit erst am Ende des dritten AJ erfolgte, wäre eine solche Einschätzung zumindest in der Tendenz durchaus zu erwarten.

Drittens ist schließlich zu überprüfen, ob die Ausbildungsbetriebe das mit Teil 1 abschließend festgestellte Niveau der beruflichen Handlungsfähigkeit bei ihren KiE-Auszubildenden im dritten AJ in Anspruch nehmen. Denn wenn die Auszubildenden am Ende des zweiten AJ einen Teil der für die KiE-Berufstätigkeit erforderlichen beruflichen Handlungsfähigkeit erworben haben, was durch das Absolvieren der Abschlussprüfung mit mindestens ausreichenden Ergebnissen testiert wurde, dann könnte sich dies in der betrieblichen Realität des dritten AJ durchaus niederschlagen. Hierbei wäre in erster Linie daran zu denken, dass die Ausbildungsbetriebe ihren Auszubildenden im dritten AJ nun mehr Verantwortung übertragen als sie dies bei Auszubildenden praktizieren würden, deren Abschlussprüfung komplett am Ende der Ausbildungszeit stattfindet.

9.2.2 Konzeptionelle Ausgestaltung im Deutschen Qualifikationsrahmen (DQR)

Während der Begriff der „beruflichen Handlungsfähigkeit“ im BBiG mit „Fertigkeiten, Kenntnissen und Fähigkeiten“ unterlegt wird, wird er in den entsprechenden Empfehlungen des BIBB-Hauptausschusses auch mit dem Kompetenz-Schema des „Deutschen Qualifikationsrahmens“ (DQR) identifiziert (Übersicht 9.5).⁵⁴ Die im DQR beschriebenen Kompetenzdimensionen und die mit ihnen unterlegte „berufliche Handlungsfähigkeit“ können im Begriff der (beruflichen) „Handlungskompetenz“ zusammengefasst werden. Diese wird allgemein verstanden als

»...die Fähigkeit und Bereitschaft des Einzelnen, Kenntnisse und Fertigkeiten sowie persönliche, soziale und methodische Fähigkeiten zu nutzen und sich durchdacht sowie individuell und sozial verantwortlich zu verhalten.«⁵⁵

Gleichzeitig schließt die „berufliche Handlungsfähigkeit“ auch das Schema der „vollständigen Handlung“ mit ein (planen, entscheiden, ausführen, kontrollieren, bewerten), wie es in der Arbeitshilfe des Hauptausschusses zur Umsetzung des o. g. Kompetenzschemas bei der Ausgestaltung zukünftiger Ausbildungsordnungen dargestellt ist.⁵⁶ Um nun das Vorliegen dieser eher weit gefassten Handlungskompetenz, angewendet auf berufliche Situationen (berufliche Handlungs-

⁵⁴ Hauptausschuss des Bundesinstituts für Berufsbildung (Hrsg.) (2014): Empfehlung des Hauptausschusses des Bundesinstituts für Berufsbildung (BiBB) vom 26. Juni 2014 zur Struktur und Gestaltung von Ausbildungsordnungen – Ausbildungsberufsbild, Ausbildungsrahmenplan; BIBB, Bonn.

⁵⁵ Zitiert nach Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF): Internetplattform zum DQR; Glossar: „Kompetenz“ (<http://www.dqr.de>).

⁵⁶ Hauptausschuss des Bundesinstituts für Berufsbildung (Hrsg.); Arbeitshilfe zur Umsetzung der HA-Empfehlung Nr.160 zur Struktur und Gestaltung von Ausbildungsordnungen – Ausbildungsberufsbild, Ausbildungsrahmenplan; BIBB, Bonn, 2014.

fähigkeit) bei Prüflingen feststellen zu können, bedarf es eines geeigneten Prüfungsinstrumentariums.

Übersicht 9.5

Verbindung von Kompetenz-Schema des DQR und Konzept „Berufliche Handlungsfähigkeit“ nach BBiG/HwO



Die berufliche Handlungsfähigkeit schließt insbesondere die Befähigung zum selbstständigen Planen, Durchführen und Kontrollieren ein.

Entnommen aus: Bundesinstitut für Berufsbildung (Hrsg.) (2014): Empfehlung des Hauptausschusses des Bundesinstituts für Berufsbildung (BiBB) vom 26. Juni 2014 zur Struktur und Gestaltung von Ausbildungsordnungen – Ausbildungsberufsbild, Ausbildungsrahmenplan, S. 2.

Neben den schriftlichen Instrumenten, die tendenziell – aber nicht nur – das Vorhandensein von fachlichem Wissen und fachlichen Fertigkeiten prüfen, ist für den/die Kaufmann/-frau im Einzelhandel vor allem das bereits mit der VO 2004 eingeführte „Fallbezogene Fachgespräch“ in den Blick zu nehmen. Dieses wird laut der zum Zeitpunkt des Erlasses der ErprobungsVO-2009 maßgeblichen Empfehlung des BIBB-Hauptausschusses⁵⁷ folgendermaßen definiert:

»In einem Fachgespräch werden Fachfragen und fachliche Sachverhalte erörtert. Es handelt sich um die Diskussion von Problemen, Lösungen oder Vorgehensweisen.«

In der aktuellen Fassung dieser Empfehlung⁵⁸ ist diese Definition etwas weiter präzisiert, ohne jedoch dabei den grundsätzlichen Charakter dieses Prüfungsinstrumentes zu verändern:

»Das Fallbezogene Fachgespräch wird ausgehend von einer vom Prüfling durchgeführten oder vom Prüfungsausschuss vorgegebenen praxisbezogenen Aufgabe geführt. Dabei kann dem Prüfling die Möglichkeit gegeben werden, sich anhand von Unterlagen vorzubereiten und diese während des Gesprächs zu nutzen. Es werden Fachfragen, fachliche Sachverhalte und Vorgehensweisen sowie Probleme und Lösungen erörtert. Es sind eigene Prüfungsanforderungen zu formulieren. Das Fallbezogene Fachgespräch erhält daher eine eigene Gewichtung.«

⁵⁷ Hauptausschuss des Bundesinstituts für Berufsbildung (Hrsg.) (2006): Empfehlung für die Regelung von Prüfungsanforderungen in Ausbildungsordnungen vom 13. Dezember 2006, S. 15.

⁵⁸ Hauptausschuss des Bundesinstituts für Berufsbildung (Hrsg.) (2013): Empfehlung zur Struktur und Gestaltung von Ausbildungsordnungen – Prüfungsanforderungen – vom 12.12.2013, S. 17.

Bewertet werden

- ▶ *Verständnis für Hintergründe und Zusammenhänge,*
- ▶ *methodisches Vorgehen und Lösungswege und/oder*
- ▶ *kommunikative Fähigkeiten.*«

Die besondere Stärke des Prüfungsinstrumentes liegt in seiner mündlichen Form. Sie kann – anders als die schriftlichen Prüfungsteile – situativ auf Äußerungen der Prüflinge reagieren, um so auch komplexe Sachverhalte, Wechselwirkungen, Alternativen oder Prozesse zu erörtern. Im Spektrum der nach der ErprobungsVO vorgesehenen Prüfungsinstrumente kann daher nur das Fallbezogene Fachgespräch das Potenzial entfalten, die Kompetenzdimension „Fertigkeiten“ (DQR) auf dem für den Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ relevanten DQR-Niveau 4 in voller Breite festzustellen. Die mit diesem Niveau verbundenen „Fertigkeiten“ werden vom DQR folgendermaßen beschrieben (Diskriptor):

»Über ein breites Spektrum kognitiver und praktischer Fertigkeiten verfügen, die selbstständige Aufgabenbearbeitung und Problemlösung sowie die Beurteilung von Arbeitsergebnissen und -prozessen unter Einbeziehung von Handlungsalternativen und Wechselwirkungen mit benachbarten Bereichen ermöglichen. Transferleistungen erbringen.«

Im Folgenden werden die Potenziale der beiden Prüfungsformen (schriftliche Prüfung vs. Fallbezogenes Fachgespräch) zur Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit einander gegenübergestellt.

9.2.3 Berufliche Handlungsfähigkeit in schriftlicher und mündlicher KiE-Prüfung

Hierzu wurde – in Anlehnung an oben dargestellten berufswissenschaftlichen Erwägungen zum Charakter „beruflicher Handlungskompetenz“ – ein Schema von Kompetenzen erstellt, das dem der „vollständigen Handlung“ nachgebildet ist; dies wurde ergänzt durch einige weitere Kompetenzkategorien aus fachlichen und kommunikativen Dimensionen beruflichen Handelns.⁵⁹ Diese Itemliste (Übersicht 9.6) wurde in der schriftlichen Befragung den Prüfern/Prüferinnen vorgelegt, verbunden mit der Bitte einzuschätzen, in welchem Ausmaß die beiden Prüfungsformen der KiE-Abschlussprüfung geeignet sind, den Stand der beruflichen Handlungsfähigkeit bei den Prüflingen festzustellen.

Als erstes und wichtiges Ergebnis ist festzuhalten, dass für sämtliche vorgelegte Kompetenzdimensionen die befragten Prüfer/-innen in (zum Teil deutlich) größeren Anteilen dem Fachgespräch eine gute Eignung als Prüfungsinstrument attestierten als sie dieses Urteil für die schriftliche Prüfung abgegeben haben. Mit anderen Worten: Die Prüfer/-innen verlassen sich viel stärker auf ihren Eindruck aus dem Fachgespräch als auf schriftliche Prüfungsergebnisse, wenn sie die berufliche Handlungsfähigkeit von KiE-Prüflingen bewerten sollen. Die Vermutung, dass möglicherweise die Berufsschullehrer/-innen, die überwiegend die Auswertung der schriftlichen (ungebundenen) Prüfungsleistungen übernehmen, diesem Prüfungsinstrument ein höheres Potenzial zur Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit beimessen, hat sich bei einer entsprechenden Teilauswertung nicht bestätigt. Das allgemein höhere Bewertungspotenzial messen demnach alle drei Prüfergruppen dem Fallbezogenen Fachgespräch zu.

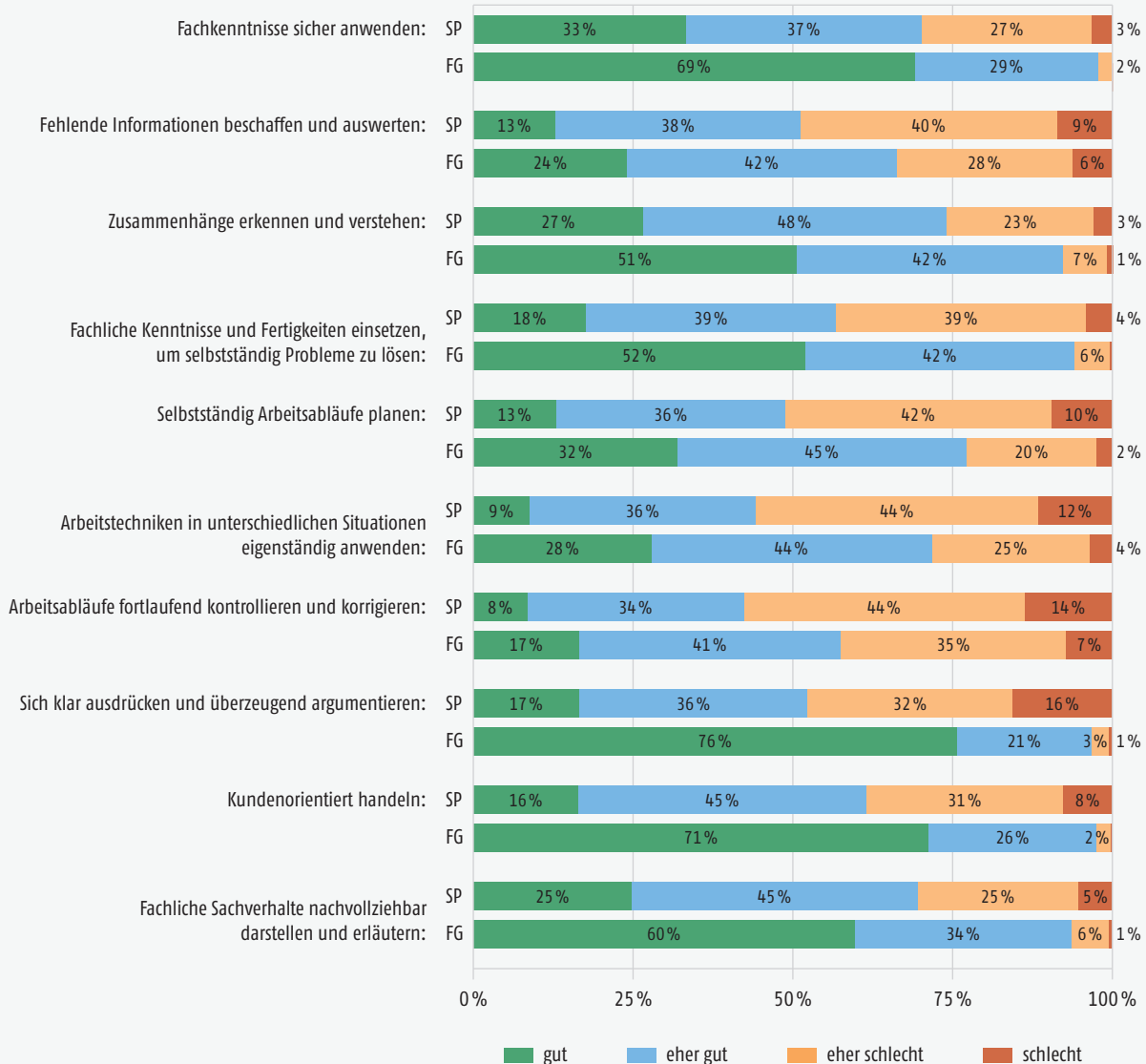
⁵⁹ Dabei zurückgreifend auf: Andreas Stöhr (2002): Neue kaufmännische Abschlussprüfungen; Wissenschaftliche Diskussionspapiere Nr. 60, Bundesinstitut für Berufsbildung, Bonn. Dies sollte auch die Möglichkeit eines Vergleichs der Ergebnisse mit denen aus Untersuchungen zu anderen Ausbildungsberufen begünstigen.

Übersicht 9.6

Eignung der schriftlichen und mündlichen Prüfungsform zur Feststellung beruflicher Handlungsfähigkeit aus Sicht der Prüfer/-innen nach Kompetenzaspekten

SP = schriftliche Prüfung
FG = Fallbezogenes Fachgespräch

Eignung der schriftlichen und mündlichen Prüfungsform zur Feststellung „beruflicher Handlungsfähigkeit“ im Urteil der Prüfer



Quelle: Eigene Erhebungen (Prüferbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die drei Items, für die die relativ wenigsten Prüfer/-innen das Fachgespräch für geeignet hielten (jedoch auch dort jeweils mit deutlicher Mehrheit), sind die Kompetenzen

- ▶ fehlende Informationen beschaffen und auswerten (zusammen 66%),
- ▶ Arbeitstechniken in unterschiedlichen Situationen eigenständig anwenden (72%),
- ▶ Arbeitsabläufe fortlaufend kontrollieren und korrigieren (58%).

Diese drei Kompetenzen lassen sich in einer handlungsorientierten, jedoch fiktiven Prüfungsaufgabe im Rahmen des Fallbezogenen Fachgesprächs vergleichsweise schwer ansprechen. Während Aufgaben zu anderen Kompetenzen weitgehend isoliert – d. h. ohne Rückgriff auf eine Prozesskette – gestellt und bearbeitet werden können, benötigt die zuverlässige Prüfung dieser drei

Kompetenzen spezielle Aufgaben, die in einen komplexeren Zusammenhang beruflichen Handelns eingebettet sein müssen. Das lässt sich innerhalb einer kleineren Sequenz des Fachgesprächs sicherlich nicht immer sinnvoll darstellen.

Aus Sicht der Prüfer/-innen wird das Fallbezogene Fachgespräch insgesamt also als geeignetes Prüfungsinstrument bewertet, um das Niveau der erreichten beruflichen Handlungsfähigkeit (soweit durch die hier vorgelegten Kompetenzdimensionen erfasst) im Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ in der Abschlussprüfung festzustellen. Das Fachgespräch scheint danach der schriftlichen Prüfung darin deutlich überlegen. Die Gewichtung des Fallbezogenen Fachgesprächs, die nach der aktuellen Regelung der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ bei 40 Prozent liegt, erscheint vor diesem Hintergrund auf jeden Fall gerechtfertigt; im Vergleich zu den relativ geringen Einschätzungen der Prüfer/-innen bezüglich der Aussagekraft der schriftlichen Prüfungsform, ist sie möglicherweise tendenziell eher zu niedrig angesetzt.

9.3 Schriftliche Prüfungen bei Teil 1 der GAP

Die drei schriftlichen Prüfungsbereiche in Teil 1 der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ haben eine besondere Bedeutung nicht nur als integraler Bestandteil der gesamten KiE-Abschlussprüfung mit merklichem Gewicht (35 %) auf die Gesamtnote; sie sind darüber hinaus mit den schriftlichen Teilen der Abschlussprüfung der Verkäufer-Ausbildung identisch, wo sie mit einem Gewicht von 50 % in die Gesamtnote eingehen. Das Bestehen der Verkäufer-Abschlussprüfung ist des Weiteren die formale Voraussetzung, um die Ausbildung im dritten AJ der KiE-Berufsausbildung fortzusetzen (§ 9 ErprobungsVO). Vor diesem Hintergrund ist es aufschlussreich, die Informationen aus der Befragung der Prüflinge zu den drei Prüfungsbereichen „Verkauf und Marketing“ (VM), „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ (WwRw) sowie „Wirtschafts- und Sozialkunde“ (WiSo) auf die Berufsverläufe der KiE- und Verkäufer-Auszubildenden aufzuschlüsseln.

9.3.1 Durchführung und Erleben von Teil 1 der GAP aus Sicht der Auszubildenden

► Schwierigkeitsgrad der Prüfungsaufgaben

Die KiE-Prüflinge, die unmittelbar am Ende der schriftlichen Prüfungen von Teil 1 der GAP befragt wurden, stufen in der Gesamtheit die Prüfungsanforderungen für alle drei Prüfungsbereiche als mittelschwer ein (Tabelle 9.2): Die Extremwerte des Antwortspektrums „sehr einfach“ und „sehr schwer“ wurden zu lediglich geringen Anteilen genannt; die größten Anteile fanden sich in den mittleren Kategorien „eher einfach“ und „eher schwer“. Die Spreizung der Anteile in den vier Antwortkategorien fiel in den drei Prüfungsbereichen leicht unterschiedlich aus, im Bereich VM konzentrierten sich die Angaben stark in den mittleren Kategorien, in den Bereichen WwRw und WiSo sind die beiden Randkategorien „sehr einfach“ und „sehr schwer“ geringfügig häufiger besetzt.

Bildet man aus den Daten der vier Kategorien einen mittleren Punktwert des Schwierigkeitsgrades von 0 bis 100, so ergeben sich bei den KiE-Auszubildenden (direkt nach Teil 1) im Mittel über alle drei Prüfungsbereiche etwa 48,4 Punkte. Die Verkäufer-Auszubildenden stufen die Anforderungen aller drei Prüfungen (direkt nach der Abschlussprüfung) als etwas schwieriger ein: In dieser Teilgruppe würde der mittlere Wert aus den drei Prüfungen bei 52,3 Punkten liegen.

Die getrennte Betrachtung der einzelnen Prüfungsbereiche zeigt, dass die direkt nach der Prüfung befragten Auszubildenden die Anforderungen als weitgehend gleich schwierig einschätzten. Bei den KiE-Prüflingen (Teil 1) lag der errechnete mittlere „Schwierigkeitswert“ in VM bei

48,4 Punkten (Verkäufer: 52,3 Punkte), in WwRw bei 47,8 Punkten (Verkäufer: 51,9 Punkte) und in WiSo bei 50,3 Punkten (Verkäufer: 52,7 Punkte).

Tabelle 9.2

Schwierigkeitsgrad der schriftlichen Aufgaben in Teil 1 der GAP im Erleben der Prüflinge nach Prüfungsbereich und Untersuchungsgruppe

Befragte Untersuchungsgruppen	Die Aufgabenstellungen in den Prüfungsbereichen von Teil 1 der GAP empfand ich...				Gesamt	
	sehr einfach	eher einfach	eher schwer	sehr schwer	Anteil	Anzahl
	Anteil					
Verkauf und Marketing (90 Minuten)						
Prüflinge in KiE Teil 1	1,9%	53,0%	43,0%	2,1%	100,0%	n = 3.392
Prüflinge in Verkäufer-Abschlussprüfung	2,6%	42,2%	50,9%	4,3%	100,0%	n = 3.150
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	4,6%	48,8%	42,9%	3,7%	100,0%	n = 2.719
Prüflinge KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung	4,5%	47,7%	41,9%	5,8%	100,0%	n = 1.300
Warenwirtschaft und Rechnungswesen (60 Minuten)						
Prüflinge in KiE Teil 1	8,7%	46,6%	37,3%	7,4%	100,0%	n = 3.392
Prüflinge in Verkäufer-Abschlussprüfung	8,0%	38,8%	42,8%	10,4%	100,0%	n = 3.160
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	5,1%	38,5%	48,3%	8,1%	100,0%	n = 2.707
Prüflinge KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung	4,7%	35,7%	49,9%	9,7%	100,0%	n = 1.273
Wirtschafts- und Sozialkunde (60 Minuten)						
Prüflinge in KiE Teil 1	4,8%	46,7%	41,3%	7,2%	100,0%	n = 3.306
Prüflinge in Verkäufer-Abschlussprüfung	3,8%	42,6%	45,2%	8,4%	100,0%	n = 3.080
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	8,0%	53,4%	35,0%	3,6%	100,0%	n = 2.632
Prüflinge KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung	7,7%	55,9%	31,8%	4,7%	100,0%	n = 1.247

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Insgesamt scheint danach die Masse der KiE- und Verkäufer-Prüflinge mit den schriftlichen Prüfungsaufgaben – in einem mittleren Bereich – zurechtzukommen, was bei einer Prüfung, die auf die vorangegangenen Qualifizierungsprozesse abgestimmt ist, als normal zu erwarten sein sollte: Nur für relativ wenige Prüflinge stellen die Aufgaben keine große Herausforderung dar, ebenso scheinen nur relativ wenige Prüflinge von den Anforderungen der schriftlichen Aufgaben dagegen besonders stark herausgefordert – sicherlich auch einige überfordert. Diese subjektive Einschätzung der meisten KiE- und Verkäufer-Auszubildenden, dass sie mit den Anforderungen der schriftlichen Prüfungsaufgaben im Großen und Ganzen zurechtgekommen sind, reflektiert drei Qualitätsmerkmale dieses Prüfungsteils:

- ▶ die Anschlussfähigkeit der Prüfungsaufgaben an die Inhalte von ARP und RLP,
- ▶ die inhaltliche und terminliche Passgenauigkeit der Ausbildungsprozesse in Betrieb und Berufsschule,
- ▶ die Mitwirkung der Auszubildenden am Qualifizierungsprozess.

Die Prüflinge in Teil 2 der GAP wurden ebenfalls nach ihrer Einschätzung gefragt, wie schwierig sie die schriftlichen Prüfungen in Teil 1 der GAP bzw. der Verkäufer-Abschlussprüfung erlebt haben. Diese retrospektive Einschätzung bezog sich demnach für die meisten dieser Prüflinge auf das Prüfungsjahr 2012/13. Bei den grundständig als KiE ausgebildeten Prüflingen in Teil 2 der GAP war eine geringfügig andere Spreizung der Angaben in den vier Kategorien festzustellen als bei den Prüflingen, die direkt nach Teil 1 der GAP befragt wurden. In der Summe nahm diese Teilgruppe rückblickend die Anforderungen im Prüfungsbereich VM als gleich schwierig wahr (48,6 Punkte) wie die direkt befragten Prüflinge (48,4 Punkte), im Bereich WwRw rückblickend als etwas schwieriger (53,1 Punkte) als die aktuellen KiE-Prüflinge (47,8 Punkte), die Aufgabstellungen im Bereich WiSo haben die Teil-2-Prüflinge rückblickend als etwas leichter empfunden (44,7 Punkte) als die aktuell in Teil 1 befragten Prüflinge (50,3 Punkte).

Diese Unterschiede zwischen aktueller Einschätzung der KiE-Prüflinge in Teil 1 der GAP und rückblickender Einschätzung der KiE-Prüflinge in Teil 2 sind aus methodischer Sicht nicht eindeutig zu erklären. Möglicherweise spiegelt sich hier mit zunehmender zeitlicher Distanz eine gewisse Verschiebung im Urteil der Befragten, eventuell spielt auch der weitere Aufbau an Qualifikationen bei den KiE-Auszubildenden im dritten AJ eine Rolle, welche ihnen die Prüfungsaufgaben am Ende ihrer Ausbildung nun in anderem Licht erscheinen ließen. Denkbar ist ebenso, dass die Prüfungsaufgaben zu vorangegangenen Prüfungsterminen andere Anforderungen an ihre Lösung gestellt haben als die, die zum Zeitpunkt der Befragungen von den Prüflingen zu lösen waren.

► Angemessenheit der Bearbeitungszeit

Das Anforderungsniveau der schriftlichen Prüfungen, wie sie die KiE-Prüflinge in Teil 1 der GAP bzw. die Verkäufer-Auszubildenden (Abschlussprüfung) subjektiv erleben, drückt sich auch darin aus, wie sie mit der zur Verfügung stehenden Bearbeitungszeit auskommen. Zur Bearbeitung der VM-Aufgaben stehen 90 Minuten zur Verfügung, zur Bearbeitung der WwRw- und WiSo-Aufgaben jeweils 60 Minuten. Hier liegt der Fokus weniger auf dem inhaltlichen Schwierigkeitsgrad der Aufgaben, sondern eher auf der Menge der Aufgaben im Verhältnis zur Bearbeitungszeit (wobei beide Aspekte sicherlich in einem inneren Zusammenhang stehen).

Die Befragung der KiE- und Verkäufer-Prüflinge unmittelbar nach dem Absolvieren dieser drei Prüfungsbereiche zeigte, dass die 90 Minuten der VM-Prüfung für die ganz überwiegende Mehrheit der Prüflinge ausreichend ist (Tabelle 9.3): Nur 12,1% der KiE-Prüflinge und 12,0% der Verkäufer-Prüflinge haben sich eine längere Bearbeitungszeit gewünscht, fast drei Viertel (in beiden Teilgruppen) hielt sie für angemessen; und sogar rund jeder siebente Prüfling gab an, dass die Bearbeitungszeit hätte kürzer sein können. Statistische Unterschiede dieser Einschätzungen zwischen KiE-Prüflingen in Teil 1 der GAP und Verkäufer-Prüflingen sind nur marginal.

Ein ähnliches Bild bietet sich bei den Einschätzungen zur WiSo-Prüfung: Hier erlebten sogar etwas mehr als drei Viertel der direkt danach befragten Prüflinge die Bearbeitungszeit als angemessen (KiE: 79,2%, Verkäufer: 78,9%), für weitere 12,3% der KiE-Prüflinge und ein Zehntel der Verkäufer-Prüflinge hätte eine kürzere Zeit ausgereicht, um die Aufgaben zu bearbeiten. Lediglich ein kleinerer Teil hatte anscheinend Schwierigkeiten und hätte sich eine längere Bearbeitungszeit gewünscht (KiE: 8,6%, Verkäufer: 11,1%). Bei der WiSo-Prüfung liegen die statistischen Verteilungen aus beiden Teilgruppen von Prüflingen ebenfalls dicht zusammen.

Im Bereich WwRw berichteten deutlich mehr Prüflinge über Probleme, die Aufgaben in der vorgesehenen Zeit zu bearbeiten. Hier haben 31,7% der KiE-Prüflinge und 29,8% der Verkäufer-Prüflinge angegeben, dass sie sich eine längere Bearbeitungszeit gewünscht hätten. Die Anteile der Prüflinge, die zur Bearbeitung der Aufgaben auch mit weniger Zeit ausgekommen wä-

ren, lagen lediglich bei 8,8% (KiE-Prüflinge) bzw. 8,4% (Verkäufer-Prüflinge); etwa 60% aus beiden Gruppen empfanden die Bearbeitungszeit als angemessen.

Tabelle 9.3

Angemessenheit der Zeit zur Bearbeitung der schriftlichen Aufgaben in Teil 1 der GAP im Erleben der Prüflinge nach Prüfungsbereichen und Untersuchungsgruppe

Befragte Untersuchungsgruppen	Die Bearbeitungszeit in den Prüfungsbereichen von Teil 1 der GAP ...			Gesamt	
	hätte kürzer sein können	war ange- messen	hätte länger sein müssen	Anteil	Anzahl
	Anteil				
Verkauf und Marketing (90 Minuten)					
Prüflinge in KiE Teil 1	14,6%	73,3%	12,1%	100,0%	n = 3.390
<i>Prüflinge in Verkäufer-Abschlussprüfung</i>	13,7%	74,3%	12,0%	100,0%	n = 3.168
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	8,1%	68,4%	23,5%	100,0%	n = 2.711
Prüflinge KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung	5,7%	68,7%	25,6%	100,0%	n = 1.303
Warenwirtschaft und Rechnungswesen (60 Minuten)					
Prüflinge in KiE Teil 1	8,8%	59,5%	31,7%	100,0%	n = 3.371
<i>Prüflinge in Verkäufer-Abschlussprüfung</i>	8,4%	61,8%	29,8%	100,0%	n = 3.136
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	7,2%	64,9%	27,9%	100,0%	n = 2.687
Prüflinge KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung	5,5%	66,3%	28,2%	100,0%	n = 1.259
Wirtschafts- und Sozialkunde (60 Minuten)					
Prüflinge in KiE Teil 1	12,3%	79,2%	8,6%	100,0%	n = 3.289
<i>Prüflinge in Verkäufer-Abschlussprüfung</i>	10,0%	78,9%	11,1%	100,0%	n = 3.076
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	8,8%	74,6%	16,6%	100,0%	n = 2.601
Prüflinge KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung	6,7%	75,1%	18,2%	100,0%	n = 1.235

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Von den KiE-Prüflingen in Teil 2 der GAP hatten im Rückblick (also in der Regel nach einem Jahr) etwas größere Anteile die Erinnerung, dass ihnen die Bearbeitungszeit in der VM-Prüfung und der WiSo-Prüfung damals zu kurz gewesen sei – im Unterschied zu den Prüflingen, die zum selben Zeitpunkt diese Prüfungsbereiche unmittelbar vor der Befragung absolviert hatten. Die Erinnerung der KiE-Prüflinge in Teil 2 der GAP bezüglich der Bearbeitungszeit in WwRw stimmte dagegen mit der aktuellen Einschätzung der KiE-Prüflinge und Verkäufer-Prüflinge weitgehend überein. Auch hier können diese unterschiedlichen Einschätzungswerte bezüglich der beiden Prüfungsbereiche aus den Teilgruppen nicht zuverlässig erklärt werden, ob sich hier eine Verschiebung in der Erinnerung bemerkbar macht oder ob die Aufgabenkataloge in der Teil 1-Prüfung in VM und WiSo vor einem Jahr umfänglicher gewesen sind – eventuell auch in Kombination mit dem Schwierigkeitsgrad.

Insgesamt lässt sich jedoch im Hinblick darauf, wie die Prüflinge sowohl Schwierigkeitsgrad als auch Bearbeitungszeit der schriftlichen Prüfungen an Teil 1 der KiE-GAP bzw. der Verkäufer-Abschlussprüfung empfinden, mit einiger Sicherheit zweierlei feststellen: Erstens erscheinen die Aufgabenstellungen in allen drei Prüfungsbereichen für die Gesamtheit der Prüflinge im vorgegebenen Rahmen als durchaus zu bewältigen (mit der bei Prüfungen zu erwartenden Normalverteilung von High- und Low-Performern). Zweitens ist festzuhalten, dass die KiE-Prüflinge in Teil 1 der GAP und die Verkäufer-Prüflinge in der Abschlussprüfung diese Anforderungen in sehr ähnlicher Art und Weise subjektiv einschätzen. Vor diesem Hintergrund wird die Haltbarkeit der These, dass die Verkäufer-Auszubildenden durch die Verkoppelung ihrer Abschlussprüfung mit der Teil 1-Prüfung in der KiE-Ausbildung durch – für ihre Ausbildungsvoraussetzungen – zu hohe Anforderungen quasi benachteiligt würden, mithin unwahrscheinlicher.

9.3.2 Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit in Teil 1 der GAP

Im Zentrum des Konzepts der Gestreckten Abschlussprüfung steht die Vorgabe, dass die einzelnen Qualifikationsaspekte einer Berufsausbildung lediglich zeitlich verteilt geprüft werden, die jeweiligen Qualifikationselemente jedoch nicht aufeinander aufbauen. Um die Einschätzungen der Akteursgruppen zu erheben, inwieweit sie es für möglich halten, bei Teil 1 der GAP die mit den drei Prüfungsbereichen (VM, WwRw, WiSo) jeweils verbundene berufliche Handlungsfähigkeit abschließend zu prüfen, wurde das darauf bezogene Item in den standardisierten Teilbefragungen folgendermaßen formuliert:

»In Teil 1 der GAP soll festgestellt werden, ob ein Azubi – in den hier zu absolvierenden Prüfungsbereichen – eine ausreichende berufliche Handlungsfähigkeit als „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ erlangt hat.

Wie schätzen Sie das ein: Liegt in den drei Prüfungsbereichen nach 2 Jahren (bei planmäßiger Ausbildung eines Auszubildenden) diese Handlungsfähigkeit auf dem Ausbildungsniveau einer qualifizierten Fachkraft „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ vor, so dass sie sich in Teil 1 der GAP abschließend prüfen lässt?«

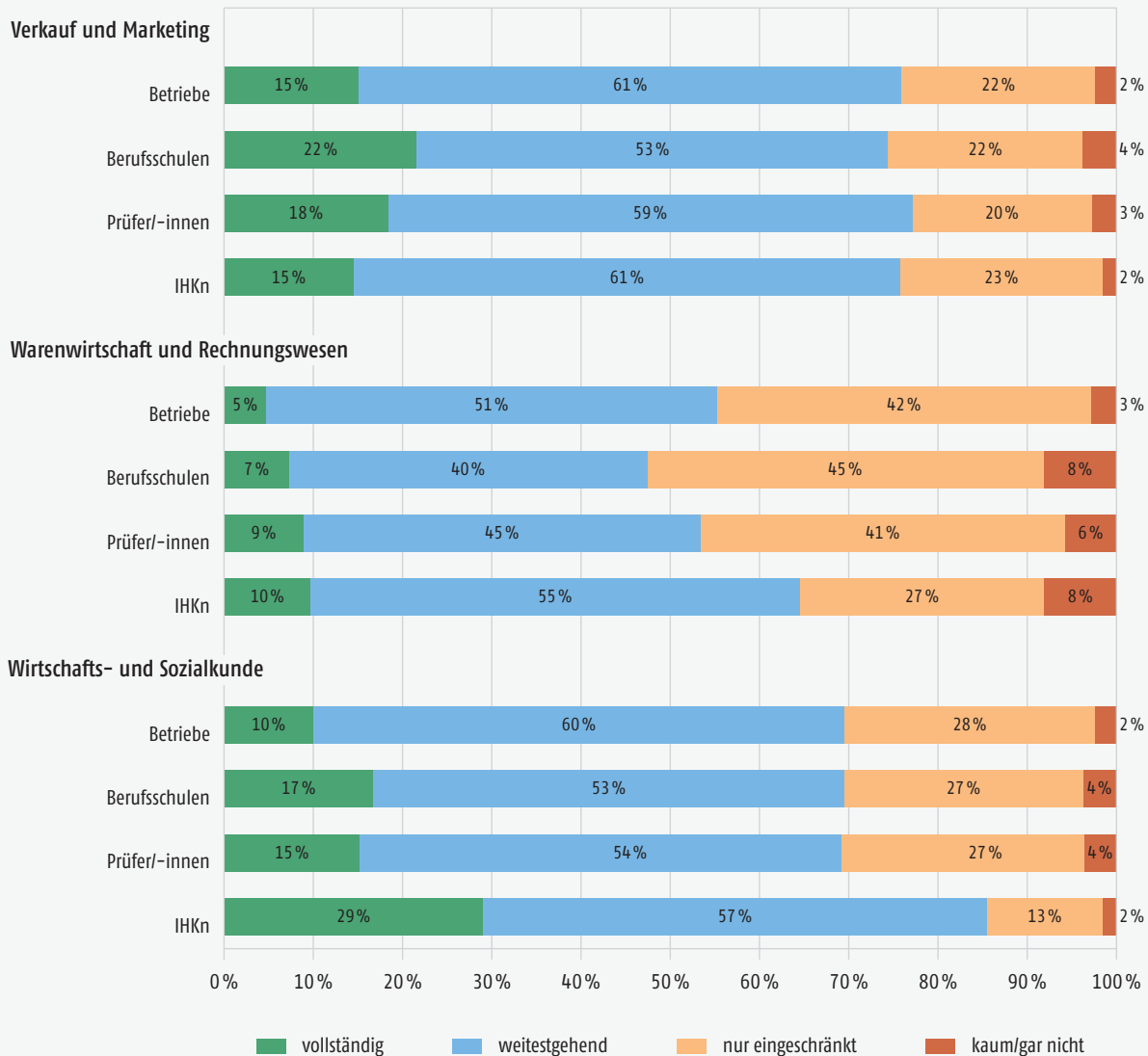
Der Kern der Frage zielte also auf den Ausbildungsstand der Auszubildenden, der am Ende des zweiten AJ inhaltlich so weit vorangeschritten sein sollte, dass er in den drei Prüfungsbereichen dem Stand einer Fachkraft entspricht. Ob sich in Teil 1 der GAP dieser Stand der beruflichen Handlungsfähigkeit unter prüfungsmethodischen Gesichtspunkten zuverlässig feststellen lässt, stand dagegen nicht zur Beantwortung an – dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass einzelne Befragte einen solchen Kontext trotz der anderslautenden Frageformulierung gedanklich hergestellt haben und sich davon beeinflussen ließen.

Übersicht 9.7 zeigt die Einschätzungen aus den standardisierten Erhebungen zur Frage, ob in den drei Prüfungsbereichen bei Teil 1 der GAP eine abschließende Prüfung der beruflichen Handlungsfähigkeit möglich ist, im Überblick. Daran anschließend werden die Daten im Detail besprochen.

Übersicht 9.7

Einschätzung der KiE-Akteursgruppen in Ausbildung und Prüfung, ob die berufliche Handlungsfähigkeit bei den drei Prüfungsbereichen von Teil 1 der GAP abschließend geprüft werden kann

Kann berufliche Handlungsfähigkeit bei Teil 1 abschließend geprüft werden:



Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen, IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Abschließende Prüfung der beruflichen Handlungsfähigkeit: Verkauf und Marketing

Für den Prüfungsbereich VM findet sich unter allen befragten Akteursgruppen eine deutliche Mehrheit, die den Ausbildungsstand der KiE-Auszubildenden für so weit fortgeschritten hält, dass er in Teil 1 der GAP abschließend geprüft werden kann (Tabelle 9.4). Die beiden jeweils zustimmenden Kategorien, dass dies „vollständig“ oder „weitestgehend“ möglich sei, wurden zusammen von 75,9% der Betriebe genannt (davon 15,1% in der Kategorie „vollständig“). Unter den größeren Filialunternehmen, deren EH-Betriebe den ganz überwiegenden Anteil der KiE-Ausbildungsleistung erbringen, ist diese Zustimmung noch weiter verbreitet, gleichzeitig haben lediglich 10,6% der Befragten die abschließende Prüfung bei Teil 1 als „nur eingeschränkt“ oder „kaum/gar nicht“ möglich eingeschätzt.

Tabelle 9.4

Abschließende Prüfung beruflicher Handlungsfähigkeit bei Teil 1: Verkauf und Marketing

	Die berufliche Handlungsfähigkeit im Prüfungsbereich „Verkauf und Marketing“ kann in Teil 1 der GAP abschließend geprüft werden:				Gesamt	
	vollständig	weitestgehend	nur eingeschränkt	kaum/gar nicht	Anteil	Anzahl
	Anteil					
Einzelhandelsbetriebe						
Betriebe mit nur 1 Standort	14,5 %	54,2 %	30,1 %	1,2 %	100,0 %	n = 83
Betriebe mit 2–10 Standorten	14,3 %	57,1 %	23,8 %	4,8 %	100,0 %	n = 63
Betriebe mit 11+ Standorten	16,7 %	72,7 %	9,1 %	1,5 %	100,0 %	n = 66
Gesamt	15,1 %	60,8 %	21,7 %	2,4 %	100,0 %	n = 212
Berufsschulen						
Berufsschulen	21,6 %	52,8 %	21,9 %	3,8 %	100,0 %	n = 320
Prüfer/-innen						
Arbeitgeber-Vertreter	18,3 %	54,5 %	23,9 %	3,4 %	100,0 %	n = 268
Arbeitnehmer-Vertreter	14,8 %	66,9 %	14,8 %	3,6 %	100,0 %	n = 169
Berufsschul-Vertreter	21,6 %	57,4 %	19,6 %	1,5 %	100,0 %	n = 204
Gesamt	18,4 %	58,7 %	20,1 %	2,8 %	100,0 %	n = 641
Zuständige Stellen						
Industrie-/Handelskammern	14,5 %	61,3 %	22,6 %	1,6 %	100,0 %	n = 62

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen, IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Knapp drei Viertel (74,4%) der erreichten Berufsschulen beurteilten diese Möglichkeit für den Prüfungsbereich VM als gegeben (davon 21,6% als „vollständig“). Bei den Einschätzungen der Prüfer/-innen aus den Berufsschulen wiederholt sich diese Verteilung im Großen und Ganzen, sie äußerten sich sogar geringfügig häufiger zustimmend (79,0% auf der positiven Seite der vier Kategorien). Auch die Prüfer/-innen der AG und AN hielten es ganz überwiegend für möglich, bei Teil 1 der GAP die berufliche Handlungsfähigkeit im Prüfungsbereich VM abschließend zu prüfen (AG: 72,8%/AN: 81,7%).

Zu diesem gesamten Themenkomplex wurden auch die IHKn befragt, denen wegen ihrer engen Betriebskontakte und ihrer Beteiligung an den Prüfungen eine ausreichende Beurteilungskompetenz in dieser Frage unterstellt wurde. Hier hielten es ebenfalls rund drei Viertel der erreichten IHKn (75,8%) für möglich, im Bereich VM das Vorliegen der für die KiE-Berufstätigkeit notwendige berufliche Handlungsfähigkeit bereits bei Teil 1 der GAP abschließend zu prüfen.

Bei den für die Berufsausbildung verantwortlichen Akteursgruppen zeigte sich also für den Prüfungsbereich VM insgesamt eine weitgehend hohe und gleichförmige Zustimmung zur These, dass sich die für eine qualifizierte KiE-Berufstätigkeit erforderliche berufliche Handlungsfähigkeit bereits bei Teil 1 der GAP abschließend prüfen lässt. Die positiven Einschätzungen (zwei von vier Kategorien) addieren sich jeweils zu Anteilen zwischen zwei Dritteln und drei Vierteln der Befragten. Etwa ein Fünftel bis ein Viertel der befragten Akteursgruppen äußerte sich dahingehend, dass eine solche abschließende Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit im Prüfungsbereich VM „nur eingeschränkt“ möglich sei. Die stark ablehnende Kategorie („kaum/gar nicht möglich“) wurde überall von weniger als 5% der Befragten gewählt.

► Abschließende Prüfung der beruflichen Handlungsfähigkeit: Warenwirtschaft und Rechnungswesen

Die Einschätzungen der Akteursgruppen, ob sich im Prüfungsbereich WwRw die berufliche Handlungsfähigkeit in Teil 1 der GAP abschließend prüfen lässt, fielen insgesamt skeptischer aus als beim Prüfungsbereich VM (Tabelle 9.5). Von den befragten Betrieben haben auf die entsprechende These 55,2% positiv reagiert; uneingeschränkt zugestimmt hat darunter jedoch lediglich ein kleiner Anteil von 4,7% der Betriebe; die größere Gruppe von etwa der Hälfte aller Befragten (50,5%) hat mit einer mehr der Mitte zuneigenden positiven Einschätzung („weitestgehend“) geantwortet. Die zur Mitte neigende negative Antwortmöglichkeit („nur eingeschränkt“) hat eine relativ große Gruppe von 42,0% der Betriebe gewählt; dagegen wollte nur ein sehr kleiner Anteil von 2,8% der Betriebe diese Möglichkeit ganz oder weitgehend ausschließen.

Von den Berufsschulen hat sich etwas weniger als die Hälfte der Befragten (47,4%) positiv zu dieser Möglichkeit geäußert, dementsprechend gab die knappe Mehrheit (52,7%) eine eher skeptische Einschätzung ab. Auch hier wurden die beiden Extrempositionen vergleichsweise selten gewählt (abschließende Prüfung ist „vollständig“ möglich mit 7,3%, sowie die Gegenposition als „kaum/gar nicht“ möglich mit 8,2%).

Ein ähnliches Antwortmuster zeigte sich bei den Prüfern/Prüferinnen: In dieser Gruppe überwiegen jedoch die positiven Einschätzungen (53,4%) die skeptischen und ablehnenden Einschätzungen (46,7%). Auch hier ist wieder eine starke „Tendenz zur Mitte“ zu beobachten.

Tabelle 9.5

Abschließende Prüfung beruflicher Handlungsfähigkeit bei Teil 1: Warenwirtschaft und Rechnungswesen

	Die berufliche Handlungsfähigkeit im Prüfungsbereich „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ kann in Teil 1 der GAP abschließend geprüft werden:				Gesamt	
	vollständig	weitestgehend	nur eingeschränkt	kaum/gar nicht	Anteil	Anzahl
	Anteil					
Einzelhandelsbetriebe						
Betriebe mit nur 1 Standort	6,0%	44,6%	48,2%	1,2%	100,0%	n = 83
Betriebe mit 2–10 Standorten	1,6%	50,8%	39,7%	7,9%	100,0%	n = 63
Betriebe mit 11+ Standorten	6,1%	57,6%	36,4%	0,0%	100,0%	n = 66
Gesamt	4,7%	50,5%	42,0%	2,8%	100,0%	n = 212
Berufsschulen						
Berufsschulen	7,3%	40,1%	44,5%	8,2%	100,0%	n = 317
Prüfer/-innen						
Arbeitgeber-Vertreter	11,9%	46,1%	36,8%	5,2%	100,0%	n = 269
Arbeitnehmer-Vertreter	6,5%	47,3%	42,0%	4,1%	100,0%	n = 169
Berufsschul-Vertreter	6,8%	40,0%	45,4%	7,8%	100,0%	n = 205
Gesamt	8,9%	44,5%	40,9%	5,8%	100,0%	n = 643
Zuständige Stellen						
Industrie-/Handelskammern	9,7%	54,8%	27,4%	8,1%	100,0%	n = 62

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen, IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Der Anteil der zustimmenden Äußerungen darüber, dass die berufliche Handlungsfähigkeit im Prüfungsbereich WwRw bei Teil 1 der GAP abschließend festgestellt werden kann, fiel bei den Befragten aus den IHKn am größten aus: Von den erreichten IHKn haben 64,5% die positiven Kategorien angegeben, davon fast jede zehnte IHK (9,7%) stark zustimmend. Eher skeptisch oder ablehnend zur These haben insgesamt nur 35,5% der IHKn geantwortet, auch hier hat eine größere Gruppe von über einem Viertel (27,4%) die zur Mitte tendierende Kategorie „nur eingeschränkt“ gewählt.

Insgesamt betrachtet zeigen die Einschätzungen der vier Akteursgruppen zur Frage, ob im Prüfungsbereich WwRw bei Teil 1 der GAP eine abschließende Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit möglich sei, ein eher gespaltenes Bild: In allen vier Gruppen erhielt die Frage eine positive Resonanz, die Zustimmung streut jedoch im Einzelnen zwischen 47,4% und 64,5%. Andererseits äußerte sich eine knappe Minderheit auch eher skeptisch.

► Abschließende Prüfung der beruflichen Handlungsfähigkeit: Wirtschafts- und Sozialkunde

Für den dritten Prüfungsbereich WiSo zeigen die Antworten der befragten Akteure wiederum deutlich höhere Zustimmungsteile, dass eine abschließende Prüfung der beruflichen Handlungsfähigkeit bei Teil 1 der GAP möglich sei (Tabelle 9.6). Von den Betrieben antworteten hier insgesamt mehr als zwei Drittel (69,5%), dass dies vollständig oder weitestgehend möglich sei; insbesondere sind die Filialunternehmen – und hier vor allem die größeren EH-Ketten – ganz überwiegend davon überzeugt, dass sich in WiSo die für das KiE-Berufsbild erforderliche berufliche Handlungsfähigkeit am Ende des zweiten AJ abschließend prüfen lasse.

Tabelle 9.6

Abschließende Prüfung beruflicher Handlungsfähigkeit bei Teil 1: Wirtschafts- und Sozialkunde

	Die berufliche Handlungsfähigkeit im Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ kann in Teil 1 der GAP abschließend geprüft werden:				Gesamt	
	vollständig	weitestgehend	nur eingeschränkt	kaum/gar nicht		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Einzelhandelsbetriebe						
Betriebe mit nur 1 Standort	6,1%	53,7%	39,0%	1,2%	100,0%	n = 82
Betriebe mit 2–10 Standorten	9,7%	54,8%	29,0%	6,5%	100,0%	n = 62
Betriebe mit 11+ Standorten	15,2%	71,2%	13,6%	0,0%	100,0%	n = 66
Gesamt	10,0%	59,5%	28,1%	2,4%	100,0%	n = 210
Berufsschulen						
Berufsschulen	16,7%	52,8%	26,7%	3,8%	100,0%	n = 318
Prüfer/-innen						
Arbeitgeber-Vertreter	17,5%	51,1%	28,4%	3,0%	100,0%	n = 268
Arbeitnehmer-Vertreter	10,7%	56,5%	28,6%	4,2%	100,0%	n = 168
Berufsschul-Vertreter	15,7%	55,4%	25,0%	3,9%	100,0%	n = 204
Gesamt	15,2%	53,9%	27,3%	3,6%	100,0%	n = 640
Zuständige Stellen						
Industrie-/Handelskammern	29,0%	56,5%	12,9%	1,6%	100,0%	n = 62

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen, IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Ebenso sind über zwei Drittel der befragten Berufsschulen (69,5 %) der Auffassung, dass die Kenntnisse und Fähigkeiten in WiSo nach zwei Jahren abschließend geprüft werden können; hier antwortete jede sechste Berufsschule sogar sehr zustimmend, über die Hälfte (52,8 %) hielt dies für „weitestgehend“ möglich.

Die befragten Prüfer/-innen unterscheiden sich in ihren Einschätzungen insgesamt kaum von den Berufsschulen, auch in dieser Gruppe stimmten über zwei Drittel (69,1 %) der Befragten der These für den Prüfungsbereich WiSo zu.

Die zustimmende Reaktion zur These war am deutlichsten bei den befragten IHKn zu beobachten: Aus dieser Gruppe äußerten sich 85,5 % mit positiver Tendenz, insgesamt hielten es 29,0 % der IHKn für „vollständig“ möglich, die berufliche Handlungsfähigkeit im Prüfungsbereich WiSo bei Teil 1 der GAP abschließend zu prüfen, weitere 56,6 % mit der geringfügigen Einschränkung, dass dies „weitestgehend“ möglich.

Die Einschätzungen der Akteursgruppen zu dieser Frage bezüglich WiSo weisen im Quervergleich erneut ein ähnliches Muster auf: Es überwiegen durchgängig und deutlich die in ihrer Tendenz positiven Einschätzungen; der größte Teil darunter äußerte sich zwar nur zurückhaltend positiv („weitestgehend“), ein nennenswerter Anteil bejahte diese Frage jedoch auch uneingeschränkt („vollständig“). Nur relativ kleine Anteile (fast überall <5 %) hielten eine solche abschließende Prüfung – der auf WiSo gründenden beruflichen Handlungsfähigkeit bei Teil 1 der GAP im Beruf KiE – für „kaum/gar nicht“ möglich.

9.3.3 Allgemeine Einschätzung der beruflichen Handlungsfähigkeit nach Teil 1

Die nachfolgend zu überprüfende These bezieht sich auf die Frage, ob die KiE-Auszubildenden bei Teil 1 der GAP im Allgemeinen beruflich handlungsfähiger sind, als dies früher bei den Auszubildenden zum vergleichbaren Zeitpunkt der Zwischenprüfung unter den Bedingungen der VO-2004 der Fall gewesen ist. Diese Frage lässt sich *ex post* methodisch kaum noch zufriedenstellend untersuchen, weil das Kontrafaktische zur heutigen Situation der GAP nicht mehr direkt zu beobachten ist (etwa in Form spezieller Kompetenzmessungen bei den damaligen Auszubildenden, die einen Vergleich beider Ausbildungsstrukturen ermöglichen könnten). Daher kann man sich dieser Annahme lediglich qualitativ annähern, indem die heutigen Akteure nach ihren mehr oder minder subjektiven Erfahrungswerten gefragt werden, inwiefern sich das Niveau der beruflichen Handlungsfähigkeit, das die Auszubildenden nach Teil 1 erreicht haben, unter den Bedingungen der GAP verändert hat.

Die Befragung der Akteursgruppen der KiE-Berufsausbildung und -Prüfung zeigt auch in dieser Hinsicht kein einheitliches Bild: Etwa jeweils die Hälfte der Befragten hält die These für zutreffend bzw. für nicht zutreffend (Tabelle 9.7). So ist erneut eine starke Tendenz zu den beiden mittleren Antwortkategorien „trifft etwas zu“ und „trifft weniger zu“ zu beobachten, in die rund 80 % der Antworten zur vorgelegten Frage fallen; die Anteile, die zugunsten der deutlich zustimmenden bzw. ablehnenden Antworten abgegeben wurden, halten sich in etwa die Waage. Diese statistische Verteilung legt die Annahme nahe, dass sich die meisten Befragten in dieser Sache nicht sehr sicher sind und sich daher auf eine mittlere Antwortkategorie („etwas“ oder „weniger“) zurückziehen.

Der bei den beiden oben diskutierten Thesen festgestellte Unterschied im Antwortverhalten der Prüfer/-innen und der beiden anderen Akteursgruppen ist hier ebenfalls zu beobachten, tritt jedoch nicht so deutlich in Erscheinung. Insgesamt urteilten die Prüfer/-innen jedoch auch in dieser Frage, ob die KiE-Auszubildenden nach Teil 1 der GAP eine höhere berufliche Handlungsfähigkeit aufweisen als frühere KiE-Auszubildende nach der Zwischenprüfung, etwas skeptischer als die Betriebe und die Berufsschulen.

Tabelle 9.7

Einschätzung der beruflichen Handlungsfähigkeit der Auszubildenden nach Teil 1 der GAP nach Akteursgruppen

	Die KiE-Auszubildenden sind nach Teil 1 der GAP im Allgemeinen beruflich handlungsfähiger als früher nach der Zwischenprüfung:				Gesamt	
	trifft sehr zu	trifft etwas zu	trifft weniger zu	trifft gar nicht zu		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Einzelhandelsbetriebe						
Betriebe mit nur 1 Standort	9,3%	39,5%	44,2%	7,0%	100,0%	n = 86
Betriebe mit 2–10 Standorten	12,7%	38,1%	39,7%	9,5%	100,0%	n = 63
Betriebe mit 11+ Standorten	13,8%	33,8%	49,2%	3,1%	100,0%	n = 65
Gesamt	11,7%	37,4%	44,4%	6,5%	100,0%	n = 214
Berufsschulen						
Berufsschulen	12,7%	38,0%	35,8%	13,6%	100,0%	n = 316
Prüfer/-innen (mit mindestens 5 Jahren Prüfungserfahrung)						
Arbeitgeber-Vertreter	8,4%	28,4%	47,9%	15,3%	100,0%	n = 215
Arbeitnehmer-Vertreter	11,5%	37,7%	38,5%	12,3%	100,0%	n = 122
Berufsschul-Vertreter	13,0%	31,2%	43,5%	12,3%	100,0%	n = 154
Gesamt	10,6%	31,6%	44,2%	13,6%	100,0%	n = 491

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

9.3.4 Höhere berufliche Handlungsfähigkeit im dritten Ausbildungsjahr

► Die Sicht der Betriebe

Wenn das Ausbildungs- und Prüfungskonzept der GAP in der Lage ist, zum Ende des zweiten AJ wesentliche Aspekte der beruflichen Handlungsfähigkeit für eine KiE-Berufstätigkeit abschließend aufzubauen, könnten die Betriebe von ihren KiE-Auszubildenden im dritten AJ diese Qualifikation – zumindest tendenziell – auch in der Praxis abfordern. Um diese These zu prüfen, sollten die Betriebe in der standardisierten Erhebung angeben, ob sie ihre KiE-Auszubildenden nach Teil 1 der GAP tatsächlich mit mehr Verantwortung betrauen als sie dies mit früheren KiE-Auszubildenden nach der Zwischenprüfung getan haben.

Insgesamt zeigten die Betriebe mit ihren Angaben hier eine gewisse Zurückhaltung, denn es haben sich lediglich 28,7% der Befragten tendenziell zustimmend („trifft etwas zu“ oder „trifft sehr zu“) geäußert (Tabelle 9.8). Darunter hat nur etwa jeder zwölfte Betrieb (8,5%) auf diese Frage stark zustimmend geantwortet.

Differenziert man die Angaben der Betriebe anhand der Filialstruktur bzw. nach der Unternehmensgröße, so zeigen sich bei den Teilgruppen bezüglich ihrer allgemeinen Tendenz keine großen Unterschiede. Es deutet sich allenfalls eine etwas größere Zurückhaltung bei den größeren Filialunternehmen an, ihren KiE-Auszubildenden im dritten AJ mehr Verantwortung zu geben.

Tabelle 9.8

Vergleich von GAP mit Regelung nach alter AO: Nach Teil 1 der GAP werden die Auszubildenden bei uns im Betrieb mit mehr Verantwortung betraut als früher nach der Zwischenprüfung

	Nach Teil 1 der GAP werden die KiE-Auszubildenden bei uns im Betrieb mit mehr Verantwortung betraut als früher nach der Zwischenprüfung:				Gesamt	
	trifft sehr zu	trifft etwas zu	trifft weniger zu	trifft gar nicht zu		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Einzelhandelsbetriebe						
Betriebe mit nur 1 Standort	7,1%	25,9%	51,8%	15,3%	100,0%	n = 85
Betriebe mit 2–10 Standorten	6,3%	20,6%	57,1%	15,9%	100,0%	n = 63
Betriebe mit 11+ Standorten	12,3%	12,3%	53,8%	21,5%	100,0%	n = 65
Gesamt	8,5%	20,2%	54,0%	17,4%	100,0%	n = 213

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Andererseits lassen sich die Angaben auch so verstehen, dass bereits relativ kurz nach Einführung der GAP über ein Viertel (28,7%) der EH-Unternehmen in die Richtung geht, ihren KiE-Auszubildenden nach Teil 1 der GAP mehr Verantwortung im betrieblichen Geschehen zu übertragen als sie dies im Vergleich zu den Bedingungen der früheren VO-2004 getan haben. Insofern ließe sich auch argumentieren, dass sich nach der Einführung der GAP die Wahrnehmung der Betriebe im Hinblick auf die Zunahme der beruflichen Handlungskompetenz ihrer Auszubildenden zu verändern scheint.

► Das Erleben der Auszubildenden

Dass den KiE-Auszubildenden im dritten AJ mehr fachliches Können abverlangt wird, spiegelt sich sowohl im subjektiven Erleben der befragten KiE-Auszubildenden, die bereits an Teil 2 der GAP angelangt waren, als auch in der Erwartung der KiE-Auszubildenden, die sich bei der Befragung an Teil 1 der GAP befanden (Tabelle 9.9). Von den KiE-Auszubildenden am Ende des dritten AJ gaben zwischen 45% und 57% an, dass ihr Ausbildungsbetrieb ihnen im dritten AJ mehr fachliches Können abverlangt habe.

Dabei trifft dies auf KiE-Auszubildende mit Durchstieg aus einer Verkäufer-Ausbildung zu deutlich höheren Anteilen zu: Aus dieser Teilgruppe hat über ein Fünftel (21,3%) auf die Aussage mit „stimme voll zu“ reagiert, über ein Drittel (35,2%) reagierte abgeschwächt-positiv mit „stimme eher zu“. Hier macht sich wahrscheinlich bemerkbar, dass diese Auszubildenden mit einer Verkäufer-Ausbildung bereits einen anerkannten Berufsabschluss erworben haben, der in der betrieblichen Praxis evtl. zu höheren Erwartungen führt. Andererseits hatten insgesamt 43,5% dieser Durchsteiger/-innen in das dritte KiE-Ausbildungsjahr eher nicht die Erfahrung gemacht, dass ihnen dort nun ein höheres fachliches Können abverlangt wurde, d. h. sie sahen sich anscheinend weiterhin in der Rolle von Auszubildenden behandelt.

Von den KiE-Auszubildenden an Teil 2 der GAP, die grundständig als KiE ausgebildet wurden, haben – im Vergleich zu den Durchsteigern/Durchsteigerinnen – deutlich weniger angegeben, dass ihnen nach Teil 1 ihr Ausbildungsbetrieb mehr fachliches Können abverlangt habe: Mit „stimme voll zu“ haben lediglich 13,8% reagiert, weniger als ein Drittel (31,5%) gab eine leicht

zustimmende Tendenz an – insgesamt erlebten also 45,3% dieser Befragten, dass ihre Ausbildungsbetriebe nach Teil 1 der GAP eine höhere fachliche Erwartung an sie gerichtet haben.

Tabelle 9.9

Abforderung höheren fachlichen Könnens durch den Betrieb nach Teil1 der GAP in der Wahrnehmung der Auszubildenden nach Untersuchungsgruppe

	KiE Teil 2: Nach Teil 1 der GAP hat mein Ausbildungsbetrieb mehr fachliches Können* von mir verlangt. KiE Teil 1: ...wird (...) von mir verlangen.				Gesamt	
	stimme voll zu	stimme eher zu	stimme weniger zu	stimme gar nicht zu		
	Anteil				Anteil	Anzahl
KiE-Prüflinge bei Teil 2 (mit grundständ. KiE-Ausbildung)	13,8%	31,5%	34,3%	20,3%	100,0%	n = 2.541
KiE Teil-2 (vorher mit Verkäufer-Ausbildung)	21,3%	35,2%	28,8%	14,7%	100,0%	n = 1.187
KiE-Prüflinge bei Teil 1	10,2%	34,6%	39,5%	15,8%	100,0%	n = 3.231

* Dieser Bezug auf „mehr fachliches Können“ wurde als angemessener betrachtet, als nach einer evtl. Übertragung von „mehr Verantwortung“ zu fragen, was die Auszubildenden letztlich nicht ausreichend zuverlässig beurteilen können.

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung KiE-Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Als interessant erscheinen auch die Einschätzungen der KiE-Auszubildenden, die bei Teil 1 der GAP zu ihren Erwartungen befragt wurden, welches fachliche Können ihre Ausbildungsbetriebe von ihnen im dritten AJ wohl erwarten würden: Hier haben 10,2% der Auszubildenden die feste Erwartung geäußert, dass von ihnen im dritten AJ ein höheres fachliches Können verlangt werde, weitere 34,5% äußerten sich hierzu abgeschwächt-positiv.

9.4 Schriftliche Prüfung in Teil 2 der Gestreckten Prüfung

Im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ ist in Teil 2 der GAP ein Prüfungsbereich (Geschäftsprozesse im Einzelhandel) schriftlich zu absolvieren, für dessen Bearbeitung maximal 105 Minuten zur Verfügung stehen. Der Prüfungsbereich bringt mit 25% ein relativ hohes Gewicht in die Gesamtnote ein. Erreicht ein Prüfling in diesem Prüfungsbereich ein Ergebnis, das schlechter als „ausreichend“ ausgefallen ist, kann die Durchführung einer mündlichen Ergänzungsprüfung beantragt werden, wenn auf diese Weise das Nichtbestehen der Abschlussprüfung abgewendet werden kann (vgl. Kapitel 9.6).

► Schwierigkeitsgrad

Die befragten KiE-Prüflinge in Teil 2 der GAP erlebten die Prüfungsaufgaben im Bereich „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ (GprE) eher als schwer. Die Aufgabenstellungen in GprE bewertete die Hälfte der Befragten (50,1%) als „eher schwer“, weitere 10,4% als „sehr schwer“ (Tabelle 9.10). Lediglich 36,1% haben sie als „eher einfach“ erlebt, und nur 3,4% als „sehr einfach“. In eine fiktive Punkteskala von 0–100 umgerechnet, ergibt die Verteilung der Einschätzungen auf die vier Kategorien einen Indikatorwert von 55,8 Punkten. Somit erleben die Prüflinge diesen Prüfungsbereich von allen vier schriftlich zu absolvierenden Teilprüfungen (incl. Teil 1 der GAP) als den schwersten. Statistisch bedeutsame Unterschiede in der Beurteilung des Schwierigkeitsgrades der Prüfungsaufgaben zwischen grundständig als KiE ausgebildeten Prüf-

lingen und „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ aus der Verkäufer-Ausbildung sind nicht feststellbar.

Tabelle 9.10

Schwierigkeitsgrad der schriftlichen Aufgaben in Teil 2 der GAP im Erleben der Prüflinge nach Untersuchungsgruppe

Befragte Untersuchungsgruppen	Die Aufgabenstellungen im Prüfungsbereich von Teil 2 der GAP empfand ich...				Gesamt	
	sehr einfach	eher einfach	eher schwer	sehr schwer	Anteil	Anzahl
	Anteil					
Geschäftsprozesse im Einzelhandel (105 Minuten)						
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	3,6 %	37,3 %	49,7 %	9,5 %	100,0 %	n = 2.593
Prüflinge KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung	2,9 %	33,7 %	51,1 %	12,3 %	100,0 %	n = 1.235
KiE-Prüflinge gesamt	3,4 %	36,1 %	50,1 %	10,4 %	100,0 %	n = 3.829

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung KiE-Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Dem erlebten Schwierigkeitsgrad entsprechend, äußerte sich auch bezüglich der Bearbeitungsdauer ein relevanter Anteil von über einem Viertel der KiE-Prüflinge (26,7%), dass sie für die Bearbeitung der Prüfungsaufgaben mehr Zeit benötigt hätten als die vorgesehenen 105 Minuten (Tabelle 9.11). Allerdings gaben auch zwei Drittel der Befragten (67,7%) an, dass für sie die Bearbeitungszeit angemessen gewesen sei; lediglich relativ wenige Prüflinge (5,6%) gaben an, dass sie auch mit einer kürzeren Bearbeitungszeit zurechtgekommen wären. Auch hier ließen sich keine Unterschiede in den Einschätzungen zwischen Durchsteigern/Durchsteigerinnen und grundständig ausgebildeten KiE-Prüflingen erkennen.

Tabelle 9.11

Bearbeitungszeit der schriftlichen Aufgaben in Teil 2 der GAP im Erleben der Prüflinge nach Untersuchungsgruppe

Befragte Untersuchungsgruppen	Die Bearbeitungszeit im Prüfungsbereich von Teil 2 der GAP ...			Gesamt	
	hätte kürzer sein können	war ange- messen	hätte länger sein müssen	Anteil	Anzahl
	Anteil				
Geschäftsprozesse im Einzelhandel (105 Minuten)					
Prüflinge KiE Teil 2 ohne vorherige Vk-Ausbildung	5,6 %	68,6 %	25,8 %	100,0 %	n = 2.588
Prüflinge KiE Teil 2 mit vorheriger Vk-Ausbildung	5,6 %	65,8 %	28,6 %	100,0 %	n = 1.234
KiE-Prüflinge gesamt	5,6 %	67,7 %	26,7 %	100,0 %	n = 3.822

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung KiE-Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Vorbereitung an den Lernorten

Bei den Einschätzungen der KiE-Prüflinge bezüglich ihrer Vorbereitung auf die Prüfung im Bereich „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ ist zu beobachten, dass die Auszubildenden zu größeren Anteilen sich durch die Berufsschule gut vorbereitet fühlten, als sie dies für ihre Ausbildungsbetriebe geäußert haben (Tabelle 9.12). In dieser Tendenz stimmen die Angaben weitgehend mit denen überein, die die Prüflinge in Teil 1 für die dort geprüften drei Bereiche abgegeben haben (bei der unmittelbar auf die Prüfung folgenden Befragung, vgl. Kapitel 8.2 und 8.3).

Eine tendenziell gute Vorbereitung auf die GprE-Prüfung bescheinigten ihrem Ausbildungsbetrieb etwas über die Hälfte der Befragten (51,1%), davon schätzten 42,4% diese als „ganz gut“ ein, weitere 8,7% erlebten sie als „sehr gut“. Dass ihr Betrieb sie „kaum oder gar nicht“ vorbereitet habe, gaben immerhin 15,7% der Prüflinge an. Zwischen den beiden KiE-Ausbildungswegen (grundständig vs. Durchstieg) zeigten sich keine Unterschiede in den Einschätzungen.

Tabelle 9.12

Vermittlung der Ausbildungsinhalte für „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ an den Lernorten: Einschätzung Prüflinge nach Untersuchungsgruppe

Untersuchungsgruppe	Meine Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung in Teil 2 der GAP am Lernort war ...				Gesamt	
	sehr gut	ganz gut	nicht so gut	kaum oder gar nicht		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Vorbereitung im Ausbildungsbetrieb						
Grundständige KiE-Ausbildung	8,4%	42,1%	33,1%	16,4%	100,0%	n = 2.604
„Durchsteiger/-innen“ aus Verkäufer-Ausbildung	9,3%	43,1%	33,5%	14,1%	100,0%	n = 1.237
KiE-Prüflinge gesamt	8,7%	42,4%	33,2%	15,7%	100,0%	n = 3.841
Vorbereitung in der Berufsschule						
Grundständige KiE-Ausbildung	18,5%	58,8%	18,1%	4,6%	100,0%	n = 2.595
„Durchsteiger/-innen“ aus Verkäufer-Ausbildung	15,9%	57,6%	21,6%	4,9%	100,0%	n = 1.237
KiE-Prüflinge gesamt	17,7%	58,4%	19,2%	4,7%	100,0%	n = 3.833

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die Berufsschulen scheinen den KiE-Prüflingen für die GprE-Prüfung eine Vorbereitung mitzugeben, die häufiger als unterstützend wahrgenommen wird als die Ausbildung in den Betrieben. Von ihren Berufsschulen eine gute Vorbereitung erhalten zu haben, gaben etwas mehr als drei Viertel der Befragten (76,1%) an; dort dagegen „kaum oder gar nicht“ vorbereitet worden zu sein, sagten lediglich 4,7% der KiE-Prüflinge aus. Auch hier waren keine Unterschiede in den Aussagen von den beiden Teilgruppen der KiE-Prüflinge festzustellen.

9.5 Das Fallbezogene Fachgespräch in Teil 2 der Gestreckten Prüfung

► Allgemeine Anforderungen

Die mündliche Prüfung sowohl in der GAP „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ als auch der Abschlussprüfung „Verkäufer/-in“ wird in Form des Fallbezogenen Fachgesprächs durchgeführt. Darüber hinaus weisen die rahmenrechtlichen Vorgaben zur mündlichen Prüfung in ihrem Kern für beide Ausbildungsberufe große Gemeinsamkeiten auf (Übersicht 9.8). Dies betrifft speziell

- dessen formale Rahmenbedingungen (Vorbereitungszeit von jeweils 15 Minuten, Solldauer der Prüfung von maximal 20 Minuten),
- die Auswahlmöglichkeit des Prüflings aus zwei Aufgaben mit Bezug zu einem Wahlqualifikationsbereich, den der Prüfling in der Ausbildung absolviert hat,
- den Charakter der Aufgaben als „praxisbezogen“,
- die Berücksichtigung des im Berichtshefts dokumentierten Warenbereichs sowie
- den Kommunikationsstil der Prüfung als „Fachgespräch“.

Für das Fallbezogene Fachgespräch der KiE-Prüfung enthält die ErprobungsVO zusätzliche Anforderungen zur Prüfungsgestaltung, je nachdem ob die Aufgaben aus WQE-1 bis WQE-7 oder aus WQE-8 gestellt werden.

Übersicht 9.8

Anforderungen an das Fallbezogene Fachgespräch in KiE- und Verkäufer-Abschlussprüfung

Kaufmann/-frau im Einzelhandel (ErprobungsVO-2009)

§7 Teil 2 der Abschlussprüfung

(4) Für den Prüfungsbereich Fallbezogenes Fachgespräch bestehen folgende Vorgaben:

Der Prüfling soll anhand einer von zwei ihm zur Wahl gestellten praxisbezogenen Aufgaben ein Fachgespräch führen. Eine der festgelegten Wahlqualifikationseinheiten nach §3 Absatz 3 ist Grundlage für die Aufgabenstellung durch den Prüfungsausschuss. Der im schriftlichen Ausbildungsnachweis dokumentierte Warenbereich ist im Fachgespräch zu berücksichtigen.

Bei Aufgaben zu den Wahlqualifikationseinheiten nach §3 Absatz 3 Nummer 1 bis 7 soll der Prüfling zeigen, dass er kunden- und serviceorientiert handeln und betriebspraktische Aufgaben unter Berücksichtigung von wirtschaftlichen, ökologischen und rechtlichen Zusammenhängen lösen kann und über entsprechende Kommunikationsfähigkeiten sowie über warenspezifische Kenntnisse des jeweiligen Warenbereichs verfügt.

Bei Aufgaben zu der Wahlqualifikationseinheit nach §3 Absatz 3 Nummer 8 [Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit] soll der Prüfling zeigen, dass er Risiken und Chancen einer Existenzgründung einschätzen, die Marktsituation beurteilen und unternehmerische Entscheidungen unter Berücksichtigung von wirtschaftlichen, ökologischen und rechtlichen Zusammenhängen vorbereiten kann und über entsprechende Kommunikationsfähigkeiten sowie über warenspezifische Kenntnisse des jeweiligen Warenbereichs verfügt.

Dem Prüfling ist eine Vorbereitungszeit von höchstens 15 Minuten einzuräumen; das Fachgespräch soll die Dauer von 20 Minuten nicht überschreiten.

Verkäufer/-in (VO-2004)

§11 Abschlussprüfung

(3) Die Anforderungen in den Prüfungsbereichen sind:

4. Im Prüfungsbereich Fallbezogenes Fachgespräch:

Der Prüfling soll im Rahmen eines Fachgesprächs anhand einer von zwei ihm zur Wahl gestellten praxisbezogenen Aufgaben zeigen, dass er kunden- und serviceorientiert handeln kann. Die festgelegte Wahlqualifikationseinheit ist die Grundlage für die Aufgabenstellung. Der im Berichtsheft dokumentierte Warenbereich ist zu berücksichtigen.

Dem Prüfling ist eine Vorbereitungszeit von höchstens 15 Minuten einzuräumen. Das Fachgespräch soll die Dauer von 20 Minuten nicht überschreiten.

Entnommen aus: ErprobungsVO-2009/VO-2004

9.5.1 Vorbereitung auf das Fallbezogene Fachgespräch im Erleben der Prüflinge

Die standardisierten Erhebungen bei den Prüflingen in Teil 2 der GAP haben direkt im Anschluss an die schriftliche Prüfung „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ stattgefunden. Nach dem Absolvieren des Fallbezogenen Fachgesprächs wurden keine solchen Erhebungen mehr durchgeführt. Insofern waren erfahrungsbasierte Aussagen zu diesem Prüfungsteil lediglich den (wenigen) Leitfadenterviews mit KiE-Prüflingen bzw. jungen KiE-Fachkräften zu entnehmen. Dabei entstand der Eindruck, dass diese das Fallbezogene Fachgespräch durchweg als angemessen und fair erlebt haben.

In der schriftlichen Befragung der KiE-Prüflinge bei Teil 2 der GAP wurde jedoch der Aspekt angesprochen, wie sie die Vorbereitung auf das Fallbezogene Fachgespräch durch Ausbildungsbetrieb und Berufsschule im dritten AJ erlebt haben. Die entsprechenden Antworten konnten allerdings nur weitgehend spekulativen Charakter haben; denn die erfragte subjektive Einschätzung zum Stand ihrer Vorbereitung erfolgte ca. sechs bis zehn Wochen vor dem mündlichen Prüfungstermin. Interessant erscheint hierbei auch die Frage, ob sich die „Durchsteiger/-innen“ aus der Verkäufer-Ausbildung möglicherweise besser (sicherer) auf die mündliche Prüfung vorbereitet fühlen als die grundständig ausgebildeten KiE-Prüflinge, weil sie bereits ein Fallbezogenes Fachgespräch erfolgreich absolviert hatten und damit über entsprechende Prüfungserfahrung verfügten.

► Vorbereitung an den Lernorten

Nach dem letzten schriftlichen Prüfungsteil der GAP fühlt sich mehr als die Hälfte der befragten KiE-Prüflinge vom Ausbildungsbetrieb auf das Fallbezogene Fachgespräch gut vorbereitet (54,4%), davon empfanden 13,2% ihre betriebliche Vorbereitung sogar als „sehr gut“ (Tabelle 8.13). Dass sie von ihrem Ausbildungsbetrieb (bisher) „gar nicht“ vorbereitet worden seien, gab jeder achte Prüfling (12,2%) an. Die Vorbereitung auf die mündliche Prüfung durch ihre Berufsschule empfand ebenfalls über die Hälfte der KiE-Prüflinge (53,9%) als weitgehend gut, davon 8,7% als „sehr gut“. Ein gleich großer Anteil (8,6%) gab an, dass diese Vorbereitung „gar nicht“ erfolgt sei. Aus den Leitfadenterviews mit Berufsschullehrern/Berufsschullehrerinnen und den Freitextangaben der schriftlichen Befragung ist jedoch bekannt, dass viele Berufsschulen (möglicherweise alle) erst nach der schriftlichen Prüfung gezielt und intensiv mit der Vorbereitung auf das Fallbezogene Fachgespräch beginnen.

Die grundständig ausgebildeten KiE-Prüflinge und die „Durchsteiger/-innen“ aus der Verkäufer-Ausbildung beurteilten ihren (bei Befragung aktuellen) Vorbereitungsstand auf die mündliche Prüfung weitestgehend identisch. Dies bedeutet, dass die „Durchsteiger/-innen“ in Bezug auf ihre subjektive („gefühlte“) Kompetenz, das Fallbezogene Fachgespräch gut zu bestehen, gegenüber ihren Azubi-Kollegen mit grundständiger KiE-Ausbildung anscheinend keinen Vorteil daraus ziehen, dass sie ein solches Fachgespräch in der mündlichen Verkäufer-Abschlussprüfung bereits erlebt und bestanden haben; unter Umständen gehen sie aber auch davon aus, dass es sich bei dem KiE-Fachgespräch um eine neue und andere Prüfung handelt, z. B. wenn sie mit völlig verschiedenen Prüfungsthemen rechnen.

Setzt man die subjektiven Einschätzungen, den die KiE-Prüflinge bezüglich ihres Vorbereitungsstands durch die beiden Lernorte abgegeben haben, zueinander in Beziehung, verdichtet sich die Information über den „gefühlten“ Grad der Gesamtvorbereitung auf das Fallbezogene Fachgespräch (Tabelle 9.14). Es zeigt sich dabei, dass nicht ganz drei Viertel (73,0%) der KiE-Prüflinge meinten, zumindest an einem Lernort mehr oder minder gut auf die mündliche Prüfung vorbereitet worden zu sein; an keinem der Lernorte eine wenigstens „ziemlich gute“ Vorbereitung erhalten zu haben, gaben 27,0% der befragten Prüflinge an. Auch hier ließen sich keine

Unterschiede zwischen den grundständig ausgebildeten KiE-Auszubildenden und den „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ erkennen.

Tabelle 9.13

Subjektiv empfundener Stand der Vorbereitung auf das Fallbezogene Fachgespräch an den beiden Lernorten

Befragte Untersuchungsgruppe (bei schriftlicher KiE-Prüfung in Teil 2 der GAP)	Ich fühle mich am Lernort auf das Fallbezogene Fachgespräch vorbereitet ...				Gesamt	
	sehr gut	ziemlich gut	weniger gut	gar nicht		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Vorbereitung im Ausbildungsbetrieb						
Grundständige KiE-Ausbildung	12,9%	40,5%	34,4%	12,2%	100,0%	n = 2.610
„Durchsteiger/-innen“ aus Verkäufer-Ausbildung	13,9%	42,7%	31,3%	12,2%	100,0%	n = 1.247
KiE-Prüflinge gesamt	13,2%	41,2%	33,4%	12,2%	100,0%	n = 3.857
Vorbereitung in der Berufsschule						
Grundständige KiE-Ausbildung	8,2%	46,1%	36,9%	8,8%	100,0%	n = 2.587
„Durchsteiger/-innen“ aus Verkäufer-Ausbildung	9,7%	43,4%	38,7%	8,3%	100,0%	n = 1.236
KiE-Prüflinge gesamt	8,7%	45,2%	37,5%	8,6%	100,0%	n = 3.823

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Tabelle 9.14

Subjektiv empfundener Stand der Vorbereitung auf das Fallbezogene Fachgespräch

Befragte Untersuchungsgruppe (bei schriftlicher KiE-Prüfung in Teil 2 der GAP)	Ich fühle mich am Lernort auf das Fallbezogene Fachgespräch vorbereitet ...				Gesamt	
	☺ Betrieb + ☺ B-Schule	☹ Betrieb + ☹ B-Schule	☺ Betrieb + ☹ B-Schule	☹ Betrieb + ☹ B-Schule		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Grundständige KiE-Ausbildung	34,7%	18,6%	18,6%	27,1%	100,0%	n = 2.587
„Durchsteiger/-innen“ aus Verkäufer-Ausbildung	36,7%	20,2%	16,3%	26,8%	100,0%	n = 1.235
KiE-Prüflinge gesamt	35,4%	19,1%	18,5%	27,0%	100,0%	n = 3.822

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Es sei an dieser Stelle nochmals darauf hingewiesen, dass dies keine Aussagen über den letztlich im Fachgespräch vorliegenden Stand der Prüfungsvorbereitung zulässt, da das Fachgespräch vom Befragungszeitpunkt noch mehrere Wochen entfernt lag.

9.5.2 Organisatorische Gestaltung der mündlichen Prüfung

► Zuständigkeit der Prüfungsausschüsse

Die IHK-Prüfungsausschüsse (PA), die für die Prüfung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ zuständig sind, prüfen in aller Regel ebenfalls im Beruf „Verkäufer/-in“. Dies haben fast durchgängig sowohl die befragten IHKn (95,2%) als auch 96,1% der befragten Prüfer/-innen bestätigt (Tabelle 9.15). Die gemeinsame Zuordnung eines PA zu beiden Berufen ist aus Gründen der großen Übereinstimmung der Prüfungsinhalte und der großen Nähe der Berufsbilder naheliegend und zudem eine organisatorische Erleichterung für die Kammern.

Tabelle 9.15

Gemeinsame Zuständigkeit der IHK-Prüfungsausschüsse für KiE- und Verkäufer-Prüfung

	Anteil	Anzahl
Angaben der Industrie- und Handelskammern zur Gesamtheit ihrer KiE-Prüfungsausschüsse		
KiE-Prüfungsausschüsse prüfen in der Regel auch im Beruf „Verkäufer/-in“.	95,2%	59
Nur ein Teil der KiE-Prüfungsausschüsse prüft auch im Beruf „Verkäufer/-in“.	3,2%	2
In der Regel prüfen diese Prüfungsausschüsse nur im Beruf KiE.	1,6%	1
Gesamt	100,0%	62
Angaben der Prüfer/-innen zu „ihrem Prüfungsausschuss“		
Unser Prüfungsausschuss prüft auch im Beruf „Verkäufer/-in“.	96,1%	721
Unser Prüfungsausschuss prüft nur im Beruf KiE.	3,9%	29
Gesamt	100,0%	750

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung KiE-Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die PA sind damit konfrontiert, in der mündlichen Prüfung dem tendenziell unterschiedlichen Kompetenzniveau in beiden Berufen gerecht zu werden. Ob und inwieweit sich hierdurch Rückkoppelungseffekte ergeben, indem die Prüfer/-innen ihre Prüfungserfahrungen und die jeweils beobachteten Leistungsstände der Prüflinge aus den beiden Berufen zueinander ins Verhältnis setzen, wurde nicht näher untersucht, sodass hierüber nur Vermutungen angestellt werden können. Auffällig ist jedoch, dass die mündlichen Prüfungsleistungen der KiE-Prüflinge mit durchschnittlich 78 Punkten deutlich höher bewertet werden als die der Verkäufer-Prüflinge mit durchschnittlich 73 Punkten (vgl. oben Tabelle 9.16). Es könnte sich evtl. lohnen, empirisch zu überprüfen, ob hier möglicherweise ein „Halo-Effekt“ eintritt, indem die PA-Mitglieder die mündlichen Prüfungsleistungen der Verkäufer-Prüflinge nicht nur an der Referenzgröße des zweijährigen Ausbildungsberufsbildes „Verkäufer/-in“ bewerten, sondern (sicherlich unbewusst) manchmal auch am Leistungsstand abgleichen, den KiE-Prüflinge in ähnlich gelagerten Aufgabenstellungen – allerdings nach drei Ausbildungsjahren – darstellen können.

Die Einführung der GAP mit der ErprobungsVO-2009 hat sich auf die Zuständigkeit der KiE-Prüfungsausschüsse bei den IHKn anscheinend nicht in spezifischer Weise ausgewirkt. So war die doppelte Zuständigkeit der PA auch für die Prüfung im Beruf „Verkäufer/-in“ bereits vorher gegeben. Auch hat die zeitliche Aufteilung der KiE-Prüfung zu keiner spezifischen Reorganisation der PA bei den IHKn geführt. Insgesamt wurde deutlich, dass sowohl aus Sicht der Kammern als auch der Prüfer/-innen (sowie ebenfalls der Betriebe und Berufsschulen) die Innovation der GAP mit der ErprobungsVO-2009 eine sehr viel geringere Veränderung der Prüfungs-

praxis darstellte, als dies mit der Modernisierung der Einzelhandelsberufe durch die VO-2004 der Fall gewesen ist, deren Einführung deutlich als eine Zäsur wahrgenommen wurde.

► **Zusammenstellung der Prüfungsausschüsse und ihre Ausrichtung auf Wahlqualifikationen, Handlungsorientierung, Warenbereiche**

Die bei den Kammern bereits vor Inkrafttreten der VO-2004 bestehenden Organisationsprinzipien ihrer KiE-Prüfungsausschüsse sind auch danach im Wesentlichen erhalten geblieben, sie haben sich auch nach Inkrafttreten der ErprobungsVO-2009 nicht geändert. Die PA zur KiE-Prüfung werden weiterhin ganz überwiegend entlang der verschiedenen Warenbereiche aufgestellt, obwohl die Prüfung von Warenkenntnissen mit der VO-2004 nur noch ein flankierendes Prüfungsthema beim Fachgespräch darstellen soll.

»Also wir haben jetzt nicht mehr ganz so – früher war es ja: Damenoberbekleidung, Herrenoberbekleidung – da haben wir natürlich alles Textiles gemacht, Schuhe. Ich versuche immer mehr auch zusammenzulegen, so gut es geht. Ich habe auch einen Ausschuss, der alles prüft, querbeet, weil es gibt auch Firmen, die man gar nicht mehr so einteilen kann: So diese Ein-Euro-Läden oder so was, die ja alles Mögliche verkaufen. Aber grob ist es immer noch. Und es ist auch noch so gewollt. (...)« (IHK-Vertreter/-in)

Umgekehrt spielen die Wahlqualifikationen – obwohl zentrale Grundlage für die inhaltliche Ausrichtung des Fachgesprächs – bei der Aufstellung der PA praktisch keine Rolle. Bei einigen der befragten IHKn wird oder wurde eine Aufteilung der PA entlang der Systematik der Wahlqualifikation zwar erwogen, eine Umsetzung wird aber als mehr oder minder schwierig eingestuft.

»Ja, hatten wir ursprünglich eigentlich geplant, so wie es auch ursprünglich mal angedacht war, dass wir die Ausschüsse nach den Wahlbereichen machen, aber da sind wir auf dermaßen wenig Gegenliebe gestoßen, dass uns wahrscheinlich drei Viertel der Prüfer [verloren gehen würden], weil das damals auch noch neu war. (...) Also das wollen die Prüfer immer noch nicht, sage ich mal. Zumal auch dann als Argumentation zu Recht dann kam von den Prüfern, wenn jetzt ein Ausschuss nur „Personal“ oder „IT“ oder „Marketing“ oder „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ prüft, dadurch sind unter Umständen vielleicht ganz wenige Prüflinge nur, die man da reinmachen kann.« (IHK-Vertreter/-in)

»Nein. (...) Also, noch nicht [Aufstellung der PA's entlang der WQen]. Es wird umgestellt, aber erst in der nächsten Prüfungsperiode wird es umgestellt. Und wie das [im] Einzelne aussehen wird, da muss ich/Weiß ich im Moment noch nicht. Also, ne, es sind Gedanken da, aber die werden uns als Prüfungsorganisatoren erst mitgeteilt, quasi wenn es soweit ist, wenn die Gedanken ausgereift sind. (...)« (IHK-Vertreter/-in)

Die praktische Umsetzung einer solchen Struktur müsste das Wahlverhalten der Prüflinge bezüglich der WQen berücksichtigen, vor allem dass WQ-1 (Beratung, Ware, Verkauf) von der ganz überwiegenden Mehrheit der KiE-Prüflinge angegeben wird. Auch wurde von einigen Kammern berichtet, dass es mit der AO 2004 teilweise zu einem Wechsel beim Prüfungspersonal gekommen sei, da anscheinend einige der (älteren?) Prüfer/-innen Vorbehalte gegenüber den damals eingeführten Wahlqualifikationen als inhaltliche Grundlage für die Auswahl der Prüfungsaufgaben und das Fachgespräch hatten; dies habe jedoch die Einführungsphase der VO-2004 betroffen und sei somit inzwischen weitgehend erledigt.

Nach den Berichten einiger IHKn hatten manche Prüfer/-innen auch Vorbehalte gegen die neue Ausrichtung der mündlichen Prüfung als „handlungsorientiert“, die ebenfalls mit der Mo-

dernisierung der Einzelhandelsberufe durch die VO-2004 eingeführt wurde. Dies scheint einige der Prüfer/-innen veranlasst zu haben, damals ihre Prüfertätigkeit aufzugeben:

»(...) Ja, das hat [einen Wechsel in den Prüfungsausschüssen gegeben]. Ja, das hat es, das hat es sehr deutlich. Denn die Anforderungen im Prüfungswesen, insbesondere im Fallgespräch, haben schon erheblich zugenommen. Das heißt also, in der Fähigkeit, bei dem Prüfling eben sozusagen handlungsorientiert festzustellen, ob er fachlich geeignet ist, ne?« (IHK-Vertreter/-in)

Durch die Ausrichtung der mündlichen Prüfung entlang der WQen sind für die Kammern die PA bzw. die Prüfer/-innen jetzt universeller einsetzbar. Das Abrücken von detaillierten Warenkenntnissen entlastet die Kammern davon, für jede Warengruppe (und mag sie auch sehr speziell sein), fachkundige Prüfer/-innen finden zu müssen. Andererseits lässt sich nun beim Prüfen allgemeiner und die Teilbranchen übergreifender (Handlungs-)Kompetenzen im Rahmen aller WQen die beim Prüfungspersonal erforderliche Beurteilungsfähigkeit voraussetzen.

»Also, es sind ja, was die Wahlqualifikationen angeht, sind es ja, ich sage mal, zwar angefangen von Warenkenntnissen bis hin zu spezifischen auch Organisationskenntnissen im IT-Bereich, oder im Personalwesen sind es/konnte man das vielfach, ich sage mal, abdecken, ohne jetzt so spezielle Kenntnisse zu haben. Das war früher schwieriger, als das alte Berufsbild Kaufmann/Einzelhandelskaufmann da war mit den unterschiedlichen Fachrichtungen. (...) Da war es früher wesentlich schwieriger, den entsprechenden Fachmann zu finden für Damenumhängetaschen, um das jetzt mal sehr deutlich zu sagen. Den Fachmann zu finden für Herrenschuhe und den Fachmann zu finden für Damenoberbekleidung und den Fachmann zu finden für Lebensmittel und den Fachmann zu finden für Obst und Gemüse. Das war WESENTLICH, wesentlich schwieriger als das heute der Fall ist, mit den entsprechenden Wahlqualifikationen, wo die Warenkenntnisse natürlich immer noch eine gewisse Rolle spielen, aber nicht mehr die Dominanz haben, wie das in der Vergangenheit der Fall war. (...) Insofern denke ich mal, ist es schon einfacher, aus organisatorischer Sicht, ja, die entsprechende Quantität von Prüfern unter Berücksichtigung der Wahlqualifikation und natürlich auch der Warenkenntnisse, ich sage mal, zusammensetzen. In dieser Hinsicht ist das, organisatorisch gesehen, eine Vereinfachung.« (IHK-Vertreter/-in)

Dennoch scheint in manchen PA bzw. bei manchen Prüfern/Prüferinnen immer noch relativ verbreitet der Wunsch zu bestehen, das Fachgespräch wieder stärker auf Warekunde auszurichten und auch im Betrieb direkt an der Ware durchzuführen.

»Also, die Prüfung an der Ware an sich soll ja grundsätzlich ... von weggegangen werden. Damit tun sich aber grundsätzlich die Prüfungsausschüsse auch SEHR SCHWER. Weil das/Für die ist das halt ein Fachgespräch, und da gehört halt eine Ware zum Anfassen dazu. Aber wie das dann ablaufen wird ab 2014, ab unserer nächsten Berufungsperiode, weiß ich noch nicht.« (IHK-Vertreter/-in)

»(...) Ich habe jetzt wirklich ganz, ganz viele neue [Prüfer/-innen], die waren eh kaum damit zu befriedigen, mit der neuen Art von Prüfung. Also die waren auch immer gewohnt, da durch ihren Karstadt zu laufen, durch die ganzen/Es gibt jetzt immer noch ein, zwei Ausschüsse, mit denen ich immer jedes Mal wieder rumkämpfe, weil es halt einfach nicht in die Köpfe rein möchte.« (IHK-Vertreter/-in)

Offensichtlich im Gefolge der VO-2004 hat sich nun organisatorisch die Praxis herausgebildet, die mündlichen KiE-Prüfungen in Funktionsräumen und nicht im Verkaufsraum durchzuführen – gewissermaßen kommen die Prüflinge jetzt zum PA und nicht umgekehrt: In weniger als der

Hälfte der beobachteten Prüfungsfälle (42,9%) fand das Fachgespräch zwar in einem EH-Betrieb statt (Tabelle 9.16, dann jedoch nicht im Verkaufsbereich sondern in Funktionsräumen (Besprechungs-, Pausenräume). In fast der Hälfte der Fälle (47,6%) fand das Fallbezogene Fachgespräch in (Schulungs-) Räumen der IHKn statt.

Tabelle 9.16

Durchführungsort des Fallbezogenen Fachgesprächs in KiE-Prüfungen

	Anteil	Anzahl
In Räumen der IHK.	47,6 %	10
In Räumen der Berufsschule.	0,0 %	0
In Räumen eines EH-Betriebs.	42,9 %	9
An einem anderem Ort (z. B. Hotel, Kongresszentrum).	9,5 %	2
Gesamt	100,0 %	21

Quelle: Eigene Erhebungen (Teilnehmende Beobachtung KiE-Prüfungen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Zuordnung der Prüflinge zu den Prüfungsausschüssen

Da die Zusammenstellung der PA bei den IHKn immer noch weitgehend entlang der Warenbereiche erfolgt, sind diese Zuständigkeiten der PA auch ausschlaggebend für die Zuordnung der KiE-Prüflinge zu einzelnen PA. Grundlage für diesen Verteilvorgang sind bei Anmeldung zur mündlichen Prüfung der im Berichtsheft des Prüflings dokumentierte Warenbereich und bei Auswahl der WQ-1 (Beratung, Ware, Verkauf) die vier vertieften Warengruppen. Dieses Verteilprinzip spiegelt sich in den Angaben der IHKn, von denen 90,6% berichtet haben, dass der Warenbereich des Prüflings einen „starken Einfluss“ auf die Zuordnung zu einem bestimmten Prüfungsausschuss habe (Tabelle 9.17).

Tabelle 9.17

Einflussfaktoren auf die Zuordnung der KiE-Prüflinge zu einem Prüfungsausschuss

Zuordnungsaspekt (Mehrfachangaben)	Welche Faktoren beeinflussen die Zuordnung eines Prüflings zu einem der PA:			Gesamt	
	stark	etwas	kaum/gar nicht		
	Anteil			Anteil	Anzahl
Von Prüfling genannter Warenbereich.	90,6 %	3,1 %	6,3 %	100,0 %	64
Vermeidung Befangenheit (Ausbilder oder Berufsschullehrer der Prüflinge).	49,2 %	38,1 %	12,7 %	100,0 %	63
Von Prüfling angegebene WQen.	11,3 %	8,1 %	80,6 %	100,0 %	62
Betriebsform des Ausbildungsbetriebs (Kaufhaus, Discounter, Fachgeschäft).	3,2 %	15,9 %	81,0 %	100,0 %	63

Quelle: Eigene Erhebungen (IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Wichtig scheint den IHKn auch zu sein, eine mögliche Befangenheit der Prüfer/-innen zu vermeiden, wenn sie Prüflinge bewerten sollen, die sie selbst in Betrieb oder Berufsschule ausgebildet haben; diesen Aspekt hat fast die Hälfte (49,2%) der befragten IHKn als „stark“ beachtetes Zuordnungskriterium genannt. Dagegen spielen die von einem Prüfling angegebenen WQen nur bei relativ wenigen IHKn (11,1 %) eine wichtige Rolle bei der Zuteilung zu einem PA. Der Typus der Ausbildungsbetriebe im Einzelhandel (Kaufhaus, Discounter, Fachgeschäft usw.) spielt bei dieser Zuteilung kaum eine Rolle.

Als weiteren Aspekt für die Auswahl eines bestimmten PA haben einige der IHKn die räumliche Nähe von Wohn- bzw. Arbeitsort und Prüfungsort genannt (ca. 16%); dies trat vor allem bei den „Flächenkammern“ auf, die ihre KiE-Prüfungsausschüsse an unterschiedlichen Standorten angesiedelt haben. Vereinzelt wurde genannt, dass bei Wiederholungsprüfungen darauf geachtet werde, dass dies ein anderer PA sein sollte als bei der Erstprüfung.

► Besetzung der Prüfungsausschüsse

Alle Prüfungsausschüsse, bei denen die 21 Teilnehmenden Beobachtungen der Evaluierung durchgeführt wurden, waren mit der nach §40 BBiG-2005 erforderlichen Anzahl von mindestens drei Prüfern/Prüferinnen besetzt; aus genau drei Personen bestanden zwei Drittel der besuchten PA (Tabelle 9.18). Demnach bestand ein Drittel der PA aus mehr als drei Personen, darunter waren 14,3% mit vier Prüfern/Prüferinnen und jeweils 9,5% mit fünf bzw. sechs Personen.

Tabelle 9.18

Personelle Besetzung der Prüfungsausschüsse bei Teilnehmenden Beobachtungen

	Anteil	Anzahl
Zahl der Prüfer/-innen insgesamt		
3 Personen.	66,7%	14
4 Personen.	14,3%	3
5 Personen.	9,5%	2
6 Personen.	9,5%	2
Gesamt	100,0%	21
Vorsitz des Prüfungsausschusses		
Vertreter/-in Arbeitgeber.	42,9%	9
Vertreter/-in Arbeitnehmer.	23,8%	5
Vertreter/-in Berufsschule.	23,8%	5
Sonstige Person.	9,5%	2
Gesamt	100,0%	21

Quelle: Eigene Erhebungen (Teilnehmende Beobachtung KiE-Prüfungen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

In den meisten der besuchten PA (42,9%) hatte der/die Arbeitgeber-Vertreter/-in den Vorsitz inne, in jeweils knapp einem Viertel der Fälle (23,8%) der/die Arbeitnehmer- oder Berufsschulvertreter/-in; in knapp jedem zehnten Fall hatte eine andere Person den Vorsitz (Rentner/-in ohne genaue Zuordnung zu Funktionsgruppe bzw. Vertreter/-in eines Bildungsträgers).

► Zeitlicher Ablauf des Fallbezogenen Fachgesprächs

Der vorgegebene Zeitrahmen zum Prüfungsablauf (maximal 15 Minuten Vorbereitungszeit für den Prüfling; Dauer des Fachgesprächs soll 20 Minuten nicht überschreiten) wurde bei den beobachteten Prüfungen im Durchschnitt eingehalten (Tabelle 9.19). Bei der Vorbereitungsphase kam es manchmal zu einer Verkürzung, wenn ein Prüfling die Vorbereitung selbst beendete und sich für das Gespräch bereit erklärte. Eine Verkürzung der Frist oder ein vorzeitiger Abbruch der Vorbereitung durch den PA war nicht zu beobachten. In nur wenigen Fällen stand einzelnen Prüflingen ein längere Vorbereitungszeit zur Verfügung; in nur einer Ausnahme kam es durch die verschachtelte Abarbeitung von Prüfungsfällen (Teile des Bewertungsprozesses des letzten Prüfungsvorgangs werden während der Vorbereitung des aktuellen Vorgangs erledigt) zu einer deutlichen längeren Vorbereitungszeit. Im Mittel der beobachteten Fälle lag die Vorbereitungszeit der Prüflinge jedoch bei 14–15 Minuten.

Tabelle 9.19

Zeitlicher Ablauf beim Fallbezogenen Fachgespräch in KiE-Prüfung

	Vorbereitung Prüfling	Fachgespräch*	Beratung Prüfungsaus- schuss*
	Dauer in Minuten		
Minimum	4	9	4
Mittelwert	14	17	7
Median	15	18	6
Maximum	25	24	12
Gesamt Beobachtungsfälle	n = 14	n = 21	n = 19

* Einschließlich Ergänzungsprüfungen

Quelle: Eigene Erhebungen (Teilnehmende Beobachtung KiE-Prüfungen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die beobachteten Fachgespräche selbst dauerten im Mittel 17–18 Minuten, lagen also geringfügig unter der Sollgrenze von 20 Minuten. Das kürzeste Fachgespräch dauerte neun Minuten, das längste 24 Minuten. Auch bei deutlich kürzeren Prüfungsgesprächen erschienen die Prüfungsaufgaben erschöpfend behandelt und der PA hatte darin eine ausreichende Bewertungsgrundlage erkannt. Insgesamt legen die PA die Sollvorgabe bezüglich der Dauer des Fachgesprächs flexibel, aber sachgerecht aus; so wurde auch in wenigen Fällen die Vorgabe zeitlich überschritten, was jedoch sachlich sinnvoll war, um den Prüfling seine Antwort zu Ende führen zu lassen.

Die Beratung im PA zur Bewertung eines Fachgesprächs dauerte im Mittel sechs bis sieben Minuten. Die Beratung kreist dabei zuerst um die Einschätzung der Prüfungsleistung, wobei sich die PA-Mitglieder über ihre jeweiligen Wahrnehmungen zum Gesamteindruck und ggf. zu Einzelaspekten austauschen, um zu einer gemeinsamen Beurteilung zu finden. Sodann wurde üblicherweise die im Raum stehende Spanne an Noten oder Punkten für das Fachgespräch mit den bereits vorliegenden Leistungen aus den schriftlichen Prüfungsteilen abgeglichen; die Notengebung für das Fachgespräch wird so auch auf den Effekt bezogen, den sie auf die Gesamtnote haben würde. Insgesamt entstand bei den Beobachtungen der Eindruck, dass die PA die mündlichen Prüfungen äußerst professionell und mit großer Routine durchführen, die auch aus der Perspektive der Prüflinge als sachbezogen und kompetent sowie als freundlich und fair wahrzunehmen ist.

9.5.3 Auswahl der Wahlqualifikation als Grundlage für Aufgabenstellung

Die erste inhaltliche Eingrenzung der Gegenstände, die als „Grundlage für die Aufgabenstellung“ des Fallbezogenen Fachgesprächs herangezogen werden sollen, erfolgt über die Auswahl der WQ, deren Ausbildungsinhalte dem Prüfling im dritten AJ vermittelt wurden. Hierbei kann der PA aus den drei WQen, die bei der Prüfungsanmeldung genannt wurden, eine WQ frei auswählen. In der Praxis präsentieren sich den PA die acht möglichen WQen nicht in gleicher Häufigkeit, vielmehr treten die Kombinationsmöglichkeiten der drei gewählten bzw. zur Prüfung gemeldeten WQen numerisch recht ungleich auf; dies vor allem weil obligatorisch mindestens eine der drei WQen aus WQ-1 bis WQ-3 zu vermitteln ist und im Allgemeinen WQ-1 („Beratung, Ware, Verkauf“) überdurchschnittlich häufig gewählt wird.⁶⁰

► Statistische Verteilung der gemeldeten und ausgewählten Wahlqualifikationen

Unter der Annahme, dass die PA eine Zufallsauswahl unter den ihnen jeweils gemeldeten drei WQen vornehmen, hätte jede der gemeldeten WQen die statistische Chance von einem Drittel, zum Gegenstand des Fallbezogenen Fachgesprächs zu werden. Die bei den IHKn erhobenen Häufigkeiten, mit denen die acht WQen jeweils zu Teil 2 der GAP angemeldet wurden und mit denen sie beim Fachgespräch tatsächlich zum Zuge gekommen sind, weichen von dieser angenommenen Zufallsverteilung in mehr oder minder großer Bandbreite ab (Tabelle 9.20). Dies deutet darauf hin, dass bei den PA ein Selektionsprozess stattfindet, bei dem speziell die WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ statistisch signifikant häufiger für die Aufgabenstellung ausgewählt wird, als dies die ursprüngliche Häufigkeit dieser WQ vermuten lassen würde.

So würde WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ bei einer Zufallsauswahl in 30,3% der Prüfungen zum Zug kommen, tatsächlich wurde sie von den PA jedoch in 38,7% der Prüfungsfälle für das Fachgespräch ausgewählt. Diese – in diesem Fall statistisch signifikante – Abweichung zeigt, dass die PA im allgemeinen WQ-1 als Grundlage des Fachgesprächs klar favorisieren. Die Auswahl von sechs der sieben übrigen WQen erfolgt anteilmäßig geringfügig seltener als dies eine Zufallsauswahl erwarten ließe, lediglich WQ-5 wurde etwas häufiger (22,1% statt 20,3%) zum Gegenstand des Fachgesprächs ausgewählt. Die Abweichungen der Anteilswerte für diese anderen WQen sind jedoch statistisch nicht signifikant.

Tabelle 9.20

Wahrscheinliche und tatsächliche Auswahl der Wahlqualifikationen beim Fachgespräch in KiE-Prüfung

Wahlqualifikationen im dritten AJ	Auswahlchance für Fachgespräch bei Zufallsauswahl (Anteil WQ-Meldungen/3)	Tatsächliche Auswahl für Fachgespräch*
WQ 1: Beratung, Ware, Verkauf	30,3%	38,7%**
WQ 2: Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft	16,6%	14,4%
WQ 3: Warenwirtschaftliche Analyse	10,1%	7,2%
WQ 4: Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	5,7%	4,1%
WQ 5: Marketing	20,3%	22,1%
WQ 6: IT-Anwendungen	1,7%	0,6%
WQ 7: Personal	13,7%	11,8%

⁶⁰ Zu den Verteilungen der WQen bei der Anmeldung zu Teil 2 der GAP vgl. Kapitel 12.3.

(Fortsetzung Tab. 9.20)

Wahlqualifikationen im dritten AJ	Auswahlchance für Fachgespräch bei Zufallsauswahl (Anteil WQ-Meldungen/3)	Tatsächliche Auswahl für Fachgespräch*
WQ 8: Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit	1,7 %	1,1 %
Gesamt	100,0 %	100,0 %
	n = 1.222	n = 1.222

* Nur Fälle, für die gültige Angaben über die zur Prüfung gemeldeten drei WQen und über die in der Prüfung letztlich zur Grundlage gewordene WQ vorlagen.

** Statistisch signifikant auf 99%-Niveau.

Quelle: Eigene Erhebungen (IHK-Befragung Zusatzbogen Wahlqualifikationen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Bei analoger Auswertung und Trennung nach Prüflingen mit grundständiger KiE-Ausbildung und „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ aus der Verkäufer-Ausbildung lassen sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den beiden Teilgruppen feststellen (Tabelle 9.21). Die Prüfungsanmeldungen zeigen für beide Teilgruppen ähnliche Häufigkeitsverteilungen der acht WQen.

Tabelle 9.21

Wahlqualifikationen und ihr Auftreten beim Fachgespräch* nach Ausbildungsweg der Auszubildenden

Wahlqualifikationen im dritten AJ	Grundständige KiE-Ausbildung		Fortsetzung nach Verkäufer-Ausbildung	
	Statistische Chance bei Meldung	Tatsächliche Auswahl	Statistische Chance bei Meldung	Tatsächliche Auswahl
WQ 1: Beratung, Ware, Verkauf	30,2 %	39,8 %	30,5 %	36,4 %
WQ 2: Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft	16,2 %	13,6 %	17,3 %	16,1 %
WQ 3: Warenwirtschaftliche Analyse	9,9 %	7,3 %	10,6 %	7,0 %
WQ 4: Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	5,9 %	4,1 %	5,3 %	4,0 %
WQ 5: Marketing	21,2 %	22,5 %	18,3 %	21,4 %
WQ 6: IT-Anwendungen	2,1 %	0,6 %	0,9 %	0,5 %
WQ 7: Personal	12,8 %	11,2 %	15,5 %	13,1 %
WQ 8: Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit	1,7 %	1,0 %	1,7 %	1,5 %
Gesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	n = 824	n = 824	n = 398	n = 398

* Nur Fälle, für die gültige Angaben über die zur Prüfung gemeldeten drei WQen und über die in der Prüfung letztlich zur Grundlage gewordene WQ sowie über eine vorherige Ausbildung als Verkäufer/-in vorlagen.

Quelle: Eigene Erhebungen (IHK-Befragung Zusatzbogen Wahlqualifikationen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Bei Auswahl der WQ für das Fachgespräch bevorzugen die PA bei den „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ die WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ etwas weniger häufig (36,4%), als sie dies bei den grundständig ausgebildeten KiE-Prüflingen tun (39,8%). Über die Gründe können nur

Vermutungen angestellt werden – denkbar ist etwa, dass manche PA diese WQ in zu großer inhaltlicher Nähe zu den WQen sehen, welche Grundlage des Fachgesprächs bei der Verkäufer-Abschlussprüfung gewesen sind, und sie nun bei der KiE-Abschlussprüfung eine Wiederholung dieser Themenbereiche vermeiden wollen.

► Kriterien der Prüfungsausschüsse bei WQ-Auswahl für Fachgespräch

Wie bereits dargestellt, werden die verschiedenen WQen ungefähr in dem Maße zur Grundlage des Fachgesprächs, wie es bei einer Zufallsauswahl der Fall wäre (mit Ausnahme von WQ-1, die überproportional häufig ausgewählt wird). Dieses Ergebnis gilt jedoch streng genommen nur für die Gesamtheit aller PA und schließt nicht aus, dass einzelne PA individuelle Vorgehensweisen oder Präferenzen bei der Auswahl der WQen haben. Um diesen Aspekt des Fachgesprächs genauer auszuleuchten, wurden die Prüfer/-innen bezüglich ihrer Kriterien gefragt, nach denen die PA die WQen für die Prüfungsaufgaben auswählen.

Hier zeigte sich zunächst, dass die Angaben der drei Mitgliedergruppen der PA untereinander nur unbedeutend differieren, gruppenspezifische Vorgehensweisen an diesem Punkt daher nicht festzustellen sind (Tabelle 9.22). Sodann gab eine relevante Teilgruppe von 26,8% der Prüfer/-innen an, dass ihr PA keinerlei spezielle Gesichtspunkte zur Auswahl der WQ heranziehe, sondern die Auswahl mehr oder minder zufällig erfolge.

Tabelle 9.22

Vorgehen der Prüfungsausschüsse bei Auswahl der WQ für die Aufgabenstellung im Fachgespräch

An welchen Gesichtspunkten orientiert sich Ihr PA üblicherweise bei der Auswahl der WQ für das Fallbezogene Fachgespräch: (Mehrfachangaben)	Prüfer/-in vertritt:			Gesamt
	Arbeitgeber	Arbeitnehmer	Berufsschule	
	Anteile			
<i>Keine speziellen Gesichtspunkte, Auswahl der WQ erfolgt i. d. R. mehr oder minder zufällig.</i>	26,8 %	23,9 %	29,6 %	26,8 %
Die Warengruppe, in der ein Azubi ausgebildet wurde, kann eine Rolle spielen.	64,6 %	62,9 %	60,5 %	62,9 %
Berücksichtigung vorhergehender Prüfungsleistungen, da manche WQ für schwächere Auszubildende besser geeignet sind.	46,4 %	47,3 %	45,3 %	46,3 %
Die durchschnittliche Größe des Ausbildungsbetriebes kann eine Rolle spielen.	9,9 %	5,9 %	8,5 %	8,4 %
Bevorzugt werden WQ, für die beim Prüfungsausschuss viele Aufgaben vorliegen.	6,6 %	6,3 %	9,4 %	7,4 %
Auswahl erfolgt nach spezieller Systematik (z. B. der Reihe der WQen nach).	6,0 %	7,3 %	4,9 %	6,0 %
Auswahl der WQ für Fachgespräch erfolgt nach anderen Gesichtspunkten.	9,9 %	14,1 %	16,1 %	13,0 %
Gesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	n = 302	n = 205	n = 223	n = 730

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Wo die Auswahl der WQ für das Fachgespräch (auch) bestimmten Kriterien folgt, haben 62,9% der Prüfer/-innen (somit am häufigsten) angegeben, dass die vom Prüfling angegebene Warengruppe eine Rolle spielen könne. Aus Hintergrundinformationen (Beobachtungen, Diskussionen,

Interviews) ist zwar bekannt, dass die einzelnen WQen insgesamt unterschiedlich eingestuft werden, was ihre Eignung zur Prüfung von Warenkenntnissen betrifft; jedoch konnte nicht geklärt werden, wie eine konkret benannte Warengruppe die Auswahl einer WQ durch den PA strukturell beeinflussen könnte.

Der in den vorangegangenen Prüfungsbereichen erreichte Leistungsstand eines Prüflings ist für etwas weniger als die Hälfte der Prüfer/-innen (46,3%) ein Gesichtspunkt, nach dem der PA die WQ für die Aufgabenstellungen mitunter auswählt. Hier ist von der Tendenz auszugehen, einem als eher „schwach“ eingestuften Prüfling eine als eher „leicht“ geltende WQ vorzugeben. Meist wird dann die Wahl von WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ erwogen. Bei den Beobachtungen der Fachgespräche konnte auch festgestellt werden, dass die PA manchmal bestimmte WQen vermeiden, bei denen sie aufgrund der bereits vorliegenden Prüfungsnoten „Ausfälle“ vermuten, dort also beim Prüfling größere Schwächen vorliegen könnten. Es ist anzunehmen, dass eine solche Rücksichtnahme auf Leistungslücken bzw. -schwerpunkte am ehesten bei Grenzfällen erfolgt, vor allem wenn das Bestehen der Gesamtprüfung gefährdet ist. In Interviews haben manche Prüfer/-innen jedoch auch geäußert, dass eine solche kriteriengeleitete Auswahl „unfair“ gegenüber den anderen Prüflingen sei, die eine solche Rücksichtnahme nicht erhalten.

Zu den unter „andere Gesichtspunkte“ als Freitext genannten Kriterien (13,0%) ist vor allem der Wunsch der PA zu subsumieren, einen größtmöglichen Wechsel bei der Auswahl der WQ zu gewährleisten, was auch mit den Erkenntnissen aus den teilnehmenden Beobachtungen übereinstimmt. Zum einen wollen die PA damit erreichen, es für die noch wartenden Prüflinge möglichst unvorhersehbar zu machen, über welche Wahlqualifikation sie anschließend geprüft werden (die PA gehen davon aus, dass die Prüflinge sich im Wartebereich über ihre Prüfungen austauschen). Zum anderen wollen die PA in ihrer Prüfungsarbeit selbst eine gewisse Variationsbreite gewährleisten, um Schematismus vorzubeugen und Eintönigkeit zu vermeiden.

Nur wenige der befragten Prüfer/-innen nannten andere Kriterien, die bei der Auswahl der WQen für das Fallbezogene Fachgespräch eine Rolle spielen können, etwa die Größe des Ausbildungsbetriebs, die Anzahl der vorhandenen Prüfungsaufgaben oder die Anwendung einer speziellen Systematik. Diese Aspekte haben demnach keinen wesentlichen Einfluss auf die Auswahl der WQen, aus denen die Aufgaben der mündlichen Prüfung gestellt werden.

Grundsätzlich sei nochmals festgehalten, dass die von den Prüfern/Prüferinnen jeweils genannten Auswahlaspekte nicht standardmäßig zur Anwendung kommen, sondern eher situativ unter gewissen Voraussetzungen eine Rolle spielen können. Die Erfahrungen aus den Hospitationen haben auch gezeigt, dass die PA oftmals eher ungeplant – zum Beispiel auf spontanen Vorschlag eines Prüfers hin – über die WQ entscheiden; wenn Diskussionen darüber überhaupt entstehen, dann sind sie nur sehr kurz und nicht kontrovers. Aus den Erhebungen überwiegt der Eindruck, dass in vielen Fällen ein dem Zufallsprinzip ähnliches Verfahren für die Auswahl der WQ Anwendung findet, wenn dies nicht sogar explizit das Standardvorgehen des PA ist.

Im weiteren Vorgehen wählt sodann ein PA-Mitglied die beiden Situationsaufgaben aus, die dem Prüfling zur Auswahl vorgelegt werden. Der Prüfling liest sich die beiden Aufgabenblätter durch und entscheidet unmittelbar, welche Aufgabenstellung er/sie bearbeiten will. Danach beginnt die 15-minütige Vorbereitungszeit, die nicht gewählte Situationsaufgabe gibt der Prüfling an den PA zurück.

9.5.4 Eignung der Wahlqualifikationen zur Prüfung des KiE-Qualifikationsniveaus

Um die Bedeutung der WQen für den internen Prozess der mündlichen Prüfung weiter aufzuhellen, sollten die Prüfer/-innen die grundsätzliche Eignung der acht WQen einschätzen, das indivi-

duelle Qualifikationsniveau⁶¹ eines Prüflings als „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ (im Sinne des Ausbildungsberufsbildes) festzustellen. Die Bewertung der einzelnen WQen durch die Prüfer/-innen fiel zum Teil sehr unterschiedlich aus (Übersicht 9.9).

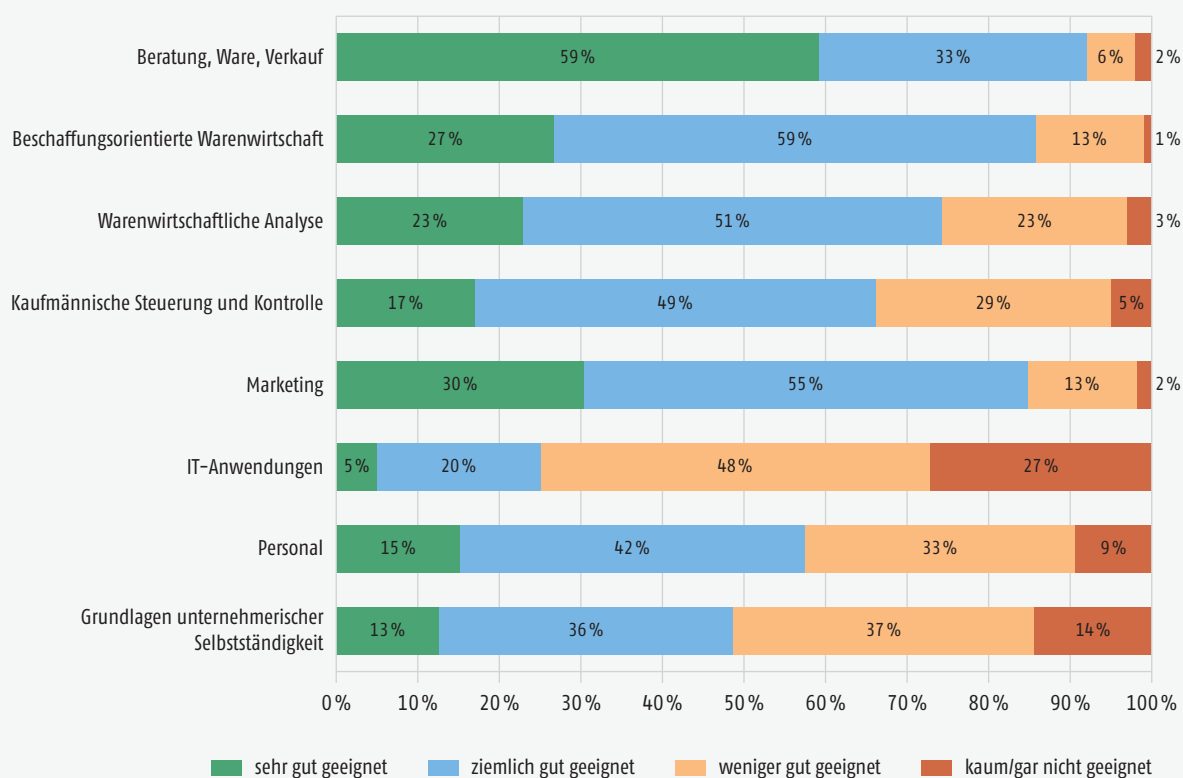
So wurde die Eignung von WQ-1 („Beratung, Ware, Verkauf“) von mehr als der Hälfte der Prüfer/-innen mit „sehr gut“ bewertet (59%), etwa ein weiteres Drittel (33%) hielt WQ-1 für „gut geeignet“, um die KiE-Qualifikation im Fachgespräch beurteilen zu können; insgesamt äußerte sich zu WQ-1 also die ganz überwiegende Mehrheit von 92% der Befragten in dieser Hinsicht positiv. Große Teile der Prüfer/-innen äußerten sich auch positiv zur Eignung der WQ-2 „Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft“ (27% „sehr gut geeignet“/59% „gut geeignet“) sowie der WQ-5 „Marketing“ (30% „sehr gut geeignet“/55% „gut geeignet“).

Mit größeren Einschränkungen, im Fachgespräch das KiE-Qualifikationsniveau der Prüflinge feststellen zu können, haben die Prüfer/-innen WQ-7 „Personal“ und WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ (hier bereits mehr als die Hälfte mit negativer Tendenz) versehen. Die breitesten Vorbehalte fanden sich aber gegenüber der WQ-6 „IT-Anwendungen“, die

Übersicht 9.9

Eignung der acht Wahlqualifikationen zur Feststellung des KiE-Qualifikationsniveaus der Prüflinge im Fallbezogenen Fachgespräch nach Einschätzung der Prüfer/-innen

Eignung der 8 WQen zur Feststellung des KiE-Qualifikationsstands im Fachgespräch:



Quelle: Eigene Erhebungen (Prüferbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

⁶¹ Die komplexen und voraussetzungsreichen Begriffe „Kompetenzniveau“ und „berufliche Handlungsfähigkeit“ wurden hier vermieden, dem Begriff „Qualifikationsniveau“ unterstellte das Evaluationsteam dagegen eine breite und weitgehend einheitliche Anschlussfähigkeit bei den zu befragenden Prüfern/Prüferinnen.

drei Viertel der befragten Prüfer/-innen für wenig geeignet hielten, um daran in der mündlichen Prüfung das KiE-Qualifikationsniveau festzustellen (davon 27% als „kaum/gar nicht geeignet“).

Aus methodischen Gründen ist hier zu reflektieren, welche Erwägungen die befragten Prüfer/-innen zur Beantwortung dieser sehr offen gehaltenen Fragestellung möglicherweise bewegt haben. Hier könnten mehrere Faktoren eine Rolle gespielt haben, etwa

- ▶ persönliche Präferenzen der Befragten gegenüber bestimmte, mit einzelnen WQen jeweils assoziierte Themenbereiche,
- ▶ Reaktionsmuster der Prüflinge auf die Auswahl einzelner WQen,
- ▶ Umfang und Qualität der vorhandenen Prüfungsaufgaben zu einzelnen WQen,
- ▶ Eignung der einzelnen WQen als Grundlage bzw. Ausgangspunkt für eine Erörterung oder Diskussion darzustellen;
- ▶ Anforderungsniveau bzw. Schwierigkeitsgrad der einzelnen WQen,
- ▶ Umfang und Beurteilung der Relevanz des von den einzelnen WQen jeweils abgedeckten Teils des KiE-Berufsbilds.

Die hierzu einschlägigen Informationen, die im Zuge der verschiedenen Erhebungen der Evaluation gesammelt wurden, legen es nahe, dass vor allem der zuletzt genannte Punkt in vielen Fällen eine entscheidende Bedeutung für die Beurteilung der WQ-Eignung hat. Ein großer Teil der Prüfer/-innen scheint eine spezifische Vorstellung vom Berufsbild „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ zu haben, welches das Konzept eines breit gefassten KiE-Qualifikationsbündels, das auf alle Teilbranchen und Einsatzmöglichkeiten des Einzelhandels zielt, in wichtige und weniger wichtige Teile trennt. Als wichtig gelten bei vielen Prüfern/Prüferinnen anscheinend die häufig als grundlegend und praxisrelevant eingestuften Fertigkeiten, etwa die Verkaufsfähigkeit sowie das Beherrschen elementarer kaufmännischer Rechenverfahren, Grundlagen der Warenwirtschaft und (häufig erwähnt) ausgeprägte Warenkenntnisse, denen immer wieder eine hohe Praxis- und Prüfungsrelevanz attestiert wurde.

Andere Themenkreise, wie Steuerung und Kontrolle von Geschäftsprozessen oder unternehmerische Selbstständigkeit gelten dagegen in den Augen vieler Prüfer/-innen als zu elaboriert für KiE-Auszubildende auch des dritten AJ. Des Weiteren haben viele Prüfer/-innen gegenüber beruflichen Handlungsfeldern wie Personal und IT-Anwendung den Vorbehalt, dass sie nicht ausreichend in der konkreten beruflichen Praxis der Auszubildenden verankert seien.

Schließlich scheint für die Einstufung der einzelnen WQen wichtig, in welchem Umfang ihre Inhalte mit dem „eigenen Berufsbild“ der Prüfer/-innen übereinstimmen. Aus dieser Perspektive betrachtet hält die große Mehrheit der Prüfer/-innen insbesondere WQ-1 („Beratung, Ware, Verkauf“) für gut geeignet, um daran den von KiE-Prüflingen erreichten Stand der Berufsqualifikation festzustellen, da in diesem Themenfeld zwei Basis-Fertigkeiten bzw. -Wissensgebiete von Einzelhandelskaufleuten kombiniert geprüft werden können: Verkaufen und Warenkunde.

Die Einschätzung, dass den acht WQen eine unterschiedliche Praxisrelevanz zukommt, dürfte bereits die Grundlage der Ausbildungs- und Prüfungsregelung zugrunde gelegen haben, dass mindestens eine aus WQ-1 bis WQ-3 im dritten AJ Gegenstand der Berufsausbildung sein muss. Diese Einstufung spiegelt sich in der Einschätzung der Prüfer/-innen zumindest für WQ-1 und WQ-2 wider, die beide überdurchschnittlich häufig als gut geeignet beurteilt werden, die erreichte KiE-Berufsqualifikation zu überprüfen. Dagegen trifft dies für WQ-3 „Warenwirtschaftliche Analyse“ nicht in diesem Umfang zu.

9.5.5 Aufgabenstellungen für Fachgespräch aus einer Wahlqualifikation

Die Auswertung der Hospitationen bei Fallbezogenen Fachgesprächen der KiE-Abschlussprüfung ergab, dass in zwei von insgesamt 18 Fällen (ca. 11%) dem Prüfling Aufgabenstellungen

aus zwei verschiedenen WQen zur Auswahl vorgelegt wurden. In den weiteren Erhebungen wurde diesem Phänomen weiter nachgespürt, um zu klären, ob es sich hierbei um eine spezielle (Fehl-)Interpretation der einschlägigen Prüfungsregelung⁶² handelt, oder ob die Prüfer/-innen bzw. IHKn mit diesem Vorgehen bestimmte inhaltliche Überlegungen verbinden.

So wurden die Prüfer/-innen befragt, ob sie die thematische Ausrichtung des Fachgesprächs auf nur eine WQ für ausreichend halten, um die berufliche Handlungsfähigkeit der KiE-Prüflinge festzustellen. Die Auswertung ergab, dass eine deutliche Mehrheit der befragten Prüfer/-innen (60,8%) die aktuelle Regelung für „ausreichend“ hielt; eine qualifizierte Minderheit von 39,2% äußerten allerdings auch Vorbehalte gegen diese Regelung (Tabelle 9.23). Die Prüfer/-innen aus den Betrieben (Vertreter der AG/AN) waren mit der Regelung häufiger einverstanden (64,2% bzw. 62,3%) als die Berufsschulvertreter/-innen (54,3%).

Tabelle 9.23

Einschätzung von Prüfern zur Beschränkung des Fachgespräch auf eine Wahlqualifikation

Ist es ausreichend, das Fachgespräch auf eine WQ einzuschränken, um die berufliche Handlungsfähigkeit festzustellen:	Prüfer/-in vertritt im PA ...			Gesamt	
	Arbeitgeber	Arbeitnehmer	Berufsschule		
	Anteil			Anteil	Anzahl
Ja, das ist ausreichend.	64,6%	62,3%	54,3%	60,8%	437
Nein, das ist nicht ausreichend.	35,4%	37,7%	45,7%	39,2%	282
Gesamt	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	719
Begründung, warum Beschränkung des Fachgesprächs auf nur eine WQ nicht ausreichend: (Zusammengefasste Freitextangaben, Mehrfachangaben)					
Gesamt	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	255
Eine WQ bildet zu geringen Anteil an der Gesamtheit der Ausbildungsinhalte ab.	60,2%	52,3%	65,2%	60,0%	153
Prüfungstaktische Argumente.	15,3%	16,9%	13,0%	14,9%	38
Birgt Risiko von einseitiger Vorbereitung der Prüflinge (auf nur eine WQ).	7,1%	9,2%	5,4%	7,1%	18
Probleme der inhaltlichen Abgrenzung der WQen bei übergreifenden Fragen.	5,1%	9,2%	6,5%	6,7%	17
Prüfung sollte Unterschied zum Beruf „Verkäufer/-in“ deutlich machen.	1,0%	3,1%	1,1%	1,6%	4
Sonstiges.	12,2%	12,3%	9,8%	11,4%	29

Quelle: Eigene Erhebungen (Prüferbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Bei der offen gehaltenen Nachfrage (Freitexte), weshalb die Auswahlregelung ggf. nicht ausreichend sei, nannten die Prüfer/-innen (die die Auswahlregelung als „nicht ausreichend“ bezeichnet hatten) vor allem Begründungen mit dem Tenor, dass mit der Beschränkung auf nur eine WQ nur ein kleiner Teil der Ausbildungsinhalte geprüft werden könne (60,0% der Angaben zu den Vorbehalten). Diese Prüfer/-innen wünschten sich vor allem eine größere inhaltliche Bandbreite, um im Fachgespräch den erreichten Qualifikationsstand zuverlässig prüfen zu können. In

⁶² »Der Prüfling soll anhand einer von zwei ihm zur Wahl gestellten praxisbezogenen Aufgaben ein Fachgespräch führen. Eine der festgelegten Wahlqualifikationseinheiten nach §3 Absatz 3 ist Grundlage für die Aufgabenstellung durch den Prüfungsausschuss.« (§7 ErprobungsVO).

einigen wenigen Fällen wurde in diesem Kontext auch angeführt, dass der begrenzte „Stoffumfang“ der Prüfung in nur einer WQ dem Notengewicht des Fallbezogenen Fachgesprächs (40%) nicht angemessen sei.

Eine andere – deutlich kleinere – Gruppe der Prüfer/-innen mit Vorbehalten gegen diese Regelung (14,9%) plädierte für die Möglichkeit, aus prüfungstaktischen Gründen den inhaltlichen Schwerpunkt im Verlauf des Prüfungsgesprächs verlagern zu können. Dies wurde damit begründet, dass man dadurch z.B. einem Prüfling mit schwacher Reaktion auf die Prüfungsaufgaben der ersten WQ eine thematische Alternative mit Umschwenken auf eine zweite WQ quasi eine „zweite Chance“ geben könnte. Vorschläge dieser Art haben ihre Schwäche sicherlich darin, dass sie ein formales und nachvollziehbares Vorgehen bei der Auswahl der Prüfungsthemen nicht mehr gewährleisten und von daher (wenn auch „gut gemeint“) nicht durchführbar sind.

Andere Begründungen der Prüfer/-innen, weshalb die Beschränkung der Auswahl auf eine der drei zur Prüfung gemeldeten WQen aufgehoben werden sollte, nehmen nur einen geringeren Anteil ein und sind hier vernachlässigbar.

Aus Sicht der Evaluation lässt sich aus den Einwänden der befragten Prüfer/-innen gegen die Regelung, die beiden Prüfungsaufgaben des Fallbezogenen Fachgesprächs nur einer WQ zu entnehmen, nicht stichhaltig ableiten, diese Vorgabe zu ändern. Vor allem folgende Gründe sprechen dagegen:

- ▶ Bei einer Prüfungsdauer von maximal 20 Minuten kann die Prüfung unweigerlich nur einen Ausschnitt aus dem insgesamt möglichen Stoff zum Ausbildungsberufsbild heranziehen, d. h. eine gewisse thematische Einschränkung ist unabdingbar; die drei WQen des dritten AJ bieten hierfür den sinnvollsten Anknüpfungspunkt sowohl für die Engführung der Prüfungsaufgaben als auch für eine gezielte und sachgerechte Vorbereitung der Prüflinge. Die Beschränkung auf nur eine der drei möglichen WQen scheint sinnvoll, um die Auszubildenden nicht zu taktischen Spekulationen bezüglich ihrer inhaltlichen Vorbereitung zu ermutigen.
- ▶ Auch die Beschränkung auf nur eine WQ bietet immer noch genügend Anknüpfungspunkte für ein inhaltlich substanzielles Fachgespräch.
- ▶ Das Instrument „Fallbezogenes Fachgespräch“ verfolgt ohnehin nicht das Konzept, beim Prüfling breites Fachwissen abzufragen, vielmehr ist diese Prüfungsform darauf angelegt, die berufliche Handlungsfähigkeit anhand eines exemplarischen „Falles“ festzustellen.
- ▶ Versäumnisse der Prüflinge oder der Lernorte während der Ausbildung, Unkenntnis der Bedeutung von Details der Prüfungsordnung oder einseitige Prüfungsvorbereitung sollten nicht zum Ausgangspunkt werden, diese Defizite durch eine dem Prüfling „genehme“ WQ ausgleichen zu wollen. So sehr ein solches Motiv einzelner Prüfer/-innen auch nachvollziehbar sein mag, sollte die Validität des Prüfungsinstruments nicht untergraben werden, die nicht zuletzt auch darauf beruht, dass der Prüfling nicht antizipieren kann, aus welcher der drei WQen ihm Prüfungsaufgaben vorgelegt werden.
- ▶ Bei der konkreten Ausgestaltung eines Fallbezogenen Fachgesprächs bieten sich üblicherweise ausreichend Anlässe, auch auf Fragestellungen einzugehen, die nicht im Zentrum der ausgewählten WQ stehen. Das Thematisieren von Fragestellungen, die über die vom PA gewählte WQ hinausgehen, also inhaltlich auch andere WQen tangieren können, ist keineswegs in rigider Form zu vermeiden; diese Fragestellungen sollten lediglich im Kontext der ursprünglich gestellten Prüfungsaufgabe und des Gesprächsverlaufs für den Prüfling plausibel sein.

Aus den Erhebungen wurde erkennbar, dass nicht nur bei den Prüfern/Prüferinnen, sondern auch bei den IHKn mitunter Unsicherheiten bestehen, welches Vorgehen bei der Auswahl der WQ für das Fallbezogene Fachgespräch greifen soll:

»(...) Es geht jetzt um die Frage, ob man die mündliche Prüfungsaufgabe nur aus einer Wahlqualifikationseinheit nimmt – wofür es einen leichten Hinweis in der Verordnung gibt –, oder ob man das so interpretiert, diesen unbestimmten Artikel, dass eben zwei Wahlqualifikationseinheiten aus den angegebenen dreien genommen werden können.«
(IHK-Vertreter/-in)

Hier deutet sich also ein Klärungsbedarf an, der bei einer eventuellen Neufassung der VO durch eine entsprechende Präzisierung behoben werden sollte. Konkret wäre dabei zu verdeutlichen, wie die Aufgabenstellung erfolgen soll, nämlich

- ▶ zwei Aufgaben zu explizit derselben Wahlqualifikation,
- ▶ zwei Aufgaben zu – wahlweise – einer oder zwei Wahlqualifikationen oder
- ▶ zwei Aufgaben zu explizit zwei Wahlqualifikationen (was sich aus der gegenwärtigen Fassung der ErprobungsVO-2009 jedoch nicht herauslesen lässt).

Alleine um hier einer (Rest-)Unsicherheit bei Kammern und Prüfungsausschüssen abzuhelpen und das Vorgehen bundesweit abzusichern bzw. zu vereinheitlichen, wäre eine Klärung wünschenswert.

9.5.6 Charakter der Prüfungsaufgaben

Das Prüfungsinstrument „Fachgespräch“ hat u. a. die Funktion – vor allem im Vergleich zu den schriftlichen Prüfungsteilen – nicht lediglich die Kompetenzdimension „Wissen“ abzuprüfen, sondern insbesondere die Kompetenzdimension „Fertigkeiten“ zu erfassen. Deutlich wird dies an den Bewertungskategorien, auf die nach den Empfehlungen des BIBB-Hauptausschusses⁶³ bei der Gestaltung der Prüfung zu fokussieren ist, nämlich auf

- ▶ das Verständnis für Hintergründe und Zusammenhänge,
- ▶ methodisches Vorgehen und Lösungswege und/oder
- ▶ kommunikative Fähigkeiten.

Bei der praktischen Umsetzung dieser Anforderungen an das Fallbezogene Fachgespräch nehmen die schriftlich gestellten Prüfungsaufgaben eine zentrale Stellung ein. Optimalerweise initialisieren sie einen fiktiven beruflichen Handlungsrahmen und eine darin eingebettete, ausreichend problemhaltige und komplexe Aufgabenstellung; diese soll dem Prüfling ausreichend Gelegenheit geben, die von ihm geforderte und abgeprüfte Handlungskompetenz zu zeigen. Mögliche Maximen, an denen sich die Erstellung von Prüfungsaufgaben in diesem Sinne orientieren kann,⁶⁴ zeigt Übersicht 9.10.

Übersicht 9.10

Checkliste zur Erstellung handlungsorientierter Prüfungsaufgaben

- ▶ Bilden Sie typische Arbeits- und Handlungsabläufe ab.
- ▶ Bilden Sie möglichst einen ganzheitlichen Handlungsverlauf ab.
- ▶ Vermeiden Sie dabei eine reine Wissensabfrage, sondern integrieren Sie diese in die Aufgabe.
- ▶ Vermeiden Sie isolierte Einzelaufgaben oder eine Aneinanderreihung isolierter Einzelaufgaben mit vorgegebenen Antwortmöglichkeiten.
- ▶ Vermeiden Sie prinzipiell Frage- und Antwortaufgaben.

⁶³ Hauptausschuss des Bundesinstituts für Berufsbildung (Hrsg.) (2013): Empfehlung des Hauptausschusses des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) zur Struktur und Gestaltung von Ausbildungsordnungen – Prüfungsanforderungen, BIBB, Bonn, S. 17.

⁶⁴ Rainer Brötz (2008): Checkliste zur Erstellung handlungsorientierter Prüfungsaufgaben (Stand 15.02.2008), Bundesinstitut für Berufsbildung, Bonn (<http://www.prueferportal.org>).

(Fortsetzung Übersicht 9.10)

- ▶ Prüfen Sie bei der Erstellung, ob neben Faktenwissen/Kulturtechniken (z. B. rechtliche Bestimmungen, Berechnungen, Messgenauigkeiten, etc.) auch Lösungsbündel und Lösungsoptionen beabsichtigt sind, die unterschiedliche Antworten zulassen, weil sie an den Bedürfnissen der Kunden und Auftraggeber orientiert sind.
- ▶ Prüfen Sie, ob die Aufgabenstellung typische Probleme, Fehlerquellen und Störfaktoren betrieblicher Abläufe beinhaltet, zu deren Lösung die berufsfachlichen Kompetenzen abgeprüft werden können.
- ▶ Überlegen Sie genau, welche Hilfsmittel und Informationen, wie z. B. Gesetzesauszüge, verallgemeinerbare Kontenrahmen etc., Sie zur Lösung der Aufgabenstellung hinzufügen.

Entnommen aus: Rainer Brötz (2008): *Checkliste zur Erstellung handlungsorientierter Prüfungsaufgaben*

Im Zuge der Teilnehmenden Beobachtungen bei mündlichen KiE-Prüfungen wurden die dort eingesetzten schriftlichen Prüfungsaufgaben – soweit vom PA zur Verfügung gestellt – in einer Grobanalyse bewertet, inwieweit sie diese Anforderungen erfüllen können. Hierfür wurden die schriftlichen Prüfungsaufgaben nach elf Merkmalen betrachtet. Insgesamt konnten 19 schriftlich formulierte Prüfungsaufgaben, die die Grundlage des jeweiligen Fallbezogenen Fachgesprächs gebildet haben, qualitativ ausgewertet werden. Im Einzelnen hat sich dabei Folgendes Bild ergeben:

▶ **Transparenz**

Die ausgewerteten schriftlichen Prüfungsaufgaben für das Fallbezogene Fachgespräch waren durchweg verständlich formuliert; sie waren alle gut geeignet, dem Prüfling einen nachvollziehbaren Arbeitsauftrag für die nachfolgende mündliche Prüfung zu vermitteln.

▶ **Berufsbildnähe**

Die Prüfungsaufgaben bezogen sich durchgängig auf das Ausbildungsberufsbild „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“.

▶ **Praxisorientierung**

Die Prüfungsaufgaben sprachen durchgängig Gegenstände an, die grundsätzlich in der Praxis der KiE-Ausbildung entweder im Betrieb oder in der Berufsschule vorkommen (Beispiel: Vertragsgestaltung bei Beschäftigungsverhältnissen) oder ein Teil der konkreten beruflichen Praxis bzw. Erfahrung der Prüflinge sind (z. B. Kundenansprache). Darüber hinaus boten viele der Aufgaben (ca. 90%) die Möglichkeit zum Rückgriff auf den Kontext des individuellen Ausbildungsbetriebs, d. h. der Prüfling hätte die Möglichkeit, von sich aus eigene Erfahrungen oder Sachverhalte seiner beruflichen Praxis aufzugreifen und in das Fachgespräch einzubringen.

▶ **Zuordnung zur Wahlqualifikation**

Die Aufgabenstellung der schriftlichen Prüfungsaufgaben war in den meisten Fällen (ca. 90%) der vom PA ausgewählten WQ eindeutig zuzuordnen. Die wenigen Fälle, in denen eine WQ-Zuordnung nicht ausreichend plausibel erschien, müssen als Grenzfälle eingestuft werden. Hier wurden Aufgaben aus Themenbereichen (Beispiel: Warenkunde, Grundlagen der Warenannahme) gewählt, die zwar in einem erweiterten Sinne mit der Wahlqualifikation korrespondieren (Beispiel: Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft), in der sachlichen Gliederung des Ausbildungsrahmenplans dort jedoch nicht explizit verortet sind.

► Einsatz von Hilfestellungen oder Materialien

In keiner der untersuchten Prüfungsaufgaben waren neben der Situationsbeschreibung und den Teilaufgaben Hinweise oder Materialien angefügt, die zur Bearbeitung der Aufgaben hätten nützlich oder gar notwendig sein können. Mit dem Verzicht auf den Einsatz solcher Materialien (Grafiken, Tabellen, Faksimiles) wird auch eine der möglichen Methoden verworfen, ausreichend komplexe Situationen darzustellen, die geeignet wären „Zusammenhänge“, „Methoden“ oder „Lösungswege“ zu erörtern.⁶⁵ Die erscheint um so bemerkenswerter, als die Auswertung von Materialien in den schriftlichen zu absolvierenden Prüfungsbereichen von Teil 1 und Teil 2 der GAP einen Standard darstellen.

► Kontingenz der Situationsbeschreibung

Alle untersuchten Prüfungsaufgaben enthielten zu Beginn eine „Situationsbeschreibung“, in der in allgemeiner Form ein Handlungsrahmen aufgespannt wurde. Doch nur ein Teil (ca. 61 %) der Beschreibungen führte tatsächlich zu einer problemhaltigen und – wenigstens teilweise – komplexen Situation, die unterschiedliche Anknüpfungspunkte für berufliche Vorgehensweisen bereithielt, d. h. bei denen es auch auf Entscheidungen ankam, um mögliche Lösungswege zu benennen (Kontingenz). Einige der Situationsbeschreibungen konnten allenfalls als Einleitung zu den nachfolgenden Teilaufgaben gelten (z. B. »Sie sind in der Warenannahme tätig.«), jedoch nicht als substanzieller Problemaufriss (z. B. »Neben Ihrem Geschäft entsteht ein Bauplatz. Nach Recherchen wissen Sie, dass ein großer Mitbewerber dort eine neue Filiale eröffnet.«). Allerdings hängt die hier dargelegte Bewertung der Situationsbeschreibung stark mit der Fortführung durch die sich anschließenden Teilaufgaben zusammen, die für den Gesamtcharakter der Prüfungsaufgabe letztlich mehr Relevanz haben.

► Offene Fragestellungen⁶⁶

Fast alle Prüfungsfälle (ca. 95 %) enthielten Teilaufgaben, die nicht nur eine einzige richtige Antwort erwarten, sondern dem Prüfling eine größere Offenheit an Antwortmöglichkeiten bieten (z. B. »Beschreiben Sie den Ablauf bei der Warenannahme [...]« oder »Welche Punkte sollten in einem Arbeitsvertrag geregelt sein?«). Diese Art von Teilaufgaben weisen jedoch oftmals ein relativ eingeschränktes und zudem größtenteils kanonisiertes Spektrum an Antwortmöglichkeiten auf, geben dem Prüfling aber dennoch Gelegenheit zu einer eigenständigen Darstellung, bei der auch Erfahrungen aus der individuellen beruflichen Praxis einfließen können.

► Lösungsvielfalt

Etwa der Hälfte der ausgewerteten Prüfungsaufgaben (ca. 53 %) enthielt Fragen, die zwar monothematisch sind, aber eine Lösungsvielfalt zulassen (z. B. »Sie werden aufgefordert, Vorschläge zur Umsatzforcierung zu machen. Erläutern sie Maßnahmen und machen Sie Vorschläge zu ihrer Umsetzung.« oder »Wie gehen Sie mit den verschiedenen Kundentypen im Verkaufsgespräch um? Welchen Aspekt eines Produktes aus Ihrem Sortiment heben Sie bei welchen Kundentypen hervor?«). Bei solchen Frageformulierungen stehen dem Prüfling mehrere Lösungsmöglichkeiten offen, die darüber hinaus oftmals auch eine Begründung erfordern. Aus dem Vorkommen dieses Fragentyps erschließt sich in Umkehrung, dass knapp die Hälfte der Prüfungsfälle (ca. 47 %) ausschließlich von „offenen Fragestellungen“ (s. o.) bzw. von reinen

⁶⁵ Hier spielen möglicherweise auch prozessökonomische Faktoren eine Rolle: Obwohl der Einsatz von Materialien als sehr geeignet erscheint, erfordern sie vom Prüfungsausschuss einen spezifischen und differenzierten Erwartungshorizont. Zudem wäre die Gleichheit der Prüfungsaufgaben fraglich, wenn die Methode nicht bei allen oder wenigstens einer Vielzahl von Prüfungsfällen Anwendung fände.

⁶⁶ Die Übergänge zwischen den hier vorgestellten Kategorien „offen“, „lösungsvielfältig“ und „komplex“ sind gleitend und in einigen Fällen eine Zuordnung daher eher subjektiv.

Wissensabfragen (»Wie viel Mindesturlaub steht einem Arbeitnehmer laut Gesetz zu?«) Gebrauch machen.

► Komplexe Fragestellungen

In lediglich einem kleineren Anteil der untersuchten Prüfungsaufgaben (ca. 21 %) waren Fragestellungen zu erkennen, die über eine Lösungsvielfalt hinaus eine umfassendere, verschiedene Themenbereiche tangierende Ausarbeitung ermöglichen. Beispielsweise ermöglicht die Situationsaufgabe „Planung einer Sonderaktion zum Firmenjubiläum“ prinzipiell die Erörterung eines beruflichen Handlungskomplexes, der (in diesem Falle) Aspekte des Marketings, der Ressourcenplanung und der »betriebswirtschaftlichen Fakten« berücksichtigen könnte. Allerdings ist festzustellen, dass in allen als „komplex“ eingestuften Fällen, die in der Fragestellung zunächst enthaltene Komplexität durch die nachfolgenden Teilfragen, die den Gegenstand dann weiter strukturiert haben, deutlich reduziert wurde. Wie zu beobachten war, wählten sich die Prüflinge zwar anfangs den Gegenstand ihrer Erörterung, verlegten sich anschließend jedoch – inhaltlich immer enger werdend – auf die sequenzielle Beantwortung der Teilfragen.

► Handlungsbezug

In nur knapp der Hälfte der untersuchten Prüfungsaufgaben (ca. 47 %) konnte in der Gesamtschau von Situationsbeschreibung und Einzelaufgaben festgestellt werden, dass diese zumindest bei Teilen des Arbeitsauftrags die zusammenhängende Erörterung einer beruflichen Handlung forderten. Etwas häufiger trat auf, dass eine solche zusammenhängende berufliche Handlung durch eine Folge von Teilfragen untergliedert wurde. Durch diese Vorgehensweise kann dann zwar deutlich gemacht werden, welche Teilaspekte der PA berücksichtigt sehen möchte (Erwartungshorizont), gleichzeitig wird der Prüfling jedoch in starken Maße von der Aufgabe entbunden, die erforderlichen Komponenten der fraglichen Handlung eigenständig zu entwickeln und darzustellen. Insgesamt fand durch die Untergliederung der Aufgaben eine deutliche Vereinfachung statt; in den Beobachtungen war dann auch oftmals festzustellen, dass sich dann das Fachgespräch auf einen Frage-Antwort-Wechsel verlagert, statt einen offenen Fachdiskurs zu ermöglichen. Darüber hinaus ist festzustellen, dass ein größerer Teil der Prüfungsaufgaben (ca. 79 %) auch Teilfragen formuliert, die in keinem erkennbaren Zusammenhang einer einheitlichen beruflichen Handlung stehen, wenn auch häufig eine thematische Klammer zu anderen Teilfragen gegeben ist.

► Abbildung einer „vollständigen Handlung“

Ebenso wie die Aufgabenstellungen vom Prüfling häufig keine Erörterung einer zusammenhängenden beruflichen Handlung verlangen (s. o.), waren auch nur selten Sequenzen im Schema „Vollständige Handlung“ (Informieren, Planen, Entscheiden, Durchführen, Kontrollieren, Bewerten) zu erkennen. Die Prüfungsaufgaben boten jedoch an manchen Stellen die Möglichkeit, einzelne Kategorien des Schemas punktuell, d. h. durch isolierte inhaltliche Aspekte einzelner Teilfragen, anzusprechen. Da die einzelnen Teilaufgaben häufig nach einer bestimmten Umsetzungsaktion fragten („wie mache ich etwas?“), dominierte meist die Handlungskategorie „Durchführen“; einer konkreten Aktion vorgelagerte Handlungselemente (Informieren, Planen, Entscheiden) bzw. nachgelagerte Elemente (Kontrollieren, Bewerten) waren entsprechend seltener anzutreffen.

Zusammenfassend lässt sich bezüglich der untersuchten Prüfungsaufgaben für das Fallbezogene Fachgespräch der KiE-Abschlussprüfung festhalten:

- Die Prüfungsaufgaben folgen im Kern den Anforderungen an moderne Verfahren zur Feststellung beruflicher Handlungsfähigkeit. Sie spannen in der „Situationsbeschreibung“ – mit

unterschiedlicher Reichweite und Stringenz – den Rahmen einer Handlungssituation auf, die für Einzelhandelskaufleute realistisch und praxisnah ist.

- ▶ Die Themen der Prüfungsaufgaben sind durchweg anschlussfähig an die Inhalte der zu prüfenden WQ.
- ▶ Die „Situationsbeschreibungen“, die am Anfang der Prüfungsaufgaben den Rahmen der konkreten beruflichen Handlungsumgebung skizzieren sollen, weisen unterschiedliche Qualität auf; so dienten manche dieser Beschreibungen lediglich als Einleitung, andere etablierten damit eine durchaus komplexe, problemhaltige und kontingente Situation, in der sich dann – anhand der nachfolgenden Teilaufgaben – berufliche Handlungsfähigkeit anschaulich demonstrieren bzw. beobachten lässt.
- ▶ Die einzelnen Teilaufgaben enthielten fast durchgängig auch offene Fragestellungen, deren Lösung(en) vom Prüfling eine gewisse berufliche Anwendungsfähigkeit abfordern; reine Wissensabfragen waren zwar ebenfalls anzutreffen (und haben sicherlich auch ihre Berechtigung auf einfachen Niveaus der Kenntnisprüfung), sie dominieren die Fragenkataloge jedoch nicht.
- ▶ Die weitere Aufgliederung der Situationsbeschreibungen in Teilfragen unterbricht häufiger die Dimensionen von Komplexität und zusammenhängendem beruflichen Handlungsbezug zugunsten kleinteiliger Fähigkeits- und Wissensaspekte, die inhaltlich manchmal auch von der (die Aufgaben überwölbenden) Situationsbeschreibung losgelöst sind.
- ▶ Die Aufgabenstellungen bieten zusammen kaum die Möglichkeit, den gesamten Zyklus einer „vollständigen Handlung“ abzubilden, in dem sich die entwickelte berufliche Handlungsfähigkeit in Breite und Tiefe zeigen soll. In dieser Hinsicht aktualisieren die Prüfungsaufgaben häufig nur einzelne Dimensionen, vor allem „Durchführen“.

Es ist jedoch auch einzuräumen, dass das Ausbildungsberufsbild „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ viele Elemente aufweist, bei denen die erforderlichen Fähigkeiten, Fertigkeiten und Kenntnisse nicht dasselbe Maß an Komplexität, Offenheit und Kontingenz aufweisen wie etwa in Ausbildungsberufen, die eher planerisch-konstruktive oder projektartige Handlungsanforderungen haben. Im Unterschied dazu ist das berufliche Anforderungsprofil von Einzelhandelskaufleuten sicherlich mehr davon geprägt, Standardsituationen fachgerecht einordnen und bewältigen zu können; demzufolge muss auch das Aufgabenkonzept der mündlichen Prüfung eher auf die Feststellung der hierfür erforderlichen Standardkenntnisse und -fertigkeiten ausgelegt sein, ohne dabei jedoch übergreifende Anwendungsfähigkeiten, über die die Prüflinge in ihrer späteren Berufsausübung ebenso verfügen müssen, zu vernachlässigen.

9.5.7 Inhaltliche Prüfungsdimensionen des Fallbezogenen Fachgesprächs

Nach § 7 Absatz 4 der ErprobungsVO-2009 stehen beim Fallbezogenen Fachgespräch sieben Dimensionen im Fokus, bei denen geprüft werden soll, inwieweit der Prüfling die erforderliche berufliche Handlungsfähigkeit für den Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ besitzt (vgl. Übersicht 9.8). Dies betrifft zuerst die Prüfung in WQ-1 bis WQ-7, für die Prüfung in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ sind davon teilweise abweichende Prüfungsdimensionen formuliert.⁶⁷

Für die einzelnen Dimensionen enthält die ErprobungsVO-2009 keine näheren Angaben bezüglich ihres inhaltlichen oder zeitlichen Anteils am Fachgespräch, ebensowenig über eine mögliche Gewichtung bei dessen Bewertung. Die Dimensionen sprechen dabei die DQR-Kategorien „Fachkompetenz“ in vollem Umfang, also mit den Unterkategorien „Wissen“ und „Fertigkeiten“, sowie aus der DQR-Kategorie „Personalkompetenz“ die Unterkategorie „Sozialkompetenz –

⁶⁷ Ein Fallbezogenes Fachgespräch der WQ-8 konnte (wegen generell weniger Prüfungsfälle in WQ-8) im Zuge der Erhebungen nicht beobachtet werden, weshalb auch keine Aussagen hierzu gemacht werden können.

Kommunikation“ an. Andere Unterkategorie der „Personalkompetenz“ lassen sich hingegen nicht identifizieren (z. B. „Team- und Führungsfähigkeiten“ oder alle Unterkategorien von „Selbstständigkeit“).

Bei den Teilnehmenden Beobachtungen wurde protokolliert, inwieweit die sieben in § 7 Absatz 4 ErprobungsVO-2009 angesprochenen Prüfungsdimensionen

- ▶ betriebspraktische Aufgaben lösen können,
- ▶ kunden- und serviceorientiertes Handeln,
- ▶ wirtschaftliche Zusammenhänge berücksichtigen,
- ▶ ökologische Zusammenhänge berücksichtigen,
- ▶ rechtliche Zusammenhänge berücksichtigen,
- ▶ über Kommunikationsfähigkeiten verfügen,

sowie

- ▶ über warenspezifische Kenntnisse des jeweiligen Warenbereichs verfügen, zum Gegenstand des Fachgesprächs wurden.⁶⁸

Im Folgenden wird zuerst die Thematisierung der sechs allgemein-beruflichen Prüfungsdimensionen dargestellt; anschließend wird beleuchtet, in welcher Weise warenspezifische Kenntnisse im Fallbezogenen Fachgespräch behandelt werden. Die thematische Behandlung wurde dabei nach der Art ihrer Initialisierung erfasst, sodass erkennbar bleibt, ob die Prüfungsdimension inhaltlich bereits in der (schriftlichen) Prüfungsaufgabe angelegt war, oder ob sie durch den PA eingebracht wurde (entweder im Kontext der Prüfungsaufgabe oder davon unabhängig) bzw. ob sie der Prüfling eingebracht hat (wiederum entweder im Kontext der Prüfungsaufgabe oder davon unabhängig). In der Zusammenfassung lässt sich dann erkennen, ob eine Prüfungsdimension überhaupt thematisiert wurde (Tabelle 9.24). Insgesamt ist dabei zu beachten, dass die Auswertung auf einer sehr kleinen Stichprobe von Daten aus lediglich 19 Beobachtungen bei einem KiE-Fachgespräch (ohne mündliche Ergänzungsprüfungen) stammt, die Anteilswerte also mit einer hohen Schwankungsbreite behaftet sind.

⁶⁸ Die Prüfungsdimensionen sind „handlungsorientiert“ formuliert. In stringenter Auslegung würden bei den vielfältig beobachteten Fragen, die auf das Wiedergeben deklaratorischen Wissens zielten, oder bei Fragen zu anderen berufsfachlichen Standards, die ohne Einbettung in einen echten Handlungskontext gestellt wurden, kaum eine Zuordnung möglich sein. Um trotzdem das in den Fachgesprächen vorkommende Themenspektrum zu erfassen, wurde entschieden, dass bereits eine punktuell gegebene thematisch-inhaltliche Passung als ausreichend für eine Zuordnung gelten soll.

Tabelle 9.24

Prüfungsdimensionen des Fallbezogenen Fachgesprächs und Art ihrer Initialisierung in KiE-Prüfung

1	Prüfungsdimension wurde initialisiert durch:					Anforderung kam insgesamt zum Tragen
	Prüfungsaufgabe explizit	PA im Kontext der Prüfungsaufgabe	PA in sonstigen Bezügen	Prüfling im Kontext der Prüfungsaufgabe	Prüfling in sonstigen Bezügen	
2	3	4	5	6	7	
Gesamt aller beobachteten Fälle	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	n = 19	n = 19	n = 19	n = 19	n = 19	n = 19
Prüfungsdimensionen	Anteil (Mehrfache Beobachtungen)					
Betriebspraktische Aufgabe(n) lösen können	89,5 %	89,5 %	15,8 %	63,2 %	15,8 %	100,0 %
Kunden- und serviceorientiertes Handeln	36,8 %	47,4 %	21,1 %	63,2 %	0,0 %	78,9 %
Wirtschaftliche Zusammenhänge berücksichtigen	36,8 %	52,6 %	10,5 %	31,6 %	0,0 %	78,9 %
Ökologische Zusammenhänge berücksichtigen	5,3 %	15,8 %	5,3 %	0,0 %	0,0 %	21,1 %
Rechtliche Zusammenhänge berücksichtigen	26,3 %	47,4 %	10,5 %	10,5 %	0,0 %	52,6 %
Über Kommunikationsfähigkeiten verfügen	21,1 %	26,3 %	5,3 %	15,8 %	0,0 %	36,8 %
Über warenspezifische Kenntnisse verfügen	10,5 %	57,9 %	52,6 %	31,6 %	10,5 %	84,2 %
Prüfungsdimensionen	Anzahl (Mehrfache Beobachtungen)					
Betriebspraktische Aufgabe(n) lösen können	17	17	3	12	3	19
Kunden- und serviceorientiertes Handeln	7	9	4	12	0	15
Wirtschaftliche Zusammenhänge berücksichtigen	7	10	2	6	0	15
Ökologische Zusammenhänge berücksichtigen	1	3	1	0	0	4
Rechtliche Zusammenhänge berücksichtigen	5	9	2	2	0	10
Über Kommunikationsfähigkeiten verfügen	4	5	1	3	0	7
Über warenspezifische Kenntnisse verfügen	2	11	10	6	2	16

Quelle: Eigene Erhebungen (Teilnehmende Beobachtung KiE-Prüfungen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Allgemein-berufliche Prüfungsdimensionen

Als erster Befund ist festzuhalten, dass keine der in der AO aufgeführten Prüfungsdimensionen generell ausgeklammert wird, also gar nicht behandelt würde. Auffallend ist auch, dass im Verlauf der Prüfungsgespräche durchgehend alle Dimensionen von mehr Prüfungsausschüssen (Spalte 3) angesprochen wurden als durch die schriftlich gestellte Aufgabe (Spalte 2), mit Ausnahme der Dimension „betriebspraktische Aufgaben lösen“, wo beide (sehr hohen) Beobachtungswerte zusammenfallen. Dies belegt, dass die Fachgespräche meist nicht monothematisch nur um eine Dimension kreisen. Allerdings tangieren auch die Prüflinge häufiger verschiedene Dimensionen, dann jedoch überwiegend im Kontext der schriftlichen Aufgabenstellung.

Bei detaillierter Betrachtung zeigt sich, dass alleine die Dimension „Betriebspraktische Aufgaben lösen“ in durchgängig allen mündlichen Prüfungen angesprochen wurde (100,0%). Solche Inhalte waren in der ganz überwiegenden Mehrheit (89,5%) der Prüfungsaufgaben bereits angelegt, auch die PA gingen fast jedes Mal darauf ein. Ebenso tangierten die Prüflinge diese Dimension recht häufig in direkter Antwort auf die Prüfungsaufgabe (63,2%). Ebenfalls relativ häufig wurden die Dimensionen „Kunden- und serviceorientiertes Handeln“ und „Wirtschaftliche Zusammenhänge“ thematisiert – beide traten in 78,9% der Beobachtungen auf. Während „Rechtliche Zusammenhänge“ immer noch bei ungefähr der Hälfte der Fachgespräche zum Thema wurden (52,6%), wurden „Kommunikative Fähigkeiten“ nur in etwas mehr als einem Drittel der beobachteten Fälle (36,8%) zum Thema. Die Prüfungsdimension „Ökologische Zusammenhänge“ wurde dagegen lediglich bei rund einem Fünftel (21,1%) der beobachteten Fachgespräche zum Gegenstand des Prüfungsgesprächs.

Es liegt nahe, das quantitative Auftreten der einzelnen Prüfungsdimensionen mit ihrer Relevanz gleichzusetzen, die sie aus Perspektive der PA haben. Demnach würden die PA „Betriebspraktische Aufgabe“, „Kunden- und Serviceorientierung“ sowie „Wirtschaftliche Zusammenhänge“ zum Kernbestand der Prüfungsinhalte zählen. „Kommunikationsfähigkeit“ und vor allem „Ökologische Zusammenhänge“ würden hingegen als eher nachrangig eingestuft.

Die Beobachtungen haben gezeigt, dass die Dimension „Rechtliche Zusammenhänge“ eine spezielle Stellung im Kanon der Prüfungsdimensionen einnimmt. Sie wurde auch deswegen relativ häufig (52,6%) tangiert, weil die Prüfer/-innen gerade Rechtsfragen immer wieder zur Abfrage von deklaratorischem Wissen (Fakten- und Datenwissen) nutzen, wozu sie bei rechtlichen Sachverhalten häufig einen Anlass finden (z. B. „Nennen sie die vorrangigen und nachrangigen Rechte beim Umtausch“ beim Thema Reklamation).

Insgesamt betrachtet kann nicht davon ausgegangen werden, dass in einem speziellen Fallbezogenen Fachgespräch alle sechs Prüfungsdimensionen der allgemein-beruflichen Handlungsfähigkeit angesprochen werden. Hier muss realistischerweise davon ausgegangen werden, dass das einzelne Fachgespräch oftmals nur um einige ausgewählte Dimensionen kreist. Es wäre sicherlich nicht zielführend, wenn den PA Vorgaben gemacht würden, dass in einem einzelnen Fachgespräch alle Dimensionen obligatorisch anzusprechen sind, da dies wahrscheinlich eher in Schematismus münden und eine diskursive Gesprächsführung wahrscheinlich bereits im Keim ersticken würde.

9.5.8 Prüfung warenspezifischer Kenntnisse im Fallbezogenen Fachgespräch

Eine Teilaufgabe der Evaluation bestand darin zu untersuchen, wie die Prüfung der warentkundlichen Kenntnisse der KiE-Auszubildenden unter den Bedingungen der GAP erfolgt. Diese Fragestellung ergibt sich aus der Umstellung des KiE-Ausbildungskonzepts im Zuge der VO-2004 im Hinblick auf die Vermittlung der Warenkunde: Mit Inkrafttreten der VO-2004 werden Warenkenntnisse nicht mehr in Breite und Tiefe eines Warensortiments im Rahmen eines „Fachbereichs“ vermittelt (wie in der VO-1987 noch vorgesehen), sondern die Ausbildungsbetriebe kön-

nen die Warenkunde den KiE-Auszubildenden seither flexibel je nach Betriebsform und Branche sowie nach Intensität der Beratungstätigkeit vermitteln.⁶⁹

Angesichts der enormen Sortimentsbreite, die das Ausbildungsberufsbild „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ anspricht, dürfte es bereits aus Organisationsgründen kaum möglich sein. In den (bundesweit zentral durchgeführten) schriftlichen Prüfungsteilen warenspezifische Aspekte zu prüfen; denn hierfür wären aufwendige Gruppenbildungen unter den Prüflingen erforderlich. Darüber hinaus ließen sich dabei auch nur schwerlich objektive inhaltliche Abgrenzungen entlang hinreichend spezifischer Sortimentsbündeln zwischen den KiE-Auszubildenden bzw. -Prüflingen bilden, um schriftliche Prüfungsaufgaben mit einem anschlussfähigen Warenbezug zu formulieren. Folglich bleibt nur die Möglichkeit, den Qualifikationsaspekt der Warenkunde in die mündliche Prüfung einzubetten. Dies sieht die ErprobungsVO in § 7 Absatz 4 entsprechend vor, nach der ein Prüfling beim Fachgespräch zeigen soll, dass er oder sie »... über warenspezifische Kenntnisse des jeweiligen Warenbereichs verfügt.«⁷⁰

Es war davon auszugehen, dass die praktische Umsetzung, wie die Warenkunde im Fallbezogenen Fachgespräch geprüft wird, weithin den PA überlassen ist, diese also in dieser Hinsicht ihre eigene „Prüfungstradition“ ausbilden würden. Die Befragung ergab, dass in der Praxis von knapp der Hälfte der Prüfer/-innen (49,1 %) die warenkundlichen Aspekte integriert in die Aufgabenstellungen zur jeweiligen WQ abgeprüft werden (Tabelle 9.25). Rund ein Fünftel der Prüfer/-innen (20,3 %) berichtete, dass die Warenkunde eher gesondert und im Anschluss zu die konkreten Aufgabenstellungen zur WQ geprüft werde. Weitere 30,6 % der Befragten gaben an, dass das Vorgehen zur Prüfung der Warenkenntnisse von der jeweiligen WQ abhängig sei.

Tabelle 9.25

Einbettung der warenkundlichen Prüfung in das Fallbezogene Fachgespräch

Auf welche Weise prüft Ihr PA üblicherweise die Warenkenntnisse:	Anteil	Anzahl
Eher integriert in die Aufgabenstellung zur WQ.	49,1%	360
Eher gesondert, im Anschluss an die Aufgabenstellung zur WQ.	20,3%	149
Das hängt von der Wahlqualifikation ab.	30,6%	224
Gesamt	100,0%	733

Quelle: Eigene Erhebungen (Prüferbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Nach Einschätzung der Prüfer/-innen eignen sich die acht WQen in unterschiedlichem Maße zur Feststellung der warenspezifischen Kenntnisse der KiE-Prüflinge (Übersicht 9.11). Wenig erstaunlich nimmt hierbei WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ den vordersten Platz ein, die 59 % der Prüfer/-innen hierfür als „sehr gut geeignet“ einstufen, ein weiteres Drittel für „ziemlich gut geeignet“. Es liegt auf der Hand, dass sich in den zu prüfenden Ausbildungsinhalten von WQ-1 warenspezifische Fragestellungen mühelos einbauen lassen.

Etwas überraschend nahm den zweiten Platz in dieser Rangliste WQ-5 „Marketing“ ein, von der 30 % der Prüfer/-innen der Auffassung sind, dass sich in diesem Zusammenhang warenspezifische Kenntnisse „sehr gut“ prüfen ließen, über die Hälfte (55 %) hielt diese WQ für „ziemlich gut geeignet“. WQ-2 „Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft“ und WQ-3 „Warenwirtschaftliche Analyse“ erreichten ebenfalls relativ hohe Werte bezüglich ihrer Eignung für die Prüfung der

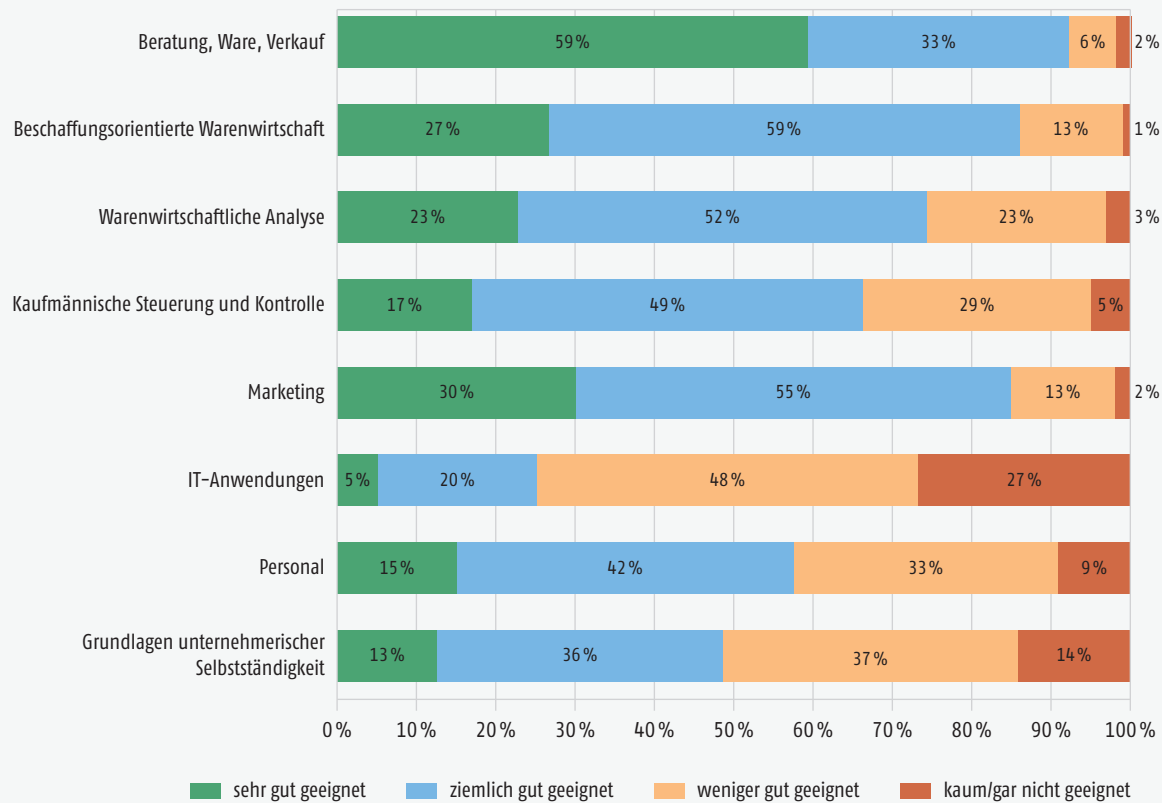
⁶⁹ Hannelore Paulini-Schlottau (2004): Handel ist Wandel, in: BWP 4/2004, S. 23 f.

⁷⁰ Inhaltsgleich zur Anforderung in §15 Absatz 3 Ziffer 4 der VO-2004.

Übersicht 9.11

Eignung der acht Wahlqualifikationen zur Prüfung der warenspezifischen Kenntnisse im Fallbezogenen Fachgespräch nach Einschätzung der Prüfer/-innen

Eignung der 8 WQen zur Feststellung der warenspezifischen Kenntnisse der Prüflinge im Fallbezogenen Fachgespräch:



Quelle: Eigene Erhebungen (Prüferbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Warenkunde im Fachgespräch. Als wenig geeignet schätzten die Prüfer/-innen dagegen WQ-6 „IT-Anwendungen“ ein, die über ein Viertel (27%) der Befragten als hierfür „kaum/gar nicht geeignet“ einschätzte, weitere 48% für „weniger gut geeignet“.

Die Teilnehmenden Beobachtungen haben gezeigt, dass bei den mündlichen Prüfungen durchgängig kein konkret-praktischer Bezug zu Waren aus den üblichen EH-Verkaufsprozessen hergestellt wurde. Zwar tangierten die Prüfungsgespräche regelmäßig Eigenschaften und Merkmale verschiedener Waren, jedoch fand dies auf einem relativ hohen Abstraktionsniveau statt (Mindesthaltbarkeitsdauer von Lebensmitteln, Lagerung, rechtliche Aspekte der Warenannahme von Lieferanten usw.), aber eben ohne konkretes Anschauungsmaterial zu verwenden. Auch in dem Fall, in dem die mündliche Prüfung in einem EH-Unternehmen stattfand und im Prüfungsraum konkrete Waren bereitstanden (die bei einer warenbezogenen Diskussion als Demonstrationsmaterial hätten dienen können), wurden diese im Fachgespräch nicht einbezogen. Direkt in den Verkaufsräumen und „am Regal“ fand keine der beobachteten mündlichen Prüfungen statt.

Die Feststellung warenspezifischer Kenntnisse erfolgt daher im Fallbezogenen Fachgespräch fast ausschließlich als Abfrage von Wissensbeständen, die sich auf Eigenschaften und Merkmale (Qualität) von Waren oder Warengruppen sowie die daraus jeweils abzuleitenden Anforde-

rungen an deren Beschaffung, Lagerung, Marketing, Präsentation, warenwirtschaftliche Verwaltung usw. beziehen. Dies geschieht dann in der Regel aus der Perspektive der vom PA ausgewählten WQ heraus, sodass die Warenkenntnisse hierbei nicht so sehr im Zentrum des Fachgesprächs stehen, sondern eher „mitgeprüft“ werden. Die Simulation eines konkreten waren-spezifischen Verkaufsprozesses, der ein Beratungs- und Verkaufsgespräch an der Ware mit seinen Hauptzielsetzungen „Verkauf“ und „zufriedener Kunde“ zum Gegenstand machen würde, fand in keinem der beobachteten Prüfungsfälle statt.

Die statistische Auswertung der (insgesamt relativ wenigen) beobachteten Prüfungsfälle zeigte, dass in 84,2% der Fachgespräche die Dimension „warenspezifische Kenntnisse“ in irgendeiner Form zum Thema wurde. In der Aufgabenstellung war der Warenbezug dabei selten angelegt, am häufigsten wurden waren-spezifische Fragen durch den PA im Kontext der Aufgabenstellung eingebracht (57,9% der Fälle), aber auch rund die Hälfte der Prüflinge (52,6%) brachte solche Aspekte in ihre Ausführungen zur Aufgabenstellung ein. Außerhalb der Prüfungsaufgabe kam der PA in knapp einem Drittel der Fälle (31,6%) auf waren-spezifische Aspekte zu sprechen.

Die Erhebungen im Zuge der Evaluierung haben deutlich werden lassen, dass die PA bzw. Prüfer/-innen „Warenkunde“ häufig als unverzichtbaren Bestandteil des KiE-Berufsbildes betrachten. Im Rahmen des auf eine „handlungsorientierte Prüfung“ ausgelegten Fachgesprächs (Fokussierung auf eine WQ, problemhaltige Situationsaufgaben, diskursive Gesprächsführung usw.) wirkt sich dies dann oftmals so aus, dass diese Dimension der beruflichen Handlungsfähigkeit auch als unzusammenhängender Appendix am Schluss des Prüfungsgesprächs behandelt wird, um zu vermeiden, dass sie vollständig unbeachtet bleibt. Dennoch konnte auch beobachtet werden, dass warenkundliche Themen in den Gesprächsfluss des Fachgesprächs integriert werden können, häufig in der Form, dass ein konkreter Warenbezug zur Exemplifizierung von allgemein-kaufmännischen Fragestellungen hergestellt wurde.

Grundsätzlich stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage, ob die Einbindung konkreter Waren beim Fallbezogenen Fachgespräch in der KiE-Abschlussprüfung sinnvoll sein kann. Aus Sicht des Evaluationsteams stellt ein solcher Einsatz eine Möglichkeit dar, insbesondere kann im Einzelfall die Ware – als Medium der Veranschaulichung praktischer Kenntnisse und Vorgehensweisen – ein wirksamer Katalysator des Prüfungsgesprächs sein. Andererseits ist dies vor allem aus zwei Gründen nicht als Standard zu empfehlen:

- ▶ Bei der gegebenen Vielfalt an Warenbereichen und -gruppen kann ein lückenloses Vorhalten von Anschauungsmaterialien organisatorisch nur schwerlich gelingen. Insbesondere gilt dies für die vielen Fälle, in denen das Fallbezogene Fachgespräch nicht in einem Unternehmen durchgeführt wird.
- ▶ Der mit der VO-2004 vollzogene Schritt im (Ausbildungs- und) Prüfungskonzept weg von der konkreten Ware und hin zu einer kompetenz- und handlungsorientierten Prüfung würde durch eine dezidierte Feststellung genauer Warenkenntnisse am konkreten Handelsgegenstand sicherlich konterkariert.

Gleichwohl bleibt zu konstatieren, dass sich hier ein gewisses Dilemma zwischen der Anforderung aus der KiE-Ausbildungsordnung (Feststellung waren-spezifischer Kenntnisse aus dem jeweiligen Warenbereich) und dem Strukturmodell der WQen als Grundlage für die inhaltliche Aufgabenstellung besteht. Es liegt auf der Hand, dass in einem Prüfungsgespräch mit Aufgaben aus der WQ-6 (IT-Anwendungen) oder WQ-7 (Personal) die Feststellung konkreter Warenkenntnisse deutlich schwieriger zu integrieren ist, als dies etwa bei WQ-1 (Beratung, Ware, Verkauf) möglich ist – möglicherweise liegt hierin auch ein Grund, weshalb die PA bevorzugt die WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ zur Grundlage des Fallbezogenen Fachgesprächs machen, nämlich um die von ihnen als berufsbildprägend eingeschätzten Warenkenntnisse genauer ab-

prüfen zu können. In der Zusammenschau der Erfahrungen aus den Hospitationen erscheint jedoch die Praxis, zu der die PA bezüglich der Feststellung der Warenkenntnisse gefunden haben, durchaus sachgerecht und zielführend zu sein.

9.5.9 Qualitative Durchführungsaspekte des Prüfungsgesprächs

Der Vorgang der mündlichen Prüfung ist Teil eines Verwaltungsakts, der förmlich und nachvollziehbar durchzuführen ist. Hierfür sind einerseits die gesetzlichen Grundlagen des BBiG (insbesondere Abschnitt 5 „Prüfungswesen“) sowie die Anforderungen aus der jeweiligen Ausbildungsordnung zu beachten. Zur Regelung, wie die mündliche Abschlussprüfung formal durchzuführen ist, haben sich die einzelnen IHKn eine detaillierte Prüfungsordnung gegeben, die auf der DIHK-Musterprüfungsordnung⁷¹ basiert. Über die Erfüllung der formalen Anforderungen an die Prüfungsdurchführung (z. B. Feststellung der Identität des Prüflings, Niederschrift des Prüfungsergebnisses) hinaus sind die IHKn bzw. PA jedoch weitgehend frei, welche weiteren Hilfsmittel sie zur sachgerechten Durchführung des Fallbezogenen Fachgesprächs nutzen wollen.

Die Befragung der IHKn zu diesem Aspekt hat ergeben, dass die PA zum einen von der IHK weitere Hilfsmittel als Vorgabedokumente erhalten, etwa zur Erläuterung der Niederschrift mit Musterbeispielen und den KiE-Bestehensregeln; des Weiteren wurden Feedback-Bögen genannt, mit denen die PA-Mitglieder Hinweise an die IHK geben können, wie sich die Prüfung ggf. verbessern lässt. Eine IHK hat berichtet, dass sie den PA ein Werkzeug (auf Basis MS-Excel) bereitstelle, mit dem sich die einzelnen Prüfungsergebnisse gemäß der Gewichtungsregelungen standardisiert zur Gesamtnote berechnen lassen.

Über den Einsatz weiterer Hilfsmittel haben fast alle IHKn berichtet, dass die PA sich beim Fachgespräch individuell Notizen anfertigten, um im anschließenden Bewertungsgespräch zur Notenfindung ihre gezielt Beobachtungen einbringen zu können (Tabelle 9.26). Rund die Hälfte der IHKn (52,3%) gab an, dass die PA spezielle Bewertungsbögen mit qualitativen Prüfungsmerkmalen und -kriterien (quasi als Vorgabedokument zur Orientierung) einsetzten. Hierzu sind auch die Angaben von 30,8% der IHKn zu rechnen, dass den PA Leitfäden oder Merkblätter mit allgemeinen Hinweisen zu möglichen Prüfungskriterien bereitgestellt werden. Über das Vorhandensein standardisierter Beobachtungsbögen, die spezifische Leistungsmerkmale enthalten und zur konkreten Einschätzung einzelner Prüfungsfälle eingesetzt werden können, berichteten 41,5% der IHKn.

Die Entscheidung über die Qualität der Prüfungsleistung, die die KiE-Prüflinge im Fallbezogenen Fachgespräch zeigen, und ihre daraus resultierende Umsetzung in einen numerischen Punktwert (auf einer Skala von 0–100) obliegt dem PA in eigener Fachkompetenz. Fast die Hälfte der IHKn (46,9%) berichtete, dass hierfür dem PA standardisierte Instrumente zur Verfügung stünden, ein weiteres Drittel (34,4%) gab an, dass solche Instrumente in halbstandardisierter Form bereitstünden, und 18,8% der IHKn gaben an, dass diese Frage, wie die PA ihre Beurteilungen in eine quantitative Bewertung überführen, ihnen ganz überlassen sei.

Im Zuge der Hospitationen bei einzelnen Fallbezogenen Fachgesprächen zur KiE-Abschlussprüfung wurde festgestellt (geringe Fallzahl von nur 21 Beobachtungen), dass Beobachtungsbögen zur strukturierten Erfassung individueller Leistungen anhand konkreter Anforderungsmerkmale in der überwiegenden Mehrheit der Fälle (81,0%) nicht eingesetzt wurden (Tabelle 9.27); dies geschah nur in knapp einem Fünftel der Fälle, meistens wurde das Instrument dann von allen PA-Mitgliedern eingesetzt.

⁷¹ Deutscher Industrie- und Handelskammertag (Hrsg.) (2007): Musterprüfungsordnung für die Durchführung von Abschluss- und Umschulungsprüfungen (Stand: 16. Februar 2007), <http://www.dihk.de/ressourcen/downloads/musterpruefungsordnung.pdf>.

Tabelle 9.26

Instrumente und Hilfsmittel für PA zur Durchführung des Fallbezogenen Fachgesprächs (IHK-Angaben)

Welche Instrumente und Hilfsmittel setzen die PA beim Fachgespräch ein: (Mehrfachangaben)	Anteil	Anzahl
Prüfer/-innen machen sich individuell Notizen und Aufzeichnungen.	90,8%	59
Bewertungsbogen zur Berechnung der Note (mit Prüfungsmerkmalen und -kriterien).	52,3%	34
Beobachtungsbogen für individuelle Beobachtungen oder Einschätzungen der Prüfer/-innen.	41,5%	27
Leitfäden und Merkblätter mit allgemeinen Hinweisen zu möglichen Prüfungskriterien.	30,8%	20
Andere Instrumente/Hilfsmittel.	6,2%	4
Gesamt	100,0%	65

Quelle: Eigene Erhebungen (IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Tabelle 9.27

Einsatz standardisierter Beobachtungs- und Bewertungsinstrumente (Teilnehmende Beobachtung)

Vorhandensein Prüfungsinstrument ...	Einsatz Beobachtungsbogen		Einsatz Bewertungsbogen	
	Anteil	Anzahl	Anteil	Anzahl
nicht vorhanden.	81,0%	17	57,1%	12
bei nur einem PA-Mitglied.	4,8%	1	0,0%	0
bei mehreren PA-Mitgliedern.	0,0%	0	4,8%	1
bei allen PA-Mitgliedern.	14,3%	3	33,3%	7
nicht sicher feststellbar.	0,0%	0	4,8%	1
Gesamt	100,0%	21	100,0%	21

Quelle: Eigene Erhebungen (Teilnehmende Beobachtung KiE-Prüfungen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Ein standardisierter Bewertungsbogen, an dem die (qualitativ oder quantifizierend erfassten) Leistungsmerkmale der KiE-Prüflinge auf die Punkteskala übertragen werden können, wurde in knapp 38 % der beobachteten Prüfungsfälle eingesetzt. Bei der Mehrheit der Fälle erfolgte diese Festlegung des Punktwerts im Beratungsgespräch, indem die jeweiligen Vorschläge bezüglich zu vergebender Punktwerte von den PA-Mitgliedern begründet wurden und diese im Ergebnis – nach längerer oder kürzerer Diskussion – einen Konsens über die letztlich zu vergebende Punktzahl erreicht haben.

► Gesprächsführung

Wie weiter oben im Kontext von „Handlungsorientierung“ dargestellt, soll beim Prüfungsinstrument „Fachgespräch“ die Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit eher in Form einer diskursiven Erörterung von Problemen, Lösungen und Vorgehensweisen unter gleichrangigen Fachleuten erfolgen. Das in früheren Zeiten bei Prüfungen übliche Status- und Machtgefälle zwi-

schen Prüfer/-in und Prüfling soll zurückgedrängt werden zugunsten einer Begegnung mit gegenseitiger Akzeptanz.⁷²

Hieraus leitet sich die Anforderung ab, dass sich das Fachgespräch nicht alleine in einer mehr oder minder stringenten Abfolge von Fragen und Antworten zu Faktenwissen erschöpfen soll. Vielmehr soll

- ▶ der Prüfling Gelegenheit haben, komplexere Sachverhalte zusammenhängend darzustellen,
- ▶ das Gespräch einen diskursiven Charakter einnehmen, in dem die Gesprächspartner/-innen in wechselnden, aufeinander Bezug nehmenden Beiträgen ein Thema umkreisen,
- ▶ der Impuls zur inhaltlichen Fortsetzung des Gesprächs von beiden Seiten ausgehen können,
- ▶ der Kontext der Aufgabenstellung, des Vortrags oder des Gesprächs die Gelegenheit für Nachfragen oder Fortsetzungsfragen bieten,
- ▶ der Gesprächsverlauf inhaltlich nicht von vornherein fixiert sein, sondern auch flexibel an vorangegangene Beiträge anknüpfen und sich insgesamt ergebnisoffen zeigen.

Anhand der Hospitationen und den dabei protokollierten Prüfungsverläufen kann zusammenfassend festgestellt werden, dass dieser Anspruch an das Fallbezogene Fachgespräch in Teil 2 der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ überwiegend eingelöst wird.

Zunächst konnte beobachtet werden, dass allen Prüflingen zu Beginn des Fachgesprächs die Gelegenheit eingeräumt wurde, sich zusammenhängend zu den ausgewählten Prüfungsaufgaben zu äußern. Je nach Aufgabenstellung sowie nach Kompetenz und rhetorischem Temperament des Prüflings dauerte diese Phase unterschiedlich lange, meist ungefähr fünf bis sieben Minuten. Dabei wurden die Teilaufgaben (sofern vorhanden) üblicherweise sequenziell abgearbeitet. In den meisten Fällen erfolgten Nachfragen des PA erst nach den Erläuterungen zur letzten Teilaufgabe, nur in wenigen Fällen wurde der „Vortrag“ unterbrochen.

Das Fachgespräch nahm nirgends in Gänze – doch in etwa der Hälfte der beobachteten Prüfungen immer wieder – einen diskursiven Charakter an. Häufiger waren die Prüfungen jedoch durch einen Frage-Antwort-Wechsel zu deklaratorischem Wissen geprägt, bei etwa 70 % der Prüfungen konnte mindestens eine solche Phase beobachtet werden. Insgesamt war die Gesprächsführung überwiegend in den Händen der PA-Mitglieder: in etwa der Hälfte aller beobachteten Prüfungen (55 %) hatten sie überwiegend die Initiative, in den anderen Prüfungsfällen (45 %) teilten sie sich diese mit den Prüflingen.

Inhaltlich entfernte sich das Fachgespräch bei Nach- oder Vertiefungsfragen des PA nur selten (ca. 5 % der Prüfungen) vom Themenkreis der Aufgabenstellung. Nach Einschätzung der Beobachter wurde der Themenkreis der WQ bei knapp einem Drittel der Prüfungsfälle verlassen, punktuell geschah dies bei ca. 11 % der Prüfungsfälle, häufiger trat dies bei ca. 21 % der Fälle auf – meist entwickelten sich diese Abschweifungen jedoch mehr oder minder „organisch“ aus dem Gesprächsverlauf heraus.

In allen beobachteten Fachgesprächen war der PA offen für den Gesprächsverlauf. Der Einsatz eines vorgefertigten Themen- oder Fragenkatalogs wurde nicht beobachtet. Allerdings ist dabei zu berücksichtigen, dass

- ▶ durch die Gliederung der Prüfungsaufgaben in Teilaufgaben der Ablauf der Prüfung zu großen Teilen vorstrukturiert ist,

⁷² Keine der beiden Parteien macht sich in der konkreten Prüfungssituation Illusionen über die Ungleichverteilung der Machtmittel in einer Prüfung, die auch im „Fallbezogenen Fachgespräch“ fortbesteht: Der PA bewertet, der Prüfling muss sich bewähren. Allerdings soll die Fiktion einer Gleichberechtigung in der Prüfungssituation den Prüfling auch dazu ermuntern, seine berufliche Handlungsfähigkeit möglichst facettenreich und erfahrungsbezogen darzustellen, also nicht allein Lehrbuchwissen zu reproduzieren (dessen Halbwertszeit ohnehin begrenzt ist, wenn es nicht durch Praxisanwendung ständig erneuert wird).

- ▶ mit den Teilaufgaben der PA üblicherweise einen bestimmten Erwartungshorizont verknüpft (auch dort, wo ein solcher nicht schriftlich fixiert vorliegt) und somit über ein für die Prüfungsdauer ausreichenden Fundus von – überwiegend standardisierten – Nach- und Vertiefungsfragen verfügt,
- ▶ die PA durch ihre große Routine in der Durchführung von Fachgesprächen über ein mehr oder weniger standardisiertes Ablaufschema verfügen, das sie wohl – auch wenn Prüflinge eine andere thematische Richtung einschlagen – nur selten verlassen werden.

Als Ausnahme zur grundsätzlichen „Offenheit“ des Prüfungsverlaufs muss die Prüfung von warespezifischen Kenntnissen erwähnt werden. Hier hat sich in vielen Hospitationen deutlich gezeigt, dass der PA – unabhängig vom Verlauf des Fachgesprächs – darauf nicht verzichten will. Es wurde daher oftmals beobachtet, dass der PA meist gegen Ende der vorgesehenen Prüfungszeit (mitunter auch relativ abrupt) zu diesem Thema übergang.

Zusammenfassend lässt sich zu diesem Untersuchungskomplex festhalten, dass die Handhabung des Prüfungsinstruments „Fallbezogenes Fachgespräch“ in der Abschlussprüfung „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ grundsätzlich geeignet ist, beim Prüfling den Stand der beruflichen Handlungskompetenz festzustellen, jedoch mit einigen, oben beschriebenen Einschränkungen.

9.6 Mündliche Ergänzungsprüfung

Die Bestehensregelung für die GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ (§ 8 Absatz 3 ErprobungsVO) sieht vor, dass für eine Prüfungsleistung im schriftlich zu absolvierenden Prüfungsbereich „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ (Teil 2 der GAP), die mit schlechter als „ausreichend“ bewertet wurde, eine mündliche Ergänzungsprüfung (MErP) stattfinden kann. Dies hat auf Antrag des Prüflings zu erfolgen, wenn die dort ggf. erzielte Leistung den Ausschlag für das Bestehen der Prüfung geben kann. Die MErP soll etwa 15 Minuten dauern, ihr Ergebnis geht in die Berechnung des Gesamtergebnisses dieses Prüfungsbereichs mit einem Drittel ein (Verhältnis 1 : 2).

Da die Berufsbildungsstatistik die MErP-Fälle nicht erfasst, die Häufigkeit ihres Auftretens jedoch ein wichtiges Detail zur Beurteilung der Bestehensregelung liefern könnte, wurde in der IHK-Befragung dieses Datum erhoben (Tabelle 9.28). Aus den von den IHKn gemeldeten Daten lässt sich der Gesamtumfang der MErP auf 2.024 Prüfungsfälle veranschlagen (Prüfungsjahr 2012/13). Bezogen auf sämtliche Prüfungsteilnahmen dieses Zeitraums errechnet sich ein Anteil der MErP, der zwischen 4,9 % und 7,5 % aller Prüfungsteilnahmen liegt.

In welchem Anteil die durchgeführten MErP zum Bestehen der KiE-Abschlussprüfung geführt haben, wurde nicht erhoben.

Tabelle 9.28

Mündliche Ergänzungsprüfungen (Winter 2012/13 und Sommer 2014)

Statistische Maße der IHK-Angaben und Berechnungsweg	Durchführung mündlicher Ergänzungsprüfungen* (Winter 2012/13 und Sommer 2013)
Summe	1.422
Mittelwert	25,3
Median	18
IHKn mit Angaben	n = 57 IHKn
Berechnete Summe der MErP für alle 80 IHKn (Basis Mittelwert)	2.024

(Fortsetzung Tab. 9.28)

Statistische Maße der IHK-Angaben und Berechnungsweg	Durchführung mündlicher Ergänzungsprüfungen* (Winter 2012/13 und Sommer 2013)
Gesamtzahl der Teilnahmen an KiE-Abschlussprüfungen in Deutschland im Prüfungsjahr 2012/13 (Quelle: DIHK-Prüfungstatistik)	32.416
Anteil an allen Prüfungsteilnahmen im Prüfungsjahr 2012/13 (99 %-Konfidenzintervall)	6,2% (4,9 %-7,5 %)

* Möglicherweise einzelne Doppelzählungen.

Quelle: Eigene Erhebungen (IHK-Befragung), IHK-Prüfungstatistik, eigene Berechnungen

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die MERP wird anlassbezogen im Zusammenhang mit dem Fallbezogenen Fachgespräch durchgeführt. Der relative Zeitpunkt innerhalb der mündlichen Prüfung scheint dabei zu variieren, die zuständigen IHKn bzw. PA agieren hier anscheinend unterschiedlich. Es zeigte sich, dass folgende Varianten auftreten:

- ▶ MERP findet unmittelbar vor dem Fachgespräch statt, das nach einer kurzen Pause beginnt.
- ▶ MERP findet unmittelbar nach dem Fachgespräch statt, unterbrochen durch eine kurze Pause.
- ▶ MERP findet am selben Prüfungstag statt wie das Fachgespräch, jedoch im Anschluss an alle planmäßigen Fachgespräche des PA.
- ▶ Bündelung sämtlicher MERP für einen Beruf an einem separaten Prüfungstermin.

Insgesamt konnte im Zuge der Teilnehmenden Beobachtungen bei drei MERP hospitiert werden. Im Unterschied zur üblichen Vorgehensweise beim Fallbezogenen Fachgespräch wurde dabei keine schriftliche Prüfungsaufgabe (Situationsbeschreibung und Teilaufgaben) ausgegeben, sondern die Prüfung begann unmittelbar und ohne Vorbereitungszeit, indem der PA dem Prüfling eine Reihe von Fragen stellte, die dieser sukzessive beantwortete. Die Fragen waren entweder einer vorbereiteten Liste entnommen oder wurden vom Fragesteller oder der Fragestellerin mehr oder minder spontan entwickelt. In allen Fällen wurde deutlich, dass die Prüfer/-innen routiniert aus einem Fundus an Standardfragen schöpften.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass der beim Fallbezogenen Fachgespräch angestrebte Prüfungsmodus – kompetenzbasiert, handlungsorientiert – bei den Ergänzungsprüfungen kaum Berücksichtigung fand. Es wurde kein Kontext („Situation“) konstruiert, in den die Fragen mehr oder minder „organisch“ eingebettet wären. Stattdessen wurde den Prüflingen Serien von Fragen gestellt, die zum größeren Teil ohne konkreten inneren Zusammenhang waren (additiv) und meistens auf das Reproduzieren kaufmännischer Fachbegriffe abzielten. Es handelte sich also mehr oder minder um klassische Wissensprüfungen.

9.7 Auswirkungen der GAP-Einführung auf das Fallbezogene Fachgespräch

Die wesentlichen inhaltlichen Anforderungen zur Durchführung der mündlichen Prüfung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ waren bereits vor Einführung der GAP formuliert. Durch die Modernisierung der VO-2004 (mündliche Prüfung als „Fallbezogenes Fachgespräch“, Fokussierung des Fachgesprächs auf die WQen, Reduzierung des Gewichts der Warenkunde usw.) bzw. die ErprobungsVO-2007 (Einbeziehung der WQ-8 als Standard-WQ) waren somit die auch unter der GAP weiterhin gültige Prüfungsstruktur und ihr handlungsorientierter Ansatz im Grundsatz etabliert. Die wesentliche inhaltliche Änderung am Fallbezogenen Fachgespräch

durch die Einführung der GAP lag in der Reduzierung seines Beitrags zur Gesamtnote von 50 % auf 40 %.

Es war daher zu erwarten, dass es mit der ErprobungsVO-2009 bei den IHKn und PA vorwiegend zu organisatorischen und administrativen Veränderungen gekommen sein würde; dagegen war nicht zu erwarten, dass dort die GAP-Einführung zu wesentlichen inhaltlichen Veränderungen bei den mündlichen Prüfungen geführt haben würde. Mit Blick auf die Ergebnisse der Befragung der Kammern bestätigte sich diese Annahme weitgehend: Wie bereits oben in Kapitel 6 dargestellt, reagierten die IHKn überwiegend mit Informationsmaßnahmen (ca. 98 %) oder Schulungen für ihre Prüfer/-innen (ca. 67 %) oder haben die Prüfungsdokumentation angepasst (ca. 84 %). Darüber hinaus gaben zahlreiche Kammern jedoch ebenso an, dass sie entweder bestehende Bewertungskriterien für das Fallbezogene Fachgespräch in der KiE-Abschlussprüfung an die neuen Bedingungen angepasst (42,2 %) oder neue Kriterien eingeführt hätten (35,9 %).

Die Perspektive der Kammern wurde in dieser Hinsicht bestätigt durch die individuellen Angaben der Prüfer/-innen: Sie haben ebenfalls zu einem merklichen Teil angegeben, dass sich durch die Einführung der GAP ihre Bewertungsmaßstäbe im Fallbezogenen Fachgespräch verändert hätten (26,7 %) oder dass die Vorgehensweise bei der Notengebung (14,5 %) modifiziert worden sei (Tabelle 9.29). Interessant erscheint hier, dass solche Veränderungen tendenziell eher von den betrieblichen Prüfern/Prüferinnen wahrgenommen wurden, als dies bei den Prüfern/Prüferinnen aus den Berufsschulen zu beobachten ist.

Tabelle 9.29

Veränderungen in der Prüfungspraxis des Fallbezogenen Fachgesprächs durch Einführung der GAP aus Sicht der Prüfer/-innen

Mögliche Veränderungen nach Einführung der GAP im Hinblick auf	Prüfer/-in vertritt im PA ...			Gesamt	
	Arbeitgeber	Arbeitnehmer	Berufsschule		
	Anteil			Anteil	Anzahl
Bewertungsmaßstäbe					
Habe keine nennenswerten Veränderungen festgestellt.	70,7 %	73,9 %	76,4 %	73,3 %	382
Ja, es gab durchaus nennenswerte Veränderungen.	29,3 %	26,1 %	23,6 %	26,7 %	139
Gesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	521
Vorgehen bei der Notenvergabe					
Habe keine nennenswerten Veränderungen festgestellt.	82,3 %	84,1 %	90,8 %	85,5 %	494
Ja, es gab durchaus nennenswerte Veränderungen.	17,7 %	15,9 %	9,2 %	14,5 %	84
Gesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	578

Quelle: Eigene Erhebungen (Prüferbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Durch genauere Nachfrage bei diesen – vergleichsweise wenigen – Fällen in der standardisierten Prüferbefragung (Freitextangaben) relativierte sich dieser Eindruck, dass mit Einführung der GAP beim Fallbezogenen Fachgespräch substanzielle inhaltliche Veränderungen einhergingen, jedoch stark. Denn zum einen wurde hier häufiger die Kritik an der Bestehensregelung der GAP wiederholt (rechnerische Bestehensmöglichkeit bei ungenügenden Leistungen in Teil 1), zum

anderen betrafen die meisten der anderen Anmerkungen Faktoren, die bereits durch die VO-2004 eingeführt worden sind; hierbei wurden etwa folgende Punkte thematisiert:

- ▶ reduzierte Bedeutung der Prüfung von Warenkenntnissen,
- ▶ allgemein mehr Theorie und Rückgang der Praxis,
- ▶ allgemein sinkendes Qualifikationsniveau der Prüflinge.

Allerdings haben einige wenige der Prüfer/-innen auch Punkte einer Veränderung der Praxis im Fallbezogenen Fachgespräch angeführt, die durchaus in Verbindung zur GAP-Einführung zu sehen sind. So wurde etwa genannt, dass dessen nun höheres Notengewicht eher rhetorisch starke Prüflinge begünstige. Insgesamt war jedoch nicht zu erkennen, dass es mit Einführung der GAP durch die ErprobungsVO-2009 zu einer substanziellen Änderung bei den Bewertungsmaßstäben oder im Bewertungsprozess gekommen ist. Alle relevanten und wiederholt von den Befragten genannten Veränderungen hängen mit der Einführung der VO-2004 zusammen. Eine Reaktion beim Bewertungsprozess, die spezifisch auf die Streckung der Abschlussprüfung zurückzuführen wäre, konnte nicht festgestellt werden.

10 Einschätzungen zur GAP als neue Prüfungsform der KiE-Ausbildung

Wesentliche Hinweise zur Bewertung, inwieweit sich die Gestreckte Prüfung als neue Prüfungsform für die Berufsausbildung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ eignet, lassen sich aus dem Vergleich mit der früher gültigen Regelung mit punktueller Abschlussprüfung und vorgeschalteter Zwischenprüfung gewinnen. Hierfür wurden den Akteursgruppen der Berufsbildungspraxis verschiedene Merkmale präsentiert, für die sie die GAP-Regelung der ErprobungsVO mit der früheren Praxis der VO-2004 vergleichend beurteilen sollten. Als Gegenstände für den Vergleich wurden dabei

- ▶ die Motivation der Auszubildenden,
- ▶ die Möglichkeiten zur Prüfungsvorbereitung,
- ▶ die Entwicklung der beruflichen Handlungsfähigkeit,
- ▶ die Informationshaltigkeit der Prüfungsergebnisse von Teil 1 der GAP
- ▶ die Passfähigkeit der GAP zu den beruflichen Anforderungen des Einzelhandels

zur Beurteilung angeboten. Da es sich hierbei um einen Vorher-nachher-Vergleich handelt, konnten diese Fragen nur den Institutionen vorgelegt werden, die über einen entsprechenden Erfahrungshintergrund mit der VO-2004 verfügten.

Die Auszubildenden bzw. Prüflinge haben dagegen in aller Regel keine andere Praxis als die aktuelle unter den GAP-Bedingungen erlebt, sie konnten einen solchen Vergleich daher nicht anstellen. Insofern war es lediglich möglich, sie nach ihrer subjektiven Meinung zu fragen, wie sie die – für sie mehr oder minder unbekannte – frühere Prüfungsform beurteilen würden bzw. wie sie ihre jeweils aktuellen Ausbildungs- und Prüfungsbedingungen der GAP beurteilen. Eine gewisse Ausnahme bilden hierbei die „Durchsteiger/-innen“ aus der Verkäufer-Ausbildung im dritten KiE-Ausbildungsjahr, die bereits eine punktuelle Abschlussprüfung mit vorheriger Zwischenprüfung abgelegt hatten.

Des Weiteren wurden die eher allgemeinen qualitativen Einschätzungen herangezogen, mit denen sich die beteiligten Akteursgruppen sowie die Auszubildenden in den verschiedenen Teilerhebungen (standardisierte Befragungen, Leitfadeninterviews) zur grundsätzlichen Frage von Eignung und Akzeptanz der GAP für die KiE-Ausbildung geäußert haben. Dabei wurden nur solche Äußerungen herangezogen, die sich auf die zentralen Struktur- und Funktionselemente der GAP beziehen; darüber hinausgehende Informationen, etwa bezüglich der Ausbildungspraxis in Betrieb bzw. Berufsschule oder des Durchstiegs von der Verkäufer-Ausbildung in das dritte AJ der KiE-Ausbildung werden in den thematisch zutreffenden Kapiteln weiter unten diskutiert.

10.1 Auswirkungen auf Motivation der Auszubildenden

Eine verbreitet geäußerte Kritik an der früheren Prüfungsregelung mit zusammenhängender Abschlussprüfung am Ende der Ausbildungszeit bezog sich darauf, dass die Zwischenprüfung (die lediglich zur Feststellung des Lernstands am Ende des zweiten Ausbildungsjahres fungierte, ohne dass ihr Ergebnis formale Konsequenzen für die Ausbildung oder die Abschlussnote mit sich gebracht hat) von den Auszubildenden nicht ernst genommen worden sei. Diese Regelung habe die Motivation und Anstrengungsbereitschaft vieler Auszubildender nicht anspornen können, sodass diese Gruppe erst am Ende der dreijährigen Ausbildungszeit mit den Prüfungsanforderungen in geballter Form konfrontiert worden sei.

Mit Einführung der Gestreckten Prüfung gehen nun die Ergebnisse der drei Prüfungsbereiche, die in Teil 1 der GAP am Ende des zweiten AJ zu absolvieren sind, bereits in die Gesamtnote der Abschlussprüfung ein. Es war daher zu prüfen, ob diese Regelung zu einer Erhöhung der Motivation der Auszubildenden beiträgt, sich bereits frühzeitig und gezielt auf die Ausbildungs- bzw. Prüfungsanforderungen zu konzentrieren.

► Allgemeine Einschätzung: Positiver Einfluss auf die Motivation der Auszubildenden

In ihren Einschätzungen zur These „Die Auszubildenden sind bei Teil 1 der GAP jetzt motivierter als früher bei der Zwischenprüfung“ gehen die Akteursgruppen aus Betrieben, Berufsschulen und Prüfern in der Tendenz alle davon aus, dass dies durchaus zu bemerken sei. Allerdings sind einige Unterschiede zwischen den (Teil-)Gruppen zu erkennen (Tabelle 10.1).

So erreichte die Antwortkategorie „trifft sehr zu“ insgesamt 41,4% Zustimmung unter den befragten Betrieben, wobei dieses Urteil von größeren Filialbetrieben durchaus häufiger vertreten wird (47,0%) als von Betrieben mit nur einem Standort (34,9%). Die etwas abgeschwächte positive Kategorie der Frage („trifft etwas zu“) wählten weitere 36,7% aller erreichten Betriebe. Demnach schreiben ungefähr vier Fünftel der Betriebe der GAP einen – mehr oder minder starken – positiven Effekt auf die Motivationslage der KiE-Auszubildenden zu.

Bei den befragten Berufsschulen fiel diese Zustimmung zur Aussage, dass die GAP mit ihrer Notenrelevanz in Teil 1 einen positiven Einfluss auf die Motivation der Auszubildenden ausübe, noch deutlicher aus als bei den Betrieben: Hier antworteten 60,2% der Befragten mit „trifft sehr zu“, weitere 26,7% sahen zumindest tendenziell eine positive Auswirkung („trifft etwas zu“), insgesamt erkannten also 86,9% der befragten Berufsschulen darin einen positiven Einfluss auf die Azubi-Motivation; demnach äußerten sich lediglich 13,1% der Berufsschulen eher skeptisch oder ablehnend zu dieser These.

Tabelle 10.1

Fremdeinschätzung der Motivation der Auszubildenden bei Teil 1 der GAP im Vergleich zur früheren Zwischenprüfung nach Akteursgruppe

	Die Auszubildenden sind bei Teil 1 der GAP jetzt motivierter als früher bei der Zwischenprüfung:				Gesamt	
	trifft sehr zu	trifft etwas zu	trifft weniger zu	trifft gar nicht zu		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Einzelhandelsbetriebe						
Betriebe mit nur 1 Standort	34,9%	39,5%	22,1%	3,5%	100,0%	n = 86
Betriebe mit 2–10 Standorten	44,4%	33,3%	15,9%	6,3%	100,0%	n = 63
Betriebe mit 11+ Standorten	47,0%	36,4%	13,6%	3,0%	100,0%	n = 66
Gesamt	41,4%	36,7%	17,7%	4,2%	100,0%	n = 215
Berufsschulen						
Berufsschulen	60,2%	26,7%	8,8%	4,3%	100,0%	n = 329
Prüfer/-innen (mit mindestens 5 Jahren Prüfungserfahrung)						
Arbeitgeber-Vetreter	17,8%	33,2%	32,7%	16,4%	100,0%	n = 214
Arbeitnehmer-Vetreter	21,4%	34,1%	37,3%	7,1%	100,0%	n = 126
Berufsschul-Vetreter	49,7%	30,3%	14,2%	5,8%	100,0%	n = 155
Gesamt	28,7%	32,5%	28,1%	10,7%	100,0%	n = 495

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Bemerkenswert erscheint das Antwortverhalten der Prüfer/-innen⁷³ zu dieser Thematik: Der Anteil der Befragten, die auf die These stark zustimmend („trifft sehr zu“) geantwortet haben, fiel mit insgesamt 28,7% in dieser Gruppe deutlich kleiner aus als bei den anderen beiden Gruppen. Dieser Unterschied betrifft alle drei vertretenen Parteien der Prüfungsausschüsse, wobei jedoch vor allem das Antwortverhalten der Berufsschul- und der Arbeitgeber-Vertreter auffällt. So äußerten sich die Berufsschullehrer/-innen unter den Prüfern/Prüferinnen lediglich zu 49,7% stark zustimmend zur Motivationsthese (Berufsschulen als Institution: 60,2%), die Vertreter/-innen der Arbeitnehmer/-innen zu 21,4% und die Vertreter/-innen der Arbeitgeber/-innen lediglich zu 17,8% (Betriebe: 41,4%). Insgesamt verschiebt sich die Einschätzung der Motivationsthese unter den Prüfern/Prüferinnen auf die eher skeptische Seite („trifft weniger zu“), wo in dieser Kategorie deutlich höhere Anteilswerte als im Antwortverhalten der Herkunftsinstitutionen festzustellen sind.

Über die Hintergründe der etwas größeren Skepsis, die im Antwortverhalten der Prüfer/-innen bezüglich der Motivationsthese erkennbar wird, sind in den Daten der Erhebungen einschließlich der Leitfadeninterviews keine belastbaren Erklärungen zu finden, insofern lassen sich hierüber nur Vermutungen anstellen. Möglicherweise hängt die etwas skeptischere Einschätzung der Prüfer/-innen mit ihrem subjektiven Erleben der Auszubildenden in der Prüfung – vor allem im Fallbezogenen Fachgespräch – zusammen: Hier treffen sie auf KiE-Prüflinge, die sich bezüglich ihrer Darstellungs- und Leistungsfähigkeit im Durchschnitt wahrscheinlich nicht wesentlich von den Prüflingen unterscheiden, die sie unter den Prüfungsbedingungen der VO-2004 erlebt haben. Da sich zudem die Notendurchschnitte der KiE-Prüflinge seit Einführung der GAP nicht wesentlich geändert haben, könnten diese Prüfer/-innen quasi im Rückschluss davon ausgehen, dass sich auch die Motivation der Auszubildenden nach Einführung der GAP nicht deutlich verbessert haben kann.

Insgesamt bleibt das allgemeine Übergewicht der Einschätzungen aus dem Kreis der Prüfer/-innen jedoch auf der positiven Seite („trifft sehr zu“/„trifft etwas zu“), was den Einfluss von Teil 1 der GAP auf die Motivation der Auszubildenden betrifft: Von den AG-Vertretern/-Vertreterinnen haben in den beiden positiven Kategorien zusammen 51,0% geantwortet, bei den AN-Vertretern/-Vertreterinnen liegt dieser Anteil bei 55,5%, und die Vertreter/-innen der Berufsschulen unter den Prüfer/-innen tendierten zu 80,0% in diese Richtung.

Die allgemein höhere Motivation, die den Auszubildenden nun unter den Bedingungen der GAP bescheinigt wird, kann folgendes Zitat aus einem der Leitfadeninterviews gut illustrieren:

GP2: »(...) Also ZUNÄCHST mal hatte es sich positiv auf den Unterrichtsbetrieb ausgewirkt. Wenn man bedenkt, dass wir bei den Kaufleuten im zweiten Ausbildungsjahr immer mental einen gewissen Durchhänger hatten. Und zwar die Euphorie vom Anfang war verfliegen, die Abschlussprüfung war noch weit. Und dann war auch von der Entwicklungsgeschichte unserer Auszubildenden war es so gewesen: Im zweiten Ausbildungsjahr haben wir den Führerschein, da tauchen vielleicht Partnerschaften auf oder Probleme. Da ist also eine gewisse Demotivation da, da ist ein gewisser Durchhänger. Und jetzt haben wir also diese Prüfung, die mit 35% in die Endprüfung eingeht und damit haben wir natürlich einen Motivationsschub UND die Auszubildenden werden schon einmal mit einer echten Prüfung konfrontiert. (...)« (Berufsschullehrer/-in)

Den Leitfadeninterviews war andererseits aber auch ein qualitativer Hinweis auf einen eher kontraproduktiven Effekt auf die Motivation zu entnehmen, über den im Zusammenhang mit Teil 1

⁷³ Um die Urteilsfähigkeit der Befragten hinsichtlich des Vergleichs mit der VO-2004 abzusichern, bezog die Auswertung nur Befragte ein, die angegeben hatten, mindestens seit fünf Jahren als Prüfer/-in tätig zu sein.

der GAP berichtet wurde. Danach würde die Motivation der Auszubildenden vor Teil 1 der GAP zuerst hoch sein, nach der Prüfungsteilnahme jedoch erst einmal sinken:

GP: »(...) Ja, sie haben es geschafft, sie sind motiviert, aber auch: „Jetzt können wir uns erst mal einen Moment zurücklehnen und das ruhig angehen.“

I: »So ein Prüfungsloch sozusagen?«

GP: »Genau. Das ist wie so ein Loch, so eine Delle, wo sie [die Auszubildenden] dann erst mal drin sind, und dann müssen sie neu starten. Das ist so oft gewesen, gerade wenn man vom zweiten zum dritten [Ausbildungsjahr] da gegangen ist. Problematisch ist, dass wir nicht immer diesen Übergang verfolgen können, weil wir nicht immer fortlaufend unbedingt in den Klassen eingesetzt sind.« (Berufsschullehrer/-in)

Dies würde bedeuten, dass die Motivation nach Teil 1 nicht kontinuierlich aufrechterhalten bliebe, sondern wegen der Bewältigung des ersten Teils der GAP tendenziell sinkt, um erst kurz vor Teil 2 der GAP erneut anzusteigen (quasi eine „Motivationsdelle“). Nach dem geschilderten Fall müsste dies um so problematischer erscheinen, weil für die KiE-Auszubildenden im dritten AJ derjenige Ausbildungsteil folgt, der mit dem meisten Gewicht in die Abschlussprüfung eingeht.

► Das Erleben der Auszubildenden

Die Auszubildenden stimmten der analog formulierten Aussage „Ich fühl(t)e mich bei Teil 1 der GAP besonders motiviert, gute Noten zu erzielen. Eine Zwischenprüfung ohne Einfluss auf die Gesamtnote hätte mich nicht so angespornt“, ebenfalls überwiegend zu. Ihr Antwortverhalten weist dabei ein ähnliches Antwortmuster auf wie das der Ausbildungsbetriebe.

Dabei äußerten sich die Prüflinge bei Teil 2 der GAP in der Tendenz etwas häufiger mit „stimme voll zu“ als die Auszubildenden in Teil 1 der GAP. Insgesamt zeigten sich jedoch nur geringfügige Unterschiede bei dem Muster, in dem die beiden Gruppen von Prüflingen auf die vorgelegte Einschätzung reagierten (Tabelle 10.2).

Tabelle 10.2

Selbsteinschätzung der Motivation der Auszubildenden bei Teil 1 der GAP nach Untersuchungsgruppe

	Ich fühl(t)e mich bei Teil 1 der GAP besonders motiviert, gute Noten zu erzielen. Eine Zwischenprüfung ohne Einfluss auf die Gesamtnote hätte mich nicht so angespornt.				Gesamt	
	stimme voll zu	stimme eher zu	stimme weniger zu	stimme gar nicht zu		
	Anteil				Anteil	Anzahl
KiE-Prüflinge bei Teil 1	34,9%	39,4%	19,7%	6,1%	100,0%	n = 3.249
KiE-Prüflinge bei Teil 2 mit grundständ. KiE-Ausbildung	39,8%	39,3%	17,3%	3,7%	100,0%	n = 2.553

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung KiE-Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Von den KiE-Prüflingen, die bei Teil 1 der GAP befragt wurden, äußerten sich 34,9% „voll zustimmend“ zur These, weitere 39,4% gaben eine etwas abgeschwächte positive Tendenz an –

insgesamt äußerten sich damit drei Viertel dieser Prüflinge in der Richtung, dass die Notenrelevanz von Teil 1 der GAP ihre Motivation gestärkt habe.

Die Prüflinge in Teil 2 der GAP, die ihre KiE-Ausbildung grundständig begonnen haben (also ohne Durchsteiger/-innen aus der Verkäufer-Ausbildung) äußerten sich zu 39,8% in der Kategorie „stimme voll zu“, in fast gleichem Umfang (39,3%) haben sie die abgeschwächt-positive Kategorie „stimme eher zu“ gewählt. Insgesamt waren aus dieser Teilgruppe demnach fast vier Fünftel (79%) der Auffassung, dass die Notenrelevanz von Teil 1 der GAP ihre Motivation mehr unterstützt habe, als dies bei einer für die Gesamtnote folgenlosen Zwischenprüfung der Fall gewesen wäre. (Wobei allerdings denkbar ist, dass manche Befragte dieser These nicht zustimmen wollten, weil sie sich auch unter der – hier kontrafaktischen – Bedingung einer Zwischenprüfung als vollständig motiviert betrachten.)

10.2 Auswirkung auf die Prüfungsvorbereitung

Eine andere zu prüfende These bezieht sich auf den Effekt, der vom zeitlichen Auseinanderfallen der Abschlussprüfung auf die Prüfungsvorbereitung ausgeht. Auch hier war in den standardisierten Erhebungen wieder nach dem Vergleich mit der früheren Regelung der VO-2004 gefragt worden, wobei die zu bewertende These lautete „Die Auszubildenden können sich durch die zeitliche Streckung der Prüfung insgesamt besser auf die Prüfung vorbereiten als vorher.“ Bei den Betrieben und Berufsschulen fand diese Aussage erneut eine relativ starke Zustimmung, während die Prüfer/-innen sich hier wieder etwas zurückhaltender äußerten (Tabelle 10.3).

Tabelle 10.3

Einfluss der zeitlichen Streckung auf Prüfungsvorbereitung der Auszubildenden nach Akteursgruppe

	Die Auszubildenden können sich durch die zeitliche Streckung der Prüfung insgesamt besser auf die Prüfung vorbereiten als vorher:				Gesamt	
	trifft sehr zu	trifft etwas zu	trifft weniger zu	trifft gar nicht zu		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Einzelhandelsbetriebe						
Betriebe mit nur 1 Standort	47,7%	43,0%	8,1%	1,2%	100,0%	n = 86
Betriebe mit 2–10 Standorten	50,8%	31,7%	12,7%	4,8%	100,0%	n = 63
Betriebe mit 11+ Standorten	50,8%	38,5%	9,2%	1,5%	100,0%	n = 65
Gesamt	49,5%	38,3%	9,8%	2,3%	100,0%	n = 214
Berufsschulen						
Berufsschulen	52,7%	32,7%	11,2%	3,3%	100,0%	n = 330
Prüfer/-innen (mit mindestens 5 Jahren Prüfungserfahrung)						
Arbeitgeber-Vertreter	21,8%	47,2%	22,7%	8,3%	100,0%	n = 216
Arbeitnehmer-Vertreter	31,2%	44,0%	17,6%	7,2%	100,0%	n = 125
Berufsschul-Vertreter	43,6%	37,2%	16,0%	3,2%	100,0%	n = 156
Gesamt	31,0%	43,3%	19,3%	6,4%	100,0%	n = 497

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

So hat von den befragten Betrieben jeder Zweite (49,5%) auf die These mit „trifft sehr zu“ geantwortet, weitere 38,3% wählten die Kategorie „trifft etwas zu“. Insgesamt äußerten sich also fast 88% der Betriebe zu dieser These, dass die zeitliche Streckung der Abschlussprüfung die Prüfungsvorbereitung besser unterstütze (als die alte Prüfungsform), tendenziell zustimmend.

Die Berufsschulen stimmten der These in ähnlich breiter Form zu: Über die Hälfte (52,7%) war der Auffassung, diese Aussage „trifft sehr zu“, knapp ein weiteres Drittel (32,7%) äußerte sich in etwas schwächerer Form mit „trifft etwas zu“ – insgesamt stimmte also auch die ganz überwiegende Mehrheit der Berufsschulen (etwa 85%) der These in der Tendenz zu, dass die zeitliche Streckung durch die GAP den Auszubildenden eine Verbesserung bei ihrer Vorbereitung auf die KiE-Abschlussprüfung gebracht habe.

Bei der Gruppe der Prüfer/-innen wurden nur die Angaben der Befragten ausgewertet, die über mindestens fünf Jahre Prüfungserfahrung verfügten und somit auch die frühere Praxis vor Inkrafttreten der ErprobungsVO-2009 noch kannten. Diese Prüfer/-innen zeigten sich etwas skeptischer gegenüber dieser These, obwohl auch hier die überwiegende Mehrheit von ca. drei Vierteln der Prüfer/-innen der These tendenziell zugestimmt hat („trifft sehr zu“/„trifft etwas zu“).

► Das Erleben der Auszubildenden

Den Prüflingen wurde für diesen Zusammenhang die eher unspezifische Aussage „*Ich finde es gut, dass ich mich nicht auf alle Teil-Prüfungen gleichzeitig vorbereiten muss*“ zur Bewertung vorgelegt. Die ganz überwiegende Mehrheit der befragten KiE-Prüflinge äußerte sich hierzu positiv-zustimmend, wobei diese Tendenz bei den (grundständig ausgebildeten) KiE-Prüflingen in Teil 2 der GAP deutlich ausgeprägter ist als bei den KiE-Prüflingen in Teil 1 (Tabelle 10.4). Von den KiE-Prüflingen in Teil 1 der GAP äußerte sich knapp die Hälfte (48,8%) mit „stimme voll zu“, der entsprechende Anteil bei den KiE-Auszubildenden in Teil 2 lag sogar bei 60,5%. Nur wenige der befragten KiE-Prüflinge wollten dieser Aussage „weniger“ oder sogar „gar nicht“ zustimmen.

Tabelle 10.4

Zeitliche Streckung und Prüfungsvorbereitung in der Wahrnehmung der Auszubildenden nach Untersuchungsgruppe

	Ich finde es gut, dass ich mich nicht auf alle Teil-Prüfungen gleichzeitig vorbereiten muss:				Gesamt	
	stimme voll zu	stimme eher zu	stimme weniger zu	stimme gar nicht zu		
	Anteil				Anteil	Anzahl
KiE-Prüflinge bei Teil 1	48,8%	36,9%	11,3%	3,0%	100,0%	n = 3.252
KiE-Prüflinge bei Teil 2 mit grundständ. KiE-Ausbildung	60,5%	29,3%	8,1%	2,1%	100,0%	n = 2.565

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung KiE-Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

10.3 Informationsgehalt der Prüfungsergebnisse aus Teil 1 der GAP

Ein wesentliches Merkmal der Gestreckten Prüfung liegt im „Ernstcharakter“ von Teil 1 der GAP, da deren Ergebnisse bereits in die Gesamtnote des Berufsabschlusses einfließen (und nicht wie

bei der früheren Zwischenprüfung dafür ohne Belang waren). Wenn die Auszubildenden sich diesem Ernstcharakter aussetzen, dann sollten die festgestellten Prüfungsergebnisse aus den drei Prüfungsbereichen von Teil 1 der GAP den Ausbildern/Ausbilderinnen in Betrieb und Berufsschule einen höheren Informationswert über den bis dato erreichten Ausbildungsstand liefern können, als dies die frühere Zwischenprüfung konnte. Die in der Befragung den Akteuren vorgelegte Aussage lautete: „Das Ergebnis aus Teil 1 der GAP informiert uns zuverlässiger über den Leistungsstand der Auszubildenden als die alte Zwischenprüfung“. Es zeigte sich bei allen Akteursgruppen eine deutliche Zustimmung zu dieser These (Tabelle 10.5).

Tabelle 10.5

Informationsgehalt von Teil 1 der GAP bezüglich des Leistungsstands der Auszubildenden nach Akteursgruppen

	Das Ergebnis aus Teil 1 der GAP informiert uns zuverlässiger über den Leistungsstand der Auszubildenden als die alte Zwischenprüfung:				Gesamt	
	trifft sehr zu	trifft etwas zu	trifft weniger zu	trifft gar nicht zu		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Einzelhandelsbetriebe						
Betriebe mit nur 1 Standort	37,6%	42,4%	15,3%	4,7%	100,0%	n = 85
Betriebe mit 2–10 Standorten	48,4%	35,9%	9,4%	6,3%	100,0%	n = 64
Betriebe mit 11+ Standorten	50,0%	31,3%	14,1%	4,7%	100,0%	n = 64
Gesamt	44,6%	37,1%	13,1%	5,2%	100,0%	n = 213
Berufsschulen						
Berufsschulen	48,6%	31,1%	12,0%	8,3%	100,0%	n = 325
Prüfer/-innen (mit mindestens 5 Jahren Prüfungserfahrung)						
Arbeitgeber-Verehrer	27,4%	41,4%	18,1%	13,0%	100,0%	n = 215
Arbeitnehmer-Verehrer	28,0%	40,8%	26,4%	4,8%	100,0%	n = 125
Berufsschul-Verehrer	46,8%	33,1%	16,9%	3,2%	100,0%	n = 154
Gesamt	33,6%	38,7%	19,8%	7,9%	100,0%	n = 494

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Insgesamt stimmten mehr als vier Fünftel der Betriebe der These zu. Hier sind vor allem die Filialbetriebe (zu 48,4% bzw. zu 50,0%) davon überzeugt, dass sie durch die Teil 1-Ergebnisse der GAP besser über den Leistungsstand ihrer Auszubildenden informiert werden als früher durch die Ergebnisse der Zwischenprüfung. Von den EH-Betrieben mit nur einem Standort äußerten sich dagegen lediglich 37,6% der Befragten stark zustimmend zu dieser These.

Von den Berufsschulen stimmten ebenfalls vier Fünftel der These zu. Davon war die Zustimmung bei fast der Hälfte der Berufsschulen (48,6%) besonders stark ausgeprägt.

Die Prüfer/-innen⁷⁴ äußerten sich auch hier – relativ gesehen – am skeptischsten; dennoch schätzen auch in dieser Teilgruppe fast drei Viertel der Befragten ein, dass den Ergebnissen aus Teil 1 der GAP eine höhere Aussagekraft zuzumessen sei als den Ergebnissen der früheren Zwi-

⁷⁴ Nur Angaben von Prüfer/-innen mit mindestens fünf Jahren Prüfungserfahrung.

schenprüfung. Dabei waren die Vertreter/-innen aus den Betrieben davon nicht so häufig voll überzeugt: Von den AG-Vertretern antworteten lediglich 27,4% mit „trifft sehr zu“, von den AN-Vertretern (28,0%) ein etwa gleich hoher Anteil. Dagegen bildeten die Prüfer/-innen aus den Berufsschulen (48,6%) die Einschätzung ihrer Herkunftsinstitution (Berufsschulen: 44,6% mit „trifft sehr zu“) in ungefähr gleichem Umfang ab.

10.4 Passfähigkeit der GAP zu den beruflichen Anforderungen des Einzelhandels

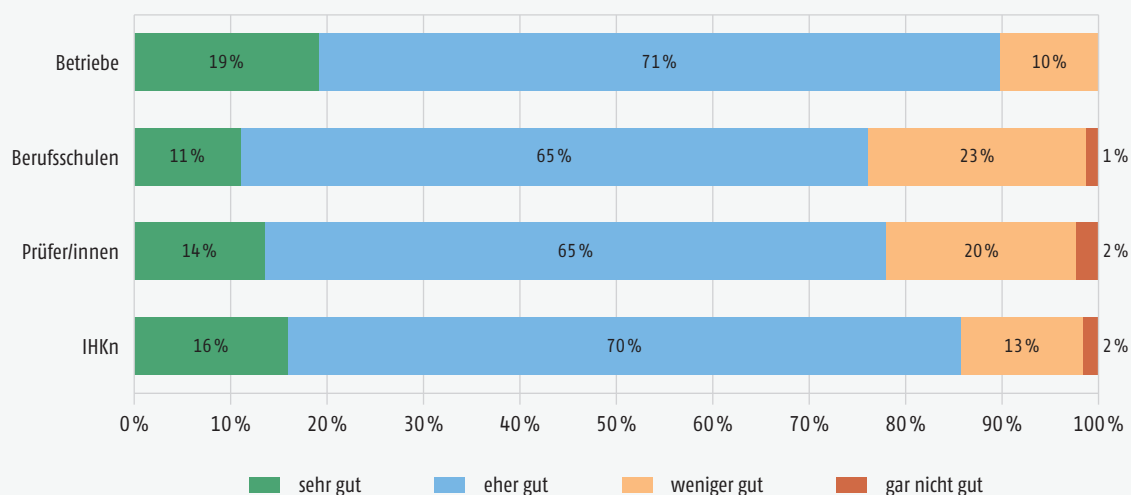
Ein eher grundsätzliches Kriterium für die Eignung der GAP ist darin zu sehen, ob sie zu den jeweiligen beruflichen Anforderungen der Branche anschlussfähig ist. Es war also danach zu fragen, ob die curricularen und strukturellen Anforderungen der GAP zu den beruflichen Handlungszusammenhängen der Branche, in die auch die betriebliche Berufsausbildung eingebettet sein muss, kompatibel sind. In den standardisierten Erhebungen bei den Akteursgruppen wurde diese Einschätzung in summarischer Form erhoben („Entspricht die GAP im Beruf KiE den realen beruflichen Anforderungen des Einzelhandels?“). Die Antworten dienen insofern als eher grober Indikator zur Beurteilung, wie die Berufsbildungspraxis die Passfähigkeit der GAP im Beruf KiE für die Handlungsbedingungen des Einzelhandels einschätzt und welche Akzeptanz sie dieser entgegenbringt.

Die Befragungsergebnisse zeigen, dass in den verschiedenen Akteursgruppen durchgängig große Mehrheiten der GAP diese Anschlussfähigkeit zu den realen beruflichen Anforderungen des Einzelhandels bestätigen (Übersicht 10.1). Im groben Vergleich der Akteursgruppen scheinen vor allem die Betriebe eine solche Passfähigkeit zwischen GAP und den beruflichen Anforderungen des Einzelhandels zu sehen: Hier schätzten 90,0% der Befragten diese Frage positiv ein („sehr“ oder „eher“ gut), etwas skeptisch („weniger gut“) äußerten sich lediglich 10,0% der Befragten, eine deutliche Ablehnung („kaum/gar nicht“) war auf betrieblicher Seite in keinem Fall zu registrieren.

Übersicht 10.1

Passfähigkeit der GAP zu den beruflichen Anforderungen des Einzelhandels nach Akteursgruppen

Entspricht GAP den realen beruflichen Anforderungen des Einzelhandels:



Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen und Prüfer/-innen, IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Bei detaillierter Betrachtung (Tabelle 10.6) wird deutlich, dass die Befragten aus allen Betriebs-typen der GAP in hohem Maße diese Passfähigkeit bescheinigten. Eher zurückhaltend äußerten sich die EH-Betriebe mit nur einem Standort, doch auch hier liegt der Anteil der Befragten, die die Anschlussfähigkeit der GAP zu den beruflichen Anforderungen des Einzelhandels als „weniger gut“ eingeschätzt haben, lediglich bei 15,3%.

Tabelle 10.6

Passfähigkeit der Prüfungsform GAP im Beruf KiE zu den realen beruflichen Anforderungen des Einzelhandels nach Akteursgruppen

	Entspricht die GAP im Beruf KiE den realen beruflichen Anforderungen des Einzelhandels				Gesamt	
	sehr gut	eher gut	weniger gut	gar nicht gut	Anteil	Anzahl
	Anteil					
Einzelhandelsbetriebe						
Betriebe mit nur 1 Standort	20,0%	64,7%	15,3%	0,0%	100,0%	n = 85
Betriebe mit 2–10 Standorten	14,3%	77,8%	7,9%	0,0%	100,0%	n = 63
Betriebe mit 11+ Standorten	22,4%	71,6%	6,0%	0,0%	100,0%	n = 67
Gesamt	19,1%	70,7%	10,2%	0,0%	100,0%	n = 215
Berufsschulen						
Berufsschulen	11,0%	65,1%	22,6%	1,3%	100,0%	n = 318
Prüfer/-innen						
Arbeitgeber-Vertreter	13,8%	62,8%	20,6%	2,8%	100,0%	n = 282
Arbeitnehmer-Vertreter	18,1%	63,7%	16,4%	1,8%	100,0%	n = 171
Berufsschul-Vertreter	9,2%	67,6%	21,3%	1,9%	100,0%	n = 207
Gesamt	13,5%	64,5%	19,7%	2,3%	100,0%	n = 660
Zuständige Stellen						
Industrie-/Handelskammern	15,9%	69,8%	12,7%	1,6%	100,0%	n = 63

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen und Prüfer/-innen, IHK-Befragung) ConLogos Dr. Vock (2014)

Das Urteil der Berufsschulen fiel – relativ betrachtet – am skeptischsten aus: In dieser Gruppe urteilte fast ein Viertel der Befragten (23,9%) eher ablehnend, wobei eine strikte Ablehnung („gar nicht gut“) jedoch von lediglich 1,3% der Befragten geäußert wurde. Insgesamt sieht jedoch auch diese die Gruppe der Berufsschulen mit einer deutlichen Mehrheit eine Kompatibilität zwischen GAP und den beruflichen Anforderungen im EH durchaus gegeben.

Die Gruppe der Prüfer/-innen schätzte die Passfähigkeit der GAP zu den beruflichen Anforderungen des EH insgesamt zu über drei Viertel der Befragten (78,0%) positiv ein; eine deutliche Ablehnung ist lediglich bei 2,3% aller Befragten festzustellen. Die Vertreter/-innen der Berufsschulen weisen in etwa dasselbe Antwortverhalten auf wie die Befragten aus ihrer Herkunftsorganisation. Die AG-Vertreter/-innen unter den Prüfern/Prüferinnen äußerten sich – zieht man einen analogen Vergleich – tendenziell leicht negativer.

Auch die IHKn beurteilten aus der Perspektive ihrer Erfahrungen zu ganz überwiegenden Anteilen (85,7%), dass die mit der GAP verbundenen Bedingungen an die beruflichen Anforderungen des EH durchaus anschlussfähig seien.

10.5 Pro- und Contra-Aspekte der Gestreckten Abschlussprüfung

Die Evaluation zur Erprobung der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ sollte – über diesen konkreten Anwendungsfall hinausgehend – auch untersuchen, welche Vor- und Nachteile sich mit der Gestreckten Abschlussprüfung für die Berufsausbildung im Allgemeinen verbinden. Bereits aus den vielfältigen qualitativen Informationen, die zu Beginn der Erhebungen aus den verschiedenen Leitfadeninterviews und informellen Hintergrundgesprächen mit Ausbildungsbetrieben, Berufsschullehrern/-lehrerinnen, Kammern, Prüfern/Prüferinnen und Auszubildenden zu diesem Themenkomplex eingingen, deutete sich an, dass im Handlungsfeld der dualen Berufsausbildung mit der GAP ganz allgemein mehr Vor- als Nachteile verbunden werden. Über einige dieser Aspekte wurde bereits in den vorangegangenen Kapiteln berichtet.

Um jedoch die Fragestellung nach allgemeinen Vor- und Nachteilen der GAP zu fokussieren und vom konkreten KiE-Anwendungszusammenhang abzulösen, stand jeweils am Ende der standardisierten Befragung der Akteursgruppen (Betriebe, Berufsschulen, Prüfer/-innen, Kammern) die Bitte zu benennen, „was Sie für das Pro und Contra der Gestreckten Abschlussprüfung halten.“ Die Antworten sollten in Form von Freitextangaben gegeben werden (je drei Aspekte zu Pro und Contra), die anschließend inhaltlich systematisiert und ausgewertet wurden. Ein Teil der Befragten blieb mit seinen Antworten im Themenkreis der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“; die meisten verstanden die Frage jedoch als Aufforderung, die GAP im allgemeinen Kontext der dualen Berufsausbildung in den Blick zu nehmen.

► Allgemeines Antwortverhalten

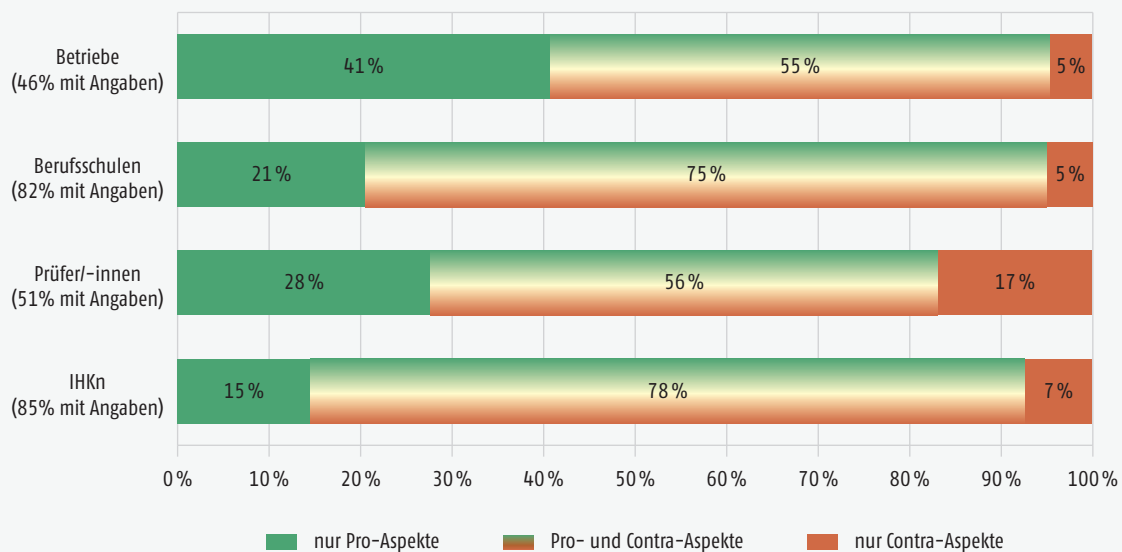
Bereits eine grobe Auswertung der Beteiligung und des allgemeinen Antwortverhaltens zeigte, dass sich viele der Befragten zu dieser Fragestellung von Pro und Contra der GAP äußern wollten: Da sich bei standardisierten Erhebungen üblicherweise nur ein kleinerer Teil der Befragten zu offen gestellten Fragen (in denen Freitextangaben abgefordert werden) äußert, erscheinen die in den vier Teilerhebungen erreichten Rückmeldequoten als relativ hoch: So haben rund 46% der Ausbildungsbetriebe, 82% der Berufsschulen, 51% der Prüfer/-innen und 85% der IHKn hierzu Freitextangaben gemacht. Dies zeigt, dass im Untersuchungsfeld ein großes Interesse bestand, sich mit eigenen Einschätzungen zur GAP als neuer Prüfungsform zu äußern.

In der Gegenüberstellung des allgemeinen Antwortverhaltens überwiegen – auf rein quantitativer Ebene – die Pro-Rückmeldungen die Contra-Rückmeldungen (Übersicht 10.2), von einer dritten Gruppe wurden sowohl Pro- als auch Contra-Aspekte angesprochen:

- Von den erreichten Betrieben (mit Rückmeldung zu dieser Frage) nannten rund 41% ausschließlich Pro-Aspekte, dagegen lediglich 5% ausschließlich Contra-Aspekte; die Mehrheit von 55% der Betriebe nannte sowohl Pro- als auch Contra-Aspekte.
- Die Berufsschulen benannten nur zu einem geringen Anteil von 5% ausschließlich Contra-Aspekte, rund ein Fünftel (21%) führte nur Pro-Aspekte an; etwa drei Viertel der Berufsschulen wiesen sowohl auf Pro- als auch auf Contra-Aspekte hin.
- Bei den Prüfern/Prüferinnen ist die relativ größte Polarisierung in den Rückmeldungen zu beobachten: So haben rund 17% der Befragten ausschließlich Contra-Aspekte genannt, dem stand ein Anteil von 28% der Befragten gegenüber, die nur Pro-Aspekte der GAP angeführt haben; die Mehrheit von 56% gab Hinweise auf beide Aspekte.
- Das Antwortmuster der IHKn weist eine gewisse Ähnlichkeit mit dem der Berufsschulen auf: So haben sich ca. 7% der Kammern ausschließlich zu Contra-Aspekten geäußert, weitere 15% nur zu mindestens einem Pro-Aspekt; mehr als drei Viertel der IHKn (78%) haben sowohl Pro- als auch Contra-Aspekte angeführt.

Übersicht 10.2

Antwortverhalten der Befragten zu Pro- und Contra-Aspekten der GAP nach Akteursgruppen

Freitextangaben zu Pro- und Contra-Aspekten der GAP

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen und Prüfer/-innen, IHK-Befragung)
 ConLogos Dr. Vock (2014)

► Inhaltliche Aspekte von Pro und Contra

Bei inhaltlicher Analyse der Freitextangaben zu Pro und Contra der GAP zeigte sich, dass sich nur ein Teil der Aussagen auf deren Struktur- und Funktionselemente bezog. In vielen Fällen haben die Befragten diverse andere Aspekte der Berufsausbildung im Einzelhandel angesprochen: am häufigsten die Verknüpfung von Verkäufer- und KiE-Ausbildung (wobei sowohl der „Durchstieg“ als auch der „Rückstieg“ thematisiert wurden). Die weitere Auswertung der Freitextangaben machte dann deutlich, dass sich einzelne Hinweise bei den Akteursgruppen in unterschiedlicher Weise konzentrieren, da die Befragten (wie zu erwarten war) aus der spezifischen Handlungsperspektive ihrer jeweiligen Institution auf die GAP blicken.

► Pro-Aspekte

Die genannten Pro-Aspekte mit Bezug zu den Kernelementen der GAP lassen sich zu zehn Themenkomplexen zusammenfassen (Tabelle 10.7). Dass die GAP eine fundierte Benotung der Vermittlungsinhalte ermögliche, die bei Teil 1 geprüft werden, führten vor allem die IHKn an (56,9% der Nennungen aller Pro-Angaben), in geringerem Maße aber auch die Berufsschulen (21,0%) und die Prüfer/-innen (23,1%); für die Betriebe steht dieser Aspekt anscheinend nicht so sehr im Zentrum (11,7%). Vorteile für den Lernprozess sehen Teile der Betriebe (27,2%) und Prüfer/-innen (22,3%); vor allem jedoch haben diesen Aspekt die Berufsschulen genannt (49,8%), etwa indem die Vorbereitung zeitnah zur Prüfung erfolgen kann.

Je enger der praktische Kontakt der Befragten zu den Auszubildenden ist, um so mehr schreiben sie der GAP eine positive Auswirkung auf deren Motivationslage zu; diese Einschätzung haben vor allem die Betriebe (35,9%) und Berufsschulen (24,5%) geäußert. Ein weiterer Pro-Aspekt, der relativ häufig vor allem von den Betrieben genannt wurde (22,3%), bezieht sich auf die Wirkung von Teil 1 als Zäsur im Ausbildungsprozess, an der eine „ernsthafte“ Feststellung des Ausbildungsstands stattfindet und die daher auch Informationen und Chancen für entspre-

chende Reaktionsmöglichkeiten biete. Aus den IHKn kam noch relativ häufig der Hinweis (27,5%), dass die GAP den kontinuierlichen Leistungsprozess und auch die Leistungsorientierung fördere; auch einige der Betriebe (15,5%) äußerten sich in diesem Sinne.

Tabelle 10.7

Abschließende Beurteilung der Gestreckten Abschlussprüfung: Pro-Aspekte

Recodierte Freitexte (Mehrfachangaben)	Bitte nennen Sie bis zu drei Pro-Aspekte der GAP:			
	Betriebe	Berufsschulen	Prüfer/-innen	IHKn
	Anteile von Befragten mit Angaben:			
Pro-Aspekte mit Bezug zu Kernelementen der GAP				
Fundierte Benotung von Teil 1 möglich (auch im Vergleich zu früherer Zwischenprüfung).	11,7 %	21,0 %	23,1 %	56,9 %
Bringt Lernvorteile (Streckung, zeitnah zur Prüfung, Berufsschulvorbereitung).	27,2 %	49,8 %	22,3 %	11,8 %
Förderung der Motivation bei Auszubildenden.	35,9 %	24,5 %	13,9 %	7,8 %
Teil 1 als Zäsur: Feststellung Ausbildungsstand, Lernkontrolle, Chance für Reaktionsmöglichkeiten.	22,3 %	10,3 %	16,0 %	5,9 %
GAP fördert kontinuierlichen Lernprozess und Leistungsorientierung.	15,5 %	5,2 %	5,3 %	27,5 %
Zeitliche Streckung führt zu Reduktion von Prüfungsstress, -druck, -aufwand.	11,7 %	6,0 %	9,2 %	11,8 %
Vorteile bei Strukturierung oder Durchführung der Ausbildung.	8,7 %	6,9 %	11,9 %	5,9 %
Diverse andere Aspekte zur Prüfung und ihrer Durchführung.	5,8 %	7,3 %	5,3 %	5,9 %
Aufteilung der Prüfung in der GAP bringt spezielle Vorteile für leistungsschwache Auszubildende.	4,9 %	3,0 %	2,1 %	2,0 %
Auszubildenden sind bei Teil 2 der GAP bereits erprobt (reifer, selbstbewusster).	1,9 %	3,9 %	4,5 %	0,0 %
Pro-Aspekte mit weiter gefasstem Bezug zur GAP				
Durchstieg zwischen Verkäufer- und KiE-Ausbildung.	9,7 %	22,7 %	17,2 %	21,6 %
Aspekte der gemeinsamen Beschulung, Vorbereitung oder Prüfung von Verkäufer- und KiE-Auszubildenden.	0,0 %	11,6 %	0,0 %	2,0 %
Diverse Aspekte zum Kompetenzerwerb.	1,0 %	0,0 %	1,2 %	2,0 %
Sonstiges.	11,7 %	9,0 %	17,8 %	25,5 %
Gesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
(Verwertbare Angaben n= bezogen auf alle Fälle)	n = 103 (45,6 %)	n = 233 (70,0 %)	n = 337 (43,3 %)	n = 51 (91,1 %)

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen und Prüfer/-innen, IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Unter den positiven Aspekten der GAP-Einführung, die sich jedoch nicht auf deren Kernzusammenhang der zeitlichen Streckung beziehen, wurde vor allem die Abstimmung von Teil 1 der KiE-Prüfung mit der Verkäufer- Abschlussprüfung genannt. Diese Struktur wird vor allem von den Berufsschulen als positiv gewertet, die darin eine Verbesserung der Durchstiegsmöglichkeit aus der Verkäufer-Ausbildung in das dritte AJ der KiE-Ausbildung sehen (22,7%), aber dies auch als Vorteil bei der gemeinsamen Beschulung von KiE-Auszubildenden und Verkäufer-Aus-

zubildenden wahrnehmen. Die Durchstiegsmöglichkeiten sehen auch relevante Teile der IHKn (21,6%) und der Prüfer/-innen (17,2%) als positiven Aspekt der GAP-Einführung.

► Contra-Aspekte

Die als problematisch oder negativ wahrgenommenen Merkmale der GAP lassen sich in insgesamt 16 Themenkomplexen zusammenfassen (Tabelle 10.8). Zu beobachten war, dass die Häufigkeit der Nennungen hier etwas mehr streut als bei den Pro-Aspekten und sich die Rangfolge bei den verschiedenen Akteursgruppen mehr unterscheidet:

- Ein höherer oder zu hoher Aufwand, den die GAP mit sich bringe, wird vor allem von IHKn kritisiert (42,6% der IHKn mit Contra-Nennungen). Die Betriebe (12,3%), die Berufsschulen (13,0%) und die Prüfer/-innen (10,8%) führten diesen Aspekt deutlich seltener an.
- Die Bestehens- und Ausgleichsregelungen der GAP – die im mittleren Teil der Fragebögen explizit Gegenstand waren, was sicherlich eine Sensibilisierung der Befragten zu diesem Thema begünstigte („Halo-Effekt“) – wurden vergleichsweise häufig als Contra-Aspekt der GAP genannt: Ein Drittel der IHKn (33,1%) kritisierte diesen Punkt, ebenso fast ein Viertel der Prüfer/-innen (24,0%), und auch von den Betrieben (15,4%) und den Berufsschulen (12,9%) wurde dieser Zusammenhang mitunter als Contra-Aspekt angeführt.
- Des Weiteren wurde Kritik an der Gewichtung der einzelnen Prüfungsbereiche geübt, dies jedoch bereits eher vereinzelt, so von den Betrieben (9,2%), den Prüfern/Prüferinnen (8,8%), den IHKn (8,5%) und den Berufsschulen mit 7,3%.
- Ebenfalls vereinzelt wurde pauschal die Komplexität der GAP als Contra-Aspekt angeführt, vor allem von den IHKn (12,8%).

Tabelle 10.8

Abschließende Beurteilung der Gestreckten Abschlussprüfung: Contra-Aspekte

Recodierte Freitexte (Mehrfachangaben)	Bitte nennen Sie bis zu drei Contra-Aspekte der GAP:			
	Betriebe	Berufsschulen	Prüfer/-innen	IHKn
	Anteile von Befragten mit Angaben			
Contra-Aspekte mit Bezug zu Kernelementen der GAP				
GAP bringt höheren/zu hohen Aufwand.	12,3%	13,0%	10,8%	42,6%
Kritik an Bestehens- und Ausgleichsregelungen.	15,4%	12,9%	24,0%	33,1%
Kritik an Gewichtung der Prüfungsbereiche.	9,2%	7,3%	8,8%	8,5%
GAP wird insgesamt als zu komplex eingeschätzt.	3,1%	5,2%	3,7%	12,8%
Zusätzlicher „Druck“ auf Auszubildende durch Streckung/ zweimalige Prüfung.	13,8%	4,1%	3,7%	2,1%
Auszubildende konzentrieren sich nur auf Teile der Prüfung.	3,1%	1,0%	8,1%	4,3%
Kritik an Niveau, Image, Akzeptanz der GAP.	3,1%	4,7%	7,5%	0,0%
(Funktion der) Zwischenprüfung wird vermisst.	6,2%	4,7%	2,7%	0,0%
Auszubildende vergessen nach Teil 1 der GAP dessen Ausbildungsinhalte/Lernstoff („abhaken“).	1,5%	3,1%	2,4%	4,3%
Motivationsprobleme („-Delle“) nach Teil 1.	1,5%	5,2%	0,0%	0,0%
Mangelnde Aussagekraft von Teil 1 der GAP.	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%
Diverse Einzelbemerkungen zur GAP.	23,1%	16,6%	15,9%	4,3%
Nur BETRIEBE: Auszubildende erkennen nicht die Bedeutung von Teil 1 der GAP/sind „unreif“.	7,7%	–	–	–

(Fortsetzung Tab. 10.8)

Recodierte Freitexte (Mehrfachangaben)	Bitte nennen Sie bis zu drei Contra-Aspekte der GAP:			
	Betriebe	Berufsschulen	Prüfer/-innen	IHKn
	Anteile von Befragten mit Angaben			
Nur BERUFSSCHULEN: Inkompatibilitäten zwischen GAP und BS-Curriculum/Lernfeldern.	-	23,3%	-	-
Nur BERUFSSCHULEN: Problematischer Prüfungstermin.	-	15,0%	-	-
Nur BERUFSSCHULEN: Verkürzung der Unterrichtszeit durch zweimalige Prüfungsvorbereitung.	-	2,6%	-	-
Contra-Aspekte mit weiter gefasstem Bezug zur GAP				
Durchstieg zwischen Verkäufer- und KiE-Ausbildung.	7,7%	15,0%	7,8%	12,8%
Kritik an Strategie mancher Betriebe bzgl. Besetzung von Verkäufer und KiE-Ausbildungsplätzen.	6,2%	3,6%	1,7%	0,0%
Kritik an mangelnder Vermittlung von Warenkunde, Fachkunde, Praxis.	7,7%	3,6%	11,9%	6,4%
Sonstiges.	9,2%	3,6%	9,8%	14,9%
Gesamt	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
(Verwertbare Angaben n= bezogen auf alle Fälle)	n n = 65 (28,8%)	n n = 193 (58,0%)	n n = 295 (37,9%)	n n = 47 (72,3%)

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen und Prüfer/-innen, IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

- Aus den Betrieben kam vereinzelt der Hinweis (13,8%), dass die GAP durch die Streckung zusätzlichen Druck für die Auszubildenden mit sich bringe.

Vier weitere spezifische Contra-Aspekte bezüglich der GAP, die relativ häufige Nennung aufweisen, wurden nur von Berufsschulen bzw. Betrieben genannt. So kam aus den Betrieben vereinzelt der Hinweis (7,7%), dass manche Auszubildenden wegen fehlender Persönlichkeitsreife die Bedeutung von Teil 1 der GAP (noch) nicht erkennen würden.

Eine Gruppe von kritischen Hinweisen aus den Berufsschulen bezog sich konkret auf die KiE-Ausbildung und -Prüfung. Sie müssen so interpretiert werden, dass danach an manchen Punkten Inkompatibilitäten zwischen der GAP und dem RLP bzw. den Lernfeldern auftreten. Diese Aussagen lassen sich folgendermaßen verdichten:

- Die Struktur der Prüfungsbereiche spiegele nicht konsequent genug die Struktur der Lernfelder, etwa durch die Trennung von Ausbildungsinhalten, die strukturell zusammengehörten.
- In Teil 2 der GAP fänden sich Prüfungsinhalte aus den ersten beiden Ausbildungsjahren, die somit aus pädagogischer Sicht „zu spät“ geprüft würden oder eine Wiederholung darstellten. Auch könne es insgesamt keine absolute Trennung des Stoffinhalts geben; oder analog dazu: Teil 2 sollte konsequent nur Inhalte aus dem dritten Ausbildungsjahr aufgreifen.
- Inhalte einzelner Prüfungsaufgaben im Bereich WiSo seien nicht durch den Berufsschulunterricht abgedeckt.
- Relevante Unterrichtsinhalte des dritten Ausbildungsjahrs würden sich nicht in der Prüfung wiederfinden; insbesondere beträfe das die Inhalte im Prüfungsbereich WiSo.

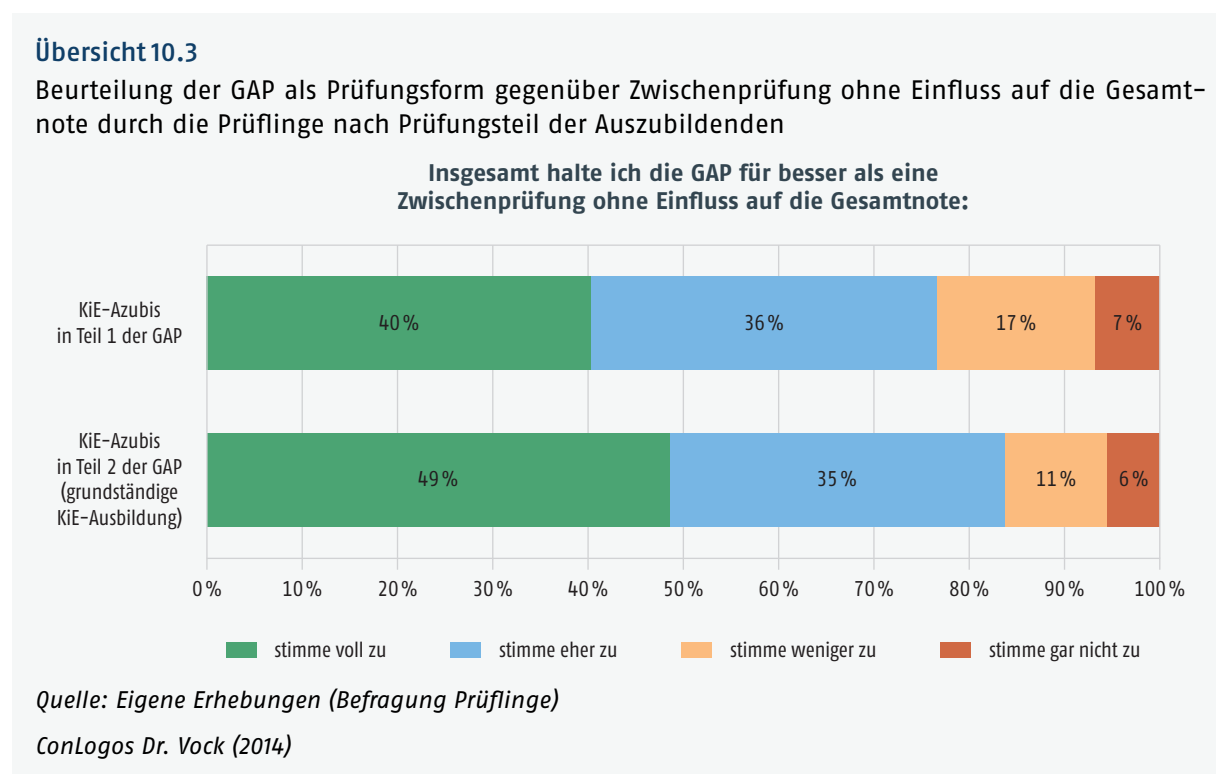
Schließlich kam aus einigen Berufsschulen (15,0%) der Hinweis auf den Termin der schriftlichen Prüfung: diese finde zu früh statt, da die im RLP vorgesehenen Unterrichtsstunden erst nach dem Prüfungstermin gehalten werden könnten (vgl. hierzu oben Kapitel 8.3).

Darüber hinaus enthielten die Freitextangaben auch zu den Contra-Aspekten der GAP Hinweise, die nur in einem weiteren Zusammenhang mit der Prüfungsform stehen. So haben vor allem einige Berufsschulen (15,0%) und IHKn (12,8%) die Verknüpfung von Verkäufer- und KiE-Ausbildung als in manchen Punkten problematisch angesprochen (vgl. Kapitel 15.1.4). Des Weiteren haben vor allem einige Prüfer/-innen (11,9%) eine zu geringe Vermittlung von Warenkunde, Fachkunde und Fachpraxis kritisiert.

10.6 Akzeptanz der GAP bei den KiE-Auszubildenden

Für die KiE-Auszubildenden zeigt sich die GAP als Prüfungsform vornehmlich in ihrer zeitlichen Streckung auf zwei Prüfungstermine, bei denen unterschiedliche Gegenstandsbereiche abschließend geprüft werden. Die befragten Auszubildenden selbst haben die frühere Ausbildungs- und Prüfungspraxis unter der VO-2004 nicht mehr kennengelernt, sie konnten daher nur nach einem hypothetischen Urteil gefragt werden, ob sie die aktuelle Prüfungsregelung unter der GAP einer anderen Variante mit Zwischenprüfung ohne Einfluss auf die Gesamtnote vorziehen würden.

Das Ergebnis dieser Abfrage zeigt eine klare Präferenz der Auszubildenden zugunsten der GAP-Variante (Übersicht 10.3). Sowohl die Prüflinge in Teil 1 der GAP als auch in Teil 2 sprachen sich zu großen Anteilen für diese Regelung aus: Bei den Prüflingen in Teil 1 präferierten diese Variante 40,3% mit „stimme voll zu“, weitere 36,3% stimmten in der Tendenz zu. Eine klare Ablehnung („stimme gar nicht zu“) äußerten lediglich 6,8% der Befragten.



Die Prüflinge in Teil 2 der GAP, die als grundständige KiE-Auszubildende ihre Ausbildung begonnen haben, äußerten sich noch eindeutiger zugunsten der GAP-Variante der Abschlussprüfung: In dieser Gruppe lag der Anteil mit voller Zustimmung bei knapp der Hälfte (48,5%); in der Tendenz stimmten weitere 35,2% der Befragten zu. Der Anteil der Befragten mit klarer Ablehnung der GAP und Wunsch nach einer Zwischenprüfung ohne Einfluss auf die Gesamtnote betrug hier nur noch 5,5%.

Eher nebensächlich, aber durchaus als interessant erscheint hier das Votum der KiE-Prüflinge in Teil 2 der GAP, die zuvor eine Verkäufer-Ausbildung abgeschlossen haben. Auch in dieser Gruppe – für die diese Thematik eigentlich nicht zutrifft – sprach sich eine Mehrheit für eine gestreckte Prüfung aus (Tabelle 10.9), in der Verteilung auf die Antwortkategorien vergleichbar mit dem Ergebnis, das bei den KiE-Prüflingen in Teil 1 beobachtet wurde.

Tabelle 10.9

Beurteilung der GAP als Prüfungsform durch die Prüflinge gegenüber Zwischenprüfung ohne Einfluss auf die Gesamtnote nach Prüfungsteil der Auszubildenden

	Insgesamt halte ich die GAP für besser als eine Zwischenprüfung ohne Einfluss auf die Gesamtnote.				Gesamt	
	stimme voll zu	stimme eher zu	stimme weniger zu	stimme gar nicht zu	Anteil	Anzahl
	Anteil					
KiE-Auszubildenden in Teil 1 der GAP	40,3%	36,3%	16,6%	6,8%	100,0%	n = 3.236
KiE-Auszubildenden in Teil 2 der GAP (grundständige KiE-Ausbildung)	48,5%	35,2%	10,8%	5,5%	100,0%	n = 2.527
<i>Nachrichtlich: KiE-Auszubildenden in Teil 2 der GAP als Durchsteiger/-innen aus Verkäufer-Ausbildung</i>	38,3%	41,4%	15,2%	5,1%	100,0%	n = 1.180

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung KiE-Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

In Detailauswertungen wurde versucht zu ermitteln, ob die Zustimmungsgewichte zur GAP nach bestimmten Merkmalen der Prüflinge variieren. Als erste These wurde überprüft, ob sich Unterschiede entlang des Schulabschlussniveaus feststellen lassen, wobei zu vermuten wäre, dass Auszubildende mit niedrigeren Schulabschlüssen die GAP mehr bevorzugen würden als solche, die über einen höheren Schulabschluss verfügen. Die Auswertungen haben ergeben, dass sich ein solches Muster nicht nachweisen lässt (Tabelle 10.10). Eher scheint das Gegenteil der Fall zu sein, dass nämlich Auszubildende mit steigendem Schulabschlussniveau häufiger die GAP-Variante bevorzugen als Auszubildende mit geringerem schulischem Ausgangsniveau.

So haben sich unter den KiE-Prüflingen in Teil 2 der GAP, die über die (Fach-)Hochschulreife verfügen, 88,1% tendenziell für die GAP ausgesprochen (davon 56,8% „stimme voll zu“), während die entsprechenden Anteile mit positiver Tendenz bei denjenigen mit Hauptschulabschluss bei 79,2% (41,4% „stimme voll zu“) und mit mittlerem Schulabschluss bei 85,1% (50,8% „stimme voll zu“) lagen.

Bei Prüfung weiterer Merkmale der EH-Betriebe, in denen die befragten Prüflinge ausgebildet werden, insbesondere im Hinblick auf die

- ▶ angebotenen Warensortimente,
- ▶ Zahl der Beschäftigten im Ausbildungsbetrieb „vor Ort“,
- ▶ Unternehmensstruktur des Ausbildungsbetriebs (Einzelunternehmen/Filialunternehmen),
- ▶ vorherrschende Verkaufsform im Ausbildungsbetrieb (Kundenberatung/Selbstbedienung),

lassen sich keine auffälligen Abweichungen von den allgemeinen Verteilungen in den Beurteilungen feststellen, mit denen die Auszubildenden die GAP als Prüfungsform einschätzen.

Tabelle 10.10

Beurteilung der GAP als Prüfungsform gegenüber Zwischenprüfung ohne Einfluss auf die Gesamtnote durch die Prüflinge nach Prüfungsteil und höchstem Schulabschluss

	Insgesamt halte ich die GAP für besser als eine Zwischenprüfung ohne Einfluss auf die Gesamtnote.				Gesamt	
	stimme voll zu	stimme eher zu	stimme weniger zu	stimme gar nicht zu		
	Anteil				Anteil	Anzahl
KiE-Auszubildenden in Teil 1 der GAP						
Kein Schulabschluss	71,8%	17,5%	9,0%	1,7%	100,0%	n = 53
Hauptschulabschluss	37,7%	36,7%	19,6%	6,0%	100,0%	n = 1.032
Mittlerer Abschluss	39,1%	36,2%	16,8%	7,9%	100,0%	n = 1.645
(Fach-)Hochschulreife	46,3%	37,8%	10,3%	5,5%	100,0%	n = 505
Gesamt	40,3%	36,3%	16,6%	6,8%	100,0%	n = 3.236
KiE-Auszubildenden in Teil 2 der GAP mit grundständiger KiE-Ausbildung						
Kein Schulabschluss	32,0%	50,5%	3,5%	14,1%	100,0%	n = 39
Hauptschulabschluss	41,4%	37,8%	13,9%	6,9%	100,0%	n = 801
Mittlerer Abschluss	50,8%	34,3%	9,7%	5,1%	100,0%	n = 1.273
(Fach-)Hochschulreife	56,8%	31,3%	8,8%	3,1%	100,0%	n = 415
Gesamt	48,5%	35,2%	10,8%	5,5%	100,0%	n = 2.527

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung KiE-Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Abschnitt D

Übergreifende Aspekte der Ausbildung und Prüfung in den Einzelhandelsberufen

11 Das Strukturmodell von Pflicht- und Wahlqualifikationseinheiten

Mit der Modernisierung der Berufsausbildung in den Einzelhandelsberufen durch die VO-2004 wurde ein Modell definiert, nach dem die Ausbildung strukturiert nach Pflichtqualifikationseinheiten (PQE) und Wahlqualifikationseinheiten (WQE) erfolgt. Danach sind die Ausbildungsinhalte nach folgendem Schema (vgl. oben Übersicht 3.4) zu vermitteln:

- ▶ im ersten und zweiten AJ der KiE- und Verkäufer-Ausbildung in acht PQE (21 Monate),
- ▶ im zweiten AJ der KiE- und Verkäufer-Ausbildung in einer aus vier WQE (3 Monate),
- ▶ im dritten AJ der KiE-Ausbildung in einer weiteren (neunten) PQE (3 Monate) sowie
- ▶ im dritten AJ der KiE-Ausbildung in drei aus acht möglichen WQE (3x3 Monate). Ab 2004 sieben WQE, mit ErprobungsVO-2007 trat sodann WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ hinzu, die zuvor als zusätzliche Qualifikation vermittelt werden konnte.

Das Strukturmodell bestand demnach bereits vor der Einführung der GAP durch die ErprobungsVO von 2009, die Einschätzung der Praxis hierzu sollte jedoch ebenfalls im Rahmen der Evaluation untersucht werden.

Diese Strukturierung in PQE und WQE ist vor allem für die Ausbildungsbetriebe relevant, da der ARP diese Elemente aufgreift und in entsprechende Berufsbildpositionen übersetzt. Die Ausbildungsbetriebe sind verpflichtet, durch zeitgerechte Unterweisungen die PQE umzusetzen sowie eine Auswahl aus den WQE zu treffen und deren Inhalte aus dem ARP entsprechend im vorgesehenen Zeitraum zu vermitteln. Der betriebliche Ausbildungsplan für einen Azubi ergibt sich folglich aus den PQE für das erste und zweite AJ (KiE- und Verkäufer-Ausbildung) und den Auswahlentscheidungen für die eine WQE im zweiten AJ (KiE- und Verkäufer-Ausbildung) und die drei WQE im dritten AJ (KiE-Ausbildung).

Für die Berufsschulen gilt mit dem RLP eine andere Unterweisungsstruktur, die in zehn Lernfelder (LF) für das erste und zweite AJ (10. und 11. Schuljahr) gemeinsam für die KiE- und Verkäufer-Ausbildung aufgeteilt ist. Zur berufsschulischen Unterweisung der KiE-Auszubildenden im dritten AJ (12. Schuljahr) sind sodann vier weitere LF vorgesehen. Die Strukturen von ARP und RLP sind inhaltlich und zeitlich aufeinander abgestimmt, sodass der Ausbildungsprozess beide Lernorte verzahnt und ein integrierter Qualifikationsaufbau im Berufsbild erfolgen kann.

Zu untersuchen war, ob das Strukturmodell speziell den EH-Unternehmen ausreichend Flexibilität einräumt, um die Ausbildung innerhalb ihrer betriebsspezifischen Bedingungen sinnvoll durchführen zu können. Auf die entsprechende Frage antwortete die überwiegende Mehrheit von etwa drei Viertel der Unternehmen (74,8%), dass dieses Modell ihnen ausreichend Flexibilität einräume, um ihre betrieblichen Bedingungen in der Ausbildung abzubilden (Tabelle 11.1). Etwas weniger als ein Viertel der EH-Unternehmen (23,4%) gab an, dass die Struktur mit kleineren Abstrichen ausreichend flexibel sei; für nicht ausreichend flexibel hielt diese Struktur nur ein sehr kleiner Teil (1,9%) der befragten Betriebe.

Die Unternehmensgröße (Zahl der Filialen) spielt für diese Einschätzung anscheinend keine wesentliche Rolle. Nur sehr vereinzelt kam in Freitextangaben der Hinweis auf, dass die Umsetzung der Ausbildungsstruktur in Kleinbetrieben schwerer realisierbar sei als in größeren EH-Unternehmen (wobei hier aber allgemein offen bleiben musste, ob und inwieweit Kleinbetriebe nicht generell größere Schwierigkeiten haben, einen Ausbildungsplan mit gewissen Anforderungen an die Komplexität der Ausbildung vollumfänglich umzusetzen).

Tabelle 11.1

Flexibilitätsspielräume für die betriebliche Ausbildung im Strukturmodell von PQE und WQE

	Bietet die Struktur der 4 WQE und 8 WQE ausreichend Flexibilität für die KiE-Ausbildung?			Gesamt	
	Diese Struktur ist ...				
	ausreichend flexibel	mit kleineren Abstrichen ausreichend flexibel	nicht ausreichend flexibel	Anteil	Anzahl
		Anteil			
Betriebe mit nur 1 Standort	72,6 %	25,0 %	2,4 %	100,0 %	n = 84
Betriebe mit 2–10 Standorten	76,2 %	23,8 %	0,0 %	100,0 %	n = 63
Betriebe mit 11+ Standorten	76,1 %	20,9 %	3,0 %	100,0 %	n = 67
Gesamt	74,8 %	23,4 %	1,9 %	100,0 %	n = 214

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

In diesem Zusammenhang gab es auch Hinweise darauf, dass Filialunternehmen die Unterweisung in bestimmten (kaufmännischen) Ausbildungsinhalten an zentralen Unternehmenseinheiten für alle Auszubildenden im selben AJ in Kompaktform durchführen; hieraus könnten sich dann für die einzelnen Ausbildungsbetriebe gewisse Zwänge ergeben, die benötigten Vorqualifikationen bzw. Anknüpfungsmöglichkeiten dezentral und zeitgerecht zu vermitteln. Sofern dies der Fall ist, würde sich dies eher als Konsequenz der speziellen Unternehmensstruktur, weniger der Ausbildungsordnung und ihrer Struktur darstellen.

Die Unternehmensgröße (Zahl der Filialen) spielt für diese Einschätzung anscheinend keine wesentliche Rolle. Nur sehr vereinzelt kam in Freitextangaben der Hinweis auf, dass diese Flexibilität in Kleinbetrieben schwerer realisierbar sei als in größeren EH-Unternehmen. Andererseits gab es auch Hinweise darauf, dass Filialunternehmen die Unterweisung in bestimmten (kaufmännischen) Ausbildungsinhalten an zentralen Unternehmenseinheiten in Kompaktform für alle Auszubildenden im selben AJ durchführen, so dass sich hieraus für die einzelnen Ausbildungsbetriebe gewisse Zwänge ergeben können, die benötigten Vorqualifikationen bzw. Anknüpfungsmöglichkeiten dezentral und zeitgerecht zu vermitteln.

Insgesamt kann jedoch festgestellt werden, dass die KiE-Ausbildung in den Betrieben nach dem vorgesehenen Strukturmodell von PQE und WQE der VO-2004 bzw. ErprobungsVO-2007 funktionsgerecht erfolgen kann.

12 Stellenwert der acht Wahlqualifikations- einheiten des dritten Ausbildungsjahrs

In einem weiteren Schritt war zu untersuchen, welche Bedeutung die acht WQen für das dritte KiE-Ausbildungsjahr (gemäß § 3, Nr. 3 ErprobungsVO)

- ▶ WQ-1: Beratung, Ware, Verkauf,
- ▶ WQ-2: Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft,
- ▶ WQ-3: Warenwirtschaftliche Analyse,
- ▶ WQ-4: Kaufmännische Steuerung und Kontrolle,
- ▶ WQ-5: Marketing,
- ▶ WQ-6: IT-Anwendungen,
- ▶ WQ-7: Personal,
- ▶ WQ-8: Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit

in der KiE-Ausbildungspraxis haben. Die Ausbildungsordnung sieht vor, dass die Inhalte von drei WQen in jeweils drei Monaten zu vermitteln sind, wobei mindestens eine aus den ersten drei WQen entnommen sein muss. Die drei WQE des dritten AJ bilden auch die Auswahlgrundlage für die beiden Aufgabenstellungen, die den Prüflingen in der mündlichen Prüfung (Fallbezogenes Fachgespräch) vorgelegt werden.

12.1 Bedeutung der acht Wahlqualifikationen für die Betriebe

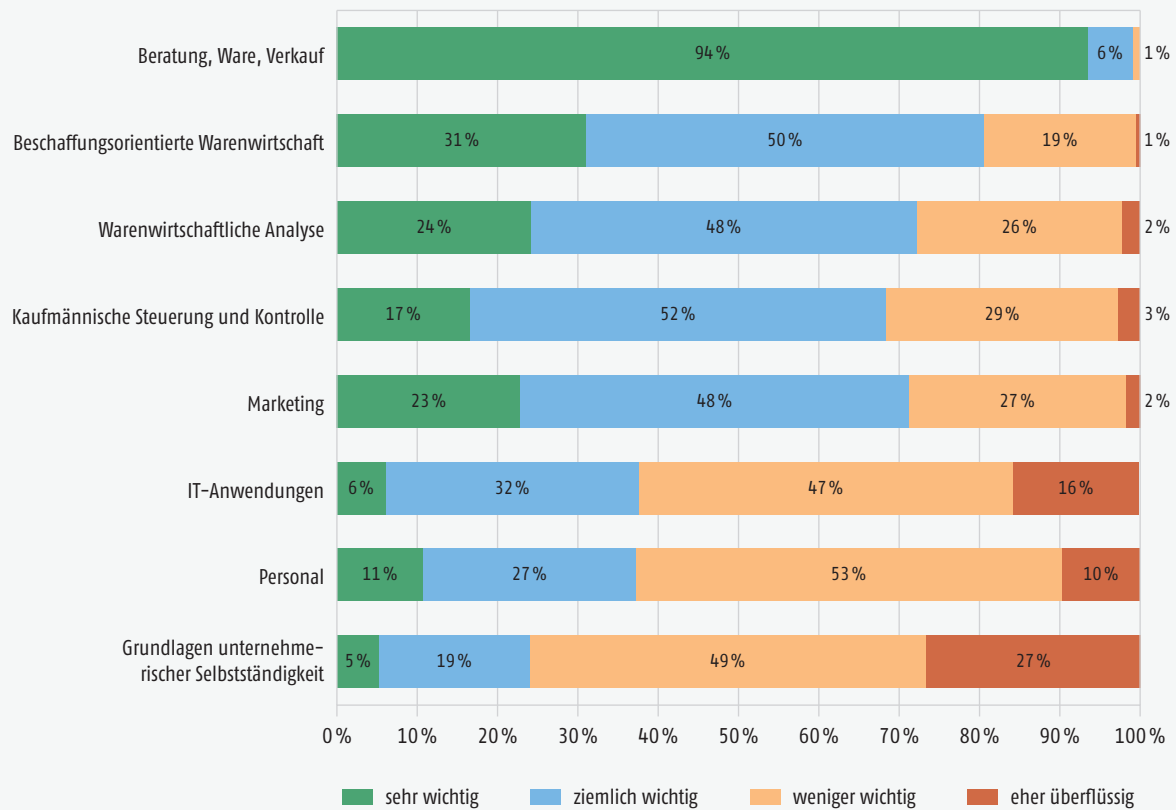
Nach den Einschätzungen der EH-Unternehmen bezüglich der Bedeutung der einzelnen WQ für ihren Betrieb lassen sich vier Relevanzgruppen bilden (Übersicht 12.1/Tabelle 12.1):

- ▶ Überragende Relevanz:
Die WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ ist für fast alle Betriebe (93,5%) „sehr wichtig“, weitere 5,5% stuften sie in die Kategorie „ziemlich wichtig“ ein. Weniger als 1% der Betriebe hielten sie für „weniger wichtig“. Keiner der befragten Betriebe betrachtete die WQ-1 als „eher überflüssig“.
- ▶ Hohe Relevanz: Die folgenden vier WQen
WQ-2 „Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft“,
WQ-3 „Warenwirtschaftliche Analyse“,
WQ-4 „Kaufmännische Steuerung und Kontrolle“ und
WQ-5 „Marketing“
halten zwischen rund 71% und rund 81% der befragten Betriebe für „sehr wichtig“ oder „ziemlich wichtig“. Die leicht negative Einschätzungskategorie „weniger wichtig“ nannten für diese vier WQ zwischen 19% bis 27% der Befragten; für „eher überflüssig“ hielten diese WQen nur ganz wenige der Betriebe (1% bis 3%).

Übersicht 12.1

Bedeutung der acht Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr aus Sicht der Betriebe

Welche Bedeutung haben die 8 WQ des dritten AJ für Ihren Betrieb:



Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Tabelle 12.1

Bedeutung der acht Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr aus Sicht der Betriebe

WQ-1 bis WQ-3: Pflichtauswahl von mindestens einer WQ		sehr wichtig	ziemlich wichtig	weniger wichtig	eher überflüssig	Gesamt	
		Anteil				Anteil	Anzahl
WQ 1	Beratung, Ware, Verkauf	93,5%	5,5%	0,9%	0,0%	100,0%	n = 217
WQ 2	Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft	31,0%	49,5%	19,0%	0,5%	100,0%	n = 216
WQ 3	Warenwirtschaftliche Analyse	24,1%	48,1%	25,5%	2,3%	100,0%	n = 216
WQ 4	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	16,5%	51,9%	28,8%	2,8%	100,0%	n = 212
WQ 5	Marketing	22,8%	48,4%	27,0%	1,9%	100,0%	n = 215
WQ 6	IT-Anwendungen	6,0%	31,6%	46,5%	15,8%	100,0%	n = 215
WQ 7	Personal	10,7%	26,5%	53,0%	9,8%	100,0%	n = 215
WQ 8	Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit	5,2%	18,8%	49,3%	26,8%	100,0%	n = 213

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

- **Mäßige Relevanz:** Die nächsten zwei WQen WQ-6 „IT-Anwendungen“ und WQ-7 „Personal“

halten die Betriebe im Durchschnitt nur für mäßig relevant, da hier die beiden Einschätzungskategorien „sehr wichtig“ und „ziemlich wichtig“ zusammen von deutlich weniger als der Hälfte der befragten EH-Unternehmen (jeweils 38 %) angegeben wurden. Die Kategorie mit tendenziell geringerer Bedeutung („weniger wichtig“) wählte ungefähr die Hälfte der Befragten (47 % bzw. 53 %). Bei diesen beiden WQen gaben nun aber erkennbare Anteile der Betriebe auch die Einschätzung ab, dass sie „eher überflüssig“ seien, so 16 % der Betriebe im Hinblick auf die WQ-6 „IT-Anwendungen“ und 10 % auf die WQ-7 „Personal“.

- **Eher geringere Relevanz:**

Die WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ hat nur für einen kleineren Anteil der befragten Betriebe (rund 24 %) eine gewisse hervorgehobene Bedeutung, allerdings schätzten darunter lediglich 5 % die WQ-8 für ihren Betrieb als „sehr wichtig“ ein, ein größerer Teil von 19 % wählte die etwas abgeschwächte Kategorie „ziemlich wichtig“. Rund die Hälfte der befragten Betriebe (49 %) ist gegenüber dieser WQ tendenziell zurückhaltend („weniger wichtig“), darüber hinaus zeigte sich hier mit rund 27 % eine größere Gruppe unter den EH-Betrieben, die für ihren Zusammenhang die WQ-8 für „eher überflüssig“ einschätzte.

Insgesamt waren zwischen EH-Betrieben mit nur einem Standort und Filialunternehmen kaum wesentlichen Unterschiede in der Einschätzung der Bedeutung, die die acht WQen für die Betriebe haben, festzustellen. Eine erste Ausnahme bildete hierbei die WQ-7 „Personal“, die von den größeren Filialunternehmen häufiger als wichtig eingeschätzt wird als von den anderen Betrieben; eine zweite Ausnahme stellt die Einschätzung der WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ dar, die Einzelbetriebe ohne Filialen deutlich häufiger für wichtig hielten als die EH-Filialunternehmen (vgl. hierzu Kapitel 13.3).

Die Bandbreite der mit Inkrafttreten der ErprobungsVO-2007 angebotenen acht WQen hielten die EH-Betriebe fast durchgängig für ausreichend (Tabelle 12.2). Nur ein kleiner Teil der befragten Betriebe (<5 %) wünschte sich hier eine Erweiterung der Wahlmöglichkeiten an WQE.

Tabelle 12.2

Einschätzung der Betriebe zur Bandbreite der acht Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr nach Betriebsgröße

	Decken die vorhandenen 8 WQ alle wichtigen Bereiche ab oder sollten weitere WQ angeboten werden:		Gesamt	
	Ja, die 8 WQ für das 3. AJ sind ausreichend.	Nein, das Angebot an WQ sollte erweitert werden.		
	Anteil		Anteil	Anzahl
Betriebe mit nur 1 Standort	94,3 %	5,7 %	100,0 %	n = 87
Betriebe mit 2–10 Standorten	95,4 %	4,6 %	100,0 %	n = 65
Betriebe mit 11+ Standorten	97,0 %	3,0 %	100,0 %	n = 67
Gesamt	95,4 %	4,6 %	100,0 %	n = 219

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die näheren Erläuterungen, die einige der Betriebe mit Wunsch nach Erweiterung der WQen gemacht haben, sind sehr unterschiedlicher Natur und passen häufig nicht zur thematischen Systematik der bestehenden WQ-Liste. So wurde etwa gefordert, wieder explizit Warenkunde oder Fachkunde für Waren, aber auch Verkaufstechniken, Rhetorik, Auftreten, Verhalten und Soft skills konkreter als einen Qualifizierungsbereich zu fassen. Weitere (vereinzelte) Themenvorschläge der Befragten, die als zusätzliche WQE Berücksichtigung finden sollten, bezogen sich auf Warenwirtschaft, Lager und Bestände, Rechnungswesen, Beschaffung, Absatz (genannt wurden auch Merchandising, Messen), Unternehmensorganisation, Geldwirtschaft.

Als ein weiterer Punkt für eine zusätzliche WQ wurde „E-Commerce“ genannt. Hier könnte erwogen werden, die bestehende WQ-6 „IT-Anwendungen“ stärker in Richtung des Anwendungsbereichs „E-Commerce“ zu profilieren. Diese Thematik gehört bereits zur WQ-6 und wird dort im ARP (Abschnitt III) unter Punkt 6.1 als „Elektronische Geschäftsabwicklung“ angesprochen. Sie steht hier jedoch neben drei anderen Schwerpunkten (Datenbanken, Optimierung der Warenwirtschaft, Benutzerunterstützung), die eher den „klassischen“ IT-Aspekt aus Sicht eines stationären EH-Unternehmens aufgreifen bzw. dort als technische Unterstützung der Warenwirtschaft fungieren. Die dynamische Entwicklung des E-Commerce der letzten Jahre betrifft längst nicht mehr nur Online-Händler, sondern hat vielfältige Rückkoppelungen auch auf den stationären EH, der selbst keinen Online- bzw. Versandhandel betreibt sondern u. U. lediglich seine Warenangebote über einen Internetauftritt bewirbt. Es erscheint daher sinnvoll zu prüfen, welche Qualifikationsanforderungen aus diesen neuen Entwicklungen des E-Commerce in das KiE-Berufsbild – zumindest fakultativ – integriert werden können bzw. sollten.⁷⁵

► Berücksichtigung mindestens einer Wahlqualifikation aus WQ-1 bis WQ-3

Die AO (§2, Nr. 3) verlangt, dass von den drei im dritten AJ zu vermittelnden WQE mindestens eine aus den WQ-1 bis WQ-3 zu berücksichtigen ist. Die befragten EH-Betriebe sind mit dieser Vorgabe zu einem ganz überwiegenden Teil einverstanden (Tabelle 12.3). Insgesamt haben sich lediglich 7,2% der befragten EH Betriebe dahingehend geäußert, dass sie diese Regelung „nur teilweise für sinnvoll“ hielten; nur ein verschwindend geringer Anteil von 0,9% der Betriebe hielt dies „nicht für sinnvoll“. Diese Einschränkung der Flexibilität bei der Auswahl der WQE scheint für größere EH-Unternehmen (Filialisten) eher akzeptabel zu sein als für EH-Betriebe mit nur einem Standort, wobei dieser Zusammenhang zur Unternehmensgröße nur sehr schwach ausgeprägt ist.

Dass sich insgesamt eine so große Mehrheit der Betriebe mit dieser Regelung einverstanden zeigte, erscheint absolut stimmig, da sie den drei betroffenen WQen auch die größte Relevanz für die Ausbildung bescheinigen (vgl. Kapitel 12.1). Insofern kommt hier die Regelung der AO mit den Bedarfen der Praxis weitestgehend zur Deckung.

⁷⁵ In diese Richtung argumentieren auch die Branchenverbände, vgl. etwa Wilfried Malcher (2013): HDE: Berufsausbildung für E-Commerce weiterentwickeln, ebenso der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e. V. (bevh), vgl. <https://www.bevh.org/themen-positionen/standpunkte/>.

Tabelle 12.3

Einschätzung der Betriebe zur Pflichtauswahl von mindestens einer WQ aus Nr.1 bis 3 der drei Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr (gemäß §2, Nr. 3 ErprobungsVO) nach Betriebsgröße

	Die Vorgabe, mindestens eine WQ aus WQ-1 bis WQ-3 auszuwählen:			Gesamt	
	Das halte ich durchaus für sinnvoll.	Das halte ich nur teilweise für sinnvoll.	Das halte ich nicht für sinnvoll.		
		Anteil		Anteil	Anzahl
Betriebe mit nur 1 Standort	89,7 %	10,3 %	0,0 %	100,0 %	n = 87
Betriebe mit 2–10 Standorten	92,4 %	6,1 %	1,5 %	100,0 %	n = 66
Betriebe mit 11+ Standorten	94,1 %	4,4 %	1,5 %	100,0 %	n = 68
Gesamt	91,1 %	7,2 %	0,9 %	100,0 %	n = 221

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

12.2 Vorgehen bei der Festlegung der drei WQ für das dritte Ausbildungsjahr

In der standardisierten Erhebung wurden die Auszubildenden darum gebeten, die drei WQen anzugeben, in denen sie im dritten AJ schwerpunktmäßig qualifiziert werden. Hierfür konnten sie auf einer Liste der acht WQen die jeweils drei zutreffenden ankreuzen, aber auch mit einer zusätzlichen Angabe aussagen »Das kann ich nicht genau sagen.« Die Auswertung ergab, dass von den KiE-Auszubildenden in Teil 1 der GAP über die Hälfte der Befragten (55,8%) die für ihre Ausbildung im dritten AJ festgelegten drei WQen vollständig angegeben hat. Bei den Auszubildenden in Teil 2 der GAP sank diese Quote zwar erkennbar; angesichts der Tatsache, dass sich diese Prüflinge zum Zeitpunkt der Befragung noch im dritten AJ befanden und ihre mündliche Prüfung unmittelbar bevorstand, waren diese Anteile immer noch bemerkenswert hoch: So konnten von den befragten Prüflingen in Teil 2 der GAP lediglich 70,9% ihre drei WQen des dritten AJ vollständig benennen, die übrigen 29,1% dieser Befragten markierten in der Liste entweder weniger als drei WQen oder gaben an, dies nicht genau sagen zu können (Tabelle 12.4).

Tabelle 12.4

Fähigkeit der Auszubildenden, bei schriftlicher Prüfung in Teil 2 die drei Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr (gemäß §2, Nr. 3 ErprobungsVO) vollständig zu benennen, nach Ausbildungsweg der Prüflinge

	Kann Azubi seine drei festgelegten WQ für drittes AJ benennen:		Gesamt	
	Ja, drei festgelegte WQ vollständig benannt.	Nein, festgelegte drei WQ nicht genau benannt.		
		Anteil		Anteil
Auszubildende in Teil 1 der GAP	44,2 %	55,8 %	100,0 %	n = 2.860
Auszubildende in Teil 2 der GAP: Grundständige KiE-Ausbildung	69,6 %	30,4 %	100,0 %	n = 2.303

(Fortsetzung Tab. 12.4)

	Kann Azubi seine drei festgelegten WQ für drittes AJ benennen:		Gesamt	
	Ja, drei festgelegte WQ vollständig benannt.	Nein, festgelegte drei WQ nicht genau benannt.		
	Anteil		Anteil	Anzahl
Auszubildende in Teil 2 der GAP: vorher Verkäufer-Ausbildung	73,4 %	26,6 %	100,0 %	n = 1.230
Gesamt Auszubildende in Teil 2	70,9 %	29,1 %	100,0 %	n = 3.532

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Differenziert man bei den Prüflingen in Teil 2 der GAP nach dem Ausbildungsverlauf, so sind die Auszubildenden mit grundständiger KiE-Ausbildung zu einem geringeren Anteil (69,6%) über ihre drei WQen informiert, als dies bei den Auszubildenden mit vorheriger Verkäufer-Ausbildung festzustellen war, von denen 73,4% ihre drei WQen vollständig benennen konnten.

► Zeitpunkt und Stabilität der Festlegung der drei WQen für das dritte AJ

Die AO macht keine explizite Angabe zum Zeitpunkt, zu dem die drei WQ des dritten KiE-Ausbildungsjahres festzulegen sind, sie gibt lediglich den Ort der Festlegung an, nämlich dass sie im Berufsausbildungsvertrag zu erfolgen hat. Die IHKn geben hierfür den Ausbildungsbetrieben üblicherweise ein Formular (etwa als Anlage bzw. Zusatzvereinbarung zum Berufsausbildungsvertrag) an die Hand, in dem diese die WQE sowohl für das zweite als auch für das dritte AJ benennen.

Allerdings legt der hohe Anteil, mit dem KiE-Auszubildende in Teil 1 der GAP ihre WQ nicht vollständig angeben konnten, es nahe, dass die Festlegung oftmals erst zu einem späteren Zeitpunkt erfolgt. Eine entsprechende Abfrage dieses Zeitpunkts bei den grundständig als KiE ausgebildeten Prüflingen in Teil 2 der GAP ergab, dass in lediglich etwas mehr als der Hälfte der Fälle (52,4%) die WQ-Festlegung für das dritte AJ bereits bei Beginn der Ausbildung erfolgte (Tabelle 12.5). Ungefähr ein weiteres Achtel (12,8%) der Prüflinge gab an, dass die WQen bei ihrer Anmeldung zu Teil 1 der GAP festgelegt wurden.

Tabelle 12.5

Zeitpunkt der Festlegung der drei Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr

	Wann wurden die drei WQ für drittes AJ festgelegt:			Gesamt	
	Zu Beginn der Ausbildung	Bei Anmeldung Teil 1 der GAP	Bei Anmeldung Teil 2 der GAP		
	Anteil			Anteil	Anzahl
Prüflinge in Teil 2 der GAP Grundständige KiE-Ausbildung	52,4 %	12,8 %	38,1 %	100,0 %	n = 3.300

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Bei einer relativ großen Gruppe von 38,1 % dieser Prüflinge werden anscheinend die drei WQen für das dritte AJ formal noch später festgelegt, nämlich wenn der Zeitpunkt naht, an dem die KiE-Auszubildenden zu Teil 2 der GAP angemeldet werden (dies wäre üblicherweise spätestens um den 1. Februar für die Sommerprüfung und den 1. September für die Winterprüfung). Es erscheint nicht unplausibel, dass dies eine gängige Praxis ist, da die IHKn mit der Anmeldung zur KiE-Abschlussprüfung diese Daten zur Vorbereitung des Fallbezogenen Fachgesprächs nochmals in standardisierter Form bei den Ausbildungsbetrieben abfragen. Es stellt sich hier jedoch die Frage, wie unter diesen Bedingungen ein systematischer betrieblicher Ausbildungsprozess im dritten AJ in den drei WQE erfolgen kann, wenn sie nicht rechtzeitig gemeinsam mit den Auszubildenden als ein zentraler Gegenstand der Ausbildung – formal und inhaltlich – festgelegt werden.

Die einmal getroffene Auswahl der drei WQen scheint relativ stabil zu sein. Lediglich ein kleiner Teil von 5,0 % der Prüflinge in Teil 2 der GAP hat angegeben, dass diese Festlegung während der Ausbildung nochmals geändert wurde (Tabelle 12.6).

Tabelle 12.6

Nachträgliche Änderung der drei Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr nach Ausbildungsweg der Prüflinge

KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP	Wurde die Festlegung der drei WQ während der Ausbildung nochmals geändert:		Gesamt	
	Nein.	Ja.	Anteil	Anzahl
	Anteil			
Grundständige KiE-Ausbildung	94,6 %	5,4 %	100,0 %	n = 2.159
Durchsteiger/-innen aus Verkäufer-Ausbildung	95,8 %	4,2 %	100,0 %	n = 1.184
Gesamt	95,0 %	5,0 %	100,0 %	n = 3.343

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Beteiligung und Zufriedenheit der Auszubildenden bezüglich Festlegung der drei WQen

Nach den Angaben der befragten Prüflinge zu urteilen, legen in einem großen Teil der Fälle die Ausbildungsbetriebe die drei WQen des dritten AJ alleine fest. So haben 47,6 % der Prüflinge in Teil 2 der GAP angegeben, dass diese Entscheidung ihr Ausbildungsbetrieb alleine getroffen habe (Tabelle 12.7). Mit 34,2 % hat rund ein Drittel der Befragten diese Entscheidung selbst getroffen, 18,2 % haben angegeben, die drei WQen mehr oder minder partnerschaftlich gemeinsam mit ihrem Ausbildungsbetrieb festgelegt zu haben. Unter den KiE-Prüflingen mit vorheriger Verkäufer-Ausbildung ist der Anteil, der die WQen selbst bestimmen konnte, mit 36,7 % geringfügig größer als unter den grundständig als KiE ausgebildeten Prüflingen (32,8 %).

Mit der Auswahl der drei WQen für ihr drittes AJ sind die KiE-Auszubildenden mehr oder minder einverstanden, auch wenn die Hälfte der befragten Prüflinge (in Teil 2 der GAP) ihre Zufriedenheit nur mit der Aussage „teils-teils“ beschreiben wollte (Tabelle 12.8). Jedoch zeigte sich eine fast gleich große Gruppe (46,5 % der Befragten) „ganz überwiegend“ zufrieden, eine andere WQ hätten sich dagegen mit 3,7 % nur wenige der KiE-Auszubildenden gewünscht.

Tabelle 12.7

Beteiligte an der Festlegung der drei Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr nach Ausbildungsweg der Prüflinge

KiE-Auszubildenden in Teil 2 der GAP	Wer hat die drei WQ festgelegt:			Gesamt	
	Azubi alleine.	Ausbildungsbetrieb alleine.	Azubi und Ausbildungsbetrieb zusammen.		
	Anteil			Anteil	Anzahl
Grundständige KiE-Ausbildung	32,8%	47,5%	19,7%	100,0%	n = 2.194
Durchsteiger/-innen aus Verkäufer-Ausbildung	36,7%	47,8%	15,4%	100,0%	n = 1.199
Gesamt	34,2%	47,6%	18,2%	100,0%	n = 3.393

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Tabelle 12.8

Zufriedenheit der Auszubildenden mit der Auswahl der drei Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr nach Ausbildungsweg der Prüflinge

KiE-Auszubildenden in Teil 2 der GAP	Zufriedenheit der Auszubildenden mit Auswahl der drei WQ:			Gesamt	
	Ja, ganz überwiegend.	Teils-teils.	Hätte sich andere WQ gewünscht.		
	Anteil			Anteil	Anzahl
Grundständige KiE-Ausbildung	46,7%	49,4%	4,0%	100,0%	n = 2.159
Durchsteiger/-innen aus Verkäufer-Ausbildung	46,4%	50,3%	3,3%	100,0%	n = 1.191
Gesamt	46,5%	49,7%	3,7%	100,0%	n = 3.350

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

12.3 In der Praxis gewählte Wahlqualifikationen für das dritte Ausbildungsjahr

Im Zuge der Evaluierung haben 57 IHKn Anmeldungen von KiE-Auszubildenden zu Teil 2 der GAP aus dem Prüfungsjahr Sommer 2013/Winter 2014 stichprobenartig ausgewertet. Hierdurch ließen sich aus der Praxis der Prüfungsverwaltung statistisch abgesicherte Informationen über das Auftreten sowohl der einzelnen WQen an sich als auch der Kombinationen der drei WQen ermitteln. Insgesamt konnten bei dieser Aktion 1.660 Datensätze mit vollständiger Angabe der drei WQen generiert werden. Des Weiteren konnte bei den meisten dieser Fälle erhoben werden, welche WQ letztlich die Grundlage für das Fallbezogene Fachgespräch bildete (Informationen liegen aus 1.283 Fällen vor) und ob ein Prüfling vorher eine Verkäufer-Ausbildung abgeschlossen hatte (Informationen aus 1.572 Fällen).

► Relative Häufigkeit der Meldungen der acht Wahlqualifikationen insgesamt

In neun von zehn Fällen (90,4%) wird den IHKn die WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ als eine der drei WQen des dritten AJ und als Auswahlgrundlage für die Aufgaben der mündlichen Prüfung gemeldet (Tabelle 12.9). Dieses Ergebnis entspricht der hohen Bedeutung, mit der die Ausbildungsbetriebe diese WQ in der Befragung bewertet haben (vgl. Kapitel 12.1), wo WQ-1 ebenfalls den ersten Rang eingenommen hat. Mit 61,1% nimmt WQ-5 „Marketing“ den Rang 2 unter den IHK-Meldungen ein, die bei der Betriebsbefragung jedoch nur Rang 4 erreicht hat. WQ-2 „Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft“ wird in rund der Hälfte aller Anmeldungen (49,6%) angegeben und nimmt somit Rang 3 ein (Betriebsbefragung: Rang 2). Mit 41,1% wurde WQ-7 „Personal“ ebenfalls relativ häufig gemeldet und erreichte Rang 4 (Betriebsbefragung: Rang 6). WQ-3 „Warenwirtschaftliche Analyse“ wurde für nicht ganz ein Drittel der Prüflinge (31,1%) gemeldet und kam somit auf Rang 5 unter den ausgewählten WQen (Bedeutung in der Betriebsbefragung: Rang 3).

Tabelle 12.9

Meldungen der drei Wahlqualifikationen bei den IHKn für mündliche Prüfung

WQ-1 bis WQ-3: Pflichtauswahl von mindestens einer WQ		Anmeldungen zu Teil 2 der GAP (jeweils 3 Nennungen)			Rang in Betriebs- befragung
		Anteil	Anzahl	Rang	
WQ 1	Beratung, Ware, Verkauf	90,4%	1.501	1.	1.
WQ 2	Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft	49,6%	823	3.	2.
WQ 3	Warenwirtschaftliche Analyse	31,1%	516	5.	3.
WQ 4	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	16,9%	280	6.	5.
WQ 5	Marketing	61,1%	1.014	2.	4.
WQ 6	IT-Anwendungen	4,9%	82	7.	7.
WQ 7	Personal	41,1%	682	4.	6.
WQ 8	Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit	4,9%	82	7.	8.
Gesamt		100,0%	1.660	-	-

Quelle: Eigene Erhebungen (Sonderauswertung der IHKn)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Nur für jeden sechsten Prüfling (16,9%) wurde WQ-4 „Kaufmännische Steuerung und Kontrolle“ gewählt, was die WQ auf Rang 6 führt (Betriebe: Rang 5). Schließlich wurden sowohl WQ-6 „IT-Anwendungen“ als auch WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ lediglich für jeweils 4,9% der Prüflinge als eine der drei WQen des dritten AJ gemeldet; dies entspricht auch der Bedeutung, die für beide WQen in der Betriebsbefragung festgestellt wurde (Rang 7 und 8).

► Auftreten der drei Wahlqualifikationen in Kombinationen insgesamt

Unter der Maßgabe, dass mindestens eine WQ aus Nr. 1–3 berücksichtigt werden muss, lassen sich die acht WQen rechnerisch in 46 Variationen miteinander kombinieren. Dies bedeutet, dass unter Zufallsbedingungen jede der Kombinationsmöglichkeit mit einer statistischen Wahrscheinlichkeit von 100/46 oder 2,174% auftreten müsste. Da jedoch sowohl die Ausbildungsbetriebe die acht WQen in ihrer Bedeutung unterschiedlich einschätzen als auch die relative Häufigkeit ihres Auftretens tatsächlich sehr unterschiedlich ausfällt, ist mit einer deutlichen Ab-

weichung von einer Zufallsverteilung ihres gemeinsamen Auftretens zu rechnen. Dies zeigt sich deutlich daran, dass zehn Kombinationsmöglichkeiten (von 46 möglichen) bereits 83,1% aller Fälle abdecken – während auf Zufallsbasis und ohne weitere Vorannahmen lediglich eine Abdeckung von 21,74% der Prüfungsanmeldungen zu erwarten gewesen wäre (Übersicht 12.2).

Übersicht 12.2

Rangfolge der zehn am häufigsten gemeldeten Kombinationen von Wahlqualifikationen für Fallbezogenes Fachgespräch (jeweils 3 Nennungen) bei KiE-Prüfungen

Beratung, Ware, Verkauf	Beschaffungs- orientierte Warenwirtschaft	Warenwirtschaft- liche Analyse	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Marketing	IT-Anwendungen	Personal	Grundlagen unter- nehmerischer Selbstständigkeit	Gemeinsames Auftreten der drei Wahlqualifikationen	
WQ 1	WQ 2	WQ 3	WQ 4	WQ 5	WQ 6	WQ 7	WQ 8	Rang	Anteil
●				●		●		1.	21,5%
●	●			●				2.	17,4%
●	●	●						3.	11,1%
●		●		●				4.	8,9%
●	●					●		5.	8,1%
●			●	●				6.	4,8%
●	●		●					7.	3,9%
●		●				●		8.	2,9%
●			●			●		9.	2,5%
	●	●		●				10.	2,0%
Summe der Anteile der WQ-Kombinationen insgesamt von Rang 1–10									81,6%
Summe der Anteile aller anderen WQ-Kombinationen									18,4%
Gesamt									100,0%

Quelle: Eigene Erhebungen (Sonderauswertung der IHKn)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Exakt die Hälfte aller Prüfungsmeldungen (50,0%) für die KiE-Auszubildenden in Teil 2 der GAP konzentriert sich auf drei Kombinationsvarianten, in denen drei WQen zusammen gemeldet werden:

- ▶ Rang 1: WQ-1 (Beratung, Ware, Verkauf)/WQ-5 (Marketing)/WQ-7 (Personal) mit 21,5% aller erfassten Prüfungsmeldungen,
- ▶ Rang 2: WQ-1 (Beratung, Ware, Verkauf)/WQ-2 (Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft)/WQ-5 (Marketing) mit 17,4% der Prüfungsmeldungen,
- ▶ Rang 3: WQ-1 (Beratung, Ware, Verkauf)/WQ-2 (Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft)/WQ-3 (Warenwirtschaftliche Analysen) mit 11,1% der Prüfungsmeldungen.

Die übrigen sieben Kombinationsvarianten aus dieser Liste der Top Ten weisen dann jeweils Anteile von weniger als 10% auf. Die Anteilswerte für die Gesamtheit der rechnerisch möglichen Kombinationsvarianten sind in Übersicht 12.3 dokumentiert. Die Bedingung, dass mindestens eine der WQ-1 bis WQ-3 gewählt werden muss, schlägt sich darin nieder, dass die Kombination aus allen drei WQen Nr. 1–3 mit 11,1% vertreten ist, die Kombinationen mit zwei WQen aus

Nr. 1–3 mit knapp der Hälfte der Prüfungsmeldungen, sowie die Kombinationen mit einer WQ aus Nr. 1–3 mit 40,1 % der Meldungen.

Übersicht 12.3

Gemeldete Wahlqualifikationen für Fallbezogenes Fachgespräch (jeweils 3 Nennungen) bei KiE-Prüfungen

Beratung, Ware, Verkauf	Beschaffungs- orientierte Warenwirtschaft	Warenwirtschaft- liche Analyse	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Marketing	IT-Anwendungen	Personal	Grundlagen unter- nehmerischer Selbstständigkeit	Gemeinsames Auftreten der drei Wahlqualifikationen	
WQ 1	WQ 2	WQ 3	WQ 4	WQ 5	WQ 6	WQ 7	WQ 8	Anteil	n=
•	•	•						11,1 %	185
•	•		•					3,9 %	65
•	•			•				17,4 %	289
•	•				•			0,7 %	12
•	•					•		8,1 %	134
•	•						•	0,8 %	13
•		•	•					1,0 %	16
•		•		•				8,9 %	148
•		•			•			0,3 %	5
•		•				•		2,9 %	48
•		•					•	0,1 %	2
	•	•	•					0,8 %	13
	•	•		•				2,0 %	33
	•	•			•			0,1 %	1
	•	•				•		1,7 %	29
	•	•					•	0,1 %	2
2 WQen aus WQ 1 – WQ 3								48,8 %	810
•			•	•				4,8 %	79
•			•		•			1,0 %	17
•			•			•		2,5 %	41
•			•				•	0,5 %	8
•				•	•			1,7 %	28
•				•		•		21,5 %	357
•				•			•	1,7 %	28
•					•	•		0,4 %	6
•					•		•	0,1 %	2
•						•	•	1,1 %	18
	•		•	•				0,4 %	7
	•		•		•			0,3 %	5
	•		•			•		0,3 %	5
	•		•				•	0,0 %	0
	•			•	•			0,1 %	1

(Fortsetzung Übersicht 12.3)

Beratung, Ware, Verkauf	Beschaffungs- orientierte Warenwirtschaft	Warenwirtschaft- liche Analyse	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Marketing	IT-Anwendungen	Personal	Grundlagen unter- nehmerischer Selbstständigkeit	Gemeinsames Auftreten der drei Wahlqualifikationen	
								Anteil	n=
WQ 1	WQ 2	WQ 3	WQ 4	WQ 5	WQ 6	WQ 7	WQ 8		
	●			●		●		1,4%	24
	●			●			●	0,2%	4
	●				●	●		0,1%	1
	●				●		●	0,0%	0
	●					●	●	0,0%	0
		●	●	●				0,6%	10
		●	●		●			0,0%	0
		●	●			●		0,7%	12
		●	●				●	0,1%	2
		●		●	●			0,1%	1
		●		●		●		0,2%	4
		●		●			●	0,1%	1
		●			●	●		0,1%	2
		●			●		●	0,1%	1
		●				●	●	0,1%	1
1 WQ aus WQ 1 – WQ 3								40,1%	665
90,4% n = 1.501	49,6% n = 823	31,1% n = 516	16,9% n = 280	61,1% n = 1.014	4,9% n = 82	41,1% n = 682	4,9% n = 82	100,0%	n = 1.660

Quelle: Eigene Erhebungen (Sonderauswertung der IHKn)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Vergleich grundständige KiE-Ausbildung mit Durchsteigern/Durchsteigerinnen aus Verkäufer-Ausbildung

Im Vergleich der Prüflinge aus den beiden Ausbildungswegen (grundständige KiE-Ausbildung vs. Durchstieg aus Verkäufer-Ausbildung) zeigen sich einige Unterschiede bei den Meldungen der acht WQen (Tabelle 12.10). So haben „Durchsteiger/-innen“ mit 54,9% signifikant seltener die WQ-5 „Marketing“ gemeldet, für die grundständig als KiE ausgebildeten Auszubildenden fällt ihr Anteil mit 64,2% für diese WQ-5 dagegen höher aus, ebenfalls statistisch signifikant.

Die anderen aufgeführten Abweichungen zwischen den beiden Teilgruppen an KiE-Prüflingen bezüglich der gemeldeten WQen für Teil 2 der GAP deuten allenfalls Tendenzen an; sie enthalten jedoch keine statistisch signifikanten Unterschiede, die auf einen systematischen Zusammenhang zwischen Ausbildungsverlauf und Nennung der einzelnen WQen hindeuten würden.

Tabelle 12.10

Meldungen der drei Wahlqualifikationen bei den IHKn für mündliche Prüfung nach Ausbildungsverlauf

WQ-1 bis WQ-3: Pflichtauswahl von mindestens einer WQ		Anmeldungen zu Teil 2 der GAP (jeweils 3 Nennungen)			
		Prüflinge mit grundständiger KiE-Ausbildung		Prüflinge mit Verkäufer-Abschluss	
		Anteil	Anzahl	Anteil	Anzahl
WQ 1	Beratung, Ware, Verkauf	91,3 %	946	90,3 %	485
WQ 2	Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft	47,7 %	494	52,9 %	284
WQ 3	Warenwirtschaftliche Analyse	29,2 %	303	34,1 %	183
WQ 4	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	17,5 %	181	15,3 %	82
WQ 5	Marketing	64,2%**	665	54,9%***	295
WQ 6	IT-Anwendungen	6,2 %	64	2,6 %	14
WQ 7	Personal	39,0 %	404	45,3 %	243
WQ 8	Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit	4,9 %	51	4,7 %	25
Gesamt		100,0 %	1.036	100,0 %	537

Signifikanz der Abweichung vom Anteil der Gesamtpopulation: ** 95 %-Niveau / *** 99 %-Niveau

Quelle: Eigene Erhebungen (Sonderauswertung der IHKn)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Auftreten von Kombinationen der Wahlqualifikationen im Vergleich

Die Liste der Top Ten-Kombinationen an WQen, die den IHKn gemeldet wurden, unterscheidet sich ebenfalls nur graduell zwischen den beiden Subgruppen an KiE-Prüflingen (Übersicht 12.4). Insgesamt neun Kombinationen sind gleichermaßen in den Top Ten beider Subgruppen vertreten, zwei hingegen in nur jeweils einer der Auflistungen. Dabei sind lediglich geringfügige Abweichungen in der Rangfolge von bis zu zwei Plätzen festzustellen.

Übersicht 12.4

Rangfolge der zehn am häufigsten gemeldeten Kombinationen von Wahlqualifikationen (3 Nennungen) für Fallbezogenes Fachgespräch bei KiE-Prüfungen

Beratung, Ware, Verkauf	Beschaffungs- orientierte Warenwirtschaft	Warenwirtschaft- liche Analyse	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Marketing	IT-Anwendungen	Personal	Grundlagen unter- nehmerischer Selbstständigkeit	Gemeinsames Auftreten der drei Wahlquali- fikationen			
								Prüflinge mit grundständiger KiE-Ausbildung		Prüflinge mit Verkäufer-Ab- schluss	
WQ 1	WQ 2	WQ 3	WQ 4	WQ 5	WQ 6	WQ 7	WQ 8	Rang	Anteil	Rang	Anteil
●				●		●		1.	21,2 %	1.	23,3 %
●	●			●				2.	18,9 %	3.	13,8 %
●		●		●				3.	9,7 %	5.	8,0 %
●	●	●						4.	9,2 %	2.	15,3 %
●	●					●		5.	7,4 %	4.	10,1 %
●			●	●				6.	5,5 %	7.	3,4 %

(Fortsetzung Übersicht 12.4)

Beratung, Ware, Verkauf	Beschaffungs- orientierte Warenwirtschaft	Warenwirtschaft- liche Analyse	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Marketing	IT-Anwendungen	Personal	Grundlagen unter- nehmerischer Selbstständigkeit	Gemeinsames Auftreten der drei Wahlqualifi- kationen			
								Prüflinge mit grundständiger KiE-Ausbildung		Prüflinge mit Verkäufer-Ab- schluss	
WQ 1	WQ 2	WQ 3	WQ 4	WQ 5	WQ 6	WQ 7	WQ 8	Rang	Anteil	Rang	Anteil
●	●		●					7.	3,5%	6.	5,0%
●		●				●		8.	2,9%	9.	2,4%
●			●			●		9.	2,4%	10.*	1,9%
●				●	●			10.	2,4%	-	-
	●	●				●		-	-	8.	2,6%
	●	●		●				-	-	10.*	(1,9%)
●				●			●	-	-	10.*	(1,9%)
Summe der Anteile der WQ-Kombinationen insgesamt von Rang 1-10								83,1%		85,8%	
Summe der Anteile aller anderen WQ-Kombinationen								16,9%		14,2%	
Gesamt								100,0%		100,0%	

* Der 10. Rang wird bei den KiE-Prüflingen mit Verkäuferabschluss von drei Kombinationen eingenommen

Quelle: Eigene Erhebungen (Sonderauswertung der IHKn)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Auch hinsichtlich der aggregierten Anteile der jeweiligen Top Ten zeigen sich keine wesentlichen Unterschiede zwischen den beiden Subgruppen: Es werden hierdurch jeweils mehr als 80% der bei den IHKn gemeldeten Prüfungsfälle abgedeckt. Bei den KiE-Prüflingen mit vorheriger Verkäufer-Ausbildung ist dabei zu berücksichtigen, dass Rang 10 von drei Kombinationen an WQen belegt wird, was jedoch bei der Aggregation nicht berücksichtigt wurde.

Die vollständige Verteilung aller Kombinationen der bei den IHKn gemeldeten WQen im Vergleich der beiden Subgruppen zeigt folgende Übersicht 12.5.

Übersicht 12.5

Gemeldete Wahlqualifikationen für Fallbezogenes Fachgespräch (jeweils 3 Nennungen) bei KiE-Prüfungen

Beratung, Ware, Verkauf	Beschaffungs- orientierte Warenwirtschaft	Warenwirtschaft- liche Analyse	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Marketing	IT-Anwendungen	Personal	Grundlagen unter- nehmerischer Selbstständigkeit	Gemeinsames Auftreten der drei Wahlqualifikationen			
								Prüflinge mit grundständiger KiE-Ausbildung		Prüflinge mit Verkäufer-Ab- schluss	
WQ 1	WQ 2	WQ 3	WQ 4	WQ 5	WQ 6	WQ 7	WQ 8	Anteil	n=	Anteil	n=
●	●	●						9,2%	95	15,3%	82
●	●		●					3,5%	36	5,0%	27
●	●			●				18,9%	196	13,8%	74
●	●				●			1,1%	11	0,2%	1
●	●					●		7,4%	77	10,1%	54

(Fortsetzung Übersicht 12.5)

Beratung, Ware, Verkauf	Beschaffungs- orientierte Warenwirtschaft	Warenwirtschaft- liche Analyse	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Marketing	IT-Anwendungen	Personal	Grundlagen unter- nehmerischer Selbstständigkeit	Gemeinsames Auftreten der drei Wahlqualifikationen			
								Prüflinge mit grundständiger KiE-Ausbildung		Prüflinge mit Verkäufer-Ab- schluss	
WQ 1	WQ 2	WQ 3	WQ 4	WQ 5	WQ 6	WQ 7	WQ 8	Anteil	n=	Anteil	n=
●	●						●	0,9%	9	0,6%	3
●		●	●					1,1%	11	0,9%	5
●		●		●				9,7%	101	8,0%	43
●		●			●			0,2%	2	0,4%	2
●		●				●		2,9%	30	2,4%	13
●		●					●	0,2%	2	0,0%	0
	●	●	●					1,0%	10	0,6%	3
	●	●		●				1,7%	18	1,9%	10
	●	●			●			0,1%	1	0,0%	0
	●	●				●		1,3%	13	2,6%	14
	●	●					●	0,0%	0	0,4%	2
2 WQen aus WQ 1 – WQ 3								49,9%	517	46,7%	251
●			●	●				5,5%	57	3,4%	18
●			●		●			1,2%	12	0,7%	4
●			●			●		2,4%	25	1,9%	10
●			●				●	0,5%	5	0,4%	2
●				●	●			2,4%	25	0,4%	2
●				●		●		21,2%	220	23,3%	125
●				●			●	1,7%	18	1,9%	10
●					●	●		0,3%	3	0,6%	3
●					●		●	0,1%	1	0,2%	1
●						●	●	1,0%	10	1,1%	6
	●		●	●				0,4%	4	0,4%	2
	●		●		●			0,4%	4	0,2%	1
	●		●			●		0,4%	4	0,2%	1
	●		●				●	0,0%	0	0,0%	0
	●			●	●			0,0%	0	0,0%	0
	●			●		●		1,3%	13	1,7%	9
	●			●			●	0,2%	2	0,2%	1
	●				●	●		0,1%	1	0,0%	0
	●				●		●	0,0%	0	0,0%	0
	●					●	●	0,0%	0	0,0%	0
		●	●	●				0,7%	7	0,2%	1
		●	●		●			0,0%	0	0,0%	0
		●	●			●		0,4%	4	1,5%	8
		●	●				●	0,2%	2	0,0%	0
		●		●	●			0,1%	1	0,0%	0

(Fortsetzung Übersicht 12.5)

Beratung, Ware, Verkauf	Beschaffungs- orientierte Warenwirtschaft	Warenwirtschaft- liche Analyse	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Marketing	IT-Anwendungen	Personal	Grundlagen unter- nehmerischer Selbstständigkeit	Gemeinsames Auftreten der drei Wahlqualifikationen			
								Prüflinge mit grundständiger KiE-Ausbildung		Prüflinge mit Verkäufer-Ab- schluss	
WQ 1	WQ 2	WQ 3	WQ 4	WQ 5	WQ 6	WQ 7	WQ 8	Anteil	n=	Anteil	n=
		●		●		●		0,2%	2	0,0%	0
		●		●			●	0,1%	1	0,0%	0
		●			●	●		0,2%	2	0,0%	0
		●			●		●	0,1%	1	0,0%	0
		●				●	●	0,0%	0	0,0%	0
1 WQ aus WQ 1 – WQ 3								40,9%	424	38,0%	204
								100,0%	1.036	100,0%	537

Quelle: Eigene Erhebungen (Sonderauswertung der IHKn)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Erfahrungen der IHK mit den Möglichkeiten zur Kombination der Wahlqualifikationen

Bei den IHKn scheinen im Zusammenhang mit den drei WQen, die bei der mündlichen Prüfung die Grundlage für die Auswahl der Aufgabenstellung bilden, kaum Probleme aufzutreten oder registriert zu werden; lediglich 6,2% der befragten IHKn äußerten sich in diesem Sinne (Tabelle 12.11).

Tabelle 12.11

Bei IHKn auftretende Probleme im Zusammenhang mit der Auswahl der drei WQen für mündliche Prüfung

	Anteil
Es treten keine oder nur geringe Probleme auf.	93,8%
Es treten nennenswerte Probleme auf.	6,2%
Gesamt	100,0%
	n = 65

Quelle: Eigene Erhebungen (IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die von den wenigen betreffenden IHKn genannten (Freitext-)Hinweise thematisieren keine IHK-internen Probleme sondern eher externe Probleme, die Betriebe oder Auszubildende mit den drei WQen mitunter haben. Insofern kann davon ausgegangen werden, dass sich dieser Punkt der AO von den IHKn weitgehend reibungslos umsetzen lässt.

12.4 Die Wahlqualifikationen des dritten Ausbildungsjahres in der Berufsschule

Für den Berufsschulunterricht der KiE-Berufsausbildung ergibt sich eine veränderte Situation, wenn im 12. Schuljahr die KiE-Auszubildenden nun ohne Auszubildenden in der Verkäufer-Aus-

bildung beschult und auf ihren spezifischen Berufsabschluss vorbereitet werden. Da – neben dem Prüfungsbereich „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ und den LF 11–14 – die acht WQen ein wesentliches Strukturierungselement der Ausbildung des dritten AJ und der mündlichen Prüfung in Teil 2 der GAP (mit hohem Gewicht für die Gesamtnote!) bilden, war es interessant zu untersuchen, inwieweit diese Struktur der WQen im Berufsschulunterricht anschlussfähig ist.

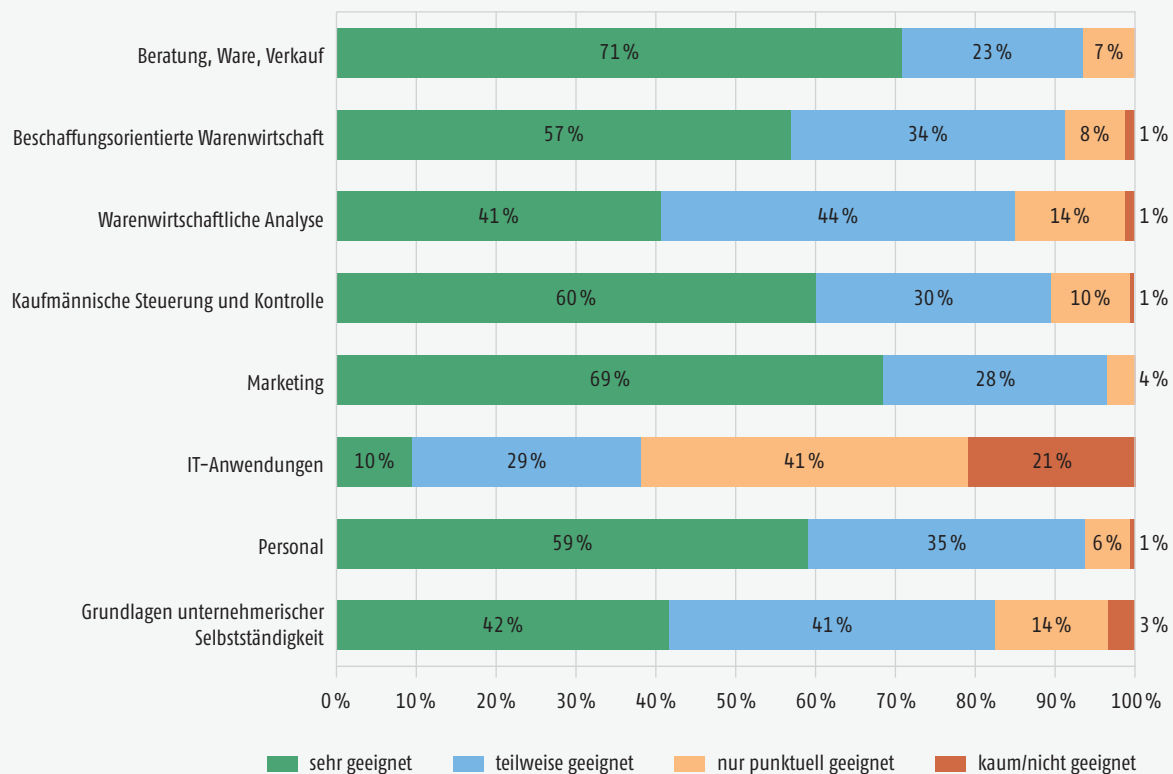
► Einbettung der acht Wahlqualifikationen in den regulären Berufsschulunterricht

Die Berufsschulen sehen sich bei sieben der acht WQen gut in der Lage, die jeweilige Thematik im regulären Unterricht abzubilden (Übersicht 12.6/Tabelle 12.12). Einzig bei den Angaben zur WQ-6 „IT-Anwendungen“ zeigte sich, dass lediglich 9,5 % der befragten Berufsschulen den regulären Unterricht für eine entsprechende Lernunterstützung als „sehr geeignet“ einschätzten, weitere 28,6 % der Befragten sahen ihren Unterricht hierfür immerhin als „teilweise geeignet“. Rund ein Fünftel (21,0 %) der befragten Berufsschulen sahen den regulären Unterricht als „kaum/nicht geeignet“, um die Schüler/-innen beim Kompetenzerwerb in WQ-6 zu unterstützen.

Übersicht 12.6

Eignung des regulären Unterrichtsangebots der Berufsschulen, die Schüler/-innen beim Kompetenzerwerb in den einzelnen Wahlqualifikationen des dritten Ausbildungsjahrs zu unterstützen

Eignung des regulären Unterrichtsangebots der Berufsschule, KiE-Schüler/-innen beim Kompetenzaufbau in den 8 WQ des dritten AJ zu unterstützen:



Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Tabelle 12.12

Eignung des regulären Unterrichtsangebots der Berufsschulen, die Schüler/-innen beim Kompetenzerwerb in den einzelnen Wahlqualifikationen des dritten Ausbildungsjahrs zu unterstützen

		sehr geeignet	teilweise geeignet	nur punktuell geeignet	kaum/nicht geeignet	Gesamt	
		Anteil				Anteil	Anzahl
WQ 1	Beratung, Ware, Verkauf	70,8 %	22,6 %	6,6 %	0,0 %	100,0 %	n = 319
WQ 2	Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft	56,9 %	34,3 %	7,5 %	1,3 %	100,0 %	n = 318
WQ 3	Warenwirtschaftliche Analyse	40,6 %	44,4 %	13,7 %	1,3 %	100,0 %	n = 315
WQ 4	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	60,0 %	29,5 %	9,8 %	0,6 %	100,0 %	n = 315
WQ 5	Marketing	68,5 %	28,0 %	3,5 %	0,0 %	100,0 %	n = 314
WQ 6	IT-Anwendungen	9,5 %	28,6 %	41,0 %	21,0 %	100,0 %	n = 315
WQ 7	Personal	59,1 %	34,6 %	5,7 %	0,6 %	100,0 %	n = 318
WQ 8	Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit	41,7 %	40,8 %	14,1 %	3,4 %	100,0 %	n = 319

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Bei den anderen sieben WQen hielten die Berufsschulen mit großer Mehrheit ihren Unterricht für „sehr geeignet“ oder „teilweise geeignet“, den Schülern/Schülerinnen wirksame Unterstützung beim Kompetenzerwerb zu geben. Insbesondere gilt dies für WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“, WQ-5 „Marketing“, WQ-7 „Personal“, WQ-2 „Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft“ und WQ-4 „Kaufmännische Steuerung und Kontrolle“. Geringfügig abgeschwächt (aber immer noch weitgehend positiv) gilt dies auch für WQ-3 „Warenwirtschaftliche Analyse“ und WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“, bei denen die Anteile der skeptischen Einschätzungen („nur punktuell geeignet“ oder „kaum/nicht geeignet“) der Berufsschulen bezüglich ihrer Unterstützungsmöglichkeiten im regulären Unterricht 15 % oder mehr betragen.

► Spezielle Unterrichtsangebote der Berufsschulen für die acht Wahlqualifikationen

Über spezielle Unterrichtsangebote, die in besonderer Weise auf die Qualifizierungsanforderungen in den acht WQen eingehen, haben insgesamt 10,9 % der befragten Berufsschulen berichtet (Tabelle 12.13). Dabei bieten 9,0 % der Berufsschulen dies nur für ausgewählte WQen an, 1,9 % der Berufsschulen haben angegeben, solche Angebote für alle WQen vorzuhalten.

Tabelle 12.13

Berücksichtigung der acht Wahlqualifikationen durch speziellen Unterricht im 12. Schuljahr

	Anteil	Anzahl
Nein, der Unterricht geht nicht speziell auf die WQ ein.	89,1 %	286
Ja, für einige WQ bieten wir spezielle Zusatzangebote an.	9,0 %	29
Ja, für alle WQ bieten wir spezielle Zusatzangebote an.	1,9 %	6
Gesamt	100,0 %	321

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Berufsschulen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Nach Aussagen der Berufsschulen (als ergänzende Freitexte im Rahmen der Befragung) beziehen sich diese Angebote zum einen darauf, dass nach der schriftlichen Prüfung von Teil 2 der GAP spezielle Vorbereitungen auf das Fallbezogene Fachgespräch angeboten werden, in deren Rahmen Probe-Situationsaufgaben gestellt und auf die jeweils gewählten WQen eingegangen wird. Zum anderen gingen Hinweise ein, dass manche Berufsschulen auch spezielle Angebote zu einzelnen Themen machen, die

- ▶ Querschnittsthemen beinhalten (z. B. Englisch, Fachrechnen, Datenverarbeitung),
- ▶ speziell auf Warekunde eingehen oder
- ▶ sich spezifisch auf einzelne WQen beziehen.

Bei den zuletzt genannten Angeboten dieser Berufsschulen handelt es sich mitunter um mehrtägige Seminare, genannt wurden z.B. „Kassenseminar“, „Unternehmensgründungsseminar“, „Kundenorientiertes Verkaufen“, „Schülerfirma“.

Ganz vereinzelt haben Berufsschulen jedoch auch geäußert, dass ein solch spezielles Angebot mit konkretem Bezug auf die acht WQen AO nicht möglich sei:

»Dies ist aufgrund der Unterrichtsfächer auf den Abschlusszeugnissen nicht möglich. Dies erfordert Neugestaltung der Berufsschulzeugnisse nach APO-BK [Anm. ConLogos: Betrifft NRW-Verordnung über die Ausbildung und Prüfung in den Bildungsgängen des Berufskollegs].« (Berufsschule Nordrhein-Westfalen)

»Wie denn? Erfahren wir nicht!« (Berufsschule Nordrhein-Westfalen)

Insgesamt entstand somit das Bild, dass die acht WQen des dritten AJ der KiE-Ausbildung von den Berufsschulen konkret und spezifisch vor allem durch die Prüfungsvorbereitung für das Fallbezogene Fachgespräch aufgegriffen werden.

13 Wahlqualifikation 8: „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“

Einen Sonderfall in der KiE-Berufsqualifizierung im dritten AJ stellt die WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ dar. Dieser Ausbildungsinhalt war in der VO-2004 lediglich auf dem Niveau einer „Zusatzqualifikation“⁷⁶ angesiedelt, die von den KiE-Auszubildenden im dritten AJ ergänzend zu den im Ausbildungsberufsbild festgelegten Qualifikationen auf freiwilliger Basis erworben werden konnte und nicht Gegenstand der Abschlussprüfung war.⁷⁷ Mit der ErprobungsVO-2007 wurde die Wahlqualifikation „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ probeweise in die Ausbildung und Prüfung des Ausbildungsberufs Kaufmann/-frau im Einzelhandel als WQ-8 einbezogen,⁷⁸ die seither den anderen, bis dato sieben WQen bezüglich Vermittlung und Prüfung gleichgestellt ist.

13.1 Existenzgründung als Gegenstand der Berufsbildung

Die Aufnahme dieser Thematik in das Ausbildungsberufsbild „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ steht im Zusammenhang mit wirtschaftspolitischen Diskussionen und verschiedenen Initiativen zur Stimulierung einer Gründungskultur, die bis in die Mitte der 1990er-Jahre zurückreichen, als z. B. erste Businessplan-Wettbewerbe (1995) ausgelobt wurden. Die hierdurch anzuregenen Unternehmensgründungen sollten zum einen speziell Hochschulabsolvierende für den Aufbau einer selbstständigen Existenz als Unternehmer/-in gewinnen, um die Innovationskraft vor allem hochtechnologischer Wirtschaftsfelder und unternehmensnaher Dienstleistungen als wichtige Anpassungsfaktoren im Strukturwandel zu steigern.

Zum anderen sollte bei Personengruppen, die mit Schwierigkeiten auf dem regulären Arbeitsmarkt zu kämpfen haben, die Bereitschaft zur betrieblichen Existenzgründung geweckt werden, um ihnen neue Beschäftigungs- und Erwerbsmöglichkeiten zu eröffnen. Für sie wurden im Kontext der Arbeitsmarktreformen 2002–2005 spezielle arbeitsmarktpolitische Instrumente (Existenzgründerzuschuss, Ich-AG) gezielt geschaffen bzw. ausgebaut.

Im Zuge dieser Entwicklungen griffen auch Berufsbildungspolitik und -forschung verstärkt die Frage auf, wie Elemente unternehmerischen Handelns in die Berufsausbildung oder Weiterbildung integriert werden können.⁷⁹ Dem lag die Erkenntnis zugrunde, dass individuelle Risiko- und Einsatzbereitschaft sowie fachliches Know-how potenzieller Selbstständiger alleine nicht ausreichen, damit ein neu gegründeter oder übernommener Betrieb erfolgreich und dauerhaft am Markt bestehen kann. Vielmehr sind hierfür auch qualifikatorische Voraussetzungen bei den

⁷⁶ Das Qualifikationselement „Zusatzqualifikation“ wurde erst mit dem BBiG-2005 in die gesetzlichen Regelungen des Prüfungswesens im dualen System eingeführt (§5 Absatz 2 Nr. 5 und §49 BBiG), wonach »zusätzliche berufliche Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten ... gesondert geprüft und bescheinigt [werden],« welche »die berufliche Handlungsfähigkeit ergänzen oder erweitern.« Die Prüfung des Erwerbs einer Zusatzqualifikation wirkt sich dabei nicht auf das Ergebnis der Abschlussprüfung (§37 BBiG) aus. Vor der Novellierung durch das BBiG-2005 lag die Prüfung einer Zusatzqualifikation in der Regelungsbefugnis der zuständigen Stelle (§44 BBiG-2002). Vgl. auch Hannelore Paulini-Schlottau (2004). *Handel ist Wandel: Die modernisierte Einzelhandelsausbildung*, in: BWP 4/2004, S. 24 f.

⁷⁷ §12 Absatz 4 VO-2004 über die Berufsausbildung im Einzelhandel.

⁷⁸ §1 Absatz 1 ErprobungsVO-2007.

⁷⁹ Vgl. Bund-Länder-Kommission für Bildungsplanung und Forschungsförderung – BLK (Hrsg.) (1997): *Aus- und Weiterbildung zur unternehmerischen Selbstständigkeit für Absolventen des beruflichen Bildungswesens*, Bonn, BLK-Reihe „Materialien zur Bildungsplanung und Forschungsförderung“, Heft 55.

Gründern unabdingbar, die quer zu den Aus- und Weiterbildungsinhalten der Berufe liegen und diese in einem anderen Handlungsfeld ergänzen müssen.

Ein weiterer Aspekt, der für die gezielte Integration unternehmerischer Qualifikationen in der beruflichen Bildung sprach, lag im Wandel der Organisationskonzepte vieler Unternehmen, der sich weg von stark hierarchisierten hin zu eher flachen Entscheidungsstrukturen vollzog. Im Ergebnis dieses Prozesses wurde vermehrt auch von Beschäftigten der unteren Leitungsebenen verlangt, unternehmerisch zu denken und zu handeln, wofür in den bis dahin üblichen Berufsausbildungen jedoch keine entsprechenden Qualifizierungselemente verfügbar waren. Das BIBB hat daher im Jahr 2000 eine Erhebung bei Unternehmen des Einzelhandels und des Tourismus durchführen lassen, um empirisch gesicherte Informationen aus der Praxis zu erhalten, welche Anforderungen die Wirtschaft an die Berufsbildung zur Vorbereitung auf eine selbstständige Unternehmenstätigkeit stellt.⁸⁰

Dabei hat sich die These aus der (damals noch jungen) betriebswirtschaftlichen Gründungsforschung bestätigt, dass das Risiko des Scheiterns junger Unternehmen in den ersten Jahren am größten ist. Empirisch gesicherte Informationen aus der amtlichen Verwaltungsvollzugsstatistik (Gewerbeanmeldungen, Unternehmensregister, Umsatzsteuerstatistik) bezüglich der Überlebensdauer neu gegründeter Unternehmen liegen jedoch wegen fehlender individueller Verknüpfungen der Gründungs- und Schließungsdaten von Unternehmen bedauerlicherweise nicht vor.

13.2 Gründungsgeschehen im Einzelhandel

Ebenso wenig liegen aus der sozialwissenschaftlichen Forschung entsprechende Analysen zur Überlebensdauer neu gegründeter EH-Unternehmen vor.⁸¹ Jedoch lässt sich aus der amtlichen Statistik des Unternehmensregisters das Gründungsgeschehen im Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz) in seinem absoluten Umfang entnehmen. Danach nimmt die Zahl der Unternehmensgründungen im EH in den Jahren 2008 bis 2012 einen Anteil zwischen ca. 10% und 11% an allen Unternehmensgründungen des produzierenden Gewerbes und Dienstleistungsbereichs ein (bei fallender Tendenz); absolut wurden in diesem Zeitraum jährlich zwischen 36.143 (2008) und 28.656 (2012) EH-Unternehmen neu angemeldet (Tabelle 13.1). Die Zahl der jährlichen Unternehmensschließungen im EH ging in diesem Zeitraum von 44.060 (2008) auf 32.653 (2012) zurück; ihr Anteil an allen Unternehmensschließungen des produzierenden Gewerbes und Dienstleistungsbereichs ging im selben Zeitraum von 13,2% auf 11,3% zurück.

Der ganz überwiegende Teil sowohl der Gründungen als auch der Schließungen betrifft EH-Unternehmen von „Solo-Unternehmern“, die keine sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmer/-innen beschäftigen. Bei den Schließungen muss dies nicht notwendigerweise junge Unternehmen betreffen, denn auch bereits längere Zeit bestehende Unternehmen können nach einem Entlassungsprozess der Angestellten vom/von der letztlich allein zurückbleibenden Inhaber/-in aufgegeben werden; dennoch bildet sich in dieser hohen Zahl der Unternehmensschließungen von Solo-Unternehmern sicherlich auch das Risiko ab, das Unternehmensgründer/-innen, die als tätige Inhaber/-innen das EH-Geschäft (oftmals nur zunächst) alleine betreiben wollen, ausgesetzt sind.

⁸⁰ Petra Garnjost, Hannelore Paulini-Schlottau (2003): Förderung von Unternehmerqualifikationen in der Berufsbildung. In: *Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis* 32 (2003) 2, S.31–35, auch mit zahlreichen Literaturhinweisen zu diesem Aspekt. Ausführlich zu dieser Studie: Hannelore Paulini-Schlottau (2004): *Unternehmerische Selbstständigkeit fördern – Eine Aufgabe für die Berufsbildung*, Bielefeld.

⁸¹ Auch das „Mannheimer Gründungspanel“, das vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und dem Verband der Vereine Creditreform durchgeführt wird und wahrscheinlich über die wohl zur Zeit zuverlässigste Datenbasis in diesem Forschungsfeld verfügt, hat bisher keine Absolutwerte zur Überlebensdauer neu gegründeter EH-Unternehmen veröffentlicht. (<http://www.gruendungspanel.de/>).

Tabelle 13.1

Unternehmensgründungen und -schließungen im Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz) 2008–2012

	2008	2009	2010	2011	2012
Unternehmensgründungen (absolut)					
Solo-Unternehmer	26.654	23.579	24.145	23.699	21.172
1-4 Beschäftigte	8.714	8.696	8.838	7.545	6.985
5-9 Beschäftigte	570	522	448	369	369
10+ Beschäftigte	205	211	168	140	130
Gesamt	36.143	33.008	33.599	31.753	28.656
Unternehmensschließungen (absolut)					
Solo-Unternehmer	41.166	36.143	33.675	32.898	30.145
1-4 Beschäftigte	2.774	3.043	3.218	2.772	2.398
5-9 Beschäftigte	93	94	84	89	79
10+ Beschäftigte	27	40	31	29	31
Gesamt	44.060	39.320	37.008	35.788	32.653

Quelle: DESTATIS, Unternehmensregister-System (URS), Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz, WZ08-47)

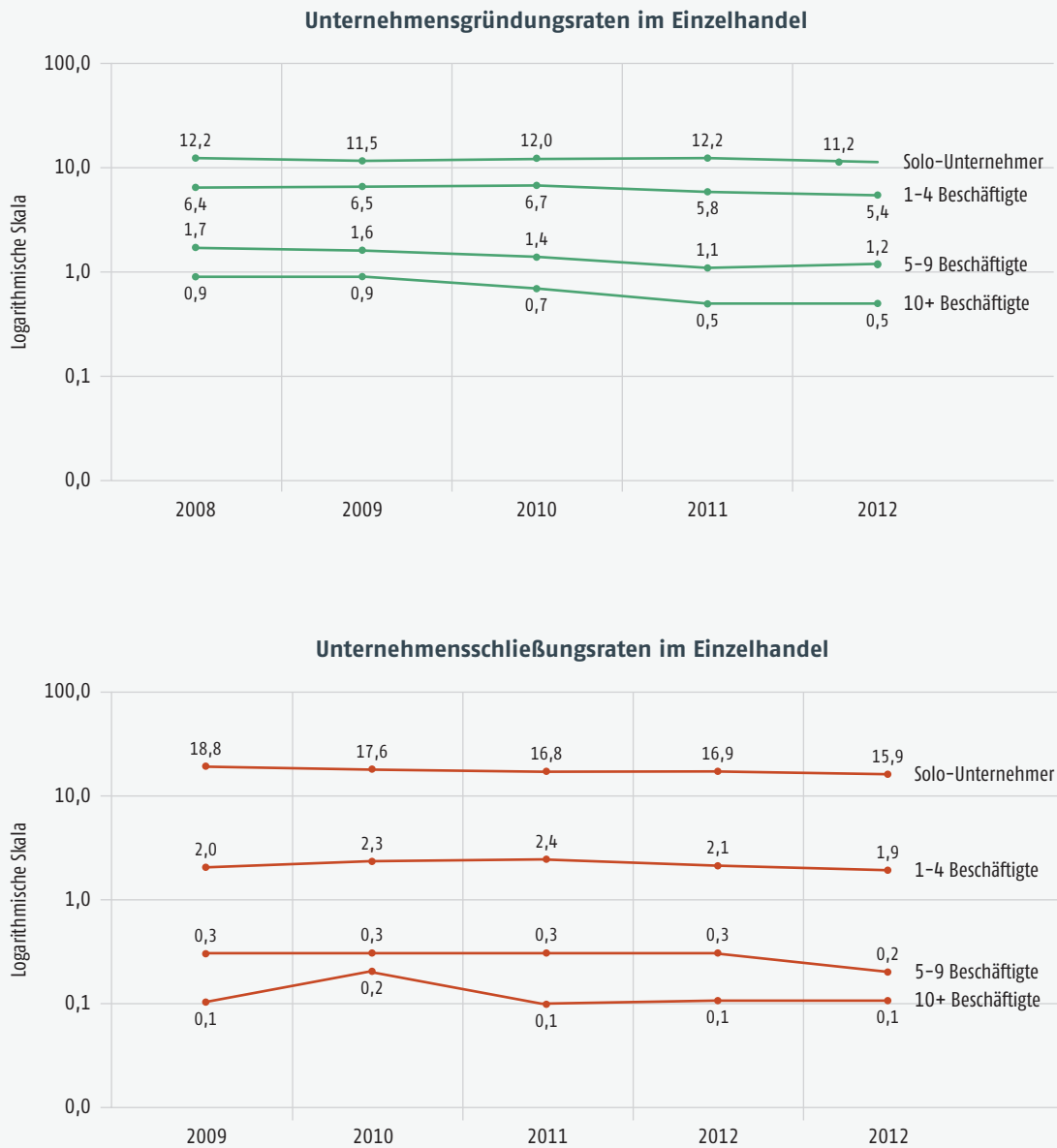
Noch deutlicher wird das Gründungsrisiko im EH, betrachtet man als groben Indikator die Gründungs- und Schließungsraten, in denen sich das Verhältnis der Gründungen bzw. Schließungen zum Bestand an EH-Unternehmen des betreffenden Jahres ausdrückt⁸² (Übersicht 13.1). Bei den Solo-Unternehmern/-Unternehmerinnen ist der Umschlag der EH-Unternehmen – sowohl bezüglich der Gründungen als auch der Schließungen am größten. So liegt die Schließungsrate der Solo-Unternehmer/-Unternehmerinnen um mehr als das Achtfache höher als die der EH-Unternehmen mit einem bis vier Beschäftigten.

Daher scheint es sinnvoll, bereits in der Berufsausbildung die Qualifikationsinhalte zur professionellen Unternehmensgründung und -führung den zukünftigen Einzelhändlern/-händlerinnen zu vermitteln, die sich für eine selbstständige Tätigkeit interessieren.

⁸² Zu beachten ist, dass hier mit Bestandsdaten einerseits und Prozessdaten von Gründungen und Schließungen andererseits zwei Werte unterschiedlicher Datencharakteristik verglichen werden: Ein/-e Unternehmer/-in kann pro Jahr u. U. mehrere Gründungen oder Schließungen auslösen, der Bestand wird jedoch nur ein Mal erhoben.

Übersicht 13.1

Unternehmensgründungs- und -schließungsraten* im Einzelhandel 2008–2012 nach Beschäftigtenzahl (in %)



* Verhältnis der Anzahl der Gründungen/Schließungen zum Bestand an Unternehmen (in Beschäftigtenklasse).

Quelle: DESTATIS, Unternehmensregister-System (URS), nur Einzelhandel (WZ08-47) ohne Handel mit Kfz

Darstellung: ConLogos Dr. Vock (2014)

13.3 Anschlussmöglichkeiten und Bedarf für WQ-8 in den Betrieben

Wie oben dargestellt (Kapitel 12.1), schätzen die EH-Unternehmen insgesamt die Bedeutung der WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ für ihre betrieblichen Zusammenhänge als eher weniger wichtig oder sogar als überflüssig ein; nur relativ wenige der Befragten (5,2%) hielten die WQ-8 für „sehr wichtig“, weitere 19,0% für „ziemlich wichtig“. Bei genauerer Betrachtung wird deutlich, dass von den EH-Betrieben mit nur einem Standort ein deutlich hö-

herer Anteil (31,3 %) dieser WQ eine gewisse Bedeutung zumisst (als „sehr wichtig“ oder „ziemlich wichtig“), als dies bei EH-Betrieben mit Filialen der Fall ist (Tabelle 13.2).

Tabelle 13.2

Bedeutung der WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ für die Betriebe nach Betriebsgröße

	sehr wichtig	ziemlich wichtig	weniger wichtig	eher überflüssig	Gesamt	
	Anteil				Anteil	Anzahl
Betriebe mit nur 1 Standort	7,2 %	24,1 %	49,4 %	19,3 %	100,0 %	n = 83
Betriebe mit 2–10 Standorten	4,8 %	14,5 %	51,6 %	29,0 %	100,0 %	n = 62
Betriebe mit 11+ Standorten	3,0 %	16,7 %	45,5 %	34,8 %	100,0 %	n = 66
Gesamt	5,2 %	19,0 %	48,8 %	27,0 %	100,0 %	n = 211

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die Bedeutung der WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ für die KiE-Ausbildung hängt auch davon ab, ob die Betriebe hierfür in ihrer konkreten Handlungsumgebung sinnvolle Anschlussmöglichkeiten sehen. In der Betriebsbefragung wurden einige dieser Randbedingungen abgefragt (Tabelle 13.3).

- ▶ **Bedarf:** Einen betrieblichen Bedarf an der Fachkraft-Qualifikation, die mit der WQ-8 ausgebildet wird, sieht weniger als ein Achtel (11,9 %) der befragten EH-Unternehmen; jedoch ist dieser Anteil mit unter den größeren Filialunternehmen etwas größer (18,2 %).
- ▶ **Ausbildungsbedingungen:** Fast ein Drittel der befragten Betriebe (31,9 %) gab an, die für die Ausbildung in WQ-8 erforderlichen Bedingungen nicht bereitstellen zu können; etwa ebenso viele der Befragten (31,4 %) gaben an, dass sie diese Bedingungen im Betrieb ohne Einschränkung anbieten können. Betrachtet man nur die Angaben aus den Unternehmenszentralen von Handelsketten (von den erreichten 30 Unternehmen betreibt über die Hälfte mehr als 100 Filialen), so gaben hiervon rund 45 % an, dass in ihren Betrieben vor Ort die Bedingungen für eine Ausbildung in WQ-8 nicht bereitzustellen seien (in Tabelle nicht dargestellt).

Tabelle 13.3

Betriebliche Bedingungen für Ausbildung in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“

	Betriebe mit 1 Standort	Betriebe mit 2–10 Standorten	Betriebe mit 11+ Standorten	Gesamt
Ist in Betrieb ein Bedarf für die in WQ-8 ausgebildete Fachkraft-Qualifikation vorhanden?				
Ja, Bedarf ist vorhanden.	12,8 %	4,5 %	18,2 %	11,9 %
Nein, Bedarf ist nicht vorhanden,	87,2 %	95,5 %	81,8 %	88,1 %
Gesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	n = 86	n = 66	n = 66	n = 218

(Fortsetzung Tab. 13.3)

	Betriebe mit 1 Standort	Betriebe mit 2–10 Standorten	Betriebe mit 11+ Standorten	Gesamt
Kann Betrieb die erforderlichen Bedingungen für Ausbildung in WQ-8 bieten?				
... ohne Einschränkung.	36,1 %	24,6 %	32,4 %	31,4 %
... nur eingeschränkt.	37,3 %	35,4 %	37,8 %	36,8 %
... gar nicht.	26,5 %	40,0 %	29,7 %	31,9 %
Gesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	n = 83	n = 65	n = 37	n = 185
Lassen sich in Betrieb für Ausbildung in WQ-8 interessierte und geeignete Auszubildende finden?				
Das ist ohne weiteres möglich.	11,0 %	3,2 %	17,8 %	10,1 %
Das ist unter Umständen möglich.	54,9 %	40,3 %	44,4 %	47,6 %
Das ist kaum/gar nicht möglich.	34,1 %	56,5 %	37,8 %	42,3 %
Gesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	n = 82	n = 62	n = 45	n = 189
Hat Betrieb in WQ-8 bereits ausgebildet?				
Ja.	50,8 %	50,0 %	40,5 %	47,9 %
Nein.	49,2 %	50,0 %	59,5 %	52,1 %
Gesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	n = 63	n = 40	n = 37	n = 140

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

- ▶ **Reservoir an Auszubildenden:** An einer Qualifikation in WQ-8 interessierte und hierfür geeignete Auszubildende zu finden, hielt lediglich jeder zehnte Betrieb (10,1%) für ohne Weiteres möglich. Etwas weniger als die Hälfte der Betriebe (47,6%) gab an, dass dies „unter Umständen“ möglich sei; eine relativ große Gruppe unter den befragten Betrieben (42,3%) hielt es sogar für „kaum oder gar nicht möglich“, hierfür interessierte und geeignete Auszubildende zu finden.
- ▶ **Erfahrungen mit WQ-8:** Knapp die Hälfte der Betriebe (47,9%) hatte bereits (mindestens eine) Erfahrung mit der Ausbildung in WQ-8 gemacht, folglich hatte die Mehrheit von 52,1% der Betriebe hierin noch keine Auszubildenden ausgebildet. Dies bedeutet, dass in den sechseinhalb Jahren nach Aufnahme der WQ-8 in den Katalog der WQen (von Mitte 2007 bis zum Befragungszeitpunkt) ihre „Durchdringung“ rund die Hälfte der EH-Unternehmen erreicht hatte.

Für ihre bisherige Ausbildungsabstinenz in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ führten die befragten EH-Betriebe vor allem vier Begründungen an (Freitextangaben): Erstens sei hierfür noch kein entsprechendes Interesse vonseiten der Auszubildenden geäußert worden. Zweitens hätten andere WQen deutlich höhere Priorität. Drittens sei der EH-Betrieb Teil eines größeren EH-Unternehmens, wo diese Frage auf zentraler Ebene entschieden werde. Viertens wurde schließlich angeführt, dass der Betrieb zu klein und die Qualifizierung in WQ-8 daher zu aufwendig sei. Einzelstimmen haben auch geäußert, dass dies nicht im Interesse des Betriebs liege, da die KiE- Auszubildenden als eigener Nachwuchs übernommen werden und sich nicht selbstständig machen sollten. Einige der Betriebe wiesen jedoch auch darauf hin, dass

inhaltliche Aspekte unternehmerischen Handelns durchaus ebenso in der „normalen“ KiE-Ausbildung oder im Weiterbildungsbereich des EH-Unternehmens vermittelt würden.

13.4 Anschlussmöglichkeiten und Bedarf für WQ-8 aus Sicht der Auszubildenden

Die befragten Prüflinge gaben zu einem erstaunlich hohen Anteil von rund einem Fünftel an, dass in ihrem Ausbildungsbetrieb die Möglichkeit bestehe, sich dort später als Unternehmer/-in selbstständig zu machen (Tabelle 13.4). Unter den KiE-Prüflingen in Teil 1 der GAP lag dieser Anteil bei 20,5 % der Befragten, die KiE-Prüflinge in Teil 2 der GAP gaben dies zu 17,9% an. Von den Verkäufern/Verkäuferinnen in der Abschlussprüfung, denen diese Frage ebenfalls gestellt wurde, bestätigte etwa jede siebente Befragte (14,9 %) diese Möglichkeit.

Tabelle 13.4

Möglichkeit, sich im Ausbildungsunternehmen später selbstständig zu machen, nach Gruppe der Prüflinge

	Kann man sich in Ihrem Ausbildungsunternehmen später als Unternehmer selbstständig machen:				Gesamt	
	Weiß nicht, davon habe ich noch nichts gehört.	Nein, weil der Inhaber das Geschäft selbst behält.	Nein, man kann nur Filial-/Marktleiter werden.	Ja, Unternehmen bietet Möglichkeit, selbstständiger Unternehmer zu werden.		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Verkäufer-Auszubildende in Abschlussprüfung	25,1%	19,3%	40,6%	14,9%	100,0%	n = 2.319
KiE-Auszubildende in Teil 1 der GAP	17,3%	17,9%	44,2%	20,5%	100,0%	n = 2.439
KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP (grundständige KiE-Ausbildung)	17,0%	23,8%	40,7%	18,4%	100,0%	n = 2.003
KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP (vorher Verkäufer-Ausbildung)	20,0%	16,6%	46,6%	16,8%	100,0%	n = 980
KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP Gesamt	18,0%	21,4%	42,7%	17,9%	100,0%	n = 2.983

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Neben den Möglichkeiten, die ein Unternehmen bietet, spielt auch das Interesse der Auszubildenden an einer Selbstständigkeit eine gewichtige Rolle. Hierzu äußerte rund ein Neuntel (11,1 %) der KiE-Prüflinge in Teil 2 der GAP, die demnach kurz vor dem Berufseintritt stehen, ein stärkeres Interesse am Aufbau einer unternehmerischen Selbstständigkeit (Tabelle 13.5). Eine weitere Gruppe von knapp der Hälfte der Befragten (48,8 %) steht diesem Gedanken offen gegenüber, scheint ihn jedoch nicht mit größerer Kraft zu verfolgen. Eine ebenfalls große Gruppe von 40,0 % der KiE-Prüflinge kann jedoch am Ende ihrer Ausbildungszeit dem Gedanken, eine berufliche Selbstständigkeit als Unternehmer/-in zu begründen, nichts abgewinnen.

Tabelle 13.5

Kommt für Prüfling eine spätere Selbstständigkeit als Unternehmer infrage – nach Gruppe der Prüflinge?

	Kommt für Sie persönlich später eine Selbstständigkeit als Unternehmer infrage:			Gesamt	
	Selbstständiger Unternehmer – das ist nichts für mich.	Ich kann mir vorstellen, später einmal als Unternehmer selbstständig zu sein.	Ja, ich habe fest vor, mir eine Selbstständigkeit mit eigenem Unternehmen aufzubauen.		
	Anteil			Anteil	Anzahl
Verkäufer-Auszubildenden in Abschlussprüfung	47,6%	43,3%	9,2%	100,0%	n = 2.273
KiE-Auszubildenden in Teil 1 der GAP	35,3%	52,0%	12,7%	100,0%	n = 2.372
KiE-Auszubildenden in Teil 2 der GAP (grundständige KiE-Ausbildung)	39,2%	49,0%	11,8%	100,0%	n = 1.943
KiE-Auszubildenden in Teil 2 der GAP (vorher Verkäufer-Ausbildung)	41,8%	48,5%	9,7%	100,0%	n = 940
KiE-Auszubildenden in Teil 2 der GAP Gesamt	40,0%	48,8%	11,1%	100,0%	n = 2.883

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Das Interesse an einer beruflichen Selbstständigkeit ist unter den männlichen Prüflingen deutlich häufiger (17,0%, signifikant auf einem geringen Sicherheitsniveau von 90%) anzutreffen als unter den weiblichen Auszubildenden (7,0%). Entsprechend gab fast die Hälfte der Frauen unter den KiE-Prüflingen (Teil 2 der GAP) an, dass eine Selbstständigkeit für sie nicht infrage komme (Tabelle 13.6), während dieser Anteil unter den männlichen Befragten bei 26,9% lag. Dagegen lassen sich am Schulabschlussniveau der Prüflinge keine Unterschiede bezüglich des Interesses an einer Selbstständigkeit ableiten; der extrem hohe Anteil mit einem starken Interesse an einer Selbstständigkeit unter den (relativ wenigen) Prüflingen ohne Schulabschluss erscheint erratisch und sollte ignoriert werden.

Unter den KiE-Prüflingen ohne deutsche Staatsangehörigkeit wurde ebenfalls ein höherer Anteil von Befragten registriert, die eine unternehmerische Selbstständigkeit anstreben (18,2%) als unter den Befragten mit deutscher Staatsangehörigkeit (10,6%). Der Unterschied zeigt allenfalls eine Tendenz an, ist statistisch jedoch nicht signifikant.

Die KiE-Auszubildenden mit einem verstärkten Interesse am späteren Aufbau einer unternehmerischen Selbstständigkeit gelangen jedoch in der Praxis – in statistischer Hinsicht – nicht überproportional in die Ausbildung der WQ-8 (eigene Angaben über WQ-Ausbildung): Der Anteil der KiE-Prüflinge in Teil 2 der GAP aus dieser Gruppe, die im dritten AJ die WQE „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ durchlaufen hatten, lag bei 3,8% (Tabelle 13.7). Dieser Anteilswert liegt zwar etwas über dem Mittelwert für alle KiE-Befragten in Teil 2 der GAP, die Abweichung erreicht jedoch kein statistisch signifikantes Niveau. Insofern liegt die Annahme nahe, dass das Interesse von KiE-Auszubildenden an der späteren Aufnahme einer Selbstständigkeit in vielen Fällen von den Ausbildungsbetrieben nicht identifiziert wird (oder ein evtl. vor-

handenes Interesse aus ihrer Sicht noch keine ausreichende Grundlage für die Auswahl der WQ-8 darstellt).

Tabelle 13.6

Kommt für Prüfling eine spätere Selbstständigkeit als Unternehmer infrage – nach Geschlecht, Schulabschluss und Staatsangehörigkeit?

Nur KiE-Prüflinge in Teil 2 der GAP	Kommt für Sie persönlich später eine Selbstständigkeit als Unternehmer in Frage:			Gesamt	
	Selbstständiger Unternehmer – das ist nichts für mich.	Ich kann mir vorstellen, spä- ter einmal als Unternehmer selbstständig zu sein.	Ja, ich habe fest vor, mir eine Selbstständigkeit mit eigenem Unternehmen aufzubauen.		
	Anteil			Anteil	Anzahl
Geschlecht					
Frauen	49,2%	43,7%	7,0%	100,0%	n = 1.680
Männer	26,9%	56,2%	17,0%*	100,0%	n = 1.198
Gesamt	39,9%	48,9%	11,2%	100,0%	n = 2.878
Höchster Schulabschluss					
Kein Schulabschluss	12,2%	39,6%	48,2%	100,0%	n = 47
Hauptschulabschluss	40,4%	48,7%	10,9%	100,0%	n = 951
Mittlerer Abschluss	42,5%	47,3%	10,2%	100,0%	n = 1.459
(Fach-)Hochschulreife	33,8%	55,4%	10,8%	100,0%	n = 426
Gesamt	40,0%	48,8%	11,1%	100,0%	n = 2.883
Staatsangehörigkeit					
Deutsche Staatsangehörigkeit	40,9%	48,6%	10,6%	100,0%	n = 2.672
Keine deutsche Staatsangeh.	29,7%	52,1%	18,2%	100,0%	n = 211
Gesamt	40,0%	48,8%	11,1%	100,0%	n = 2.883

* Signifikant auf dem 90 %-Niveau.

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Dieser Zusammenhang wird auch in umgekehrter Betrachtungsweise deutlich: So haben von den (wenigen) Befragten, die die WQE-8 durchlaufen hatten, nur 14,1% einen festen Vorsatz zum Aufbau einer Selbstständigkeit geäußert. Die Mehrheit (54,4%) aus dieser Gruppe war hierzu eher positiv-indifferent eingestellt („ich kann mir vorstellen, später einmal als Unternehmer selbstständig zu sein“); es haben jedoch 31,6% der Prüflinge mit Ausbildung in der WQ-8 geäußert, dass eine Selbstständigkeit für sie nicht infrage komme.

Tabelle 13.7

Ausbildung KiE-Prüflinge in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ nach Interesse der Prüflinge an beruflicher Selbstständigkeit

Nur KiE-Prüflinge in Teil 2 der GAP!	Ausbildung in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“:		Gesamt	
	Nicht genannt	Genannt	Anteil	Anzahl
	Anteil			
Selbständiger Unternehmer – das ist nichts für mich.	97,7%	2,3%	100,0%	n = 1.051
Ich kann mir vorstellen, später einmal als Unternehmer selbstständig zu sein.	96,7%	3,3%	100,0%	n = 1.287
Ja, ich habe fest vor, mir eine Selbstständigkeit mit einem eigenem Unternehmen aufzubauen.	96,2%	3,8%*	100,0%	n = 286
Gesamt	97,0%	3,0%	100,0%	n = 2.623

+ Nicht statistisch signifikant gegenüber Gesamtverteilung.

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

13.5 Statistisches Auftreten der WQ-8 in Ausbildung und mündlicher Prüfung

► Strukturmerkmale der Ausbildungsbetriebe mit Qualifizierung in WQ-8

Bezüglich der Wahrscheinlichkeit, dass die KiE-Prüflinge ihre Ausbildung in der WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ strukturell bevorzugt in bestimmten Ausbildungsbetrieben erhalten, lassen sich allenfalls Tendenzen, jedoch keine statistischen Signifikanzen feststellen (Tabelle 13.8). Danach findet die Ausbildung in WQ-8 tendenziell eher in kleineren Einzelunternehmen statt, in denen die Verkaufsberatung gegenüber der Selbstbedienung überwiegt.

So haben in Einzelunternehmen ohne Filialen 6,2% der Prüflinge in Teil 2 der GAP die WQ-8 durchlaufen, was einen erkennbar höheren Anteil gegenüber der Gesamtverteilung (2,9%) darstellt. In Kleinstbetrieben mit weniger als zehn Beschäftigten liegt dieser Anteil von Prüflingen mit Ausbildung in WQ-8 ebenfalls etwas über dem Durchschnitt (4,1%). In EH-Betrieben, von denen die Befragten angegeben haben, dass die Waren ganz oder überwiegend mit Beratung verkauft werden, haben die KiE-Prüflinge zu 3,8% die WQ-8 durchlaufen.

Tabelle 13.8

Ausbildung von KiE-Prüflingen in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ nach Strukturmerkmalen der EH-Ausbildungsbetriebe

Nur KiE-Prüflinge in Teil 2 der GAP!	Ausbildung in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“:		Gesamt	
	Nicht genannt	Genannt	Anteil	Anzahl
	Anteil			
Beschäftigte im Ausbildungsbetrieb				
Kleinstbetriebe (<10 Beschäftigte).	95,9%	4,1%	100,0%	n = 1.114
Kleinbetriebe (10–49 Beschäftigte).	97,6%	2,4%	100,0%	n = 1.549
Mittelbetriebe (50–249 Beschäftigte).	97,6%	2,4%	100,0%	n = 619

(Fortsetzung Tab. 13.8)

Nur KiE-Prüflinge in Teil 2 der GAP!	Ausbildung in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“:		Gesamt	
	Nicht genannt	Genannt	Anteil	Anzahl
	Anteil			
Großbetriebe (250+ Beschäftigte).	98,1 %	1,9 %	100,0 %	n = 198
Gesamt	97,1 %	2,9 %	100,0 %	n = 3.481
Zugehörigkeit zu Einzel-/Filialunternehmen des Einzelhandels				
Einzelunternehmen.	93,8 %	6,2 %	100,0 %	n = 667
Betrieb von EH-Kette mit <50 Filialen.	96,6 %	3,4 %	100,0 %	n = 653
Betrieb von EH-Kette mit 50–99 Filialen.	98,9 %	1,1 %	100,0 %	n = 430
Betrieb von EH-Kette mit 100+ Filialen.	98,1 %	1,9 %	100,0 %	n = 1.623
Gesamt	97,1 %	2,9 %	100,0 %	n = 3.373
Überwiegende Verkaufsart an die Kunden				
Ganz oder überwiegend mit Kundenberatung.	96,2 %	3,8 %	100,0 %	n = 1.222
Kundenberatung und Selbstbedienung ungefähr gleich.	97,2 %	2,8 %	100,0 %	n = 950
Überwiegend oder ganz durch Selbstbedienung.	97,9 %	2,1 %	100,0 %	n = 1.343
Gesamt	97,1 %	2,9 %	100,0 %	n = 3.516

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Kombination der Qualifizierung in WQ-8 mit anderen Wahlqualifikationen

Bei der Untersuchung, welche weiteren WQE die KiE- Auszubildenden mit Ausbildung in der WQ-8 im dritten AJ ebenfalls noch durchlaufen, zeigen die IHK-Daten aus den Prüfungsanmeldungen der Betriebe, dass in der Praxis ganz überwiegend vier Kombinationen auftreten (Übersicht 13.2 auf Basis von 82 Fällen):

- In ungefähr einem Drittel der Fälle (34,1 %) wurden noch WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ und WQ-5 „Marketing“ angegeben.
- In 22,0 % der Fälle wurden WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ und WQ-7 „Personal“ genannt.
- Bei 15,9 % der Meldungen wurden auch WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ und WQ-2 „Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft“ genannt.
- In 9,8 % der Fälle erfolgte die Ausbildung noch in WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ und WQ-4 „Kaufmännische Steuerung und Kontrolle“.

Schließlich können auch die Einzelhäufigkeiten der einzelnen WQen betrachtet werden: Zusammen mit WQ-8 wurde am häufigsten WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ zur Prüfung angemeldet (in 86,7 % der Fälle), gefolgt von WQ-5 „Marketing“ in 40,2 % der Fälle. In jeweils 23,2 % der Fälle wurden auch WQ-2 „Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft“ und WQ-7 „Personal“ an die IHK zur Prüfung angemeldet. Die übrigen drei WQen traten deutlich seltener in Kombination mit WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ auf.

Übersicht 13.2

Gemeldete Wahlqualifikationen (jeweils 2 Nennungen) für Fallbezogenes Fachgespräch zusammen mit der WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ bei KiE-Prüfungen

Beratung, Ware, Verkauf	Beschaffungs- orientierte Warenwirtschaft	Warenwirtschaft- liche Analyse	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Marketing	IT-Anwendungen	Personal	Gemeinsames Auftreten der WQ-8 mit zwei weiteren Wahlqualifikationen	
							Anteil	Anzahl
WQ-1	WQ-2	WQ-3	WQ-4	WQ-5	WQ-6	WQ-7		
●	●						15,9%	13
●		●					2,4%	2
	●	●					2,4%	2
●			●				9,8%	8
●				●			34,1%	28
●					●		2,4%	2
●						●	22,0%	18
	●		●				0,0%	0
	●			●			4,9%	4
	●				●		0,0%	0
	●					●	0,0%	0
		●	●				2,4%	2
		●		●			1,2%	1
		●			●		1,2%	1
		●				●	1,2%	1
86,6%	23,2%	11,0%	12,2%	40,2%	3,6%	23,2%	100,0%	82

Quelle: Eigene Erhebungen (Sonderauswertung der IHKn)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► WQ-8 als Gegenstand des Fallbezogenen Fachgesprächs

Insgesamt lagen für 65 Prüfungsfälle, die eine Prüfungsanmeldung von WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ benannt hatten, auch Informationen über die WQ vor, die im Fallbezogenen Fachgespräch Gegenstand des Prüfungsgesprächs war. Die Auswertung zeigt, dass die Prüfungsaufgaben seltener zur WQ-8 gestellt werden, als dies die statistische Wahrscheinlichkeit von einem Drittel erwarten ließe (Tabelle 13.9). Tatsächlich wurde die WQ-8 nur zu 23,1 % der Fälle auch zur Grundlage des Fallbezogenen Fachgesprächs, der statistische Anteil liegt somit rund zehn Prozentpunkte niedriger als der Erwartungswert.

Aufgrund der relativ kleinen Fallzahlen lässt sich dieser Differenz statistisch keine Signifikanz zuweisen, sie kann daher auch zufällig zustande gekommen sein bzw. fällt in den Rahmen der statistischen Varianz, die als normal zu erwarten ist.

Auch die standardisierten Befragungen ergaben keine Hinweise darauf, dass beim Fallbezogenen Fachgespräch mit WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ in besonderer Weise verfahren würde. Die befragten Prüfer/-innen gaben zu einem relativ großen Anteil von 43,4 % an, dass in ihrer eigenen Praxis noch kein Fall aufgetreten sei, bei dem WQ-8 als mögliche Prüfungsgrundlage zur Auswahl stand (Tabelle 13.10). Dies ist ein interessantes Datum,

zeigt es doch, dass WQ-8 bis zum Erhebungszeitpunkt (Frühjahr 2014) gerade etwas mehr als die Hälfte der Prüfer/-innen mit zumindest einer Prüfungserfahrung erreicht hatte.

Allerdings zeigten sich die Prüfer/-innen unter der hypothetischen Annahme, dass WQ-8 als eine von drei WQen für das Fallbezogene Fachgespräch angemeldet wurde, tendenziell eher bereit, sie wegen ihres seltenen Auftretens auch zum Gegenstand der mündlichen Prüfung zu machen (24,8%), als eine solche Auswahl tendenziell eher zu vermeiden (15,3%).

Tabelle 13.9

Auswahl der WQen für Fallbezogenes Fachgespräch bei Anmeldung der WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ zur Prüfung von KiE-Auszubildenden im Vergleich zu gemeldeten WQen

	WQ bei Prüfungsanmeldung genannt (Dreifachnennung)		WQ als Grundlage für Fallbezogenes Fachgespräch	
	Verteilung absolut	Auswahlwahrscheinlichkeit (ein Drittel)	Auswahl durch PA	Anzahl
Beratung, Ware, Verkauf	86,6%	28,9%	32,3%	21
Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft	23,2%	7,7%	7,7%	5
Warenwirtschaftliche Analyse	11,0%	3,7%	1,5%	1
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	12,2%	4,1%	1,5%	1
Marketing	40,2%	13,4%	20,0%	13
IT-Anwendungen	3,6%	1,2%	3,1%	2
Personal	23,2%	7,7%	10,8%	7
Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit	100,0%	33,3%	23,1%	15
Gesamt	300,0%	100,0%	100,0%	65

Quelle: Eigene Erhebungen (Sonderauswertung der IHKn)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Tabelle 13.10

Tendenz der Prüfer/-innen zur Auswahl von WQ-8 als Grundlage für das Fallbezogene Fachgespräch

	Prüfer/-in vertirt im PA:			Gesamt
	Arbeitgeber	Arbeitnehmer	Berufsschule	
Die WQ ist so selten, sie wird dann auf jeden Fall gewählt.	26,8%	26,3%	21,0%	24,8%
Mit derselben Wahrscheinlichkeit wie die anderen WQen.	11,7%	16,1%	23,1%	16,5%
Tendenziell wird eine der anderen WQ's gewählt.	17,7%	11,2%	15,7%	15,3%
Das kam in meiner Praxis als Prüfer/-in noch nicht vor.	43,8%	46,3%	40,2%	43,4%
Gesamt	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	n = 299	n = 205	n = 229	n = 733

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Ein Zusammenhang mit der Tendenz, WQ-8 eher zu vermeiden, könnte in der Schwierigkeit der PA liegen, hierfür spezielle Prüfungsaufgaben zu erstellen. Sie müssten einerseits spezifisch genug für die Thematik des unternehmerischen Handelns sein, sich jedoch andererseits nicht mit bereits in den schriftlichen Prüfungsteilen gestellten Aufgaben überschneiden:

»Wir haben noch sehr wenig Prüfungsfragen in dem Bereich [der WQ-8]. Aber da spielt eben diese ganze Standortanalyse, die Unternehmensformen, die wir ja nicht alle fragen dürfen, auch wieder die Rolle (...) Das ist eine Wahlqualifikation, die kommt im Schulunterricht relativ spät dran. Und wie viele unserer Auszubildenden machen sich tatsächlich hinterher selbstständig?« (Prüfer/-in, Berufsschule)

»Bezweifle ich, dass die das [WQ-8] nehmen würden. (...) Ich glaube das fällt hinten runter. Ich glaube, da wüsste ich nicht, dass irgendein Ausschuss eine Aufgabe dafür hätte. Das kam ja auch erst zwischendurch, das war ja auch ganz am Anfang gar nicht dabei, (...)« (IHK-Vertreter/-in)

Weitere Einschätzungen äußerten sich eher skeptisch, dass bei den Prüflingen mit vertiefter Ausbildung in WQ-8 tatsächlich eine angemessene Kompetenz in diesem Handlungskomplex vorliege bzw. vorliegen könne. Auch diese Argumente zielten darauf, die WQ-8 (vorbehaltlich einer konkreten Einzelfallprüfung) tendenziell eher nicht zur Prüfungsgrundlage zu machen.

»(...) Das ist ja so ein schöner Punkt: „Grundlagen der unternehmerischen Selbstständigkeit“. Da gibt es tatsächlich Leute, die das ankreuzen. So. Und wenn du die dann in der Prüfung danach fragst, das heißt: Prüfungsaufgaben, die aufgrund dieses Punktes erstellt worden sind, ja, dann erlebst du Überraschungen. Dann gibt es welche, die sind gut, weil sie einfach wissen, um was es da geht, und dann gibt es halt welche, die haben aus Versehen das Ding da angekreuzt.« (Prüfer/-in, Ausbildungsbetrieb)

Im Abgleich mit den Einschätzungen zu anderen WQen stellen diese Erwägungen der Prüfer/-innen zur WQ-8 jedoch keinen Sonderfall dar; vielmehr wurden sie in dieser oder ähnlicher Form auch für andere WQen geäußert, etwa WQ-7 „Personal“ oder WQ-5 „Marketing“:

»(...) in solchen inhabergeführten Geschäften, wie wir es sind, da wird Marketing, ich sage mal, noch selbstständig gemacht. In vertikalen Unternehmen wird Marketing fertig vorgesetzt. Da gibt es gar keinen Einfluss auf Marketing. Da kann ich das beschreiben, was Marketing ist, aber mehr auch nicht. So. Das ist ja auch so ein schöner Punkt: „Grundlagen der unternehmerischen Selbstständigkeit“. Da gibt es tatsächlich Leute, die das ankreuzen. So. Und wenn du die dann in der Prüfung danach fragst, das heißt: Prüfungsaufgaben, die aufgrund dieses Punktes erstellt worden sind, ja, dann erlebst du Überraschungen. Dann gibt es welche, die sind gut, weil die einfach wissen, um was es da geht, und dann gibt es halt welche, die haben aus Versehen das Ding da angekreuzt.« (Prüfer/-in, Ausbildungsbetrieb)

Zusammenfassend lässt sich für ein gewisses Zögern der Prüfer/-innen, WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ auch zum Gegenstand des Fallbezogenen Fachgesprächs zu machen, vor allem folgende ihrer Einschätzungen nennen:

- ▶ Es handele sich hierbei um einen vergleichsweise „schweren Prüfungsstoff“,
- ▶ Der Ausbildungsbetrieb biete oftmals nicht die Voraussetzungen dafür, den Prüfungsstoff angemessen zu vermitteln, oder es gelinge ihm die Vermittlung nur unzureichend.
- ▶ Ein Prüfling sich (wenn überhaupt) lediglich durch Literaturstudium qualifiziert habe, so dass ein realer betrieblicher Vermittlungs- bzw. Lernhintergrund nicht gegeben sei.

In den Interviews bestätigten durchaus auch manche KiE-Ausbildungsbetriebe, dass es in der Praxis an ausreichender Planung zur Vermittlung der WQ-8 bzw. an der Kenntnis der Prüfungsinhalte mangle, was sowohl aufseiten der Betriebe als auch der KiE- Auszubildenden auftreten könne.

14 Vermittlung und Prüfung von Fachkenntnissen der Warenkunde

14.1 Flexible Vermittlung von Warenkunde

Im Mittelpunkt der Berufstätigkeit von Kaufleuten im Einzelhandel stehen die Waren, für deren Kauf sich mögliche Kunden des EH-Unternehmens interessieren. Ein zentraler Bestandteil ihrer beruflichen Qualifikation verlangt daher, dass sie die Eigenschaften und Merkmale der angebotenen Produkte kennen und beschreiben können; nur so können sie mit den Waren bei Beschaffung, Lagerung und Präsentation sachgerecht umgehen und die Kunden im Verkaufsgespräch über die Qualität der Waren kunden- bzw. serviceorientiert informieren und beraten:

*»Besonders wichtig in diesem Beruf sind warenkundliche Kenntnisse. Kunden erwarten eine individuelle Beratung, die auf einer genauen Kenntnis der Produkte, ihrer Eigenschaften, ihrer Pflege und Funktionsweise beruht. (...)
Dabei kommt es darauf an, dass der Kunde über das betriebliche Warensortiment sowie ausgewählte Warenbereiche und Warengruppen informiert und bezüglich Eigenschaften der Ware, Ver- und Anwendungsmöglichkeiten (wobei ökologische, wirtschaftliche und rechtliche Aspekte zu berücksichtigen sind) beraten wird. Kaufleute sind in der Lage, sich selbstständig neue Warenkenntnisse zu beschaffen, um die Kunden stets aktuell, individuell und detailliert zu beraten.«⁸³*

Allerdings haben sich im Einzelhandel die Anforderungen an die Warenkunde in den letzten Jahrzehnten gravierend verändert – vor allem in folgenden Punkten:

- ▶ Produktzyklen vieler Waren werden kürzer, Innovationen hinsichtlich ihrer Qualitätsmerkmale (Eigenschaften, Anwendungsmöglichkeiten) lösen sich schneller ab, z. B. durch technische und modische Entwicklungen.
- ▶ Verkaufseinrichtungen mit stark fokussierten Sortimenten (vor allem kleinere, hochspezialisierte Fachgeschäfte) werden zurückgedrängt zugunsten großer Einkaufsmärkte mit breit angelegten Sortimenten, die an ihren Rändern auch häufiger wechseln können.
- ▶ Gleichzeitig entstehen neue Spezialsortimente mit anderer Ausrichtung (z. B. Bio-Waren).
- ▶ Traditionelle Zusammenstellungen von Sortimenten lösen sich an manchen Stellen auf und werden von neuen Kombinationen an Warengruppen innerhalb eines EH-Unternehmens abgelöst (z. B. klassischer Einzelhandel von Rundfunk- und Fernsehgeräten mit angeschlossener Reparaturwerkstatt verschwindet zugunsten von Fachmärkten mit umfassendem Medienangebot incl. Telefonie).
- ▶ Neue Vertriebsformen, insbesondere durch Versandhandel, verändern ebenfalls die Anforderungen an spezifische Warenkenntnisse.

Die anhaltende Bedeutungsverschiebung der Sortimente im Einzelhandel bildet eine besondere Herausforderung, wenn es darum geht, die warenkundlichen Anforderungen im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ in einer Ausbildungsordnung adäquat abzubilden.

Bereits die Modernisierung der Ausbildung durch die VO-2004 hat auf diese Anforderungen reagiert und die Vermittlung und Prüfung der Warenkunde in grundlegender Weise neu ausgerichtet. Vor allem wurde die als eher rigide und unflexibel empfundene Struktur der warenkundlichen Ausbildung in 20 Fachbereichen der VO-1987 zugunsten einer weitgehend offenen

⁸³ Zentralstelle für Berufsbildung im Handel e.V. – zbb (o.J.): Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel – Informationen zum Berufsbild, <http://www.zbb.de/bildung/ausbildung/ausbildungsberufe/kaufmann-kauffrau/#c117>.

Systematik aufgeben.⁸⁴ Sie ermöglicht es nun den Ausbildungsbetrieben, die warenkundliche Qualifizierung orientiert an den konkreten Anforderungen ihres spezifischen EH-Konzepts auszugestalten.

Die neue Ausbildungsstruktur für die betriebliche Vermittlung der Warenkunde bildet dabei eine Matrix – gegliedert in Warensortiment, Warenbereich, Warengruppe – und ihrer Verortung in drei Qualifikationseinheiten – PQE „Warensortiment“ im ersten und zweiten AJ, WQE „Beratung und Verkauf“ im zweiten AJ sowie WQE „Beratung, Ware, Verkauf“ im dritten AJ. Die zentrale Vermittlungseinheit bildet dabei der „Warenbereich“ (Übersicht 14.1).

Die berufsschulische Vermittlung der Warenkunde greift diese Struktur nicht auf, sondern organisiert diese Qualifizierungsinhalte integrativ und exemplarisch. Dabei sind im RLP warenkundliche Inhalte in verschiedene LF eingelagert (vor allem in LF 2, FL 3, LF 4 und LF 6), wobei dem LF 2 „Verkaufsgespräche kundenorientiert führen“ eine besondere Bedeutung zukommt.⁸⁵

Übersicht 14.1

Struktur der Vermittlung von Warenkunde im Ausbildungsbetrieb

PQE: Pflichtqualifikationseinheit WQE: Wahlqualifikationseinheit	Warensortiment	Warenbereich (besteht aus mindestens zwei Warengruppen)	Warengruppe (artverwandte Artikel eines Warenbereichs)
PQE „Warensortiment“ (1. Ausbildungsjahr)	Auswahlgrundlage → gesamtes Warenangebot des Betriebs	Obligator. Vermittlung eines Warenbereichs in der Breite	← Auswahl von mind. zwei Warengruppen
WQE „Beratung und Verkauf“ (1. und 2. Ausbildungsjahr)	Auswahlgrundlage → gesamtes Warenangebot des Betriebs	Fakultative Vermittlung eines Warenbereichs mit mind. zwei Warengruppen in Breite und Tiefe	← Auswahl von mind. zwei Warengruppen
WQE „Beratung, Ware, Verkauf“ (3. Ausbildungsjahr)	Auswahlgrundlage → gesamtes Warenangebot des Betriebs	Fakultative Vermittlung eines Warenbereichs mit zwei zusätzlichen Warengruppen	← Auswahl von mind. zwei Warengruppen

Quelle: Bundesinstitut für Berufsbildung (Hrsg.) (2010): *Ausbildung gestalten*, a. a. O., S. 10–11.

Darstellung: ConLogos Dr. Vock (2014)

► Ausbildung in den Einzelhandelsberufen nach Verkaufskonzept

Bezüglich der Kundenberatung fehlten bisher Strukturinformationen, welche warenkundlichen Anforderungen sich den Auszubildenden in den Einzelhandelsberufen stellen müssen. Die Evaluation hat daher bei den Prüflingen erhoben, welche Bedeutung in ihrem Ausbildungsbetrieb die Kundenberatung einnimmt. Es zeigt sich dabei, dass KiE-Auszubildende zu einem größeren Teil in Betrieben ausgebildet werden, deren Verkaufskonzept vor allem auf persönliche Kundenberatung ausgerichtet ist, als dies bei Verkäufer-Auszubildenden der Fall ist (Tabelle 14.1).

⁸⁴ Vgl. hierzu und zum Folgenden Bundesinstitut für Berufsbildung (Hrsg.) (2010): *Ausbildung gestalten: Verkäufer/Verkäuferin, Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel*, S. 10–11.

⁸⁵ Zu den einzelnen strukturellen Veränderungen der warenkundlichen Ausbildung, wie sie seit 2004 die Grundlage für die KiE-Ausbildung bilden, vgl. den Überblick oben in Kapitel 3.1.

Tabelle 14.1

Vorherrschende Verkaufsform der Ausbildungsbetriebe von Prüflingen* in den Berufen des Einzelhandels

	Auf welchem Weg verkauft Ihr Betrieb die Waren an seine Kunden:					Gesamt	
	persönliche Kundenberatung		Selbstbedienung				
	(fast) nur	überwiegend	ungefähr gleich	überwiegend	(fast) nur	Anteil	Anzahl
	Anteil						
Verkäufer-Auszubildende in Abschlussprüfung	8,6 %	12,3 %	29,3 %	27,0 %	22,7 %	100,0 %	n = 2.886
KiE-Auszubildende in Teil 1 der GAP	19,0 %	21,6 %	27,0 %	22,6 %	9,8 %	100,0 %	n = 3.397
KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP (grundständige KiE-Ausbildung)	21,4 %	20,5 %	26,4 %	22,9 %	8,9 %	100,0 %	n = 2.662
KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP (vorher Verkäufer-Ausbildung)	9,9 %	12,2 %	26,6 %	28,1 %	23,1 %	100,0 %	n = 1.250
KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP Gesamt	17,7 %	17,8 %	26,4 %	24,6 %	13,5 %	100,0 %	n = 3.872

* Datenbasis: Personen (Prüflinge bei schriftlicher Prüfung 11/2013 und 05/2014, dabei 05/2014 ohne Wiederholer).

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock 2014

So haben Verkäufer- Auszubildende zu rund einem Fünftel (20,9%) angegeben, dass in ihrem Ausbildungsbetrieb der Verkauf „fast nur“ oder „überwiegend“ durch persönliche Kundenberatung erfolge; die Einzelkategorie „(fast) nur durch persönliche Kundenberatung“ haben lediglich 8,6% der Befragten angegeben. Dagegen lag der entsprechende Anteil unter den KiE-Prüflingen in Teil 1 der GAP (die sich in der gleichen Ausbildungsphase wie die Verkäufer-Auszubildenden befanden), mit rund 40,6% deutlich höher (der Anteil der Kategorie „(fast) nur durch persönliche Kundenberatung“ lag unter diesen KiE-Prüflingen bei 19,0%).

Auf der anderen Seite der Skala überwiegen dementsprechend die Anteile der Verkäufer- Auszubildenden, in deren Ausbildungsbetrieb die Waren überwiegend oder fast nur durch Selbstbedienung verkauft würden, was für fast die Hälfte dieser Befragten (49,7%) zutrifft. Dabei wird ein relativ großer Anteil der Verkäufer-Auszubildenden in EH-Betrieben ausgebildet, in denen „nur/fast nur“ in Selbstbedienung verkauft wird (22,7%). Von den KiE-Prüflingen in Teil 1 der GAP gab lediglich knapp ein Drittel an (32,4%), dass in ihrem Ausbildungsbetrieb die Selbstbedienung überwiegende Verkaufsform sei (fast nur Selbstbedienung: 9,8%).

Die Anteile der befragten Prüflinge, in deren Ausbildungsbetrieb sich Kundenberatung und Selbstbedienung etwa die Waage halten, liegen mit 29,3% (Verkäufer-Auszubildende) und 27,0% (KiE-Auszubildende) nicht weit voneinander entfernt.

Bei den Prüflingen in Teil 2 der GAP setzt sich statistisch die „Herkunft“ der KiE-Auszubildenden mit vorangegangener Verkäufer-Ausbildung bzw. grundständiger KiE-Ausbildung weitgehend fort. Durch den Beitrag der „Durchsteiger/-innen“ zur Gesamtzahl der KiE-Auszubildenden im dritten AJ sinkt dort jedoch insgesamt der Anteil der Auszubildenden aus Ausbildungsbetrieben, die ihre Waren überwiegend mit persönlicher Kundenberatung anbieten.

► Bedeutung der Warenkunde in der Ausbildung und Verkaufskonzept im Einzelhandel

Die Bedeutung, die gute oder genaue Warenkenntnisse im Betrieb haben, wird insgesamt hoch bewertet, wobei Auszubildende und Ausbildungsbetriebe deren Stellenwert unterschiedlich einschätzten (Tabelle 14.2): Im Erleben der Auszubildenden differenziert sich die Bedeutung der Warenkenntnis am oberen Ende deutlich in die beiden Kategorien „sehr wichtig“ und „ziemlich wichtig“. So hat nur etwas mehr als die Hälfte (53,2%) der befragten KiE- Auszubildenden in Teil 1 der GAP angegeben, Warenkenntnisse seien „sehr wichtig“; etwas abgeschwächt als „ziemlich wichtig“ ordneten sie 35,4% dieser Befragten ein. Die Angaben in beiden Kategorien summieren sich bei diesen KiE-Auszubildenden auf 88,6%.

Einschätzung der Auszubildenden

Bei den KiE- Auszubildenden in Teil 2 der GAP, die eine grundständige KiE-Ausbildung durchlaufen haben, addieren sich die Angaben in diesen beiden Kategorien auf 86,9%; auch hier hat jedoch nur ein Teil (47,6%) angegeben, Warenkenntnisse seien „sehr wichtig“.

Der leichte Bedeutungsverlust der Warenkunde, der sich bei den grundständig als KiE Ausgebildeten von Teil 1 zu Teil 2 der GAP andeutet, könnte darauf zurückzuführen sein, dass diese Auszubildenden im Verlauf ihrer Ausbildung zunehmend auch mit anderen berufsrelevanten Inhalten als der Warenkunde konfrontiert werden.

Von den befragten Auszubildenden in der Verkäufer-Abschlussprüfung haben 81,6% den Warenkenntnissen für ihre betriebliche Tätigkeit eine hohe Bedeutung zugemessen. Allerdings bezeichnete darunter die größere Gruppe (45,4%) Warenkenntnisse lediglich als „ziemlich wichtig“, als „sehr wichtig“ ordneten sie dagegen 36,2% der Befragten ein.

Die tendenziell geringere Bedeutung, die die Verkäufer/-innen den Warenkenntnissen für ihre betriebliche Tätigkeit beimessen, schlägt auf die entsprechenden Bewertungen bei den „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ in Teil 2 der GAP durch, wo diese Einschätzungen bei den „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ statistisch weitgehend stabil bleiben.

Tabelle 14.2

Stellenwert genauer Warenkenntnisse in der Einschätzung von Prüflingen und Betrieben

	Welchen Stellenwert haben genaue Warenkenntnisse in Ihrer betrieblichen Tätigkeit:					Gesamt	
	sehr wichtig.	ziemlich wichtig.	nicht ganz so wichtig.	kaum wichtig.	–		
	Anteil					Anteil	Anzahl
Prüflinge*							
Verkäufer-Auszubildende in Abschlussprüfung	36,2%	45,4%	15,3%	3,0%	–	100,0%	n = 2.028
KiE-Auszubildende in Teil 1 der GAP	53,2%	35,4%	9,6%	1,8%	–	100,0%	n = 2.399
<i>KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP (grundständige KiE-Ausbildung)</i>	47,6%	39,3%	10,9%	2,2%	–	100,0%	n = 1.870
<i>KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP (vorher Verkäufer-Ausbildung)</i>	37,2%	41,9%	16,5%	4,4%	–	100,0%	n = 914
KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP Gesamt	44,2%	40,2%	12,8%	2,9%	–	100,0%	n = 2.784

(Fortsetzung Tab. 14.2)

	Welchen Stellenwert haben gute Warenkenntnisse in Ihrem Betrieb:					Gesamt	
	sehr wichtig.	ziemlich wichtig.	nicht ganz so wichtig.	kaum wichtig.	unterschiedlich*		
	Anteil					Anteil	Anzahl
Betriebe							
Betriebe mit 1 Standort	92,2 %	5,6 %	1,1 %	0,0 %	1,1 %	100,0 %	n = 90
Betriebe mit 1–10 Standorten	89,4 %	9,1 %	0,0 %	0,0 %	1,5 %	100,0 %	n = 66
Betriebe mit 11+ Standorten	82,4 %	11,8 %	4,4 %	1,5 %	0,0 %	100,0 %	n = 68
Gesamt	88,4 %	8,5 %	1,8 %	0,4 %	0,9 %	100,0 %	n = 224

* Antwortkategorie: „Bei verschiedenen Verkaufspositionen (Sortimenten) unterschiedlich wichtig“, wurde Prüflingen nicht angeboten.

+ Datenbasis: Personen (Prüflinge bei schriftlicher Prüfung 11/2013 und 05/2014, dabei 05/2014 ohne Wiederholer).

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge, Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Im Gesamtwert für beide Teilgruppen der „Durchsteiger/-innen“ und der grundständig ausgebildeten KiE- Auszubildenden in Teil 2 der GAP vermitteln sich die Einschätzungen bezüglich der Warenkenntnisse zu Durchschnittswerten von 44,2% für „sehr wichtig“ und 40,2% für „ziemlich wichtig“.

Die in der Wahrnehmung der Verkäufer- Auszubildenden und „Durchsteiger/-innen“ etwas geringere Relevanz der Warenkunde (im Vergleich zur Wahrnehmung der grundständig ausgebildeten KiE- Auszubildenden) spiegelt die oben dargestellten Unterschiede in der Verkaufsform der Ausbildungsbetriebe. Denn es ist als wahrscheinlich anzunehmen, dass die Verkaufsform „persönliche Kundenberatung“ eine ausgeprägtere Warenkenntnis erfordert als die Verkaufsform „Selbstbedienung“.

Beachtenswert sind jedoch die Anteile der Prüflinge, die von den Warenkenntnissen angegeben haben, sie seien „nicht ganz so wichtig“ bzw. „kaum wichtig“. Diese Anteile summierten sich bei den Verkäufer-Prüflingen immerhin auf 18,3%, bei den KiE-Prüflingen in Teil 1 der GAP auf 11,4% und bei den KiE-Prüflingen in Teil 2 der GAP mit grundständiger KiE-Ausbildung auf 13,1% der jeweils Befragten.

Einschätzung der Betriebe

Ganz im Gegensatz dazu schätzten die Betriebe den Stellenwert guter Warenkenntnisse bei der Ausbildung der KiE- Auszubildenden fast alle als „sehr wichtig“ ein, insgesamt haben dies 88,4% der befragten Betriebe so eingeschätzt, weitere 8,5% hielten gute Warenkenntnisse für „ziemlich wichtig“. Von der Möglichkeit, die Bedeutung der Warenkenntnisse von der Verkaufsposition bzw. dem jeweiligen Sortiment abhängig zu machen, haben in der Befragung nur ganz wenige Betriebe (<2%) Gebrauch gemacht. Daraus lässt sich ableiten, dass die EH-Unternehmen durchgängig erwarten, dass ihr Verkaufspersonal mit der Berufsqualifikation „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ standardmäßig über gute Warenkenntnisse verfügt.

Es ist davon auszugehen, dass die befragten Prüflinge bei der Einschätzung einen Querschnitt ihrer Erfahrungen bei ihren im Betrieb zu verrichtenden Tätigkeiten zugrunde gelegt haben. Dabei steht die Warenkunde naturgemäß nicht immer im Mittelpunkt, da auch andere Aspekte (z.B. Kassentätigkeit) und übergreifende kaufmännische Ausbildungsinhalte ohne konkreten

Bezug zu Waren und ihren Eigenschaften Teil ihrer betrieblichen Tätigkeiten sind. Vor diesem Hintergrund erklären sich auch die größeren Anteile der Einschätzungen vieler Prüflinge, dass Warenkenntnisse in ihrer Ausbildung lediglich „ziemlich wichtig“ seien.

Anders als die Auszubildenden gehen die Betriebe bei ihrer Beurteilung möglicherweise nicht alleine von ihren individuellen beruflichen Erfahrungen aus und vielleicht noch weniger von dem, was sie an ihren Auszubildenden an Einsatzpraxis beobachten können. In ihrer Einschätzung schwingt sicherlich auch zum Teil eine normative Einstellung über wichtige Bestandteile des Berufsbilds „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ mit. Dadurch wären die quantitativen unterschiedlichen Einschätzungen von Auszubildenden und Betrieben zur Relevanz der Warenkunde nachvollziehbar.

14.2 Vermittlung von Warenkunde in der Berufsausbildung der EH-Berufe

Die ausbildenden EH-Unternehmen stehen in der Verantwortung, die warenkundliche Unterweisung entsprechend ihrer betrieblichen Bedingungen und den Anforderungen ihres Warensortiments im Ausbildungsplan sinnvoll auszugestalten und ihren Auszubildenden entsprechende Lernmöglichkeiten zu bieten. Die Prüflinge wurden daher nach der Häufigkeit der Unterstützung durch ihren Ausbildungsbetrieb mittels verschiedener Instrumente gefragt (in den Kategorien „häufig“, „manchmal“, „selten/nie“).

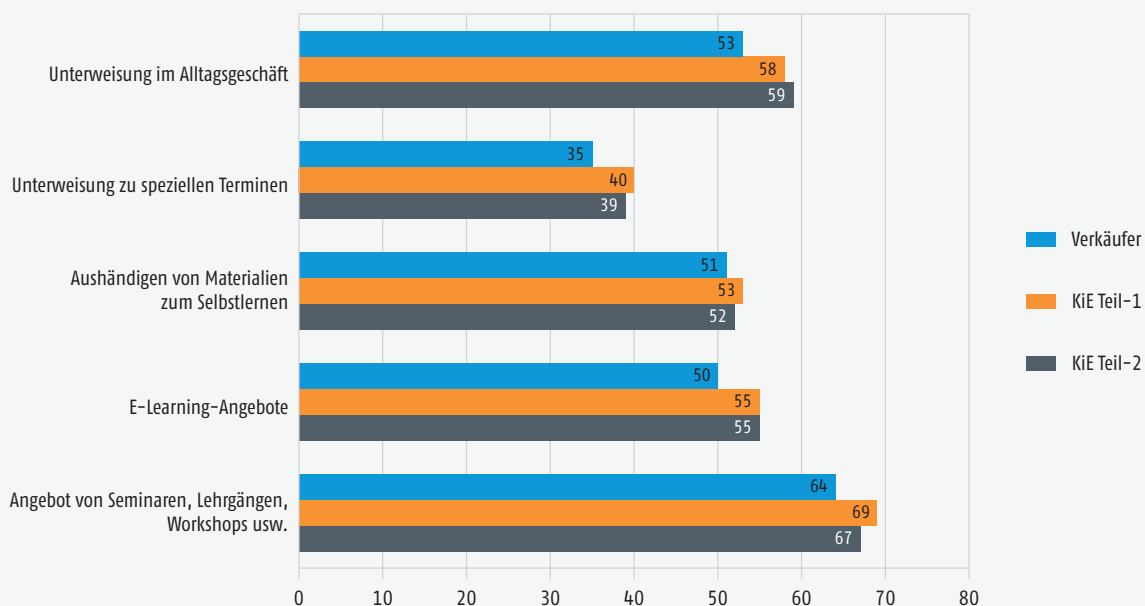
► Art und Umfang der Unterstützung der Auszubildenden beim Erwerb der Warenkunde

Die Auszubildenden werden beim Erwerb der Warenkunde von ihren Ausbildungsbetrieben vor allem durch spezielle Seminare, Lehrgänge, Workshops und dergleichen unterstützt (Übersicht

Übersicht 14.2

Formen zur Unterstützung der Auszubildenden beim Erwerb der Warenkunde durch ihre Ausbildungsbetriebe

Unterstützung der Azubis beim Erwerb der Warenkunde durch Ausbildungsbetriebe
(Punktwerte 0–100 umgerechnet aus drei Bewertungskategorien)



Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

14.2), insbesondere große Filialunternehmen haben hierfür eigene Programme entwickelt. Die Lehrgänge werden zum Teil von den EH-Unternehmen selbst durchgeführt, zum Teil auch von Produktherstellern. Ebenfalls relativ wichtig ist die warenkundliche Unterweisung im betrieblichen Alltagsgeschäft. Etwa die Hälfte der befragten Prüflinge hat zumindest manchmal Zugang zu Vermittlungsangeboten via E-Learning. Ebenfalls relativ häufig gaben die Befragten an, dass ihr Ausbildungsbetrieb warenkundliche Materialien zum Selbstlernen zur Verfügung stelle. Weniger Bedeutung haben spezielle betriebliche Unterweisungen, die terminbezogen (etwa zu Prüfungen) erfolgen. Insgesamt unterscheiden sich die eingesetzten Unterstützungsmethoden in ihrer Gesamthäufigkeit kaum zwischen den Gruppen von Auszubildenden bzw. Prüflingen.

Um den Gesamtumfang der Lernunterstützung durch die Ausbildungsbetriebe, wie ihn die befragten Prüflinge erlebt haben, als Indikator zu erfassen, wurden die genannten Häufigkeiten in den o. g. fünf Lerninstrumenten aufsummiert. Bei der Auswertung zeigt sich eine relativ kleine Gruppe von etwa 10% der Auszubildenden, deren Angaben erkennen lassen, dass sie von ihrem Ausbildungsbetrieb kaum irgendeine Unterstützung beim Erwerb der Warenkunde erhalten (Tabelle 14.3).

Wesentliche statistische Abweichungen zwischen den einzelnen Untersuchungsgruppen an Prüflingen lassen sich in dieser Hinsicht jedoch nicht feststellen; lediglich in der Tendenz berichteten die Verkäufer- Auszubildenden (befragt bei der Abschlussprüfung) zu etwas größeren Anteilen, dass sie intensiver und auf verschiedene Weise beim Erwerb ihrer Warenkunde von ihrem Ausbildungsbetrieb unterstützt wurden (42,8%), als dies bei den KiE- Auszubildenden zu beobachten war (36,4%). Auf der anderen Seite der Skala drückt sich diese Tendenz zur etwas intensiveren Unterstützung ebenso aus: So fiel unter den Verkäufer-Auszubildenden der Anteil etwas geringer aus, der über eine nur „geringe“ warenkundliche Unterstützung ihrer Betriebe berichtet haben (7,4% statt 10,0% bei KiE-Auszubildenden).

Tabelle 14.3

Umfang der Unterstützung der Auszubildenden beim Erwerb der Warenkunde durch ihren Ausbildungsbetrieb nach Gruppe der Prüflinge

	Umfang der Unterstützung (des Betriebs) zum Erwerb der Warenkunde (aus fünf Nennungen):			Gesamt	
	Gering	Mittel	Hoch	Anteil	Anzahl
	Anteil				
Verkäufer-Auszubildende in Abschlussprüfung	7,7%	49,5%	42,8%	100,0%	n = 2.226
KiE-Auszubildende in Teil 1 der GAP	10,0%	52,8%	37,2%	100,0%	n = 2.340
KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP (grundständige KiE-Ausbildung)	9,4%	53,0%	37,6%	100,0%	n = 1.986
KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP (vorher Verkäufer-Ausbildung)	11,1%	54,8%	34,1%	100,0%	n = 958
KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP Gesamt	10,0%	53,6%	36,4%	100,0%	n = 2.944

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

In welchem Umfang sich unter branchenspezifischer Gliederung speziell KiE-Prüflinge von ihren Ausbildungsbetrieben beim Erwerb der Warenkunde unterstützt sehen, zeigt die Auswertung in Tabelle 14.4. So berichteten von den KiE- Auszubildenden in EH-Geschäften mit Telekommunikationsangeboten relativ viele (25,1%) über nur geringe Unterstützungsleistung ihrer Betriebe (Gesamtanteil in dieser Auswertungskategorie: 10,0% der Angaben aller KiE-Auszubildenden). Eine umfangreiche betriebliche Unterstützung beim Erwerb der Warenkunde (mittlerer Gesamtwert: 36,7%) bescheinigten die KiE- Auszubildenden ihren Ausbildungsbetrieben aus folgenden Teilbranchen:

- ▶ Tankstellen (61,0%),
- ▶ Uhren- und Schmuckgeschäften (56,8%),
- ▶ EH-Geschäften mit Papier-, Schreibwaren, Büromaterialien, denen hier noch die Spielwarengeschäfte sowie die Läden mit Bastel-, Künstler-, Dekomaterial und Souvenirs zugeordnet sind (55,8%),
- ▶ Bekleidungs- und Textilgeschäften (47,9%).

Tabelle 14.4

Umfang der Unterstützung von KiE-Auszubildenden beim Erwerb der Warenkunde durch ihren Ausbildungsbetrieb nach Branchenzugehörigkeit der Betriebe (Angaben von KiE-Prüflingen in Teil 1 und Teil 2 der GAP)

Teilbranchen des Einzelhandels	Umfang der Unterstützung (des Betriebs) zum Erwerb der Warenkunde (Indikator aus fünf Nennungen):			Gesamt	
	Gering	Mittel	Hoch	Anteil	Anzahl
	Anteil				
Waren verschiedener Art – Hauptrichtung Nahrungsmittel	11,6%	58,9%	29,5%	100,0%	n = 1.604
Waren verschiedener Art – Hauptrichtung NICHT-Nahrungsmittel	13,4%	52,5%	34,2%	100,0%	n = 343
Nur Nahrungs- und Genussmittel	7,6%	56,7%	35,7%	100,0%	n = 189
Bekleidung, Textil	6,9%	45,2%	47,9%	100,0%	n = 434
Schuhe und Lederwaren	10,7%	57,5%	31,8%	100,0%	n = 155
Uhren und Schmuck	7,9%	35,3%	56,8%	100,0%	n = 61
Unterhaltungselektronik, Computer, Zubehör, elektrische Haushaltsgeräte	8,6%	54,0%	37,4%	100,0%	n = 246
Handy, Telefone und Internetzugang	25,1%	52,8%	22,0%	100,0%	n = 232
Möbel, Einrichtungsgegenstände, Hausrat, Heimtextilien, Babyartikel	7,3%	59,3%	33,5%	100,0%	n = 518
Bau-, Heimwerker-, Tierbedarf, Blumen, Pflanzen, Samen u. ä.	8,5%	50,8%	40,7%	100,0%	n = 424
Fahrräder, Sport- und Campingartikel	3,3%	53,3%	43,4%	100,0%	n = 137
Handel mit Autos, Kfz-Teilen und -Zubehör	10,4%	45,3%	44,3%	100,0%	n = 92
Tankstellenprodukte und -leistungen	3,5%	35,5%	61,0%	100,0%	n = 330
PSB, Spielwaren, Bastel-, Künstler-, Dekomaterial, Souvenirs	4,0%	40,2%	55,8%	100,0%	n = 107
Zeitungen, Zeitschriften, Tabakwaren	11,8%	47,4%	40,7%	100,0%	n = 48
Foto-, Buch-, Musikfachhandel, Kunst, Antiquitäten, Briefmarken, Edelmetall	3,9%	27,6%	68,5%	100,0%	n = 44
Kosmetik und Körperpflegemittel, Sanitätsartikel	14,2%	62,9%	22,9%	100,0%	n = 206
Gesamt	10,0%	53,3%	36,7%	100,0%	n = 5.172

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Inwieweit die Berufsschulen über das integrative Konzept der VO-2004 hinaus die Vermittlung von Elementen der Warenkunde in die verschiedenen KiE-Lernfelder integrieren und spezielle Lehrangebote für dieses Qualifizierungsziel anbieten, zeigt Tabelle 14.5. Danach gaben 43,4% der Berufsschulen an, hierfür keine speziellen Lehrangebote vorzuhalten. Die Mehrheit von 56,6% der Berufsschulen gab jedoch an, die Vermittlung von Warenkenntnissen zu berücksichtigen, vor allem bei Referaten, Projekten, Präsentationen oder ähnlichen Lehreinheiten (49,1%); aber auch durch gezielte Vermittlung, etwa im Rahmen spezieller Kurse (7,5%).

Tabelle 14.5

Spezielle Lehrangebote der Berufsschulen zum Erwerb von Warenkenntnissen

Hat Ihre Berufsschule spezielle Lehrangebote zum Erwerb von Warenkenntnissen:	Anteil	Anzahl
Nein, zu Warenkenntnissen sind keine speziellen Lehrangebote vorhanden.	43,4 %	144
Teilweise (z. B. durch Bezug auf Warenkenntnisse bei Projekten, Referaten).	49,1 %	163
Ja, Warenkenntnisse werden gezielt vermittelt (z. B. durch Kurse).	7,5 %	25
Gesamt	100,0 %	332

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Berufsschulen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Zufriedenheit mit der Vermittlung warenkundlicher Kenntnisse

Die befragten Prüflinge scheinen zum überwiegenden Teil mit der Unterstützung, die sie beim Erwerb der warenkundlichen Kenntnisse erhalten, zufrieden zu sein. Lediglich eine kleinere Gruppe von rund bzw. weniger als 10% äußerte sich hierzu eindeutig negativ (Tabelle 14.6). Der größte Anteil der befragten Prüflinge – in allen Teilgruppen von Auszubildenden – wählte die mittlere Kategorie an Zufriedenheit („teils-teils“), diese Zustimmungsraten schwanken zwischen 45,8% (KiE-Prüflinge in Teil 1 der GAP) und 53,2% (Verkäufer-Auszubildende in Abschlussprüfung).

Tabelle 14.6

Zufriedenheit der Auszubildenden mit Unterstützung ihres Ausbildungsbetriebs beim Erwerb der Warenkunde nach Gruppe der Prüflinge

	Sind Sie mit der Unterstützung (des Betriebs) zum Erwerb Ihrer Warenkunde insgesamt zufrieden:			Gesamt	
	eher Nein.	teils-teils.	eher Ja.	Anteil	Anzahl
	Anteil				
Verkäufer-Auszubildende in Abschlussprüfung	9,6%	53,2%	37,3%	100,0%	n = 2.384
KiE-Auszubildende in Teil 1 der GAP	10,1%	45,8%	44,0%	100,0%	n = 2.471
<i>KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP (grundständige KiE-Ausbildung)</i>	9,8%	49,3%	40,9%	100,0%	n = 2.049
<i>KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP (vorher Verkäufer-Ausbildung)</i>	7,1%	50,4%	42,5%	100,0%	n = 1.009
KiE-Auszubildende in Teil 2 der GAP Gesamt	8,9%	49,6%	41,4%	100,0%	n = 3.058

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

In allen Teilgruppen fanden sich deutlich größere Anteile an explizit zufriedenen Prüflingen als an explizit unzufriedenen. Am relativ geringsten fiel die Zustimmung zu dieser Kategorie bei den Verkäufer-Prüflingen aus (37,3%), am höchsten bei der sich in derselben Ausbildungsphase befindlichen Teilgruppe der KiE-Prüflinge in Teil 1 der GAP (44,0%). Der niedrigere Anteil bei den Verkäufer-Auszubildenden in dieser Kategorie ist beim Vergleich der Konfidenzintervalle (in der Gesamtheit mit den KiE-Prüflingen in Teil 1 der GAP) statistisch signifikant auf dem 95%-Niveau.

Bei den Betrieben wurde die Zufriedenheit mit der Situation, in der die Vermittlung der Warenkunde erfolgt, mit der Frage ermittelt, ob sie eine Verbesserung dieses Aspekts der KiE-Ausbildung für erforderlich halten. Rund ein Viertel der befragten Betriebe (24,8%) hielt die bestehende Situation, in der die Vermittlung der Warenkunde zur Zeit erfolgt, für ausreichend (Tabelle 14.7). Die relative Mehrheit von 45,7% der Betriebe wünschte sich punktuelle Verbesserungen, eine vergleichsweise große Gruppe von 29,5% der Betriebe mahnte für die Vermittlung der Warenkunde in der KiE-Ausbildung an, dass hier Verbesserungen in breiter Form angestrebt werden sollten.

Tabelle 14.7

Wunsch der Betriebe nach einer Verbesserung der Vermittlung von Warenkunde in der KiE-Ausbildung

	Benötigt Vermittlung von Warenkunde eine Verbesserung:			Gesamt	
	Nein, das Bestehende ist ausreichend.	Punktuell wären Verbesserungen sicherlich sinnvoll.	Ja, das sollte sich in breiter Form verbessern.		
	Anteil			Anteil	Anzahl
Betriebe mit 1 Standort	22,7%	47,7%	29,5%	100,0%	n = 88
Betriebe mit 2–10 Standorten	30,6%	41,9%	27,4%	100,0%	n = 62
Betriebe mit 11+ Standorten	21,7%	46,7%	31,7%	100,0%	n = 60
Gesamt	24,8%	45,7%	29,5%	100,0%	n = 210

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Verbesserungsvorschläge bezüglich der Vermittlung warenkundlicher Kenntnisse

Wie oben dargestellt, zeigte sich rund ein Viertel der Betriebe mit der Situation bei der Vermittlung von Warenkenntnissen allgemein zufrieden („Das Bestehende ist ausreichend“). Um die Ansatzpunkte für Verbesserungen bei diesem Aspekt der KiE-Ausbildung zu erkunden, wurden alle anderen Betriebe konkret danach gefragt, ob die Vermittlung von Warenkenntnissen in der AO (wieder) stärker berücksichtigt werden sollte.

Im Ergebnis hielten rund zwei Drittel der Betriebe (65,6%) dies für einen richtigen Ansatz; lediglich 6,7% sprachen sich explizit dagegen aus (Tabelle 14.8). In der Summe mit den Betrieben, die bereits im Vorfeld als (mit der Vermittlung der Warenkunde) weitgehend zufrieden festgestellt wurden, ergibt sich ein Anteil von ca. 30% der Betriebe, die keinen Handlungsbedarf erkennen ließen, die AO an dieser Stelle zu modifizieren.

Tabelle 14.8

Wünsche der Betriebe nach stärkerer Berücksichtigung der Vermittlung von Warenkenntnissen in KiE-AO

	Ist (punktuell) unzufrieden mit Situation			Ist zufrieden mit Situation.	Gesamt	
	Vermittlung von Warenkenntnissen sollte in der KiE-AO stärker berücksichtigt werden					
	Ja.	Nein, nicht unbedingt.	Weiß nicht/ keine Angabe			
	Anteil			Anteil	Anzahl	
Betriebe mit 1 Standort	67,8 %	3,3 %	6,7 %	22,2 %	100,0 %	n = 90
Betriebe mit 2–10 Standorten	60,6 %	7,6 %	3,0 %	28,8 %	100,0 %	n = 66
Betriebe mit 11+ Standorten	67,6 %	10,3 %	2,9 %	19,1 %	100,0 %	n = 68
Gesamt	65,6 %	6,7 %	4,4 %	23,2 %	100,0 %	n = 224

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Darüber hinaus hat eine Reihe der mit der Situation (punktuell) unzufriedenen Betriebe konkrete Vorschläge gemacht, wie die Vermittlung von Warenkenntnissen in der KiE-Ausbildung verbessert werden könnte (Tabelle 14.9). Von rund der Hälfte der Betriebe (53,6%) kam in der einen oder anderen Form der Vorschlag, dass sich die Berufsschule mehr an der Vermittlung von Warenkenntnissen beteiligen sollte, etwa auch durch die Einbeziehung externer Referenten.

Tabelle 14.9

Verbesserung der Vermittlung von Warenkenntnissen: Vorschläge der Betriebe

Recodierte Freitextangaben: Wie könnte die Vermittlung der Warenkenntnisse in der Ausbildung verbessert werden? (Mehrfachnennungen)	Anteil	Anzahl
Beteiligung der Berufsschule an Warenkunde (auch durch externe Referenten).	53,6 %	n = 59
Betriebliche Maßnahmen:		
In Betrieben mit Referenten, Kooperationen, Betriebesbesichtigungen.	18,2 %	n = 20
Allgemein mehr, intensivere Beteiligung des Betriebs an Warenkunde.	15,5 %	n = 17
Durch spezielle Seminare, Schulungen, Workshops usw.	10,9 %	n = 12
Unterstützen des Selbstlernens (auch E-Learning).	6,4 %	n = 7
Externe Maßnahmen:		
Regelung in Ausbildungsordnung; spezifische Prüfung.	5,5 %	n = 6
Einführung einer WQE „Warenkunde“.	1,8 %	n = 2
Sonstiges.	10,9 %	n = 12
Gesamt	100,0 %	n = 110

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

An von ihnen selbst umsetzbaren Maßnahmen haben die EH-Unternehmen vor allem einen verstärkten Einsatz von Referenten, die Kooperation von Betrieben oder Betriebsbesichtigungen genannt (18,2%). Mit anderen Äußerungen forderten die Betriebe – in eher allgemeiner Form – sich selbst auch zu mehr Eigenengagement in dieser Hinsicht auf (15,5%). Das Angebot an speziellen Schulungen oder Seminaren auszubauen fand sich in 10,9% der Vorschläge. Mehr Angebote an E-Learning bereitzustellen schlugen 6,4% der Betriebe vor.

An externen Maßnahmen regten einige wenige der Betriebe (5,5%) an, die Vermittlung der Warenkunde in der AO konkret zu verankern, etwa eine spezifische Prüfung in Warenkunde vorzusehen. Die Einführung einer WQE „Warenkunde“ schlugen zwei Betriebe (2,2%) vor.

Etwa ein Fünftel der Auszubildenden, die (insgesamt) Angaben zum Thema Warenkunde gemacht haben, hat auch konkrete Verbesserungsmöglichkeiten geäußert (Tabelle 14.10). Befragte dieser Gruppe wünschen sich am häufigsten (zwischen 40% und 50%) mehr spezielle warenkundliche Schulungen in Form von Seminaren, Lehrgängen oder Workshops. Andere Hinweise (zwischen 20% und 25%) der Prüflinge mit entsprechenden Angaben lassen sich als Anregung verstehen, dass die Vermittlung von Warenkenntnissen mehr und gezielter in die konkreten betrieblichen Ausbildungsprozesse integriert werden, also quasi vor Ort und „am Regal“ stattfinden sollte.

Tabelle 14.10

Verbesserung der Vermittlung von Warenkenntnissen: Vorschläge der Auszubildenden

Recodierte Freitextangaben: Wie könnte die Vermittlung der Warenkenntnisse verbessert werden? (Mehrfachnennungen)	Verkäufer/-in	KiE Teil 1	KiE Teil 2
Prüflinge mit Angaben zur Vermittlung von Warenkenntnissen.	100,0% n = 2.384	100,0% n = 2.471	100,0% n = 3.058
Davon mit Verbesserungsvorschlägen.	18,6% n = 444	21,8% n = 538	20,8% n = 636
Verbesserungsvorschläge:			
Workshops, Lehrgänge, Seminare, Schulungen.	43,2%	49,1%	46,9%
Bessere Einbettung der Warenkunde in betriebliche Ausbildung.	26,5%	22,5%	19,7%
Unterstützung des Selbstlernens (Infomaterialien usw.).	15,6%	10,6%	9,7%
Konkrete Vorschläge zum Erwerb der Warenkenntnisse.	9,6%	9,4%	9,8%
Mehr bzw. andere Warenkenntnisse in Berufsschule vermitteln.	5,7%	7,4%	10,5%
Überhaupt Berücksichtigung der Warenkunde in Ausbildung.	2,7%	5,5%	6,7%
Mehr bzw. kompetenteres Ausbildungspersonal.	3,2%	1,9%	1,6%
Sonstiges	3,1%	3,7%	4,5%
Gesamt	100,0% n = 444	100,0% n = 538	100,0% n = 636

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Des Weiteren forderten die Auszubildenden eine bessere Unterstützung des Selbstlernens durch die Bereitstellung geeigneter Informations- und Lernmaterialien (zwischen 10% und 16%). Etwa jeder zehnte Azubi brachte ganz konkrete Verbesserungsvorschläge für die Ausbildung in seinem Ausbildungsbetrieb ein. Die Berufsschule bei Vermittlung der Warenkenntnisse einzubinden forderten zwischen 5% und 10% der Auszubildenden.

Kritik an ihrem Ausbildungsbetrieb, in dem die Vermittlung von Warenkunde vernachlässigt werde, äußerten zwischen 3% und 6% der Auszubildenden. Weitere 2% bis 3% der Prüflinge forderten mehr oder kompetenteres Ausbildungspersonal, um sie besser beim Erwerb der Warenkunde anleiten zu können.

15 Durchlässigkeit der Ausbildungsgänge in den beiden Einzelhandelsberufen

Die Modernisierung der beiden Einzelhandelsberufe – und insbesondere ihre gemeinsame Regelung – mit der VO-2004 war nicht zuletzt von der Absicht getragen, die Durchlässigkeit zwischen dem zweijährigen Ausbildungsberuf „Verkäufer/-in“ und dem dreijährigen Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ zu erleichtern.⁸⁶ Während in der VO-1987 für die Berufsausbildung „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ die Möglichkeit zur Fortsetzung einer zuvor erfolgreich abgeschlossenen Verkäufer-Ausbildung nicht vorgesehen war, wurde die Durchstiegsmöglichkeit in § 7 der VO-2004 nun folgendermaßen geregelt:

»§ 7 Fortsetzung der Berufsausbildung

Die Berufsausbildung im Ausbildungsberuf Verkäufer/Verkäuferin gemäß § 1 Nr. 1 kann nach den Vorschriften dieser Verordnung für das dritte Ausbildungsjahr im Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel gemäß § 1 Nr. 2 fortgesetzt werden.«⁸⁷

In der bildungspolitischen Diskussion wird die Frage nach Sinnhaftigkeit und Wünschbarkeit zweijähriger Ausbildungsberufe seit langer Zeit kontrovers diskutiert. Diese Diskussion kann hier nicht ansatzweise erschöpfend referiert werden.⁸⁸ Es lässt sich jedoch festhalten, dass sowohl Pro- als auch Contra-Seite dafür plädieren, dass zweijährige Ausbildungsberufe die weitere individuelle Berufsbiografie nicht in eine Sackgasse führen dürfen. Vielmehr sollen sich Fachkräften mit zweijährigem Berufsabschluss Wege zu höherwertigen Berufsqualifikationen eröffnen. Dies liegt im Interesse der Unternehmen, deren Fachkräftebedarf sich in Zukunft vor allem in qualitativer Hinsicht erhöhen wird, sowie auch im Interesse der Arbeitnehmer/-innen, deren Beschäftigungs- und Erwerbchancen sich in einer dynamischen Wirtschaft nur durch den berufsbegleitenden Erwerb weiterer Qualifikationen erhalten und verbessern lassen.

Im Kontext der vorliegenden Evaluation der Gestreckten Prüfung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ tritt die Verbindung zur zweijährigen Berufsausbildung „Verkäufer/-in“ in doppelter Hinsicht in Erscheinung: Zum einen als „Durchstieg“ von der Verkäufer-Ausbildung in das dritte KiE-Ausbildungsjahr, zum anderen auch als „Rückstieg“ von einer noch nicht abgeschlossenen KiE-Ausbildung in eine Verkäufer-Ausbildung. Beide Aspekte werden im Folgenden behandelt.

⁸⁶ Vgl. Hannelore Paulini-Schlottau (2004): Handel ist Wandel: Die modernisierte Einzelhandelsausbildung. In: Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis 33 (2004) 4, S. 26.

⁸⁷ Verordnung über die Berufsausbildung im Einzelhandel in den Ausbildungsberufen Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel. Vom 16. Juli 2004, BGBl I, S. 1806 ff.

⁸⁸ Vgl. für eine knappe Darstellung Michael Friedrich (2004): Zweijährige Berufsausbildung – Vor- und Nachteile, (Präsentation auf der Didactica am 10.02.2004), Internetressource: http://www.bibb.de/dokumente/pdf/vortrag_friedrich.pdf. Ausführlicher und mit weiterführenden Literaturhinweisen: Alexandra Uhly, Stephan Kroll, Elisabeth M. Krekel (2011): Strukturen und Entwicklungen der zweijährigen Ausbildungsberufe des dualen Systems – Ergebnisse aus der Berufsbildungsstatistik der statistischen Ämter des Bundes und der Länder (Erhebung zum 31.12.) sowie der BIBB-Erhebung über neu abgeschlossene Ausbildungsverträge zum 30. 09., Wissenschaftliche Diskussionspapiere des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) Nr.128, Bonn, insbes. S. 4–7. Vgl. auch die Hinweise aus der Studie von Stefan Ekert, Jörn Sommer, Kristin Otto (2013): Entwicklung von Kriterien zur Ermittlung der erforderlichen Ausbildungsdauer von Ausbildungsberufen nach dem Berufsbildungsgesetz (BBiG)/der Handwerksordnung (HwO) in der gewerblichen Wirtschaft, Abschlussbericht einer Studie im Auftrag des BMWi, Berlin.

15.1 Fortführung der Verkäufer-Ausbildung in der KiE-Ausbildung („Durchstieg“)

15.1.1 Versuch einer statistischen Vermessung des Durchstiegsphänomens

Der quantitative Umfang, den die Fortführung einer abgeschlossenen Verkäufer-Ausbildung im dritten AJ der KiE-Ausbildung annimmt, lässt sich aus zwei Perspektiven betrachten, nämlich

- ▶ aus der Perspektive der Verkäufer/-innen als Anteil der Durchsteiger/-innen an allen Absolventen/Absolventinnen der zweijährigen Verkäufer-Ausbildung und
- ▶ aus der Perspektive der Kaufleute im Einzelhandel als Anteil der Durchsteiger/-innen an den KiE-Auszubildenden im dritten AJ.

Beide Perspektiven bieten einen spezifischen Informationsgehalt über die Verkopplung der beiden Einzelhandelsberufe: Im ersten Fall steht die Offenheit der Verkäufer-Ausbildung zu einem weiteren bzw. darauf aufbauenden beruflichen Qualifizierungsschritt im Mittelpunkt; im zweiten Fall sind eher strukturelle Unterschiede bei den KiE-Auszubildenden im dritten AJ hinsichtlich ihrer Qualifizierungsbedingungen, eventuell aber auch für über die Ausbildung hinausweisende Bedingungen (z. B. Beschäftigungsmöglichkeiten) von Interesse. Um zu einem umfassenden Bild zu gelangen, erscheint es daher sinnvoll, statistische Daten für die Darstellung beider Perspektiven auszuwerten. Hierfür lässt sich zum einen auf die Daten der Berufsbildungsstatistik, zum anderen auf die Befragungsdaten dieser Evaluation zurückgreifen.

▶ Übergänge von Verkäufern/Verkäuferinnen in eine Ausbildung im dritten AJ der KiE-Ausbildung

Die Berufsbildungsstatistik bietet seit ihrer Umstellung auf die Erhebung von Individualdaten und tiefer gegliederter Merkmalskataloge ab dem Berichtsjahr 2007 deutlich erweiterte Möglichkeiten, um Übergangsprozesse im dualen Ausbildungssystem zu analysieren.⁸⁹ Zwar liegen hierfür keine personalisierten Verlaufsdaten vor, doch erlauben die nun auf individueller Ebene vorliegenden Informationen durch ihre tiefere Merkmalsgliederung genauere statistische Annäherungen z. B. an die Fortführung der Berufsausbildung.

Für den vorliegenden Zweck wird jedoch auch versucht, historische Daten der Berufsbildungsstatistik aus der Zeit vor dem Berichtsjahr 2007 heranzuziehen. Hintergrund ist die Beobachtung, dass in den Jahren vor Einführung der Gestreckten Prüfung mit der ErprobungsVO-2009 – und auch bereits vor Inkrafttreten der Modernisierung durch die VO-2004 – die Bestandszahlen der Auszubildenden im dritten AJ der KiE-Ausbildung durchweg höher lagen als die Vergleichszahlen aus dem zweiten AJ des vorangegangenen Berichtsjahrs (Kalenderjahr).

Dieses Phänomen lässt sich im Grunde nur auf zwei Faktoren zurückführen:

- ▶ Die KiE-Auszubildenden mit (erstmalig) nicht bestandener Abschlussprüfung am Ende des dritten AJ werden im darauffolgenden Berichtsjahr erneut als Auszubildende mitgezählt und erhöhen somit den Azubi-Bestand im dritten AJ. Allerdings müsste dies mit der Zahl der Vertragslösungen, die sich im dritten AJ jeweils bis zum 31.12. ereignen, gegengerechnet werden.
- ▶ Zusätzliche Auszubildende, die zuvor keine KiE-Ausbildung durchlaufen haben, treten in das dritte AJ der KiE-Ausbildung ein, sodass der Azubi-Bestand des dritten AJ durch diese Neueintritte anwächst.

⁸⁹ Alexandra Uhly, Stephan Kroll, Elisabeth M. Krekel (2011): Strukturen und Entwicklungen der zweijährigen Ausbildungsberufe des dualen Systems – Ergebnisse aus der Berufsbildungsstatistik der statistischen Ämter des Bundes und der Länder (Erhebung zum 31.12.) sowie der BIBB-Erhebung über neu abgeschlossene Ausbildungsverträge zum 30.09., Wissenschaftliche Diskussionspapiere des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) Nr. 128, Bonn, S. 9.

Wenn die erneute Zählung der nicht erfolgreichen Prüflinge einer Abschlussprüfung (mit Fortsetzung ihrer Ausbildung bis zur erneuten Prüfungsteilnahme) dafür verantwortlich ist, dass die Bestandszahlen des dritten AJ dauerhaft und systematisch höher liegen als die des zweiten AJ im vorangegangenen Jahr, dann müsste sich dieses Phänomen in anderen dreijährigen Ausbildungsberufen ebenfalls nachweisen lassen.

Der statistische Vergleich mit dem Beruf „Bürokaufmann/-frau“, einem ebenfalls dreijährigen Ausbildungsberuf mit vergleichbarer Zusammensetzung in zentralen Strukturmerkmalen (Bestände an Auszubildenden, geschlechtsspezifische Zusammensetzung, Lösungsquoten, Bestehensquoten bei Prüfungen), mit dem Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ bringt folgendes Ergebnis (Tabelle 15.1):

- ▶ Im Beruf „Bürokaufmann/-frau“ liegen (im Zeitraum 1997–2012) die jährlichen Bestände an Auszubildenden im dritten AJ durchschnittlich um 0,8% höher als im zweiten AJ des Vorjahres; für den Zeitraum 1993–2003 (vor Inkrafttreten der VO-2004 der Einzelhandelsberufe) liegt dieser Wert im Mittel bei +1,4%.
- ▶ Im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ übersteigen (1997–2012) die jährlichen Bestände an Auszubildenden des dritten AJ diejenigen des zweiten AJ des Vorjahres dagegen um durchschnittlich 15,8%; für den Zeitraum 1993–2003 liegt dieser Wert im Mittel bei +10,0%.

Diese deutlich höheren statistischen Werte, welche die Auszubildenden-Bestände in der KiE-Ausbildung im dritten AJ gegenüber den Werten des zweiten AJ wie im Vorjahr aufweisen, verlangen nach einer Erklärung – insbesondere für den Zeitraum vor Inkrafttreten der VO-2004.

Hier wird die These vertreten, dass sich diese deutlich höheren Differenzwerte (im Vergleich zu den im Beruf „Bürokaufmann/-frau“ festgestellten Werten) wesentlich auf Quereinstiege in das dritte AJ der KiE-Ausbildung zurückführen lassen, die auch vor 2004/2005 bereits in gewissem Maße stattgefunden haben. Hierfür kommen vor allem – wenn nicht sogar ausschließlich – Fachkräfte mit einem Abschluss als Verkäufer/-in infrage, die unter Anerkennung der ersten beiden Ausbildungsjahre in das dritte AJ der KiE-Ausbildung eingetreten sind und einen auf ein Jahr verkürzten Ausbildungsvertrag erhalten haben; hierdurch würden sie mit ihrer zweiten Berufsausbildung (nicht Fortsetzung!) jeweils zum nächsten 31.12. in die Berufsbildungsstatistik für das dritte AJ im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ eingehen.

Tabelle 15.1

Vergleich von Strukturmerkmalen von Auszubildenden der Berufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Bürokaufmann/-frau“ (1993–2012) zur Exploration des Umfangs an „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ in KiE-Ausbildung

	Kaufmann/-frau im Einzelhandel	Bürokaufmann/-frau
Mittelwerte 1993–2012 (ohne 2007)		
Bestand Auszubildende (gesamt 1.–3. AJ)	73.263	68.805
Bestand Auszubildende im 3. AJ	27.495	22.099
Bestand Auszubildende im 2. AJ	23.010	21.911
Mittlere Differenz Azubi-Bestand im 3. AJ zu Azubi-Bestand im 2. AJ des Vorjahres (in %)	+15,8%	+0,8%
Weibliche Auszubildende (in % am Bestand)	58,3%	74,7%
Bestandene Prüfungen (in % an Prüfungen insgesamt)	90,3%	86,1%
Vertragslösungen im 3. AJ (in % zum Bestand 3. AJ)	4,9%	4,1%

(Fortsetzung Tab. 15.1)

	Kaufmann/-frau im Einzelhandel	Bürokaufmann/-frau
Mittelwerte 1993–2003		
Bestand Auszubildende (gesamt 1.–3. AJ)	73.154	67.968
Bestand Auszubildende im 3. AJ	26.214	23.955
Bestand Auszubildende im 2. AJ	23.324	23.404
Mittlere Differenz Azubi-Bestand im 3. AJ zu Azubi-Bestand im 2. AJ des Vorjahres (in %)	+10,0 %	+1,4 %
Weibliche Auszubildende (in % am Bestand)	60,4 %	76,0 %
Bestandene Prüfungen (in % an Prüfungen insgesamt)	89,0 %	85,0 %
Vertragslösungen im 3. AJ (in % zum Bestand 3. AJ)	4,9 %	4,2 %

Quelle: DAZUBI (BIBB), eigene Berechnungen

ConLogos Dr. Vock (2014)

Folgt man dieser Argumentationslinie, so lässt sich die Differenz in den Bestandszahlen im dritten AJ der KiE-Ausbildung zu den Bestandszahlen im zweiten AJ des Vorjahres – zumindest teilweise – nach zwei Seiten verstehen: Danach handelt es sich

- ▶ einerseits um die „Durchsteiger/-innen“, die nach bestandener Verkäufer-Abschlussprüfung in das dritte AJ der KiE-Ausbildung wechseln (hier ist die Bezugsgröße die Gesamtzahl der bestandenen Verkäufer-Abschlussprüfungen).
- ▶ andererseits um die „Fortsetzer/-innen“, die in das dritte AJ der KiE-Ausbildung gewechselt sind und sich eine vorher abgeschlossene Verkäufer-Ausbildung anrechnen ließen (hier ist die Bezugsgröße die Gesamtzahl der KiE- Auszubildenden im dritten AJ).

Im Folgenden wird anhand dieser Beobachtungen und Vorannahmen der Versuch unternommen, den Umfang des Durchstiegsphänomens quantitativ abzuschätzen.

▶ Modellhafte Berechnung der Anteile für „Durchsteiger/-innen“ und „Fortsetzer/-innen“ (Schätzung)

Die oben dargelegten Annahmen führen unter Nutzung der Daten der Berufsbildungsstatistik für die jährlichen Bestände an KiE-Auszubildenden im zweiten und dritten AJ zu einer Berechnung der Durchsteiger/-innen, wie in Tabelle 15.2 zusammengestellt. Dabei werden die Anteile, zu denen die Bestandszahlen im dritten AJ die des zweiten AJ übersteigen, um zwei Prozentpunkte vermindert, um damit eine ausreichende Sicherheitsmarge für andere Effekte zu erhalten, die auf die Zusammensetzung der Azubi-Population im dritten AJ einwirken können (Prüfungswiederholer, Eintritt in Ausbildung von Personen mit anderer Vorbildung). Auf diese Weise werden als Schätzwerte die absoluten Zahlen der KiE- Auszubildenden gebildet, von denen angenommen wird, dass sie nicht grundständig eine KiE-Ausbildung durchlaufen haben, sondern nach einer Verkäufer-Ausbildung als Durchsteiger/-innen in das dritte AJ der KiE-Ausbildung eingetreten sind (Spalte 7).

Im nächsten Schritt der Modellrechnung wird dieser Schätzwert (Überschuss an Auszubildenden im dritten AJ, zur Sicherheit vermindert um zwei Prozentpunkte) rechnerisch ins Verhältnis zu den Bestandszahlen für alle KiE- Auszubildenden im dritten AJ gesetzt. Diese Kenngröße definiert die „Fortsetzer/-innen“ in das dritte AJ der KiE-Ausbildung (Spalte 6). Von dieser Teilpopulation der KiE-Auszubildenden wird aufgrund der vorangegangenen Überlegungen angenom-

Tabelle 15.2

Datengrundlagen für Schätzmodell zur Bestimmung des Umfangs der „Fortsetzer/-innen“ im 3. Ausbildungsjahr „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ (mit vorherigem Verkäufer-Abschluss)

Jahr	Bestandszahlen (DAZUBI)		Ermittlung Überschuss in 3. AJ (Eigene Berechnungen)		Abgeleitete Schätzwerte für Fortsetzer/-innen in 3. AJ	
	Bestand KiE-Auszubildende im 2. AJ	Bestand KiE-Auszubildende im 3. AJ	Überschuss: Differenz 3. AJ ^(Jahr) - 2. AJ ^(Vorjahr)	Überschussanteil an Auszubildenden 3. AJ gegenüber 2. AJ	Überschuss KiE-Auszubildende im 3. AJ, korrigiert um -2%-Punkte	Grober Schätzwert für Fortsetzer/-innen im 3. AJ KiE
1	2	3	4	5	6	7
1993	22.641	28.044	-	-	-	-
1994	22.203	25.476	2.835	~11,1%	9,1%	2.325
1995	22.437	24.327	2.124	~8,7%	6,7%	1.637
1996	21.633	24.837	2.400	~9,7%	7,7%	1.903
1997	22.296	23.796	2.163	~9,1%	7,1%	1.687
1998	23.991	24.474	2.178	~8,9%	6,9%	1.689
1999	24.435	26.427	2.436	~9,2%	7,2%	1.907
2000	26.175	26.769	2.334	~8,7%	6,7%	1.799
2001	25.356	28.695	2.520	~8,8%	6,8%	1.946
2002	24.087	28.224	2.868	~10,2%	8,2%	2.304
2003	21.306	27.285	3.198	~11,7%	9,7%	2.652
2004	22.125	24.840	3.534	~14,2%	12,2%	3.037
2005	23.280	25.794	3.669	~14,2%	12,2%	3.153
2006	23.655	27.600	4.320	~15,7%	13,7%	3.768
2007	24.531	29.601	5.946	~20,1%	18,1%	5.354
2008	25.062	31.149	6.618	~21,2%	19,2%	5.995
2009	22.485	33.150	8.088	~24,4%	22,4%	7.425
2010	20.004	31.356	8.871	~28,3%	26,3%	8.244
2011	19.497	29.463	9.459	~32,1%	30,1%	8.870
2012	19.191	29.145	9.648	~33,1%	31,1%	9.065
2013	17.904	28.902	9.711	~33,6%	31,6%	9.133

Quellen: Bundesinstitut für Berufsbildung (DAZUBI-Zeitreihe), eigene Berechnungen

ConLogos Dr. Vock (2014)

men, dass sie nicht die grundständige KiE-Ausbildung durchlaufen haben, sondern direkt in das dritte AJ eingestiegen sind.

In Bezug auf die erfolgreichen Verkäufer-Prüfungen gibt der Anteil der „Durchsteiger/-innen“ den statistischen Grad der Durchlässigkeit an, den die Verkäufer-Ausbildung ihren (erfolgreichen) Auszubildenden eröffnet (Tabelle 15.3). Der Einfachheit halber wird dieser rechnerische Bezug hier zum selben Jahrgang hergestellt, in der Praxis können jedoch vielfältige Faktoren dazu führen, dass sich der Durchstieg als Ereignis für eine bestimmte Person verzögert.

Tabelle 15.3

Datengrundlagen für Schätzmodell zur Bestimmung des Umfangs an „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ nach erfolgreich abgeschlossener Verkäufer-Ausbildung (in das 3. Ausbildungsjahr „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“)

Jahr	Prüfungen „Verkäufer/-in“ (DAZUBI)		Abgeleitete Schätzwerte (Eigene Berechnungen)	
	Prüfungen insgesamt	Bestandene Prüfungen insgesamt	Grober Schätzwert für KiE-Fortsetzer/-innen im 3. AJ	Anteil „Durchsteiger/-innen“ nach abgeschlossener Verkäufer-Ausbildung in KiE-Ausbildung im 3. AJ
1	2	3	4	5
1994	11.676	8.739	2.325	26,6%
1995	11.382	8.586	1.637	19,1%
1996	10.959	8.679	1.903	21,9%
1997	10.326	8.127	1.687	20,8%
1998	10.860	8.709	1.689	19,4%
1999	11.907	9.765	1.907	19,5%
2000	12.540	10.227	1.799	17,6%
2001	15.549	12.444	1.946	15,6%
2002	14.718	12.039	2.304	19,1%
2003	14.982	12.357	2.652	21,5%
2004	14.991	12.408	3.037	24,5%
2005	15.774	13.155	3.153	24,0%
2006	17.589	13.881	3.768	27,1%
2007	-	-	-	-
2008	20.181	17.325	5.995	34,6%
2009	23.031	19.824	7.425	37,5%
2010	23.562	20.082	8.244	41,1%
2011	23.811	20.658	8.870	42,9%
2012	23.931	20.058	9.065	45,2%
2013	24.648	20.859	9.133	43,8%

Quellen: Bundesinstitut für Berufsbildung (DAZUBI-Zeitreihe), eigene Berechnungen

ConLogos (2014)

► Berechnung auf Basis des Merkmals „Anschlussverträge“

Die modernisierte Berufsbildungsstatistik berechnet für die Jahrgänge seit 2008 das Merkmal „Anschlussvertrag“;⁹⁰ das folgendermaßen definiert ist:

»Anschlussverträge sind Verträge, die im Anschluss an eine vorausgegangene und abgeschlossene Berufsausbildung zu einem weiteren Abschluss führen. Dabei sind jedoch nur

⁹⁰ Vgl. zur Datenqualität und der Methodik der Berechnung Alexandra Uhly (2011): Kurzexpertise zur „Variablendefinition Anschlussvertrag“ im Rahmen der Berufsbildungsstatistik der statistischen Ämter des Bundes und der Länder, Bundesinstitut für Berufsbildung, Februar 2011, Internet-ressource: http://www.bibb.de/dokumente/pdf/a21_dazubi_expertise_neuabgrenzung_anschlussvertraege.pdf.

die Verträge für Berufsausbildungen zu berücksichtigen, die in den Ausbildungsordnungen als aufbauende Ausbildungsberufe definiert wurden (i. d. R. Einstieg ins 3. Ausbildungsjahr) oder die unter „Fortführung der Berufsausbildung“, genannt werden.«⁹¹

Auf die Daten dieses Merkmals soll hier das analoge Verfahren angewendet werden wie oben bei der Berechnung der „Fortsetzer/-innen“ und „Durchsteiger/-innen“, die auf Basis der Bestandsdaten der KiE-Auszubildenden im dritten AJ erfolgte. Hierfür werden zuerst die „Neuabschlüsse mit Anschlussvertrag“ (also mit einer vorausgegangener und abgeschlossener Berufsausbildung) als Teilmenge des Bestandes im dritten KiE-Ausbildungsjahr betrachtet, dann mit den „Fortsetzern/Fortsetzerinnen“ identifiziert und deren Anteil an allen KiE-Auszubildenden im dritten AJ berechnet (Tabelle 15.4).

Tabelle 15.4

Anschlussverträge bei Neuabschlüssen im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ als Datengrundlage zur Abschätzung der Anteile von „Fortsetzern/Fortsetzerinnen“ und „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ aus Verkäufer-Ausbildung

Jahr	Kaufmann/-frau im Einzelhandel (Fortsetzer/-innen)			Verkäufer/-in (Durchsteiger/-innen)	
	Anschlussverträge bei KiE-Neuabschlüssen	Bestand KiE-Auszubildende im 3. AJ (jeweils 31.12.)	Anteil Anschlussverträge an Bestand 3. AJ (Eig. Berechnung)	Bestandene Prüfungen	Anteil der KiE-Anschlussverträge an Verkäufer-Prüfungen
1	2	3	4	6	7
2008	4.047	31.149	13,0%	17.325	23,4%
2009	6.060	33.150	18,3%	19.824	30,6%
2010	6.234	31.356	19,9%	20.082	31,0%
2011	6.180	29.463	21,0%	20.658	29,9%
2012	5.913	29.145	20,3%	20.058	29,5%
2013	5.826	28.902	20,2%	20.859	27,9%

Quellen: Bundesinstitut für Berufsbildung (DAZUBI-Zeitreihe), eigene Berechnungen

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die KiE-Auszubildenden mit Anschlussvertrag in Bezug zum Bestand im dritten AJ zu setzen, ist insofern konsequent, als davon ausgegangen wird, dass diese sich die ersten beiden AJ anrechnen lassen und direkt in das dritte AJ der KiE-Ausbildung einsteigen. Hierbei werden also Teilgruppen mit unterschiedlicher Berufsbiografie, aber in einer identischen Phase der Ausbildung betrachtet. Würde man Anschlussverträge stattdessen mit allen neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen vergleichen – was bei anderen Fragestellungen sinnvoll sein kann – hätte man es dagegen mit Teilgruppen in verschiedenen Phasen ihrer KiE-Ausbildung zu tun.

► Nutzung der Daten aus eigenen Erhebungen der Evaluation

Schließlich bietet sich mit den Erhebungen, die im Zuge der Evaluation durchgeführt wurden, ein weiteres Datenset an, das zur quantitativen Bestimmung der Anteile von „Fortsetzern/Fortsetzerinnen“ und „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ herangezogen werden kann.

⁹¹ Bundesinstitut für Berufsbildung (2010): Handreichung zur Interpretation von Anschlussverträgen „BIBB-Erhebung über neu abgeschlossene Ausbildungsverträge zum 30.09.2010“, Internet-Ressource: http://bibb.de/dokumente/pdf/naa309_2010_Handreichung_zur_Interpretation_von_Anschlussvertraegen_2010727.pdf.

Direktbefragung der KiE-Prüflinge in Teil 2 der GAP

Die Befragungen der KiE-Prüflinge in Teil 2 der GAP wurden an beiden Prüfungsterminen (Winter 2013/2014 und Sommer 2014) durchgeführt, umfassen also das vollständige Prüfungsge-schehen des Berichtsjahrs 2014 der Berufsbildungsstatistik. Bei der Auswertung wurden die Wiederholer/-innen (laut Selbstauskunft der Befragten) ausgeschlossen, sodass jede Person nur einmal in den analysierten Daten vertreten ist und statistische Verzerrungen aufgrund von Mehrfachzählungen daher ausgeschlossen sein sollten.

Die Auswertung erbrachte unter den KiE-Auszubildenden in Teil 2 der GAP einen Anteil von 32,4% der Befragten, die angegeben haben, vorher eine Verkäufer-Ausbildung abgeschlossen zu haben, was sie – gemäß der oben entwickelten Bezeichnung – als „Fortsetzer/-innen“ unter den KiE-Auszubildenden des dritten AJ kategorisiert (Tabelle 15.5).

Tabelle 15.5

Ausbildungsverlauf der KiE-Prüflinge* in Teil 2 der GAP

KiE-Prüflinge in Teil 2 der GAP	Anteil	Anzahl
Grundständige KiE-Ausbildung.	67,6%	2.633
„Fortsetzer/-innen“: Vorher Verkäufer-Abschluss erworben.	32,4%	1.262
Gesamt	100,0%	3.895

Quelle: Eigene Erhebungen (* ohne Prüfungswiederholer in 2. Welle)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Erhebung der Prüfungsanmeldungen zu Teil 2 der GAP bei den IHKn

Im Rahmen der Evaluation wurden die IHKn gebeten, anhand einer Zufallsauswahl (n=30) die individuellen Anmeldungen der KiE-Prüflinge zu Teil 2 der GAP für das Prüfungsjahr 2012/13 zu erfassen. Dabei war auch festzuhalten, ob der Prüfling die KiE-Ausbildung grundständig durchlaufen oder vorher eine Verkäufer-Ausbildung abgeschlossen hatte. Insgesamt konnten aus dieser Teilerhebung 1.573 Datensätze gewonnen werden, bei denen der Ausbildungsverlauf eindeutig zu bestimmen war. Das Ergebnis dieser Auswertung wies den Anteil der „Fortsetzer/-innen“ unter den KiE-Prüflingen mit 34,1% aus (Tabelle 15.6).

Tabelle 15.6

KiE-Prüflinge an Teil 2 der GAP im Prüfungsjahr 2012/13 nach Ausbildungsverlauf

Anmeldungen von KiE-Prüflingen bei IHKn zu Teil 2 der GAP	Anteil	Anzahl
Grundständige KiE-Ausbildung.	65,9%	1.036
„Fortsetzer/-innen“: Vorher Verkäufer-Abschluss erworben.	34,1%	537
Gesamt	100,0%	1.573

Quellen: Eigene Erhebungen (Sonderauswertung der IHKn zu KiE-Prüfungsanmeldungen für Teil 2 der GAP)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Entwicklung Schätzmodell

Um auf Basis dieser Ergebnisse der Evaluation zum Anteil der „Durchsteiger/-innen“ unter den Verkäufern/Verkäuferinnen zu gelangen, werden zwei weitere Berechnungsschritte durchgeführt (Tabelle 15.7): Zuerst wird der Anteil von 32,4% an „Fortsetzern/Fortsetzerinnen“ auf die Gesamtzahl der KiE-Auszubildenden im Bestand des dritten AJ bezogen (Daten aus Berufsbildungsstatistik für 2013, also ein Jahr zurück). Von den dort insgesamt ausgewiesenen 28.902 KiE-Auszubildenden für das dritte AJ hätten demnach 32,4%, rechnerisch also 9.364 Auszubildenden vorher eine Verkäufer-Ausbildung abgeschlossen.

Tabelle 15.7

Entwicklung Schätzmodell zur Berechnung des Anteils der „Durchsteiger/-innen“ aus Verkäufer-Ausbildung 2013 in KiE-Ausbildung 2014

Berechnungsmerkmale	Anteil	Anzahl
Befragung KiE-Prüflinge Teil 2 der GAP: Anteil der „Fortsetzer/-innen“	32,4%	1.260
IHK-Auswertung Anmeldungen zu Teil 2 der GAP: Anteil der „Fortsetzer/-innen“	34,1%	1.573
Berufsbildungsstatistik 2013: Azubi-Bestand im dritten AJ	100,0%	28.902
Berufsbildungsstatistik 2013: „Fortsetzer/-innen“ in Azubi-Bestand im dritten AJ	32,4%	9.364
Berufsbildungsstatistik 2013: Bestandene Prüfungen „Verkäufer/-in“	100,0%	20.859
Berufsbildungsstatistik 2013: Errechnete „Fortsetzer/-innen“ in KiE-Ausbildung umgerechnet als „Durchsteiger/-innen“ aus der Verkäufer/-innen-Ausbildung	44,9%	9.364/ 20.859

Quellen: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge), Berufsbildungsstatistik, eigene Berechnungen

ConLogos Dr. Vock (2014)

Anschließend werden diese 9.364 Auszubildenden ins Verhältnis zur Gesamtzahl der bestandenen Prüfungen im Beruf „Verkäufer/-in“ gesetzt (Daten aus Berufsbildungsstatistik für 2013). Von den dort ausgewiesenen 20.859 bestandenen Verkäufer-Prüfungen bilden die rechnerisch ermittelten 9.364 „Fortsetzer/-innen“ einen Anteil von 44,9%, der die Gruppe der „Durchsteiger/-innen“ bildet, also Verkäufer/-innen mit anschließender Berufsausbildung im dritten AJ der KiE-Ausbildung.

Es soll nochmals betont werden, dass es sich hierbei um eine stark vereinfachte, hypothesengeleitete Abschätzung handelt, da Randbedingungen der Ausbildungsverläufe und die Jahresgrenzen nicht berücksichtigt werden können und daher mit der *Ceteris paribus*-Annahme abgeschlossen wurden. Aus Sicht des Evaluationsteams kommt es hier jedoch weniger auf absolute statistische Abbildungsgenauigkeit an, sondern es soll vor allem der quantitative Umfang des Phänomens von „Durchstieg“ bzw. „Fortsetzung“ in seiner Größenordnung fassbar gemacht werden. Die methodischen Schwächen der Vorgehensweisen bei den verschiedenen Abschätzungen sollen dabei nicht geleugnet werden. Vielleicht dienen sie als Anregung, um auf der Basis von Individualdaten durch eine Verlaufsuntersuchung einmal direkt zu untersuchen, in welchem Umfang Verkäufer- und KiE-Ausbildung strukturell miteinander verknüpft sind.

► Zusammenfassende Einschätzung des Umfangs von „Fortsetzung“ und „Durchstieg“ zwischen den Ausbildungen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“

Die oben dargestellten Datenauswertungen, mit denen die strukturelle Verknüpfung der beiden Ausbildungen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ in ihrer quantitativen Dimension untersucht wurden, zeigen in der Zusammenschau folgende Resultate:

Anteil der „Fortsetzer/-innen“ unter den KiE-Auszubildenden im dritten Ausbildungsjahr

Die auf Basis der Bestandszahlen der KiE-Auszubildenden im zweiten und dritten AJ geschätzten Anteile der „Fortsetzer/-innen“ unter allen KiE-Auszubildenden des dritten AJ lagen zwischen 1994 und 2003 zwischen 5 % und 10 % (Übersicht 15.1). Da es hierfür damals noch keine spezielle gesetzliche Regelung gab, wie sie die VO-2004 für die Einzelhandelsberufe gebracht hat, könnte der Eintritt von Verkäufern/Verkäuferinnen in das dritte AJ einer KiE-Ausbildung auf Grundlage von § 29 Absatz 2 des BBiG-2002 erfolgt sein:

»Die zuständige Stelle hat auf Antrag die Ausbildungszeit zu kürzen, wenn zu erwarten ist, dass der Auszubildende das Ausbildungsziel in der gekürzten Zeit erreicht.«

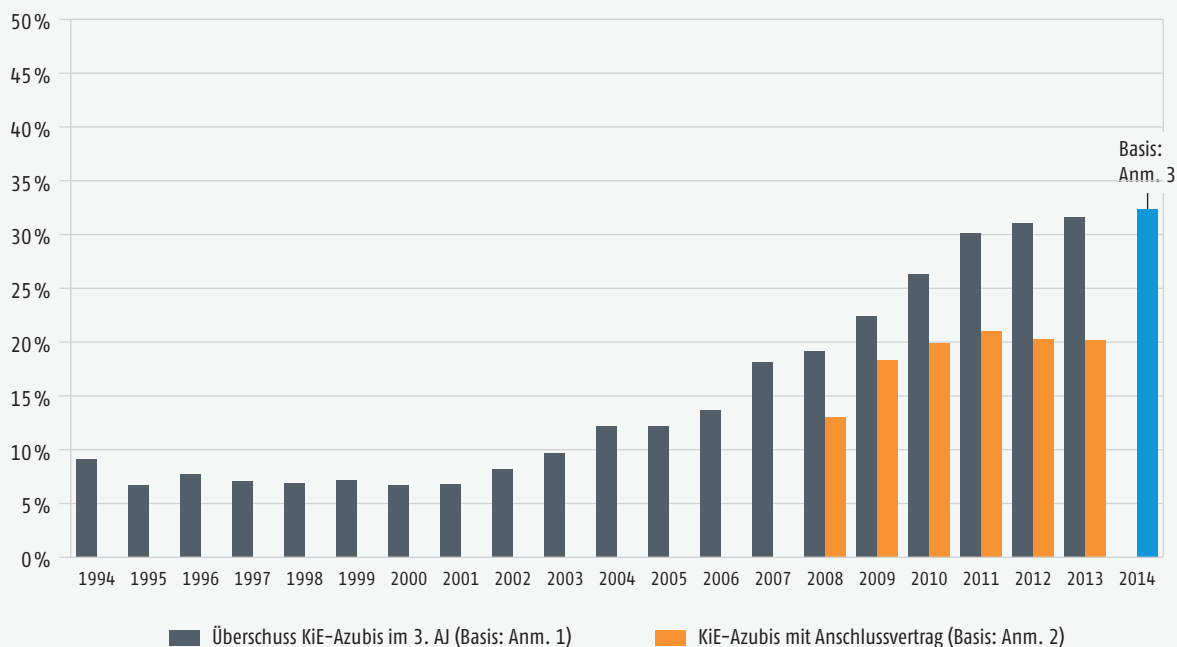
Nachfragen bei einzelnen IHKn bezüglich der früheren Praxis bei Anerkennung der Ausbildungsleistungen einer vorherigen Verkäufer-Ausbildung bei Eintritt in eine KiE-Ausbildung haben ergeben, dass die Kammern die zweijährige Ausbildungszeit in der Regel anerkannt haben, sodass diese Verkäufer-Fachkräfte dann direkt in das dritte AJ der KiE-Ausbildung eintreten konnten.

In den Jahren ab 2004 stieg der (auf diese Weise berechnete) Anteil der „Fortsetzer/-innen“ in der KiE-Ausbildung des dritten AJ dann kontinuierlich an und überstieg im Jahr 2009 bereits deutlich die 20%-Marke, um dann im Jahr 2011 auch schon die 30%-Grenze zu überschreiten. Zu den letzten beiden Beobachtungsjahren 2012 und 2013 flacht dieser Anstieg merklich ab, die

Übersicht 15.1

Abschätzung der Anteile von KiE-Auszubildenden im dritten AJ mit abgeschlossener Verkäufer-Ausbildung

Anteil der Azubis im 3. AJ der KiE-Ausbildung mit Verkäufer-Abschluss („Fortsetzer“)



Anmerkung 1: Bestandszahlen KiE-Auszubildende in 2. und 3. AJ

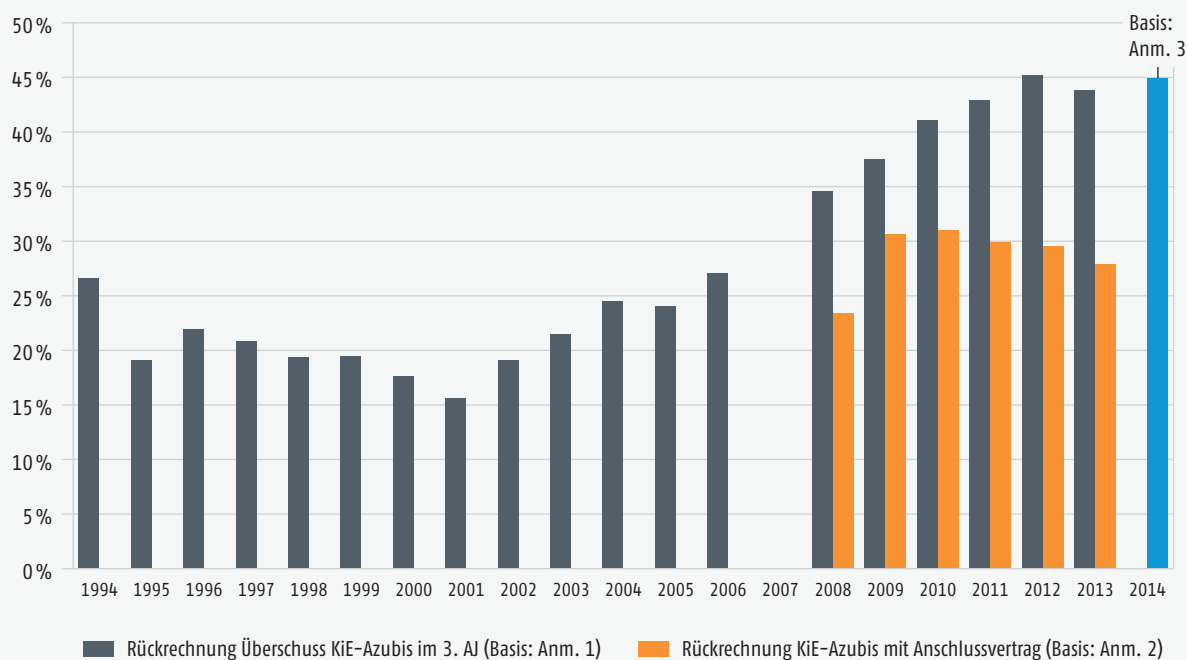
Anmerkung 2: Neuabschlüsse mit Anschlussvertrag (ab 2008) und Bestandszahlen KiE-Auszubildende in 3. AJ

Anmerkung 3: Befragung Prüflinge in BIBB-Evaluation KiE-GAP

ConLogos Dr. Vock (2014)

Übersicht 15.2

Abschätzung der Anteile von Verkäufer-Auszubildenden mit erfolgreicher Prüfung und Übergang in KiE-Ausbildung

Anteil der Verkäufer/-innen mit Übergang in KiE-Ausbildung („Durchsteiger“)

Anmerkung 1: Bestandszahlen KiE-Auszubildenden in 2. und 3. AJ sowie Zahl der bestandenen Verkäufer-Prüfungen

Anmerkung 2: Neuabschlüsse mit Anschlussvertrag (ab 2008) sowie Zahl der bestandenen Verkäufer-Prüfungen

Anmerkung 3: Befragung Prüflinge in BIBB-Evaluation KiE-GAP (Rückrechnung von 2014 auf 2013)

ConLogos Dr. Vock (2014)

„Fortsetzer/-innen“ stellen aus dieser Sicht im Jahr 2013 dann rund ein Drittel (33,6%) der KiE-Auszubildenden im dritten AJ.

Zieht man als Berechnungsgrundlage die Daten der Anschlussverträge heran, wie sie ab 2008 für die Berufsbildungsstatistik errechnet werden, stellt sich das absolute Niveau der „Fortsetzer/-innen“ in der KiE-Ausbildung des dritten AJ deutlich niedriger dar, verläuft jedoch über die Jahre in einem ähnlichen Muster wie bei der oben dargestellten Berechnungsweise auf Grundlage der Azubi-Bestandsdaten: Hier startet der Anteil der „Fortsetzer/-innen“ im Jahr 2008 bei 13,0%, er steigt danach bis 2011 kontinuierlich auf 21,0%, um in den beiden letzten Beobachtungsjahren auf 20,3% bzw. 20,2% abzusinken.

In der Befragung der Prüflinge der vorliegenden Evaluation (2014) wurde unter den KiE-Auszubildenden des dritten AJ ein Anteil von 32,4% an „Fortsetzern/Fortsetzerinnen“ mit abgeschlossener Verkäufer-Ausbildung ermittelt. Die Auswertung, die die IHKn für die Evaluation bezüglich der Prüfungsanmeldungen zu Teil 2 der GAP durchgeführt haben, ergab einen Anteil an „Fortsetzern/Fortsetzerinnen“ von 34,1%. Beide Daten liegen relativ dicht an den Werten, die mittels Abschätzung aus den Bestandsdaten der KiE-Auszubildenden für die Jahre 2011–2013 ermittelt wurden. Sie unterscheiden sich jedoch deutlich von den Daten, die auf Basis der Anschlussverträge ermittelt wurden. Vor diesem Hintergrund liegt die Annahme nahe, dass auch die Anteile der „Fortsetzer/-innen“, die für die Zeitreihe ab 1994 aus den Bestandsdaten

der KiE- Auszubildenden geschätzt wurden, möglicherweise durchaus im realistischen Bereich liegen können.

Anteil der „Durchsteiger/-innen“ unter den Auszubildenden mit Verkäufer-Abschluss

Die Schätzung auf Basis der Bestandszahlen der KiE- Auszubildenden mit entsprechender Rückrechnung auf die Verkäufer-Abschlussprüfungen ergibt, dass in den Jahren 1995 bis 2005 zwischen 15 % und 25 % der Verkäufer/-innen eine weitere KiE-Ausbildung aufgenommen haben (vgl. oben Übersicht 15.2). Ab dem Jahr 2006 stieg dieser Anteil der „Durchsteiger/-innen“ aus der Verkäufer-Ausbildung steil an, um 2012 seinen Höhepunkt zu erreichen, als 45,2 % der erfolgreich ausgebildeten Verkäufer/-innen in eine KiE-Ausbildung übergangen. Im Jahr 2013 ging dieser Anteil leicht zurück und lag bei 43,8 %.

Die Berechnungen auf Basis der Daten zu den Anschlussverträgen ergeben im Vergleich dazu niedrigere Anteile an „Durchsteiger/-innen“: Sie beginnen 2008 im ersten Jahr der Auswertungen mit einem Anteil von etwas weniger als einem Viertel (23,4 %) und steigen bis 2010 auf einen Wert von 31,0 %, um danach tendenziell zu sinken und im Jahr 2013 schließlich auf einen Anteil von 27,8 % zurückzugehen.

Auf Grundlage der Befragungsdaten der Evaluation (Prüflinge) wurde für 2013 ein Anteil von Durchsteigern/Durchsteigerinnen nach abgeschlossener Verkäufer-Ausbildung in Höhe von 44,9 % ermittelt. Dieser Wert für die „Durchsteiger/-innen“ liegt – analog zum Fall der „Fortsetzer/-innen“ – ebenfalls deutlich näher an den entsprechenden Anteilswerten der Jahre 2012 und 2013, die durch Abschätzung aus den Bestandsdaten der KiE-Auszubildenden errechnet wurden, als an den Ergebnissen, die sich aus den Zahlen der Anschlussverträge ableiten. Dass die Abschätzung gemäß der Befragung von KiE- Auszubildenden durchaus realistisch ist, zeigen u. a. die Angaben der ebenfalls zum Zeitpunkt ihrer Abschlussprüfung zu ihrer weiteren Ausbildungsperspektive befragten Verkäufer- Auszubildenden (Tabelle 15.8).

Tabelle 15.8

Absicht der Auszubildenden in Verkäufer-Abschlussprüfung zum „Durchstieg“ in drittes AJ der KiE-Ausbildung

Planen Sie nach erfolgreicher Prüfung eine Fortsetzung der Ausbildung als „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“:	ohne „keine Angabe“		mit „keine Angabe“		Anzahl
	Anteile		Anteile		
	relativ	kumuliert	relativ	kumuliert	
Ja, Fortsetzung in meinem jetzigen Ausbildungsbetrieb.	32,0 %	32,0 %	29,0 %	29,0 %	845
Ja, Fortsetzung in einem anderen Ausbildungsbetrieb.	3,2 %	35,2 %	2,9 %	31,9 %	84
Ja, ich habe aber noch keinen Ausbildungsplatz.	13,4 %	48,6 %	12,1 %	44,0 %	352
Ich bin mir noch unsicher über Fortsetzung.	17,6 %	66,2 %	15,9 %	59,9 %	464
Nein, vorerst keine Fortsetzung geplant.	33,8 %	100,0 %	30,6 %	90,6 %	892
Keine Angabe.	-	-	9,4 %	100,0 %	(274)
Gesamt	100,0 %	-	100,0 %	-	2.636 (2.911)

Quellen: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge, ohne Wiederholer in 2. Welle)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Von diesen Verkäufer-Prüflingen gaben 35,2% an, dass sie die Fortsetzung ihrer Ausbildung im dritten AJ der KiE-Ausbildung bereits fest geplant hätten. Die meisten wollten hierzu ihre Ausbildung im bisherigen Ausbildungsbetrieb fortsetzen (32,0%), nur wenige (3,2%) wollten dies in einem anderen Ausbildungsbetrieb tun. Weitere 13,4% beabsichtigten zwar einer Fortsetzung, hatten jedoch zum Befragungszeitpunkt noch keinen Ausbildungsbetrieb gefunden, in dem sie die KiE-Ausbildung fortführen können. Zusammengenommen führen die Anteile dieser drei Gruppen an Befragten zu fast 49% potenzieller „Durchsteiger/-innen“ (dies gilt annähernd auch dann, wenn man die Fälle „ohne Angaben“ mit einbezieht).

Das Potenzial an Verkäufern/Verkäuferinnen für einen Durchstieg in das dritte AJ einer KiE-Ausbildung lässt sich – aktuell und auf Grundlage dieser Selbsteinschätzung der befragten Prüflinge über ihre Fortsetzungspläne – auf einen Maximalumfang zwischen etwa 50% und 60% der Verkäufer/-innen eines Abschlussjahrgangs veranschlagen.

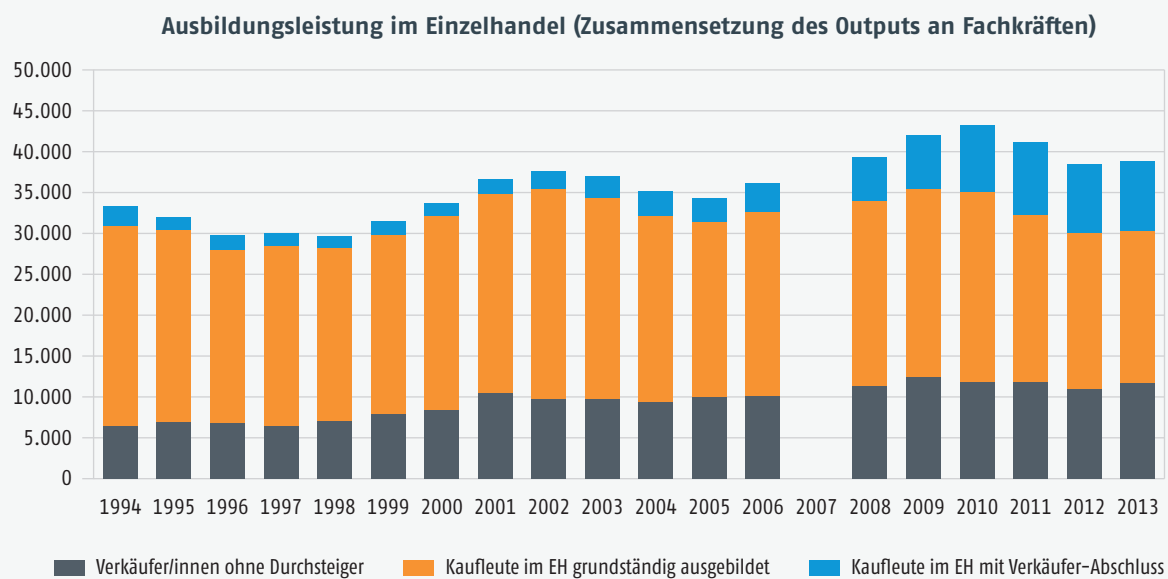
► Auswirkungen des „Durchstiegs“ auf den Output an Einzelhandelsfachkräften

Die über die Jahre zunehmende Zahl an Verkäufern/Verkäuferinnen, die nach abgeschlossener Ausbildung in das dritte AJ der KiE-Ausbildung übergetreten sind, veränderte im Zeitablauf auch die Zusammensetzung des Fachkräfte-Outputs, den die Berufsausbildung in den beiden Einzelhandelsberufen jährlich hervorbringt. Denn die „Durchsteiger/-innen“ gehören (nach erfolgreicher KiE-Ausbildung) nicht mehr der Qualifikationsgruppe „Verkäufer/-in“ an, sondern der Gruppe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“. Formal lassen sich vor diesem Hintergrund drei Fachkräftegruppen unterscheiden, die jeweils einen eigenen Ausbildungsweg durchlaufen haben:

- Verkäufer/-in: Fachkräfte gehen nicht via „Durchstieg“ in die KiE-Ausbildung über, sondern verbleiben in dieser Qualifikation.

Übersicht 15.3

Fachkräftezusammensetzung durch Ausbildung (Output) in den Berufen des Einzelhandels 1994–2013



Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis einfacher Modellannahmen des Durchstiegsphänomens (Schätzungen).

ConLogos Dr. Vock (2014)

- ▶ Kaufmann/-frau im Einzelhandel – grundständig ausgebildete KiE-Fachkräfte.
- ▶ Kaufmann/-frau im Einzelhandel – sind als „Fortsetzer/-innen“ auch als Verkäufer/-in qualifiziert.

Veränderung der Zusammensetzung des Outputs an Einzelhandelsfachkräften 1993–2013

In der quantitativen Betrachtung der Ausbildungsleistung sind dabei die „Fortsetzer/-innen“ von den erfolgreichen Berufsabschlüssen der Verkäufer/-innen zu substrahieren, da sie nun über eine andere Qualifikation verfügen. Im Kernbereich des Einzelhandels hat sich das Fachkräftereservoir daher strukturell deutlich verändert (Übersicht 15.3), indem der Anteil der „Fortsetzer/-innen“ vor allem ab 2008 merklich zugenommen hat.

Die der Schätzung zugrunde liegenden Einzeldaten (zu den Datengrundlagen vgl. oben) deuten an, dass sich der Anteil der „Fortsetzer/-innen“ unter allen Absolventen/Absolventinnen allerdings der Sättigung nähert, sodass es bei der gegenwärtig erreichten Mischung der drei Qualifikationswege im Ausbildungsoutput der beiden Einzelhandelsberufe bleiben könnte.

Aggregate des Outputs unter drei Ausbildungsregelungen

Um die Veränderung in der Zusammensetzung des Ausbildungsoutputs auf die Ausbildungsregelungen der Einzelhandelsberufe (VO-1987, VO-2004, ErprobungsVO-2009) beziehen zu können, wurden entsprechende statistische Aggregate (Mittelwerte aus Jahreswerten) gebildet. Dabei werden die drei Gruppen für 1994 bis 2003, 2004 bis 2008 und 2009 bis 2013 gebildet. Danach zeigt sich, dass in den drei Zeiträumen die Verschiebung zugunsten der Teilgruppe der „Fortsetzer/-innen“ im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ stufenweise erfolgt ist (Tabelle 15.9).

Tabelle 15.9

Ausbildungsoutput in den Einzelhandelsberufen nach Ausbildungswegen in drei Zeiträumen

Basis: Bestandene Abschlussprüfungen	1994–2003	2004–2008	2009–2013
Verkäufer/-innen ohne nachfolgenden Durchstieg zur KiE-Ausbildung	ca. 24 %	ca. 28 %	ca. 29 %
Kaufleute im Einzelhandel mit grundständiger KiE-Ausbildung	ca. 70 %	ca. 62 %	ca. 51 %
Kaufleute im Einzelhandel mit abgeschlossener Verkäufer-Ausbildung	ca. 6 %	ca. 10 %	ca. 20 %
Gesamte Ausbildungsleistung (Output)	100 %	100 %	100 %
	Ø-N ca.33.150	Ø-N ca.36.200	Ø-N ca.40.400

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis einfacher Modellannahmen des Durchstiegsphänomens (Schätzungen).

ConLogos Dr. Vock (2014)

Bei insgesamt ansteigender Ausbildungsleistung in den drei Phasen von 1994 bis 2003 (durchschnittlich rund 33.150 Fachkräfte pro Jahr) auf 2004 bis 2008 (jährlich rund 36.200 Fachkräfte) und 2009 bis 2013 (jährlich rund 40.400 Fachkräfte) ist der Anteil der Verkäufer/-innen ohne anschließenden Durchstieg von ca. 24 % auf ca. 29 % moderat angewachsen. Dagegen hat sich der Anteil der Kaufleute im Einzelhandel mit grundständiger KiE-Ausbildung von anfangs ca. 70 % auf ca. 51 % massiv verringert. Damit korrespondiert ein steiler Zuwachs der Zahl an

Kaufleuten im Einzelhandel, die zuerst eine Verkäufer-Ausbildung abgeschlossen haben (Fortsetzer/-innen) von ca. 6% auf ca. 20% nach Erlass der ErprobungsVO im Jahr 2009:

15.1.2 Entscheidung und Umsetzung des Durchstiegs in KiE-Ausbildung

► Informationslage bei Auszubildenden über Durchstiegsmöglichkeit

Die Auszubildenden sind über die bestehenden Durchstiegsmöglichkeiten zwischen Verkäufer- und KiE-Ausbildung weitgehend frühzeitig informiert (Tabelle 15.10). Die ganz überwiegende Mehrheit der Befragten gab an, bereits bei Beginn der Verkäufer-Ausbildung diese Möglichkeit gekannt zu haben (Verkäufer: 84,0%/KiE-Fortsetzer/-innen: 78,4%). Aus den Leitfadenterviews ist bekannt, dass vor allem die Berufsschulen diesen Punkt bei Schuljahresbeginn im ersten AJ deutlich herausstellen. Ein gewisser Teil der befragten Prüflinge erfährt jedoch erst im Verlauf ihrer Ausbildung über die Durchstiegsmöglichkeit. So gaben von den KiE-Fortsetzern/Fortsetzerinnen sogar 6,0% an, dass sie von dieser Möglichkeit erst nach der Verkäufer-Abschlussprüfung erfahren hätten, 3,0% der Verkäufer-Prüflinge erfuhren hiervon erst durch die Befragung.

Tabelle 15.10

Informationslage bei den Auszubildenden über Durchstiegsmöglichkeit

Wussten Sie, dass man mit dem Verkäufer-Abschluss die Ausbildung im 3. Jahr „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ fortsetzen kann:	Verkäufer/-in Abschluss-Prüfung	Fortsetzer/-innen in KiE-Ausbildung mit Verkäufer-Abschluss
	Anteil	
Ja, bereits bei Beginn der Verkäufer-Ausbildung.	84,0%	78,4%
Ja, im weiteren Verlauf der Verkäufer-Ausbildung.	10,8%	12,7%
Ja, aber erst kurz (max. 3 Monate) vor der Abschlussprüfung.	2,3%	2,9%
Ja, aber erst nach Bestehen der Verkäufer-Abschlussprüfung.	-	6,0%
Nein, das wusste ich bisher nicht.	3,0%	-
Gesamt	100,0%	100,0%
	n = 2.689	n = 1.143

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge, ohne Wiederholer 2. Welle)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Speziell Verkäufer-Prüflinge in der Externenprüfung sind zu einem größeren Teil über die Durchstiegsmöglichkeit nicht informiert: Aus dieser Gruppe hat mit 24,3% fast ein Viertel der Prüflinge angegeben, hierüber erst durch die Befragung der Evaluation erfahren zu haben.

► Zielbetrieb des Durchstiegs

Der „Durchstieg“ nach der Verkäufer-Ausbildung in die KiE-Ausbildung erfolgt ganz überwiegend innerhalb desselben Betriebs bzw. EH-Unternehmens (Tabelle 15.11). So absolvierten 86,2% der befragten KiE-Auszubildenden mit vorangegangener Verkäufer-Ausbildung das dritte Ausbildungsjahr im selben Betrieb oder in einer anderen Filiale desselben Unternehmens. Lediglich ein kleinerer Teil von 13,8% der „Fortsetzer/-innen“ unter den KiE-Auszubildenden hat seine Verkäufer-Ausbildung in einem anderen Betrieb absolviert.

Tabelle 15.11

Identität oder Wechsel des Ausbildungsbetriebs zum Durchstieg in KiE-Ausbildung

In welchem Ausbildungsbetrieb wird KiE-Ausbildung absolviert bzw. soll absolviert werden:	Planung der Verkäufer/-innen mit fester Absicht zum Durchstieg		Fortsetzer/-innen in KiE-Ausbildung mit Verkäufer-Abschluss
	Anteil		
Im jetzigen/früheren Ausbildungsbetrieb bzw. -unternehmen.	66,0%	90,1%	86,2%
In anderem als dem jetzigen/früheren Ausbildungsbetrieb.	6,6%	9,9%	13,8%
Noch ohne Ausbildungsplatz (nur Verkäufer-Prüflinge).	27,5%	unberücks.	trifft nicht zu
Gesamt	100,0%	100,0%	100,0%
	n = 1.281	n = 930	n = 1.147

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge, ohne Wiederholer 2. Welle)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Ein ähnliches Muster des Übergangs war bei den befragten Verkäufer-Prüflingen festzustellen, die den „Durchstieg“ in die KiE-Ausbildung planten; von diesen Prüflingen hatte allerdings zum Befragungszeitpunkt mehr als ein Viertel (27,5%) noch keinen KiE-Ausbildungsplatz gefunden.

Die befragten Betriebe bestätigten diese Tendenz, dass sie die Fortsetzer/-innen in der KiE-Ausbildung überwiegend aus den Verkäufern/Verkäuferinnen gewinnen, die sie selbst ausgebildet haben. Dabei stehen den EH-Ketten für die Rekrutierung dieser Auszubildenden naturgemäß das Reservoir an Verkäufer-Absolventen/-Absolventinnen aus den Filialen zur Verfügung, diese Auszubildenden können dann ggf. für die KiE-Ausbildung an anderen Filialen als ihrer Verkäufer-Ausbildungsstätte eingesetzt werden (26,9% der befragten EH-Ketten bestätigten diese Praxis).

► Ausbildungsbereitschaft der Betriebe für Durchsteiger/-innen

Eine deutliche Mehrheit von rund zwei Dritteln der befragten KiE-Ausbildungsbetriebe (67,1%) hatte bereits *Verkäufer/-innen* in das dritte AJ der KiE-Ausbildung übernommen. Es war zu erwarten, dass dies in noch größerem Maße für diejenigen KiE-Ausbildungsbetriebe zutrifft, die auch Verkäufer/-innen ausbilden: Aus dieser Gruppe haben 92,2% angegeben, dass sie bereits die Fortsetzung einer Verkäufer- in der KiE-Ausbildung umgesetzt hätten, weitere 2,6% haben angegeben, dass dies bisher noch nicht vorgekommen, aber für das nächste Ausbildungsjahr geplant sei (Tabelle 15.12). In umgekehrter Perspektive bedeutet dies, dass von den Ausbildungsbetrieben, die sowohl KiE- als auch Verkäufer-Ausbildung durchführen, lediglich 5,2% keine Durchstiegsmöglichkeit geboten haben.

Anders stellt sich die Situation in den EH-Betrieben dar, die neben der KiE-Ausbildung zum Befragungszeitpunkt selbst keine Verkäufer/-innen ausbildeten. Von diesen Betrieben hat weniger als die Hälfte (46,2%) angegeben, dass sie die Fortsetzung einer Verkäufer-Ausbildung im dritten AJ der KiE-Ausbildung bereits praktiziert hätten; weitere 3,2% gaben an, dies für das nächste Ausbildungsjahr zu planen. Demnach führt fast die Hälfte der Betriebe, die ausschließlich KiE-Ausbildungsplätze anbieten, die KiE-Ausbildung nur in der grundständigen Form durch.

Tabelle 15.12

Angebot der Durchstiegsmöglichkeit für Verkäufer/-innen in die KiE-Ausbildung bei EH-Betrieben nach aktueller Ausbildung im Betrieb

EH-Betriebe mit KiE-Ausbildung	Ausbildung von Absolventen Verkäufer/-in als KiE-Azubi im 3. Ausbildungsjahr			Gesamt	
	Ja, das haben wir bereits gemacht	Wir planen das jetzt erstmals für 2014	Nein, bisher nicht gemacht.		
	Anteil			Anteil	Anzahl
... ohne Verkäufer-Ausbildung	46,2 %	3,2 %	51,2 %	100,0 %	n = 93
... mit Verkäufer-Ausbildung	92,2 %	2,6 %	5,2 %	100,0 %	n = 77
Alle Betriebe	67,1 %	2,9 %	30,0 %	100,0 %	n = 170

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Initiative zum Durchstieg

Ganz überwiegend scheinen die Verkäufer-Auszubildenden selbst die Initiative zu entwickeln, anschließend in die KiE-Ausbildung aufzusteigen: Rund vier Fünftel der befragten Prüflinge haben dies angegeben (Tabelle 15.13). Knapp ein Sechstel der befragten Prüflinge hat geäußert, dass ihr Ausbildungsbetrieb mit der Idee an sie herangetreten sei, die Ausbildung im selben Unternehmen zum KiE-Abschluss fortzusetzen. Dabei spielte es bei den Entscheidungen der Verkäufer-Auszubildenden über Fortsetzung ihrer Ausbildung kaum eine Rolle, dass die Ausbildungsbetriebe anregten, die Ausbildung in einem anderem Betrieb fortzusetzen, oder dass Verkäufer-Auszubildende von anderen Betrieben mit dem Ziel der Übernahme angesprochen wurden. Allerdings kam es in seltenen Fällen vor, dass Verkäufer-Auszubildende von Dritten (Freunde, Familie, Berufsschule usw.) motiviert wurden, die Möglichkeit zum Durchstieg zu verfolgen (3,0%).

Tabelle 15.13

Entwicklung der Idee zum Durchstieg in die KiE-Ausbildung

Wer hatte die Idee zur Fortsetzung der Verkäufer-Ausbildung:	Verkäufer/-in Abschluss-Prüfung	KiE Durchsteiger/-innen Teil 2 der GAP
	Anteil	
Azubi selbst.	80,9 %	80,0 %
Verkäufer-Ausbildungsbetrieb, der auch KiE-Ausbildungsbetrieb.	16,0 %	15,9 %
Verkäufer-Ausbildungsbetrieb, der nicht KiE-Ausbildungsbetrieb.	0,1 %	0,2 %
KiE-Ausbildungsbetrieb, der nicht Verkäufer-Ausbildungsbetrieb.	0,1 %	1,0 %
Andere (z. B. Freunde, Familie, Berufsschule)	3,0 %	3,0 %
Gesamt	100,0 % n = 1.243	100,0 % n = 1.128

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge, ohne Wiederholer 2. Welle)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Bedingungen für Fortsetzung der Verkäufer-Ausbildung im dritten KiE-Ausbildungsjahr

Bei der Untersuchung war davon auszugehen, dass einzelne Bedingungen und Voraussetzungen, die beim Übergang von einer Verkäufer- in eine KiE-Ausbildung zum Tragen kommen können, von den beiden Akteursgruppen „Betriebe“ und „Auszubildende“ unterschiedlich wahrgenommen werden. Die Befragungsergebnisse bestätigten diese Annahme (Tabelle 15.14). Danach steht aus Sicht der Betriebe an erster Stelle (75,2%), dass die Verkäufer-Auszubildenden einen guten Notendurchschnitt in ihrer Abschlussprüfung erreichen – wobei diese Bedingung um so häufiger genannt wurde, je mehr Standorte die EH-Unternehmen betreiben.

Tabelle 15.14

Bedingungen für Durchstieg aus der Verkäufer- in eine KiE-Ausbildung aus Sicht der Betriebe und Prüflinge

Mehrfachnennungen:	Betriebe				Prüflinge	
	mit 1 Standort	mit 1–10 Standorten	mit 11+ Standorten	Betriebe Gesamt	Verkäufer/-in	Fortsetzer/-innen in KiE Teil 2
Guter Notendurchschnitt im Abschluss als Verkäufer/-in.	66,7 %	78,9 %	80,9 %	75,2 %	43,9 %	28,6 %
Qualif. Arbeitszeugnis des Ausbildungsbetriebs/gute interne Beurteilung der Verkäufer-Ausbildung.	45,8 %	47,4 %	68,1 %	54,1 %	19,5 %	15,0 %
Nur dass die Abschlussprüfung als Verkäufer/-in bestanden wird.	37,5 %	13,2 %	8,5 %	20,3 %	51,2 %	64,2 %
Ergebnis eines Bewerbungsgesprächs oder Tests	20,8 %	21,1 %	12,8 %	18,0 %	–	–
Verfügbarkeit eines KiE-Ausbildungsplatzes	–	–	–	–	7,3 %	4,2 %
Gesamt	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	n = 48	n = 38	n = 47	n = 133	n = 1.317	n = 1.149

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Für mehr als die Hälfte (54,1%) aller befragten Betriebe ist wichtig, dass die Verkäufer-Auszubildenden eine gute interne Beurteilung vorweisen können; auch diese Bedingungen stellen die größeren Filialunternehmen mit rund zwei Dritteln der Befragten (68,1%) häufiger als die Betriebe mit weniger Filialen oder nur einem Standort. Hinter dieser Bedingung verbirgt sich ein breites Spektrum qualitativer Anforderungen an Leistungsbereitschaft und Engagement, das die Betriebe von den Verkäufer-Auszubildenden verlangen, wie zahlreiche Freitextangaben in der Befragung gezeigt haben, etwa:

- Engagement im Betrieb !!!,
- Verhalten des Azubi und dessen eigenes Interesse,
- Empfehlung durch Ausbilder/-in, Marktleiter/-in, Bezirksleiter/-in,
- Verhalten während der Ausbildung bzgl. Lernverhalten, Engagement,
- ... dass die Auszubildenden den Ablauf im Tagesgeschäft verstehen und beherrschen,
- Vor allem die bisher gezeigten praktischen Leistungen!

Ein Fünftel der Betriebe (20,0%) machte vor allem zur Bedingung für eine Fortsetzung der Verkäufer-Ausbildung, dass die Abschlussprüfung bestanden wird. Dabei reichte dies für die größeren Filialunternehmen in der Regel nicht aus; unter den Betrieben mit nur einem Standort war dies jedoch für über ein Drittel (37,5%) der Befragten das entscheidende Kriterium.

Noch seltener (18,0%) wurde das Ergebnis eines Bewerbungsgesprächs oder Tests zur Bedingung gemacht, wobei dies vor allem für Bewerber/-innen anwendbar sein dürfte, die dem Ausbildungsbetrieb noch nicht durch eigene Erfahrung bekannt sind.

Aus Sicht der befragten Prüflinge sind die Bedingungen, die ihnen die Betriebe für eine Fortsetzung der Verkäufer- in einer KiE-Ausbildung stellen, etwas „weicher“ ausgestaltet. Dies zeigen die relativen Häufigkeiten, mit denen die Prüflinge die einzelnen Bedingungen als zutreffend bezeichnet haben; insbesondere trifft dies für die „Fortsetzer/-innen“ zu, die den Übergang in die KiE-Ausbildung bereits bewältigt haben und in Teil 2 der GAP befragt wurden und die auf die früheren Hürden sicherlich in einer gewissen Entspannung zurückblicken konnten.

Aber auch in der Rangfolge ergaben sich bei den Prüflingen Unterschiede zu den Nennungen der Ausbildungsbetriebe: So rangierte für die Prüflinge ein guter Notendurchschnitt in der Verkäufer-Abschlussprüfung lediglich an zweiter Stelle; die meisten der Befragten gaben an, dass das Bestehen der Abschlussprüfung als Kriterium für die Fortsetzung ausreichend sei. Vor allem die KiE-Prüflinge schätzten dies überwiegend so ein (64,2%), während die Verkäufer-Prüflinge sich hier etwas vorsichtiger, allerdings immer noch zur Hälfte (51,2%) so geäußert haben.

In den unterschiedlichen Angaben zwischen Auszubildenden und Betrieben deutet sich möglicherweise an, dass die Betriebe ihre Anforderungen an eine weitere KiE-Ausbildung den Verkäufer-Auszubildenden nicht überall ausreichend klar kommunizieren.

► Zeitliche Umsetzung des Durchstiegs

Eine Mehrheit von zwei Dritteln der Verkäufer-Auszubildenden (68,8%) startet anscheinend in ihre zweijährige Ausbildung mit der Perspektive, danach in die KiE-Ausbildung durchzusteigen (Tabelle 15.15). Bei rund einem Viertel dieser Auszubildenden (24,6%) entwickelt sich diese Perspektive erst im weiteren Verlauf der Verkäufer-Ausbildung. Nur ein kleiner Teil der Verkäufer-Auszubildenden (6,6%) gab an, dass die Idee zum Durchstieg erst relativ kurz (bis maximal drei Monate) vor der Abschlussprüfung entwickelt wurde.

Tabelle 15.15

Zeitpunkt der Erwägung einer Fortsetzung der Verkäufer- in der KiE-Ausbildung

Wann kam die Idee zur Fortsetzung der Ausbildung auf:	Verkäufer/-in Abschluss-Prüfung	KiE Durchsteiger/-in- nen Teil 2 der GAP
	Anteil	
Zu Beginn der Ausbildung als Verkäufer/-in	68,8 %	-
Später im Verlauf der Ausbildung	24,6 %	-
Erst kurz (max. 3 Monate) vor der Abschlussprüfung	6,6 %	-
Gesamt	100,0 %	-
	n = 1.245	-

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge, ohne Wiederholer 2. Welle)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die IHKn gaben fast durchgängig (90,8%) an, dass die Umschreibung bzw. neue Abfassung der Ausbildungsverträge, mit denen der Durchstieg zur KiE-Ausbildung vereinbart wird, letztlich aber erst nach der Verkäufer-Abschlussprüfung erfolgt (Tabelle 15.16). Nur relativ wenige der IHKn (7,7%) berichteten, dass die Umschreibungen überwiegend bereits nach der Verkäufer-Zwischenprüfung erfolgten.

Tabelle 15.16

Einschätzung der IHKn über Zeitpunkt der Umschreibung der Ausbildungsverträge bei „Durchstieg“

	Anteil
Überwiegend vor der Zwischenprüfung als Verkäufer/-in.	1,5 %
Überwiegend nach der Zwischenprüfung als Verkäufer/-in, aber vor der Abschlussprüfung.	7,7 %
Nach der Verkäufer-Abschlussprüfung.	90,8 %
Gesamt	100,0 %
	n = 65

Quelle: Eigene Erhebungen (IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die ganz überwiegende Mehrheit der „Fortsetzer/-innen“ hat die KiE-Ausbildung unmittelbar im nächsten Ausbildungsjahr angeschlossen (Tabelle 15.17). So haben 85,9% der befragten KiE-Prüflinge mit vorangegangener Verkäufer-Ausbildung berichtet, dass sie innerhalb von drei Monaten die KiE-Ausbildung aufgenommen habe. Bei nur einem relativ kleinen Teil von 7,7% dieser Prüflinge lag mindestens ein Jahr zwischen Verkäufer-Abschluss und Eintritt in die anschließende KiE-Ausbildung.

Tabelle 15.17

Dauer zwischen Verkäufer-Abschluss und Beginn KiE-Ausbildung bei den Durchsteigern/Durchsteigerinnen

Wie lange hat es nach Ihrer Verkäufer-Ausbildung gedauert, bis Sie die KiE-Ausbildung angefangen haben:	Verkäufer/-in Abschluss-Prüfung	KiE Durchsteiger/ -innen Teil 2 der GAP
	Anteil	
Weniger als 3 Monate.	-	85,9 %
3 Monate bis unter 6 Monate.	-	4,1 %
6 Monate bis unter 1 Jahr.	-	2,3 %
1 Jahr oder länger.	-	7,7 %
Gesamt	-	100,0 %
	-	n = 1.128

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge, ohne Wiederholer 2. Welle)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Subjektive Beurteilung des Durchstiegs als Ausbildungsweg

Im Rückblick vom Zeitpunkt des Teil 2 der GAP betrachtete die relativ größte Gruppe der „Fortsetzer/-innen“ (40,9%) die Verkäufer-Ausbildung als den damals angestrebten Beruf (Tabelle

15.18). Eine mit 38,8% vergleichbar große Gruppe dieser Befragten hätte damals lieber direkt eine KiE-Ausbildung begonnen, hat jedoch zu diesem Zeitpunkt keine passende Ausbildungsstelle gefunden. Für rund ein Fünftel der „Fortsetzer/-innen“ (20,4%) entsprach weder die Verkäufer-Ausbildung noch eine KiE-Ausbildung dem damaligen Wunschberuf, sondern sie hätten lieber eine gänzlich andere Ausbildungsrichtung eingeschlagen.

Tabelle 15.18

Ausbildungsentscheidung der Durchsteiger/-innen bei Beginn der Verkäufer-Ausbildung

War damals „Verkäufer/-in“ Ihr Wunschberuf:	Verkäufer/-in Abschluss-Prüfung	KiE Durchsteiger/ -innen Teil 2 der GAP
	Anteil	
Ja, genau diese Ausbildung wollte ich machen.	-	40,9%
Nein, ich hätte lieber gleich als KiE begonnen.	-	38,8%
Nein, ich hätte lieber eine ganz andere Ausbildung begonnen.	-	20,4%
Gesamt	-	100,0%
	-	n = 1.162

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge, ohne Wiederholer 2. Welle)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Als Ausbildungsrichtung, die sie bei Beginn der Verkäufer-Ausbildung alternativ gerne eingeschlagen hätten, nannte ein Fünftel (19,9%) dieser Durchsteiger/-innen andere duale Ausbildungsberufe aus dem kaufmännischen Bereich oder des Handels (Tabelle 15.19). Die mit 39,2% relativ größte Untergruppe nannte andere duale Ausbildungsberufe. Noch andere Ausbildungsberufe außerhalb des dualen Systems (schulisch, Beamtenlaufbahn) nannte knapp ein Viertel dieser Durchsteiger/-innen (24,3%), für die eine Verkäufer-Ausbildung zu diesem Zeitpunkt nicht ihrem Berufswunsch entsprach. Weiter zur Schule gehen oder ein Studium beginnen wollten damals rund 4%.

Tabelle 15.19

Ausbildungswünsche konträr zu Einzelhandelsberufen bei Aufnahme Verkäufer-Ausbildung

Welche andere Ausbildung:	Anteil
Anderer kaufmännischer Beruf oder Beruf des Handels (dual).	19,9%
Anderer dualer Ausbildungsberuf.	39,2%
Nicht-dualer Ausbildungsberuf.	24,3%
Weiterer oder erneuter Schulbesuch, Studium.	4,3%
Damals kein konkreter „Wunschberuf“, keine Orientierung, diffus.	4,1%
Sonstiges.	8,2%
Gesamt	100,0%
	n = 177

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die „Fortsetzer/-innen“, die anlässlich der schriftlichen KiE-Prüfung in Teil 2 der GAP befragt wurden (und somit das Ende ihrer Ausbildung vor Augen hatten), äußerten sich mit deutlicher Mehrheit (63,5%), dass sie diesen Ausbildungsweg mit Fortsetzung der Verkäufer-Ausbildung „auf jeden Fall“ wieder gehen würden (Tabelle 15.20). Nicht ganz so sicher in ihrem Urteil, ob sie mit dem Durchstieg in die KiE-Ausbildung die richtige Entscheidung getroffen hatten, waren sich 23,3% dieser befragten KiE-Prüflinge. Nur die relativ kleinste Gruppe von 13,2% dieser Prüflinge betrachtete die Fortsetzung als Fehlentscheidung und würde mit ihrer aktuellen Erfahrung „diesen Weg nicht noch einmal gehen.“

Tabelle 15.20

Einschätzung der Fortsetzung der Verkäufer-Ausbildung in der KiE-Ausbildung durch die Durchsteiger/-innen

Wie schätzen Sie Ihre eigene Erfahrung ein, dass Sie die Ausbildung als „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ fortgesetzt haben:	Verkäufer/-in Abschluss-Prüfung	KiE Durchsteiger/-innen Teil 2 der GAP
	Anteil	
Das würde ich auf jeden Fall wieder so machen.	-	63,5 %
Eventuell würde ich das heute wieder so machen.	-	23,3 %
Heute würde ich diesen Weg nicht noch einmal gehen.	-	13,2 %
Gesamt	-	100,0 %
	-	n=1.086

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge, ohne Wiederholer 2. Welle)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Für die Entscheidung der Verkäufer/-innen, ihre Ausbildung anschließend im dritten AJ der KiE-Ausbildung fortzusetzen, hat die Regelung der ErprobungsVO-2009, die schriftlichen Prüfungsteile der Verkäufer-Abschlussprüfung als Teil 1 der GAP anzuerkennen, eine große Bedeutung. So hat mit insgesamt 61,6% eine deutliche Mehrheit der Fortsetzer/-innen angegeben, dass diese spezielle Regelung für ihre Entscheidung „sehr wichtig“ gewesen sei (Tabelle 15.21). Für weitere 29,7% war diese Regelung dabei zumindest „teilweise wichtig“. Lediglich 8,7% haben geantwortet, dass dies für ihre Fortsetzungsentscheidung „kaum oder gar nicht wichtig“ gewesen sei.

Tabelle 15.21

Bedeutung der Anerkennung des Verkäufer-Abschlusses als Teil 1 der GAP für die Durchstiegsentscheidung nach deren subjektiver Einschätzung

„Durchsteiger/-innen“ in Teil 2 der GAP	Dass die Verkäufer-Prüfung als Teil 1 der KiE-Prüfung anerkannt wird, war für mich:			Gesamt	
	sehr wichtig	teilweise wichtig	kaum oder gar nicht wichtig	Anteil	Anzahl
Als Verkäufer/-in in die KiE-Ausbildung durchzustiegen, würde ich heute...	Anteil			Anteil	Anzahl
auf jeden Fall wieder so machen	64,3 %	26,8 %	8,9 %	100,0 %	n = 689
eventuell das wieder so machen	56,7 %	37,5 %	5,9 %	100,0 %	n = 252
diesen Weg nicht noch einmal gehen.	57,3 %	29,5 %	13,2 %	100,0 %	n = 141
Gesamt	61,6 %	29,7 %	8,7 %	100,0 %	n = 1.082

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge, ohne Wiederholer 2. Welle)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Diese Verteilung der Einschätzungen variiert nur geringfügig, gleicht man sie mit der nachträglichen Beurteilung der Fortsetzungsentscheidung durch die Prüflinge ab, ob dies für sie der richtige Ausbildungsweg gewesen ist. Die hierbei zu beobachtende (schwache) positive Tendenz zugunsten dieser Bedeutung bei den Fortsetzern/Fortsetzerinnen, die diesen Ausbildungsweg wieder einschlagen würden (und *vice versa*), ist als trivial einzuschätzen. Wichtiger erscheint hier die Beobachtung, dass auch für die Mehrheit derjenigen Prüflinge, die den Weg der Fortsetzung aus aktueller Sicht nicht noch einmal gehen würden, die Anerkennung der Prüfungsergebnisse aus der Verkäufer-Abschlussprüfung „sehr wichtig“ war für ihre damalige Entscheidung, die Verkäufer-Ausbildung im dritten AJ der KiE-Ausbildung fortzusetzen.

15.1.3 Auswirkung der Durchstiegsmöglichkeit auf Ausbildung und Beruf

Die Tatsache, dass die „Fortsetzer/-innen“ aus der Verkäufer-Ausbildung bereits eine vollständige Abschlussprüfung (einschließlich der mündlichen Prüfung) erfolgreich absolviert haben, führt zur Frage, ob sich diese Ausbildungs- und Prüfungserfahrung auf die Entwicklung der beruflichen Qualifikation im dritten AJ der KiE-Ausbildung möglicherweise positiv auswirkt. In diesem Zusammenhang könnte etwa das Selbstbewusstsein der „Fortsetzer/-innen“ eine Rolle spielen, dass sie – im Gegensatz zu den grundständig ausgebildeten KiE-Auszubildenden – bereits eine formelle Anerkennung durch den erfolgreichen Berufsabschluss erreicht haben. Auch haben sie bereits die Erfahrung gemacht, die Prüfung im Fallbezogenen Fachgespräch bewältigt zu haben.

Als Gegenthese wäre anzunehmen, dass sich ein solcher Vorteil im Qualifikationsniveau der „Fortsetzer/-innen“ nicht bemerkbar macht. Denn unter der Voraussetzung, dass die Verkäufer-Ausbildung bevorzugt Auszubildende aufnimmt, deren Kompetenz im Vergleich zu den grundständig ausgebildeten KiE-Auszubildenden geringer ausfällt, könnten die „Fortsetzer/-innen“ im dritten AJ der KiE-Ausbildung diese Differenz (im Durchschnitt) nur tendenziell abbauen; ob sie einen weiteren Nutzen aus dem bereits erreichten Abschluss als Verkäufer/-in ziehen können, bliebe dagegen offen.

Einschätzung der Prüfer/-innen

Die zu diesem Sachverhalt befragten Prüfer/-innen gaben zur Hälfte an, dass die Entwicklung des Leistungsstands der KiE-Auszubildenden im dritten AJ zu sehr vom Einzelfall und seinen persönlichen und betrieblichen Voraussetzungen geprägt sei, als dass sie hierzu ein verallgemeinerndes Urteil abgeben könnten (Tabelle 15.22).

Tabelle 15.22

Beurteilung des Leistungsstands der Durchsteiger/-innen in Teil 2 der GAP im Vergleich zu den Prüflingen mit grundständiger KiE-Ausbildung durch die Prüfer/-innen

	Der Leistungsstand der „Durchsteiger/-innen“ ist im Vergleich zu den grundständig als KiE ausgebildeten Prüflingen:				Gesamt	
	etwas höher	ungefähr gleich hoch	etwas niedriger	nicht vergleichbar		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Arbeitgeber-Vertreter	24,4%	24,4%	5,2%	46,0%	100,0%	n = 287
Arbeitnehmer-Vertreter	17,3%	19,3%	7,6%	55,8%	100,0%	n = 197
Berufsschul-Vertreter	10,0%	26,9%	11,9%	51,1%	100,0%	n = 219
Gesamt	17,9%	23,8%	8,0%	50,4%	100,0%	n = 703

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüfer/-innen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Von der anderen Hälfte der befragten Prüfer/-innen, die hierzu eine Einschätzung abgegeben haben, sah die relativ größte Gruppe (insgesamt 23,8%) die „Fortsetzer/-innen“ auf ungefähr gleichem Leistungsstand wie die grundständig als KiE ausgebildeten Prüflinge. Weitere 17,9% der Prüfer/-innen schätzten den Leistungsstand der Durchsteiger/-innen als „etwas höher“ ein; die kleinste Gruppe mit 8,0% beurteilte diesen als „etwas niedriger“.

Einschätzung der Berufsschulen

Unter der Annahme des o.g. Selektionsmechanismus bei der Aufteilung der Ausbildungsplatzbewerber/-innen auf die Einzelhandelsberufe (der eher Leistungsschwächere der Verkäufer-Ausbildung und eher Leistungsstärkere der KiE-Ausbildung zuweisen würde), könnten die „Fortsetzer/-innen“ im dritten AJ der KiE-Ausbildung überdurchschnittlich mit Lernproblemen konfrontiert sein.

Hierzu berichtete rund die Hälfte der Berufsschulen (50,8%), dass dabei in der Regel keine Probleme bei den „Fortsetzern/Fortsetzerinnen“ auftreten würden (Tabelle 15.23). Eine fast gleich große Gruppe von 46,2% der Berufsschulen gab an, dass solche Anschlussprobleme bei einigen Schülern/Schülerinnen unter den „Fortsetzern/Fortsetzerinnen“ festzustellen seien, dies jedoch eher auf die als normal zu erwartende Verteilung der Lernkompetenzen zurückzuführen sei. Nur sehr wenige Berufsschulen (3,0%) gaben an, dass sich unter ihren Schülern/Schülerinnen mit Fortsetzung der Ausbildung häufiger Anschlussprobleme in der 12. Klasse zeigten, die in einem systematischen Zusammenhang mit dem „Durchstieg“ stehen würden.

Tabelle 15.23

Probleme von „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ beim Anschluss an die Leistungsanforderungen des 3. KiE-Ausbildungsjahrs

Treten bei den „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ Probleme auf, den Anschluss an die Leistungsanforderungen im 3. Ausbildungsjahr zu finden:	Anteil
Nein, in der Regel treten hier keine Probleme auf.	50,8%
Ja, aber betrifft nur einige Schüler/-innen und liegt dann eher an ihrer individuellen Lernfähigkeit.	46,2%
Ja, tritt gehäuft auf und deutet auf einen systematischen Zusammenhang zum „Durchstieg“ hin.	3,0%
Gesamt	100,0%
	n = 331

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Berufsschulen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die befragten Betriebe beurteilten die Verknüpfung der beiden Einzelhandelsberufe durch die Fortsetzungsmöglichkeit der Verkäufer-Ausbildung im dritten AJ der KiE-Ausbildung ganz überwiegend positiv. Die Kategorisierungen, die die Betriebe in der Befragung zu vier angebotenen Einschätzungen vorgenommen haben, zeigen weitgehende Zustimmung zu dieser Lösung (Tabelle 15.24). Die breiteste Zustimmung erhielt die Einschätzung, dass die Durchstiegsmöglichkeit auch weniger leistungsstarken Auszubildenden eine Perspektive biete, sich beruflich zu entwickeln (56,8% „stimme stark zu“).

Tabelle 15.24

Beurteilung der Fortsetzungsmöglichkeit der Verkäufer-Ausbildung aus Sicht der Betriebe

Aspekte der Fortsetzungsmöglichkeit:	stimme stark zu	stimme etwas zu	stimme weniger zu	stimme gar nicht zu	Gesamt	
	Anteil				Anteil	Anzahl
Auch nicht so leistungsstarke Auszubildende haben dadurch eine Perspektive, sich beruflich zu entwickeln.	56,8%	31,6%	9,7%	1,9%	100,0%	n = 206
Für künftigen Fachkräftebedarf kann der Betrieb auch schwächere Auszubildende aufbauen, ohne sie gleich zu überfordern.	43,6%	43,1%	10,8%	2,5%	100,0%	n = 204
So kann der Betrieb Verkäufer-Auszubildende erst einmal kennenlernen und dann später entscheiden, wer KiE wird.	50,2%	28,8%	13,7%	7,3%	100,0%	n = 205
Eigentlich braucht man das nicht, weil die Berufe Verkäufer/-in und KiE ihr eigenes (betriebliches) Stellenprofil haben.	3,5%	6,0%	37,0%	53,5%	100,0%	n = 200

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Diese Aussage transportiert eine eher altruistische Bedeutung, da sie eher den – leistungsschwächeren – Auszubildenden zugute kommt, weshalb sich hierzu leicht eine zustimmende Antwort geben lässt, etwa:

»Die persönliche/mentale Weiterentwicklung erfolgt z. T. später, sodass auch „Spätzünder“ eine Chance haben, mehr aus ihrem Leben zu machen.« (EH-Betrieb mit einem Standort, Freitext)

»Oft entwickeln sich die Jugendlichen sehr, sowohl körperlich als auch geistig, sie haben die Möglichkeit aufzubauen und sich zu qualifizieren.« (EH-Betrieb mit mehreren Standorten, Freitext)

In einer anderen Sichtweise würden auch die Betriebe den Nutzen aus der Ausbildung leistungsschwächerer Auszubildenden ziehen, wenn sie nämlich hierdurch wachsenden Rekrutierungsproblemen („Fachkräftemangel“) begegnen können. Auch zu dieser Perspektive der Fortsetzungsmöglichkeit äußerten sich die meisten Betriebe zustimmend (43,6% „stimme stark zu“ bzw. 43,1% „stimme etwas zu“).

Rund die Hälfte der Betriebe (50,2%) schätzt an der Fortsetzungsmöglichkeit sehr stark, dass sie über die Verkäufer-Ausbildung potenzielle KiE-Auszubildenden erst einmal kennenlernen können, um dann später zu entscheiden, welche der Verkäufer/-innen schließlich zum KiE-Abschluss geführt werden. Weitere 28,8% der Betriebe äußerten sich hierzu abgeschwächt positiv („stimme etwas zu“). Der Inhalt dieser Aussage ist dabei durchaus doppelgesichtig: Denn zum einen lässt sich hierdurch begründen, leistungsschwächere Auszubildenden nicht mit einer dreijährigen KiE-Ausbildung zu überfordern, sodass sie bei einem eventuellen Scheitern im dritten AJ ohne Berufsabschluss bleiben würden, oder ihnen auch eine Möglichkeit der Selbsterprobung zu bieten:

»Ich empfinde diese Möglichkeit als sehr positiv, so können wir sehen ob Leistungsschwache oder sehr junge Auszubildende das Potenzial haben.« (EH-Betrieb mit mehreren Standorten, Freitext)

»Zusätzlich bietet dieser Weg den Auszubildenden die Sicherheit, eine abgeschlossene Ausbildung zu haben, bevor sie die deutlich umfangreichere Prüfung zum Kfm. im Einzelhandel ablegen müssen.« (EH-Filialunternehmen, Freitext)

»Auszubildende können dadurch erstmal testen, ob der Beruf auch das Richtige ist, wenn das nicht der Fall ist, hat man nach zwei Jahren trotzdem eine abgeschlossene Ausbildung.« (EH-Betrieb mit mehreren Standorten, Freitext)

Zum anderen liegt in dieser Sichtweise auch eine gewisse Gefahr: Denn Betriebe könnten die Verkäufer-Ausbildung quasi als verlängerte Probezeit nutzen, um den eigentlichen Personalbedarf an dreijährig ausgebildeten Einzelhandelskaufleuten möglichst effizient und in der Auswahl treffsicher heranzubilden. Wenn dann einzelne Betriebe Verkäufer-Auszubildenden weit über den eigenen späteren Beschäftigungsbedarf hinaus einstellen, können sie unter diesen Auszubildenden gewissermaßen ein „Turniermodell“ etablieren, bei dem die Auszubildenden gegeneinander um die besten Chancen auf Fortsetzung ihre Ausbildung zum KiE-Abschluss wetteifern müssen.

Schließlich wurde auch gefragt, ob es in den EH-Betrieben für die beiden Berufsbilder „Verkäufer/-in“ und „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ in ihrem jetzigen Zuschnitt eventuell zwei unterschiedliche Stellenprofile gibt, sodass eine Durchstiegsmöglichkeit den Betrieben im Grunde keinen Mehrwert bieten würde. Die entsprechende Aussage fand unter den befragten Betrieben insgesamt nur sehr wenig Zustimmung (3,5 % bzw. 5,0%); die Mehrheit von 53,5 % lehnte diese These eindeutig ab, weitere 37,0 % äußerten sich abgeschwächt-ablehnend. Nur ganz wenige EH-Betriebe plädierten für eine deutliche Trennung der beiden Ausbildungsberufe:

»Es sollten 2 getrennte Profile sein. Es bleibt zu wenig Zeit im 3. Ausbildungsjahr für die Vermittlung von berufsspez. Kenntnissen, Viele gute Auszubildenden verkürzen die Ausbildungszeit ohnehin. D. h. es bleiben nur 6 Monate, das ist zu wenig.« (EH-Betrieb mit einem Standort, Freitext)

15.1.4 Vorteile und Probleme im Zusammenhang mit dem „Durchstieg“

In der schriftlichen Befragung wurden die Prüfer/-innen gebeten, sowohl mögliche Probleme als auch Vorteile einzuschätzen, welche die Fortsetzungsmöglichkeit nach ihrer Praxiserfahrung mit sich bringt. Die Angaben der Prüfer/-innen fassen hierbei ein breites Spektrum der Ausbildungspraxis zusammen, da sich hier auch Vertreter/-innen der Betriebe bzw. der Berufsschulen äußerten, die zudem ihre jeweilige Prüfungserfahrung berücksichtigen können (Tabelle 15.25). Betrachtet man die beiden Pole der Einschätzung separat, so zeigt sich, dass eine Mehrheit von 53,3 % der Prüfer/-innen in der Fortsetzungsmöglichkeit einen Vorteil erkannten (Antwortmöglichkeiten 1 und 3), während nur 9 % diese als problematisch beurteilten (Antwortmöglichkeiten 3 und 4).

In der Kombination der beiden getrennt abgefragten Einschätzungen dominieren zwei: Fast die Hälfte der Prüfer/-innen (48,5 %) sah mit dem Durchstieg kaum Probleme, jedoch nennenswerte Vorteile verbunden. Eine geringfügig kleinere, jedoch immer noch relativ große Teilgruppe (42,5 %), schätzte die mit der Fortsetzung verbundenen Vorteile wie auch die Probleme als gering ein, betrachtete also die Fortsetzungsmöglichkeit bezüglich ihrer Auswirkungen als weitgehend neutral.

Tabelle 15.25

Gewichtung von Problemen und Vorteilen der Fortsetzungsmöglichkeit durch Prüfer/-innen

Prüfer/-innen als Vertreter der	Wie beurteilen Sie aus Ihrer Praxis die Möglichkeit zum Durchstieg „Verkäufer/-in“ → „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“:				Gesamt	
	① Kaum Probleme bei nennenswerten Vorteilen	② Kaum Probleme und kaum Vorteile	③ Nennenswerte Probleme und Vorteile	④ Nennenswerte Probleme, kaum Vorteile		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Arbeitgeber	43,4%	49,3%	3,5%	3,8%	100,0%	n = 286
Arbeitnehmer	44,3%	45,4%	4,3%	5,9%	100,0%	n = 185
Berufsschule	58,7%	31,2%	6,9%	3,2%	100,0%	n = 218
Gesamt	48,5%	42,5%	4,8%	4,2%	100,0%	n = 689

Quelle: Eigene Erhebungen (Prüferbefragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die mit 9,0% relativ wenigen Prüfer/-innen, die mit der Durchstiegsmöglichkeit nennenswerte Probleme verbundenen, teilten sich in eine Gruppe, die damit jedoch auch Vorteile verbunden sah (4,8%), während die Prüfer/-innen, die die Durchstiegsmöglichkeit ausschließlich als problematisch einstufte, lediglich 4,2% der Befragten umfasste.

Insgesamt stuften die Prüfer/-innen die Fortsetzungsmöglichkeit ganz überwiegend entweder als ausschließlich nutzbringend oder neutral ein. Die Berufsschullehrer/-innen gaben dabei zu einem höheren Anteil ein rein positives Urteil ab (58,7%), als die Prüfer/-innen aus den Betrieben (Arbeitgeber: 43,4% bzw. Arbeitnehmer: 44,3%).

► Aufwand in den Berufsschulen durch Fortsetzungsmöglichkeit

Während für die Ausbildungsbetriebe die ggf. stattfindende Fortsetzung einer Verkäufer-Ausbildung im dritten AJ der KiE-Ausbildung in administrativer Hinsicht eine relativ einfach definierte Schnittstelle bildet (Abschluss der Verkäufer-Ausbildung → Entscheidung über Fortsetzung ⇒ Abschluss neuer Ausbildungsvertrag), die auf der individuellen Ebene der einzelnen Auszubildenden behandelt werden kann, stellt sich für die Berufsschulen der Übergang komplexer dar.

Hier geht es zunächst zwar ebenfalls um einzelne Individuen (Schüler/-innen), allerdings ist das dabei am Ende entstehende Schüler-Kollektiv der Berufsschule nicht von vornherein bekannt. Dennoch ist es möglich, dass sich dessen Umfang bzw. seine Zusammensetzung strukturell auf die Planungsebene der Berufsschule für das nächste Schuljahr auswirken (können). Sicherlich lässt sich dem entgegenhalten, dass die zur Integration der „Durchsteiger/-innen“ notwendigen Abläufe von den Schulen mit entsprechenden Vorkehrungen administrativ zu bewältigen sein müssten, dennoch wurden die Berufsschulen danach gefragt, welche Auswirkungen auf den Aufwand die Fortsetzungsregelung mit sich bringt (Tabelle 15.26).

Drei Viertel der Berufsschulen (75,1%) äußerten hierzu, dass ihnen durch die Verknüpfung der beiden Einzelhandelsberufe im „Durchstieg“ kein zusätzlicher Aufwand entstehe. Ein Viertel (24,9%) gab dementsprechend an, dass sich hieraus für die Berufsschule durchaus ein zusätzlicher Aufwand ergebe.

Tabelle 15.26

Zusätzlicher Aufwand für die Berufsschulen durch Fortsetzungsmöglichkeit

Ergibt sich aus der Möglichkeit des „Durchstiegs“ für Ihre Berufsschule ein zusätzlicher Aufwand:	Anteil	Anzahl
Nein, es entsteht kein zusätzlicher Aufwand.	75,1 %	250
Ja, wir haben einen zusätzlichen Aufwand.	24,9 %	83
Gesamt	100,0 %	333
Freitextangaben über Aspekte des zusätzlichen Aufwands (kategorisiert) (Mehrfachnennungen)		
Verwaltungsaufwand (Zeugnisse, Ab- und Anmeldungen usw.).	26,3 %	21
(Neue) Klasseneinteilung im 3. Ausbildungsjahr.	21,3 %	17
Ausgleich von Kompetenzdefiziten oder -unterschieden.	21,3 %	17
Vermehrter Korrektur- oder Prüfungsaufwand.	16,3 %	13
Planungsunsicherheit durch späte Anmeldungen für 3. Ausbildungsjahr.	33,8 %	27
Abstimmungsbedarf mit Betrieben (3. Ausbildungsjahr: „Ja oder Nein“).	3,8 %	3
Gesamt	100,0 %	80

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Berufsschulen)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die Freitextangaben der Berufsschulen zur Beschreibung des zusätzlichen Aufwands, der ihnen durch die Fortsetzungsmöglichkeit entsteht, lassen sich sechs Kategorien zuordnen. Danach resultiert dieser für die Schulen vor allem aus einer Planungsunsicherheit durch späte Anmeldungen der Schüler/-innen für das nächste Schuljahr (33,8%).

Ebenfalls häufiger genannt wurde ein erhöhter Verwaltungsaufwand, der durch mehrfaches Ausstellen von Zeugnissen und die zusätzlichen An- und Abmeldungen (26,3%), neue Klasseneinteilungen im 12. Schuljahr (21,3%) und vermehrten Korrektur- und Prüfungsaufwand (16,3%) entstehe. Einen berufspädagogisch begründeten höheren Aufwand (etwa durch den erforderlichen Ausgleich von Kompetenzdefiziten oder -unterschieden zwischen den verschiedenen Schülergruppen) haben 21,3% der Berufsschulen genannt.

15.2 „Rückstieg“ von KiE-Auszubildenden in eine Verkäufer-Ausbildung

Ein weiteres Phänomen, das im Zusammenhang der Verknüpfung der beiden Einzelhandelsberufe auftritt, lässt sich als „Rückstieg“ bezeichnen, wenn also ein bestehendes KiE-Ausbildungsverhältnis auf eine Verkäufer-Ausbildung umgeschrieben wird. Formalrechtlich handelt es sich hierbei um die Auflösung des KiE-Ausbildungsvertrages bei gleichzeitigem Abschluss eines Verkäufer-Ausbildungsvertrages. Hierbei ist vorauszusetzen, dass Auszubildende/-r und Ausbilder/-in (Betrieb) Einvernehmen über diesen Vorgang erzielt haben und sie dessen Vollzug bei der zuständigen Stelle anmelden wollen, wo dieses Phänomen in der Regel als „Umschreibung“ bezeichnet wird.

Ein „Rückstieg“ aus der KiE-Ausbildung in eine Verkäufer-Ausbildung kann zu unterschiedlichen Zeitpunkten der KiE-Ausbildung erfolgen, wobei nach den Stufen zu differenzieren ist, die die KiE-Ausbildung jeweils erreicht hat:

- ▶ Relativ klar ist die Situation, wenn aus dem ersten oder zweiten AJ der KiE-Ausbildung heraus ein Wechsel in das entsprechende Ausbildungsjahr der Verkäufer-Ausbildung stattfindet.
- ▶ Denkbar ist auch, dass ein Wechsel aus dem zweiten AJ der KiE-Ausbildung in das erste AJ der Verkäufer-Ausbildung erfolgt (wenn etwa ein Berufsschuljahr „verpasst“ wurde).
- ▶ Wenn eine KiE-Ausbildung im dritten AJ beendet wird, kann im „Rückstieg“ nur in das erste oder zweite AJ der Verkäufer-Ausbildung gewechselt werden.

In allen diesen Fällen ist jedoch zu unterscheiden, ob die Umschreibung vor oder nach Absolvieren von Teil 1 der GAP erfolgt, da dieser Prüfungsteil auf die in der Verkäufer-Ausbildung obligatorisch abzulegende Zwischenprüfung angerechnet werden kann. Insgesamt wurde der Aspekt des „Rückstiegs“ im Zuge der Evaluation nur am Rande untersucht. Die Ergebnisse werden im Folgenden dargestellt.

▶ Umfang des Phänomens „Rückstieg“ bzw. „Umschreibung“

Um den Umfang abzuschätzen, den das Phänomen „Rückstieg“ in der Praxis einnimmt, wurden zwei Datenquellen herangezogen:

- ▶ Die IHKn wurden im Rahmen der standardisierten Erhebung nach diesem Sachverhalt gefragt und gebeten, die Summe der „Umschreibungen“ von KiE-Ausbildungen auf Verkäufer-Ausbildungen anzugeben, die sie im Ausbildungsjahr 2012/13 eingetragen haben.
- ▶ In der schriftlichen Befragung der Prüflinge wurden die Auszubildenden in der Verkäufer-Abschlussprüfung gebeten anzugeben, ob sie zuvor einen KiE-Ausbildungsvertrag abgeschlossen hatten.

Durch Hochrechnung der jeweiligen Daten wurde der Gesamtumfang der Umschreibungen für Deutschland geschätzt (Tabelle 15.27/Tabelle 15.28). Danach liegen die Summenwerte für den „Rückstieg“ im Zeitraum 2012 bis 2013 bei 1.016 Umschreibungen (Abschätzung aus IHK-Angaben) bzw. 714 Umschreibungen (Abschätzung aus Angaben der Prüflinge in der Verkäufer-Abschlussprüfung). Es handelt sich hierbei um Schätzwerte, die lediglich in ihrer Größenordnung Relevanz haben und daher nicht als präzise Messdaten fehlinterpretiert werden dürfen.

Tabelle 15.27

„Umschreibungen“ der IHKn von KiE- zu Verkäufer-Ausbildungsverträgen

Statistische Maße der IHK-Angaben und Hochrechnung	Rückstieg (Anzahl): Umschreibungen KiE-Verträge auf Verkäufer-Verträge (Winter 2012/13 und Sommer 2013)
Summe	611 Umschreibungen
Mittelwert	12,7 Umschreibungen
Median	11 Umschreibungen
IHKn mit Angaben	n = 48 IHKn
Abschätzung der Summe für alle 80 IHKn (Durchschnitt der IHK-Angaben mal Gesamtzahl; 12,7 * 80)	1.016 Umschreibungen
Gesamtzahl der Verkäufer-Abschlussprüfungen (Teilnahmen) in Deutschland (Quelle: DAZUBI)	24.648
Anteil der 1.016 Umschreibungen an Abschlussprüfungen	4,1 %

Quelle: Eigene Erhebungen (IHK-Befragung), DAZUBI, eigene Berechnungen

ConLogos Dr. Vock (2014)

Tabelle 15.28

Vorangegangene „Umschreibung“ des Ausbildungsvertrags bei Prüflingen der Verkäufer-Abschlussprüfung

Frage: Hatten Sie zuvor ein Ausbildungsverhältnis als „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ abgeschlossen:	Anteil	Anzahl
Nein (keine Umschreibung – hat direkt Verkäufer-Ausbildung begonnen).	97,1%	2.767
Ja (zuerst KiE-Vertrag abgeschlossen, der dann umgeschrieben wurde).	2,9%	84
Gesamt	100,0%	2.851
Gesamtzahl der Verkäufer-Abschlussprüfungen (Teilnahmen) in Deutschland (Quelle: DAZUBI)	100,0%	24.648
Anzahl der Umschreibungen im Verhältnis zu Anteil aus Befragung Prüflinge	2,9%	714 Umschreibungen

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge, ohne Wiederholer in 2. Welle), DAZUBI, eigene Berechnungen

ConLogos Dr. Vock (2014)

Aus diesen Ergebnissen der Abschätzung lassen sich für die Umschreibungen drei Indikatoren ableiten, die jeweils Anteilswerte ausdrücken:

- ▶ „Rückstieg“ im Verhältnis zur Gesamtzahl der Verkäufer-Abschlussprüfungen,
- ▶ „Rückstieg“ im Verhältnis zur Gesamtzahl der Abschlüsse neuer KiE-Verträge sowie
- ▶ „Rückstieg“ im Verhältnis zur Gesamtzahl der KiE-Vertragslösungen.

Diese Indikatoren (Tabelle 15.29) bilden eine einfache Abschätzung, da hier Summenwerte zueinander in Beziehung gesetzt werden, ohne dabei im Detail eine Zuordnung von Vertragsabschluss, Lösungen, erneuter Vertragsabschluss, Prüfungsmeldungen zu einem der möglichen bzw. wahrscheinlichen Berichtsjahre (2011, 2012, 2013) vorzunehmen. Auch wird vereinfachend angenommen, dass alle früheren KiE-Auszubildenden mit „Rückstieg“ anschließend tatsächlich an der Verkäufer-Abschlussprüfung teilnehmen, außerdem wird die Möglichkeit mehrerer Prüfungsteilnahmen vernachlässigt.

Tabelle 15.29

Einordnung der „Umschreibungen“ in das Ausbildungsgeschehen (Schätzung von Indikatorwerten)

	Berechnungsgrundlage	
	Befragung IHKn bzgl. Praxis der Umschreibung	Befragung Prüflinge in Verkäufer-Abschlussprüfung
Umschreibungen absolut	1.016	714
Verkäufer Abschlussprüfungen (2013)	24.624	
Anteil an Verkäufer-Abschlussprüfungen	4,1%	2,9%
Neuabschlüsse KiE-Ausbildungsverträge (2012–2013)	31.449	
Anteil an Neuabschlüssen KiE-Ausbildungsverträge	3,2%	2,3%
Lösungen KiE-Verträge in 1./2. AJ (2012–2013)	8.196	
Anteil an KiE-Vertragslösungen in 1./2. AJ	12,4%	8,7%

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge, ohne Wiederholer in 2. Welle; Befragung IHKn), DAZUBI, eigene Berechnungen

ConLogos Dr. Vock (2014)

In dieser groben Annäherung lässt sich der Anteil der Prüflinge in der Verkäufer-Abschlussprüfung, bei denen ein „Rückstieg“ aus der KiE-Ausbildung erfolgt ist, zwischen 2,9% und 4,1% veranschlagen. Bezogen auf die Gesamtzahl der Neuabschlüsse von KiE-Ausbildungsverträgen kann geschätzt werden, dass zwischen 2,3% und 3,2% dieser KiE-Ausbildungen in eine Verkäufer-Ausbildung umgeschrieben wurde. Diese Umschreibungen schlagen sich auch in den Vertragslösungen der KiE-Ausbildungsverträge nieder, an denen sie einen Anteil zwischen 8,7% und 12,4% bilden.

► Gründe des „Rückstiegs“ aus KiE-Ausbildung in Verkäufer-Ausbildung

Die Nachfrage bei den „Rücksteigern“ bezüglich der Gründe, die bei ihnen zur Umschreibung geführt haben, ergab kein klares Bild. Bei einem Teil der Fälle scheint es nicht um einen originären „Rückstieg“ aus der KiE-Ausbildung in eine Verkäufer-Ausbildung zu handeln, der zeitlich quasi nahtlos und beim selben Ausbildungsbetrieb erfolgt; vielmehr scheinen sich hier auch die mehr oder minder üblichen Vertragslösungen mit anschließenden Neuabschlüssen zu spiegeln, die durchaus bei verschiedenen Ausbildungsbetrieben stattgefunden haben können.⁹² Hierauf weisen – zumindest teilweise – auch die relativ unspezifischen Angaben der Prüflinge hin, die sich als Unstimmigkeiten oder Konflikte zwischen Ausbildungsbetrieb und Azubi zusammenfassen lassen, und die mit einem Anteil von 23,8% am häufigsten genannt wurden (Tabelle 15.30). Auch persönliche Umstände (Wegzug, Schwangerschaft usw.) sind klassische Hintergründe von Vertragslösungen und wurden von 16,0% der „Rücksteiger“ genannt.

Tabelle 15.30

Hintergründe für Umschreibung von KiE-Ausbildungsverträgen aus Sicht der Verkäufer-Prüflinge

Warum wurde das KiE-Ausbildungsverhältnis umgeschrieben auf „Verkäufer/-in“: (Recodierte Freitextangaben)	Anteil	Anzahl
Unstimmigkeiten zwischen Azubi und Ausbildungsbetrieb.	23,8%	15
Auf Initiative bzw. Wunsch der Ausbildungsbetriebs.	16,0%	10
Persönliche Umstände: Schwangerschaft, Gesundheit, Umzug.	16,0%	10
Vorsorglich als „Exit-Option“ (falls KiE-Abschluss nicht erreicht werden kann).	10,5%	7
Initiative des Auszubildenden, ohne Angabe konkreter Gründe.	10,3%	7
Wegen Azubi-Leistungsdefizite (meist in Berufsschule).	9,9%	6
Motivationsmangel des Auszubildenden, Wunsch nach anderer Ausbildung.	4,6%	3
Sonstiges	7,5%	5
Gesamt	100,0%	65

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung Prüflinge, ohne Wiederholer in 2. Welle)

ConLogos Dr. Vock (2014)

⁹² Vor diesem Hintergrund ist zu konstatieren, dass neben einem „Durchstieg“ auch eine Umschreibung von der Verkäufer-Ausbildung in eine KiE-Ausbildung bereits im ersten oder zweiten AJ erfolgen kann, wenn sich Ausbildungsbetrieb und Azubi über eine solche Umprofilierung des Ausbildungsverhältnisses einig sind – und es ist auch möglich (und tritt in der Praxis sicherlich auf), dass sich Verkäufer-Auszubildende autonom eine KiE-Ausbildungsstelle außerhalb des bisherigen Ausbildungsbetriebs suchen. Da dieser Aspekt der Durchstiegsmobilität vor Ablegen von Teil 1 der GAP bei den KiE-Prüflingen nicht erfragt wurde, liegen hierüber keine Informationen vor.

Bei einem Teil der Angaben der Prüflinge bezüglich der Gründe, die zur Umschreibung geführt haben, lässt sich jedoch ein Zusammenhang zur internen Beziehung zwischen den beiden Einzelhandelsberufen erkennen: Dies vor allem bei den Angaben der Prüflinge, nach denen

- ▶ die Umschreibung als „Exit-Option“ erfolgte, weil Bedenken entstanden, dass der KiE-Abschluss eventuell nicht erreicht werden kann (10,5%),
- ▶ Leistungsdefizite in der Berufsschule den Ausschlag für die Umschreibung gaben (9,9%),
- ▶ der Ausbildungsbetrieb den Auszubildenden die Umschreibung nahelegte (16,0%).

▶ Administrative Probleme im Zusammenhang mit „Rückstieg“ aus KiE-Ausbildung

Während die Fortsetzung einer abgeschlossenen Verkäufer-Ausbildung im dritten AJ der KiE-Ausbildung eindeutig geregelt ist, bringt der „Rückstieg“ für die Verwaltungspraxis bei den IHKn einige Regelungsprobleme mit sich. Knapp ein Drittel (31,7%) der befragten IHKn gab an, dass sie in diesem Zusammenhang mit nennenswerten Problemen konfrontiert seien (Tabelle 15.31).

Tabelle 15.31

Auftreten von Problemen bei den IHKn bei Umschreibung von KiE- auf Verkäufer-Ausbildungsverträgen

Gibt es aus Erfahrung Ihrer IHK Probleme bei der Umschreibung von Ausbildungsverträgen KiE → Verkäufer/-in:	Anteil	Anzahl
Es treten keine oder nur geringe Probleme auf.	68,3 %	41
Es treten nennenswerte Probleme auf.	31,7 %	19
Gesamt	100,0 %	60

Quelle: Eigene Erhebungen (Befragung IHKn)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die von den IHKn genannten Probleme bei der Umschreibung eines KiE- auf einen Verkäufer-Ausbildungsvertrag betreffen vor allem zwei Situationen:

Umschreibung erfolgt nach Termin für Verkäufer-Zwischenprüfung

Voraussetzung für die Zulassung zur Verkäufer-Abschlussprüfung ist die vorherige Teilnahme an der Zwischenprüfung (§ 43 Absatz 2 BBiG-2005 in Verbindung mit § 10 VO-2004). Die KiE-Ausbildungsordnung sieht jedoch wegen der GAP-Regelung keine Zwischenprüfung vor, sodass die „Rücksteiger“ in die Verkäufer-Ausbildung diese Bedingung u. U. nicht erfüllen. Dies ist unschädlich, wenn die Umschreibung noch vor dem Termin der Zwischenprüfung erfolgt und die „Rücksteiger“ daher zeitlich an der Zwischenprüfung noch teilnehmen können. Erfolgt die Umschreibung des KiE-Ausbildungsvertrags auf die Verkäufer-Ausbildung dagegen im zweiten AJ nach dem zweiten Termin der Zwischenprüfung des Ausbildungsjahres (wie bei der Abschlussprüfung bieten die IHKn für die Verkäufer-Auszubildenden auch zwei Prüfungstermine für die Zwischenprüfung pro Jahr an), können diese „Rücksteiger“ die o. g. Zulassungsvoraussetzung nicht mehr zeitnah erfüllen. Sie müssen bis zum nächsten Prüfungstermin warten, um dann Zwischen- und Abschlussprüfung direkt nacheinander abzulegen, wodurch sich ihre Verkäufer-Ausbildung schließlich um ein halbes Jahr verlängert.

Umschreibung erfolgt im dritten Ausbildungsjahr der KiE-Ausbildung

Erfolgt die Umschreibung des Ausbildungsvertrags im dritten AJ der KiE-Ausbildung, haben diese Auszubildenden bereits die drei – schriftlich abzulegenden – Prüfungsbereiche aus Teil 1 der GAP absolviert, die mit den schriftlichen Prüfungsbereichen der Verkäufer-Abschlussprüfung identisch sind. Da keine rechtliche Anrechnungsgrundlage für diesen Fall vorliegt, müssen diese Prüflinge die drei Prüfungsbereiche für die Verkäufer-Abschlussprüfung erneut ablegen.⁹³ Wegen dieser Doppelung kommt es an diesem Punkt regelmäßig zu Unverständnis und Irritationen bei den „Rücksteigern“. Des Weiteren besteht das o. g. Problem der fehlenden Zwischenprüfung als Zulassungsvoraussetzung zur Abschlussprüfung im Grunde auch hier; die IHKn berichteten jedoch, dass die bereits abgelegte Teil 1-Prüfung der GAP als Äquivalent der Zwischenprüfung anerkannt werde.⁹⁴

Aus der Auswertung sowohl der Leitfadeninterviews als auch der Befragungsdaten ging deutlich hervor, dass sich die IHKn zur Lösung dieser Durchführungsprobleme klare und in sich stimmige Regelungen wünschen, die es ihnen ermöglichen, auch den „Rückstieg“ aus der KiE- in die Verkäufer-Ausbildung sachgerecht und widerspruchsfrei zu administrieren.

⁹³ Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (2012): Umsetzungsempfehlung zur gestreckten Abschlussprüfung (Handreichung, Stand: März 2012), S. 5.

⁹⁴ Entsprechend der o. g. DIHK-Umsetzungsempfehlung, S. 5.

Abschnitt E

Allgemeine Eignung der GAP als alternative Prüfungsform

16 Übertragung der GAP auf die Ausbildung in Handels- und Kaufmannsberufen

Die Gestreckte Abschlussprüfung (GAP) in der dualen Berufsausbildung wird bereits seit 2002 in einigen Ausbildungsberufen umgesetzt. Ihren Anfang nahm diese Entwicklung in gewerblich-technischen bzw. handwerklichen und einzelnen naturwissenschaftlichen Ausbildungsberufen (Chemie, Biologie, Physik). Zu Beginn dieses Innovationsprozesses wurde die GAP in Form einer Erprobungsverordnung mit Evaluationsvorbehalt rechtlich geregelt, um die Praxistauglichkeit des Konzepts für den jeweiligen Ausbildungsberuf zu überprüfen.

Das im Jahr 2005 novellierte BBiG ermöglichte dann, die GAP in einer Ausbildungsordnung unmittelbar als Dauerrecht vorzusehen.⁹⁵ Bis Ende 2013 wurde das Konzept der Gestreckten Prüfung in 53 nach BBiG bzw. HWO anerkannten Ausbildungsberufen implementiert, in denen Ende 2013 insgesamt rund 441.500 Auszubildende ausgebildet wurden (Übersicht 15.2). Damit hat sich dieses Prüfungskonzept so weit verbreitet, dass bereits rund ein Drittel aller Auszubildenden seine Berufsausbildung unter dem Prüfungskonzept der GAP erwerben wird.⁹⁶

Die meisten der GAP-Ausbildungsberufe gehören zum Zuständigkeitsbereich von Industrie und Handel (34 Berufe), im Bereich des Handwerks sind elf Berufe angesiedelt, sieben Berufe liegen in beiden Zuständigkeitsbereichen, für einen Beruf gehören die zuständigen Stellen zur Seeschifffahrt. Bei der Mehrheit (34 Berufe) beträgt die Ausbildungsdauer dreieinhalb Jahre, bei 19 Berufen drei Jahre. In neun dieser GAP-Ausbildungsberufe besteht die Möglichkeit zur Fortsetzung einer (jeweils bezeichneten) zweijährigen Berufsausbildung im dritten Ausbildungsjahr, sodass auch hier – wie in der KiE-Ausbildung aus der Verkäufer-Ausbildung – eine Möglichkeit zum „Durchstieg“ besteht. Ende 2013 befanden sich von den GAP-Ausbildungsregelungen noch sechs⁹⁷ in der Erprobung, darunter die ErprobungsVO-2009 für den Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“, die Gegenstand dieser Evaluation ist.

Mit der Einführung der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ im Jahr 2009 wurde das Konzept auf den Einzelhandel und somit einen bisher nicht abgedeckten Wirtschaftsbereich ausgedehnt; dies geschah zusammen mit der Einführung der GAP für den Beruf „Musikfachhändler/-in“, dessen Ausbildungsordnung ebenfalls 2009 zur Erprobung erlassen wurde.⁹⁸ Andere Ausbildungsberufe des Handels wurden bisher nicht mit dem GAP-Konzept ausgestattet.

⁹⁵ Gemäß §37 Absatz 1 BBiG-2005 in Verbindung mit §43 und §48 Absatz 2 BBiG-2005.

⁹⁶ Nachdem auch die Auszubildenden ihre Ausbildung abgeschlossen haben, die noch unter der traditionellen Prüfungsform ihre Ausbildung begonnen haben und sie in dieser Form auch beenden.

⁹⁷ Davon erfolgt die Erprobung einer Ausbildungsordnung (Werkfeuerwehrmann/-frau) nicht wegen der GAP, sondern im Hinblick auf andere Aspekte der Regelung.

⁹⁸ Verordnung über die Erprobung der Durchführung der Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen in der Berufsausbildung zum Musikfachhändler/zur Musikfachhändlerin vom 24. März 2009 (BGBl I, S. 668), deren Umsetzung zeitgleich zur KiE-Erprobungsverordnung evaluiert wurde.

Übersicht 16.1

Ausbildungsberufe mit gestreckter Abschlussprüfung (Stand: Ende 2013)

Ausbildungsberufe	Zuständigkeit	Ausbildungsdauer (in Monaten)	mit Anrechnungs- möglichkeit für 2-jährige Ausbildung	Erprobungs-VO (Jahr)	Dauerrecht-VO (Jahr)	Zahl Auszubildende (31.12.2013)
Anlagenmechaniker/-in	IH	42		2004	2007	3.927
Augenoptiker/-in	Hw	36			2011	6.201
Automatenfachmann/-frau	IH	36	Ja	2008		150
Bergbautechnologe/-technologin	IH	36			2009	294
Biologielaborant/-in	IH	42		2002	2009	1.548
Bootsbauer/-in	Hw,IH	42			2011	465
Büchsenmacher/-in	Hw	36			2010	57
Chemiekant/-in	IH	42		2002	2009	6.255
Chemielaborant/-in	IH	42		2002	2009	5.379
Elektroniker/-in	Hw	42		2003	2008	34.980
Elektroniker/-in für Automatisierungstechnik	IH	42		2003	2008	6.381
Elektroniker/-in für Betriebstechnik	IH	42		2003	2007	21.225
Elektroniker/-in für Gebäude- und Infrastruktursysteme	IH	42		2003	2007	336
Elektroniker/-in für Geräte und Systeme	IH	42		2003	2007	8.100
Elektroniker/-in für Informations- und Systemtechnik	IH	42		2003	2007	501
Elektroniker/-in für Maschinen und Antriebstechnik	IH	42		2003	2008	1.506
Fluggerätelektroniker/-in	IH	42		2003	2007	390
Fluggerätemechaniker/-in	IH	42			2013	2.361
Fachkraft für Schutz und Sicherheit	IH	36	Ja		2008	2.103
Feinwerkmechaniker/-in	Hw	42		2003	2008	9.249
Fertigungsmechaniker/-in	IH	36	Ja		2013	2.511
Friseur/-in	Hw	36			2008	24.765
Holz- und Bautenschützer/-in	Hw,IH	36	Ja		2007	108
Industriemechaniker/-in	IH	42		2004	2007	47.439
Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker/-in	Hw,IH	42	Ja	2003	2008	4.218
Kaufmann/-frau im Einzelhandel	IH	36	Ja	2009		63.609
Klempner/-in	Hw	42			2013	1.182
Konstruktionsmechaniker/-in	IH	42		2004	2007	9.987
Kraftfahrzeugmechatroniker/-in	Hw,IH	42	Ja	2003	2007	62.955
Lacklaborant/-in	IH	42		2002	2009	432
Mechaniker/-in für Land- und Baumaschinentechnik	Hw,IH	42	Ja	2003	2008	7.917
Mechatroniker/-in	IH	42			2011	26.193
Metallbauer/-in	Hw	42		2003	2008	20.037
Musikfachhändler/-in	IH	36		2009		51
Orthopädietechnik-Mechaniker/-in	Hw	36			2013	1.389
Papiertechnologe/-technologin	IH	36			2010	666

(Fortsetzung Übersicht 16.1)

Ausbildungsberufe	Zuständigkeit	Ausbildungsdauer (in Monaten)	mit Anrechnungs- möglichkeit für 2-jährige Ausbildung	Erprobungs-V0 (Jahr)	Dauerrecht-V0 (Jahr)	Zahl Auszubildende (31.12.2013)
Pharmakant/-in	IH	42		2002	2009	912
Physiklaborant/-in	IH	42		2002	2009	381
Produktionstechnologe/-technologin	IH	36			2008	159
Schiffsmechaniker/-in	See	36			2013	k.A.
Schilder- und Lichtreklamehersteller/-in	Hw	36			2012	978
Segelmacher/-in	Hw	36			2010	60
Stanz- und Umformmechaniker/-in	IH	36	Ja		2013	15
Systemelektroniker/-in	Hw	42		2003	2008	324
Technische/r Modellbauer/-in	Hw,IH	42			2009	1.209
Technische/r Produktdesigner/-in	IH	42		2011		7.353
Technische/r Systemplaner/-in	IH	42		2011		2.475
Verfahrensmechaniker/-in für Kunststoff-/Kautschuk- techn.	IH	36			2013	6.891
Werkfeuerwehrmann/-frau (in Erprobung nicht we- gen GAP)	IH	36		2009		195
Werkstoffprüfer/-in	IH	42			2013	1.113
Werkzeugmechaniker/-in	IH	42		2004	2007	11.850
Zerspanungsmechaniker/-in	IH	42		2004	2007	20.928
Zweiradmechaniker/-in	Hw,IH	42		2003	2008	1.863

Quelle: Berufsbildungsbericht (Jahrgänge 2008–2014), DAZUBI, eigene Zusammenstellung

Auch für die Berufe mit kaufmännischer Ausrichtung sahen die Ausbildungsregelungen bisher nur die traditionelle Prüfungsform mit Zwischen- und punktueller Abschlussprüfung vor. Doch wurde zum 1. August 2014 für die Ausbildung im neuen Beruf „Kaufmann/-frau für Büromanagement“ ebenfalls das GAP-Konzept in einem weiteren kaufmännischen Beruf eingeführt.⁹⁹ Dieser Ausbildungsberuf fasst die drei Ausbildungsberufe „Bürokaufmann/-frau“, „Kaufmann/-frau für Bürokommunikation“ und „Fachangestellte/-r für Bürokommunikation“ zusammen. Er erreicht damit ein umfangreiches Ausbildungspotenzial, das Ende 2013 zusammen nahezu 80.000 Auszubildende umfasst hat.

Die vorliegende Evaluation sollte gemäß Weisung des BMWi auch die grundsätzliche Eignung der GAP für den kaufmännischen Bereich untersuchen sowie Vor- und Nachteile der GAP der hergebrachten Form der Abschlussprüfung mit Zwischenprüfung gegenüberstellen; außerdem sollte ein allgemeiner „Kriterienkatalog“ für die Einführung der GAP in dualen Ausbildungsberufen erstellt werden. Im Folgenden wird zuerst der Frage nachgegangen, wie die Praxis die Eignung der GAP für die Berufe des Handels und die kaufmännischen Berufe insgesamt einschätzt. Im daran anschließenden Kapitel werden Vor- und Nachteile der GAP diskutiert, um auf dieser

⁹⁹ Verordnung über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Büromanagementkaufleute-Ausbildungsverordnung vom 11. Dezember 2013 (BGBl I, S. 4141).

Grundlage Anforderungen zu identifizieren, die in der Anwendung des GAP-Konzepts bei einer Neuordnung von dualen Ausbildungsberufen Entscheidungshilfen bieten können.

► Grundsätzliche Eignung der GAP für die Berufe des Handels

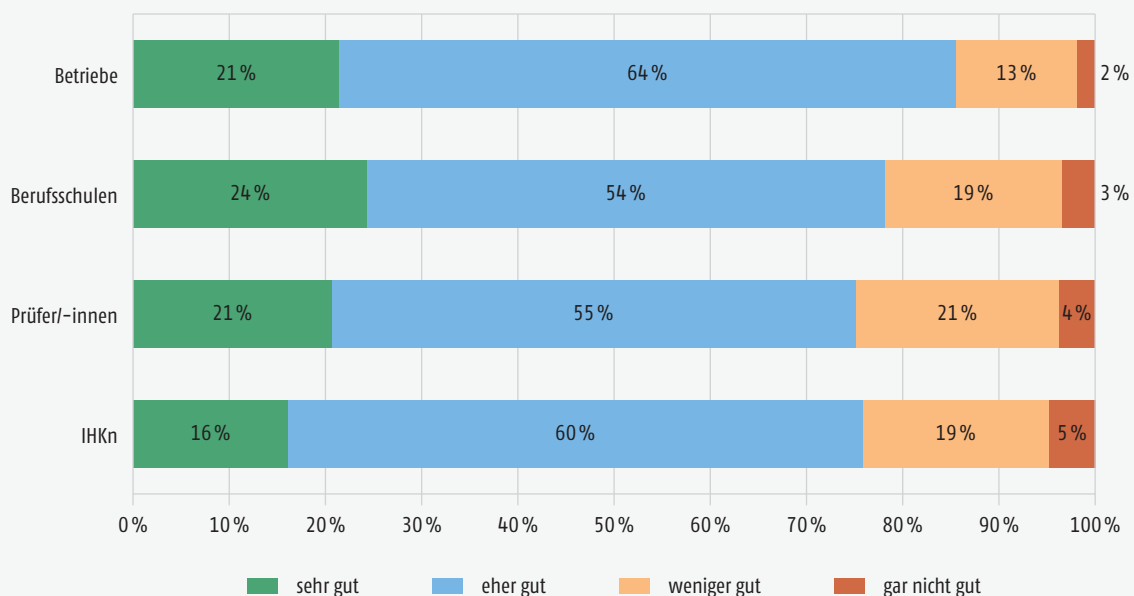
Die Passfähigkeit der GAP zu den beruflichen Anforderungen des Einzelhandels wurde bereits weiter oben (Kapitel 10) diskutiert, wobei deutlich wurde, dass die an der Ausbildung in den Einzelhandelsberufen beteiligten Akteursgruppen diese Frage ganz überwiegend positiv bewerteten (vgl. oben Übersicht 10.1). Als Einzelhandelsberufe lassen sich im allgemeinen Sprachgebrauch diejenigen Berufe verstehen, die unmittelbar zum Konsum bestimmte Waren direkt an Kunden verkaufen, die gleichzeitig deren Endverbraucher sind.¹⁰⁰ Bei Erweiterung dieser Abgrenzung auf die Gesamtgruppe der Warenkaufleute¹⁰¹ ist dann vor allem noch der Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel“ einzubeziehen.

An dieses Verständnis von Handelsberufen wurde in den standardisierten Erhebungen der Evaluation mit dem Terminus „Berufe des Handels“ angeknüpft, als die Befragten eine mögliche Ausweitung der GAP auf alle Ausbildungsberufe des Handels beurteilen sollten. Die Verteilungen der auf Akteursebene zusammengefassten Einschätzungen zeigten in allen vier Teilbefragungen eine deutlich überwiegende positive Beurteilung der GAP in ihrem Potenzial für die Ausbildungsberufe der Warenkaufleute (Übersicht 16.2). Die beiden positiven Kategorien („sehr gut“ und „eher gut“ zusammengefasst) erhielten Zustimmungsanteile zwischen 85 % (Betriebe) und 76 % (Prüfer/-innen); die Befragten aus den Berufsschulen äußerten sich zu 78 % positiv, die erreichten Experten/Expertinnen der IHKn zu einem Anteil von 76 %.

Übersicht 16.2

Einschätzung der Eignung der GAP für die Berufe des Handels nach Akteursgruppen

Eignet sich GAP grundsätzlich für die Berufe des Handels:



Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen und Prüfer/-innen, IHK-Befragung) ConLogos Dr. Vock (2014)

¹⁰⁰ Neben den in dieser Evaluation näher untersuchten beiden zentralen Einzelhandelsberufen betrifft dies eine Reihe weiterer Ausbildungsberufe des Einzelhandels, vgl. hierzu die Berufeliste oben in Tabelle 5.2.

¹⁰¹ Im Verständnis der Klassifizierung der Berufe 1992 (KIDB-92) „Warenkaufleute“ der Berufsgruppen 66–68.

Stark ablehnende Antworten auf die Frage, ob sich die GAP grundsätzlich für die Berufe des Handels eignen könnte, traten nur zu sehr geringen Anteilen zwischen 2% (Betriebe) und 5% (IHKn) auf. Stark zustimmende Antworten, dass sich das GAP-Prüfungskonzept grundsätzlich für alle Berufe des Handels eigne, kamen vor allem aus den Berufsschulen (24%). Bei den Angaben aus den Betrieben und der Prüfer/-innen lagen diese stark positiven Anteile („sehr gut“) bei etwas über einem Fünftel (beide 21%). Rund ein Sechstel der IHKn (16%) hielt die GAP ebenfalls für „sehr gut“ geeignet, um sie auf die Berufe des Handels anzuwenden.

Die Detailbetrachtung der Befragungsdaten zeigt, dass vor allem die größeren Filialunternehmen die GAP als geeignetes Prüfungskonzept für alle Berufe des Handels einstufen; in dieser Teilgruppe lag der summierte Anteil der positiven Reaktionen insgesamt bei 89,2% (Tabelle 16.1), stark positiv reagierte sogar rund ein Drittel (33,8%). Dagegen urteilten die Einzelunternehmen mit nur einem Standort in dieser Frage deutlich zurückhaltender, hier lag der Anteil der Betriebe mit ausgesprochen positiver Reaktion (eignet sich „sehr gut“) bei lediglich 14,6%.

Die Aufschlüsselung der Aussagen der Prüfer/-innen zeigt, dass sich hier der institutionelle Bereich widerspiegelt, den sie jeweils in den Prüfungsausschüssen vertreten. So weisen die Zustimmungswerte etwa der Berufsschulvertreter/-innen vergleichbare Anteile auf, wie sie sich bei den Befragungsdaten direkt aus den Berufsschulen gezeigt haben; bei den Angaben der betrieblichen Vertreter/-innen in den PA verhält es sich analog.

Tabelle 16.1

Eignung der GAP für die Berufe des Handels nach Akteursgruppen

	Eignet sich die Form der GAP grundsätzlich für die Berufe des Handels:				Gesamt	
	sehr gut	eher gut	weniger gut	gar nicht gut		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Einzelhandelsbetriebe						
Betriebe mit nur 1 Standort	14,6%	69,5%	13,4%	2,4%	100,0%	n = 82
Betriebe mit 2–10 Standorten	16,9%	66,1%	15,3%	1,7%	100,0%	n = 59
Betriebe mit 11+ Standorten	33,8%	55,4%	9,2%	1,5%	100,0%	n = 65
Gesamt	21,4%	64,1%	12,6%	1,9%	100,0%	n = 206
Berufsschulen						
Berufsschulen	24,3%	53,8%	18,5%	3,4%	100,0%	n = 292
Prüfer/-innen						
Arbeitgeber-Vertreter	17,3%	56,0%	21,8%	4,9%	100,0%	n = 266
Arbeitnehmer-Vertreter	19,0%	54,2%	23,8%	3,0%	100,0%	n = 168
Berufsschul-Vertreter	26,6%	52,6%	17,7%	3,1%	100,0%	n = 192
Gesamt	20,6%	54,5%	21,1%	3,8%	100,0%	n = 626
Zuständige Stellen						
Industrie-/Handelskammern	16,1%	59,7%	19,4%	4,8%	100,0%	n = 62

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen, Befragung Prüfer/-innen, IHK-Befragung)

ConLogos Dr. Vock (2014)

► Grundsätzliche Eignung der GAP für alle kaufmännischen Berufe

Die Fragestellung, inwieweit sich das Prüfungskonzept der GAP für alle kaufmännischen Berufe eignet, vergrößert die Reichweite der angesprochenen Berufe sowohl quantitativ als auch qualitativ in beträchtlichem Maße. In qualitativer Hinsicht wäre zuerst genauer zu bestimmen, welche Eigenschaften und Merkmale für kaufmännische Berufe (hier: Ausbildungsberufe im Sinne des BBiG) konstituierend sind. Dies ist aus mehreren Gründen äußerst schwierig:

- Es existiert keine in Verwaltung oder Wissenschaft allgemein anerkannte Definition „kaufmännischer“ Ausbildungsberufe.
- Um hier zu einer Definition bzw. Eingrenzung zu gelangen, wäre zu klären, welche beruflichen Qualifikationen, Gegenstände der Berufstätigkeit und konkreten Tätigkeiten das „Kaufmännische“ in einem Berufsprofil ausmachen, z. B. inwieweit auch bestimmte verwaltende, organisierende oder betriebswirtschaftliche Aspekte des beruflichen Handelns Teil des kaufmännischen Elements in einzelnen Berufen sind.
- Die dynamische qualitative Entwicklung der Wirtschaftsprozesse in den letzten Dekaden hat die traditionellen beruflichen Handlungsmuster grundlegend verändert. Einerseits sind neue Handlungselemente (Service-, Kundenorientierung, Prozessorientierung, kontinuierliche Verbesserung, Qualitätssicherung usw.) und Techniken (Computerisierung, Software-Anwendungen, Internet) hinzugetreten. Andererseits wurden dabei auch bisherige Tätigkeitsgrenzen zwischen Gewerbe, Handwerk, Distribution, Finanz- und Versicherungswirtschaft, unternehmens- und personenbezogenen Services usw. zunehmend verwischt. Vor allem betrifft dies sicherlich Handel und Dienstleistungen, inzwischen jedoch auch bestimmte Bereiche der Produktion und zunehmend auch die öffentliche Verwaltung und den Sektor der Medien, wo Elemente „kaufmännischen“ oder betriebswirtschaftlichen Handelns immer größere Bedeutung erlangen.

In quantitativer Hinsicht kommt grundsätzlich eine Vielzahl bestehender dualer Ausbildungsberufe in Betracht, die relevante kaufmännische Elemente beinhalten. Zur Operationalisierung der Reichweite, den die Frage nach einer möglichen Eignung der GAP für „alle kaufmännischen Berufe“ potenziell ansprechen kann, wird hier auf die Berufeliste aus dem BIBB-Forschungsprojekt FP 4.2.202 (JFP 2008) zurückgegriffen, das diese Thematik der inhaltlichen Bestimmung des „Kaufmännischen“ in Aus- und Fortbildungsberufen intensiv bearbeitet hat.¹⁰² Diese (hier etwas modifizierte) Liste führt zu 55 dualen Ausbildungsberufen (Übersicht 16.3), von denen die ganz überwiegende Mehrheit (41 Berufe) im alleinigen Zuständigkeitsbereich von Industrie und Handel (IH) liegt. Weitere zwei IH-Berufe liegen auch in der Zuständigkeit des öffentlichen Dienstes (öD), in dessen alleiniger Zuständigkeit weitere sechs Berufe liegen. Im Zuständigkeitsbereich der Freien Berufe (FB) liegen ebenfalls sechs Berufe.

Es handelt sich fast durchgängig (51) um dreijährige Ausbildungsberufe, lediglich vier Berufe haben eine Ausbildungsdauer von zwei Jahren. Viele der Ausbildungsberufe wurden in den 2000er-Jahren neu eingeführt, oder ihre Ausbildungsordnung wurde in dieser Zeit modernisiert. Somit bestanden diese Berufe (im Jahr 2014) durchschnittlich rund 11 Jahre (Median) bzw. 13,6 Jahre (Mittelwert). Hierbei sind die 2014 im neuen Beruf „Kaufmann/-frau für Büromanagement“ zusammengefassten drei Berufe „Bürokaufmann/-frau“, „Fachangestellte/-r für Bürokommunikation“ und „Kaufmann/-frau für Bürokommunikation“ einzeln entsprechend ihrer früheren Ausbildungsordnung enthalten.

¹⁰² Vgl. Rainer Brötz, zusammen mit Silvia Annen, Franz Kaiser, Anke Kock, Anita Krieger, Isabelle Noack, Benedikt Peppinghaus, Tristan Schaal, Michael Tiemann (2013/2014): Gemeinsamkeiten und Unterschiede kaufmännisch-betriebswirtschaftlicher Aus- und Fortbildungsberufe (GUK), Abschlussbericht des BIBB-Forschungsprojekts 4.2.202 (JFP 2008), Bonn, Juli 2013.

Die meisten der Ausbildungsberufe wurden entweder bereits beim erstmaligen Erlass der Ausbildungsberufe modernisiert, die durchschnittliche Zeit seit dem letzten Inkrafttreten der jeweiligen VO betrug im Jahr 2014 rund 11 Jahre (Median) bzw. 13,6 Jahre (Mittelwert). Hierin sind jedoch auch die 2014 im neuen Beruf „Kaufmann/-frau für Büromanagement“ zusammengefassten drei Berufe „Bürokaufmann/-frau“, „Fachangestellte/-r für Bürokommunikation“ und „Kaufmann/-frau für Bürokommunikation“ enthalten.

Übersicht 16.3

Ausbildungsberufe mit kaufmännischen Tätigkeitsinhalten (Stand: Ende 2013)

Ausbildungsberufe	Zuständigkeit	Ausbildungsdauer (in Monaten)	Erlassjahr	Ausbildungsordnung neu/modernisiert	Zahl Auszubildende (31.12.2013)
Automobilkaufmann/-frau	IH	36	1998	neu	10.638
Bankkaufmann/-frau	IH	36	1998	mod.	35.616
Buchhändler/-in	IH	36	2011	mod.	1.236
Bürokaufmann/-frau (ab 2014 GAP → Kfm/frau für Büromanagement)	IH	36	1991		49.104
Drogist/-in	IH	36	1992		2.904
Fachangestellte/r für Arbeitsmarktdienstleistungen	öD	36	2012	mod.	1.293
Fachangestellte/r für Bäderbetriebe	öD	36	1997	mod.	1.149
Fachangestellte/r für Bürokommunikation (ab 2014 GAP, → s. o.)	öD	36	1999		2.016
Fachangestellte/r für Markt- und Sozialforschung	IH	36	2006	neu	201
Fachangestellte/r für Medien und Informationsdienste	IH,öD	36	1998	mod.	1.650
Fachkraft für Hafenlogistik (Seegüterkontrolleur/-in)	IH	36	2006	mod.	249
Fachkraft für Kurier-, Express- und Postdienstleistungen	IH,öD	24	2005	mod.	2.688
Fachkraft für Lagerlogistik	IH	36	2004	mod.	25.305
Fachlagerist/-in	IH	24	2004	mod.	10.365
Fotomedienfachmann/-frau	IH	36	2008	neu	180
Hotelfachmann/-frau	IH	36	1998	mod.	22.647
Hotelkaufmann/-frau	IH	36	1998	mod.	1.089
Immobilienkaufmann/-frau	IH	36	2006	mod.	7.335
Industriekaufmann/-frau	IH	36	2002	mod.	53.703
Informatikkaufmann/-frau	IH	36	1997	mod.	3.156
Investmentfondskaufmann/-frau	IH	36	2003	neu	102
IT-System-Kaufmann/-frau	IH	36	1997	mod.	4.341
Justizfachangestellte/r	öD	36	1998	mod.	1.794
Kaufmann/-frau für audiovisuelle Medien	IH	36	1998	neu	567
Kaufmann/-frau für Bürokommunikation (ab 2014 GAP, → s. o.)	IH	36	1991		28.779
Kaufmann/-frau für Dialogmarketing	IH	36	2006	neu	3.078
Kaufmann/-frau für Kurier-, Express- und Postdienstleistungen	IH	36	2005	mod.	270
Kaufmann/-frau für Marketingkommunikation	IH	36	2006	mod.	3.594
Kaufmann/-frau für Spedition und Logistikdienstleistung	IH	36	2004	mod.	14.943

(Fortsetzung Übersicht 16.3)

Ausbildungsberufe	Zuständigkeit	Ausbildungsdauer (in Monaten)	Erlassjahr	Ausbildungsordnung neu/modernisiert	Zahl Auszubildende (31.12.2013)
Kaufmann/-frau für Tourismus und Freizeit	IH	36	2005	neu	1.161
Kaufmann/-frau für Verkehrsservice	IH	36	2004	neu	1.083
Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen	IH	36	2006	mod.	14.784
Kaufmann/-frau im Einzelhandel (GAP seit 2009)	IH	36	2009	mod.	63.609
Kaufmann/-frau im Gesundheitswesen	IH	36	2001	neu	4.212
Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel	IH	36	2006	mod.	40.446
Luftverkehrskaufmann/-frau	IH	36	1960		87
Medienkaufmann/-frau Digital und Print	IH	36	2006	mod.	2.175
Musikfachhändler/-in (GAP seit 2009)	IH	36	2009	mod.	51
Notarfachangestellte/r	FB	36	1987		777
Patentanwaltsfachangestellte/r	FB	36	1987		393
Personaldienstleistungskaufmann/-frau	IH	36	2008	neu	2.196
Pharmazeutisch-kaufmännische/r Angestellte/r	FB	36	1993		3.795
Rechtsanwalts- und Notarfachangestellte/r	FB	36	1987		3.738
Rechtsanwaltsfachangestellte/r	FB	36	1987		10.104
Schiffahrtskaufmann/-frau	IH	36	2004	mod.	930
Servicefachkraft für Dialogmarketing	IH	24	2006	neu	630
Servicekaufmann/-frau im Luftverkehr	IH	36	1998	neu	291
Sozialversicherungsfachangestellte/r	öD	36	1996	mod.	7.458
Sport- und Fitnesskaufmann/-frau	IH	36	2007	mod.	4.038
Sportfachmann/-frau	IH	36	2007	neu	96
Steuerfachangestellte/r	FB	36	1996	mod.	17.697
Tourismuskaufmann/-frau	IH	36	2011	mod.	5.181
Veranstaltungskaufmann/-frau	IH	36	2001	neu	4.527
Verkäufer/-in	IH	24	2004	mod.	45.408
Verwaltungsfachangestellte/r	öD	36	1999	mod.	15.450

Quelle: Brötz et al. (2013): Anhang 7.4; DAZUBI; eigene Zusammenstellung

Ende 2013 deckten diese 55 Ausbildungsberufe ein Volumen von ca. 540.000 Ausbildungsverhältnissen ab; dies entspricht etwa 39,6% aller Ausbildungsverhältnisse (31.12.2013). Dabei wurden in den drei o. g. Büroberufen (ab 2014 „Kaufmann/-frau für Büromanagement“) fast 80.000 Auszubildende ausgebildet. Weitere stark besetzte Ausbildungsberufe sind die Berufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ (63.609 Auszubildenden), „Verkäufer/-in“ (45.408) sowie „Industriekaufmann/-frau (53.703), „Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel“ (40.446), „Bankkaufmann/-frau“ (35.61), „Fachkraft für Lagerlogistik“ (25.305) sowie „Hotelfachmann/-frau“ (22.647) mit jeweils über 20.000 Auszubildenden. In weiteren sieben Ausbildungsberufen wurden 2013 zwischen 10.000 und 20.000 junge Menschen ausgebildet, in 24 Berufen zwischen 1.000 und 10.000 Auszubildende.

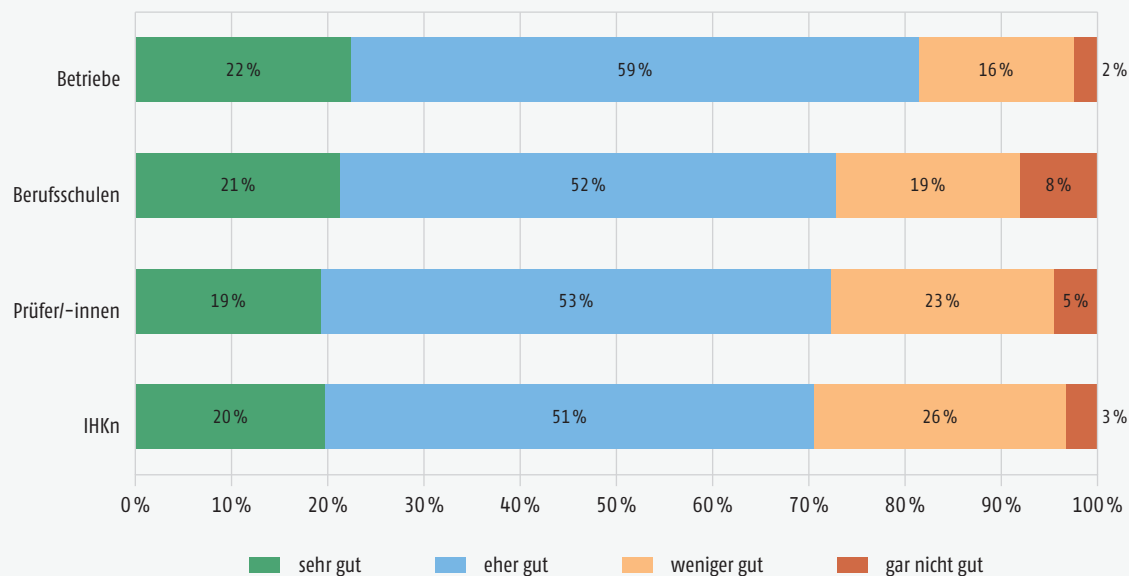
Für die Interpretation der Einschätzungsergebnisse bezüglich der Eignung des GAP-Prüfungskonzepts bleibt jedoch zu berücksichtigen, dass die in der Befragung erreichten Personen nicht dieses differenzierte Tableau an „kaufmännischen“ Ausbildungsberufen mit ihren jeweils spezifischen kaufmännischen Anforderungen und Tätigkeitsprofilen vor sich gesehen haben dürften; vielmehr hat die ganz überwiegende Mehrheit der Befragten dabei sicherlich mehr oder minder intuitiv eine alltagsbezogene und verallgemeinernde – und höchstwahrscheinlich auch individuelle – Vorstellung einer möglichen Gesamtmenge „kaufmännischer Berufe“ entwickelt. Insofern sollten die nachfolgend dargestellten Einschätzungsergebnisse zur GAP-Eignung für die kaufmännischen Berufe lediglich als Tendenzaussage gewertet werden.

Die zusammengefassten Befragungsergebnisse bei den vier Akteursgruppen zeigten eine weitgehend positive Rückmeldung zur Eignung des GAP-Prüfungskonzepts für die kaufmännischen Berufe (Übersicht 16.4). Die größten Anteile positiver Antworten („sehr gut“ und „eher gut“ zusammengefasst) kamen aus den Betrieben, von denen 81% die GAP als geeignet für die kaufmännischen Berufe einschätzten, davon 22% als „sehr gut“ und 59% als „eher gut“.

Übersicht 16.4

Einschätzung der Eignung der GAP für alle kaufmännischen Berufe nach Akteursgruppen

Eignet sich GAP grundsätzlich für alle kaufmännischen Berufe:



Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen und Prüfer/-innen, IHK-Befragung) ConLogos Dr. Vock (2014)

Bei den Antworten von den Berufsschulen, Prüfern/Prüferinnen und IHKn sind leicht geringere Anteile an positiven Einschätzungswerten zu beobachten als bei den Betrieben, jedoch liegen auch hier diese Anteile zusammen überall bei über 70%. Die Anteile der Befragten, die eine Eignung der GAP für die kaufmännischen Berufe stark negieren, liegen bei allen Akteursgruppen unter 10%; am höchsten fiel der Anteil dieser Befragten bei den Berufsschulen, von denen 8% der GAP eine Eignung für die kaufmännischen Berufe gänzlich abgesprochen haben.

Bei der vorliegenden Frage zeigte sich im Detail dasselbe Verteilungsmuster der Antworten, wie es oben bei der Frage nach der GAP-Eignung für die Berufe des Handels festgestellt wurde: Die größeren Filialunternehmen bestätigten zu einem deutlich größeren Anteil eine „sehr gute“ Eignung der GAP für kaufmännische Berufe als die kleineren EH-Betriebe mit nur einem Stand-

ort (Tabelle 16.2). Darüber hinaus lassen sich keine Auffälligkeiten im Antwortverhalten der Akteursgruppen zu dieser Frage erkennen.

Tabelle 16.2

Eignung der GAP für alle kaufmännischen Berufe nach Akteursgruppen

	Eignet sich die Form der GAP grundsätzlich für alle kaufmännischen Berufe:				Gesamt	
	sehr gut	eher gut	weniger gut	gar nicht gut		
	Anteil				Anteil	Anzahl
Einzelhandelsbetriebe						
Betriebe mit nur 1 Standort	18,1%	61,4%	18,1%	2,4%	100,0%	n = 83
Betriebe mit 2–10 Standorten	20,3%	59,3%	16,9%	3,4%	100,0%	n = 59
Betriebe mit 11+ Standorten	30,2%	55,6%	12,7%	1,6%	100,0%	n = 63
Gesamt	22,4%	59,0%	16,1%	2,4%	100,0%	n = 205
Berufsschulen						
Berufsschulen	21,3%	51,5%	19,1%	8,1%	100,0%	n = 272
Prüfer/-innen						
Arbeitgeber-Vertreter	17,6%	54,6%	23,7%	4,2%	100,0%	n = 262
Arbeitnehmer-Vertreter	20,2%	52,1%	24,5%	3,1%	100,0%	n = 163
Berufsschul-Vertreter	20,9%	51,6%	20,9%	6,6%	100,0%	n = 182
Gesamt	19,3%	53,0%	23,1%	4,6%	100,0%	n = 607
Zuständige Stellen						
Industrie-/Handelskammern	19,7%	50,8%	26,2%	3,3%	100,0%	n = 61

Quelle: Eigene Erhebungen (Betriebsbefragung, Befragung Berufsschulen und Prüfer/-innen, IHK-Befragung) ConLo

Abschnitt F

Zusammenfassung und Empfehlungen

17 Zusammenfassung der Ergebnisse

Die empirischen Erhebungen und Analysen zur Evaluation der Gestreckten Abschlussprüfung (GAP) im Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ (KiE) haben eine Vielzahl von Einzelergebnissen und neuen Erkenntnissen zur Berufsausbildung in den beiden nach BBiG anerkannten Ausbildungsberufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ erbracht. Diese Vielfalt resultiert vor allem aus drei, sich gegenseitig verstärkenden Faktoren:

► Große Reichweite des Evaluationsauftrags

Neben der Untersuchung, ob die Durchführung der Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen die geeignete Prüfungsform für den Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ ist (was die Untersuchung von Struktur, Inhalt und Gewicht von Teil 1 und Teil 2 als prägende Elemente der GAP explizit einschloss), waren der Evaluation noch andere Fragestellungen aufgegeben. Diese bezogen sich auf Aspekte der Berufsausbildung in den Einzelhandelsberufen, die bereits mit der Modernisierung der Ausbildungsordnung im Jahr 2004 (und in Ergänzung im Jahr 2007) neu geregelt worden waren. Insofern führte die große thematische Reichweite des Evaluationsauftrags zur einer umfassenden Bestandsaufnahme der Berufsausbildung in beiden o. g. Einzelhandelsberufen seit ihrer grundlegenden Neuordnung im Sommer 2004.¹⁰³

► Methodisch breit angelegtes Evaluationskonzept

Das vom BIBB der Evaluation vorgegebene Methodenkonzept war ebenfalls sehr breit angelegt. Neben der Befragung aller wesentlichen Akteursgruppen an der Berufsausbildung (Ausbildungsbetriebe, Berufsschulen, Auszubildende, Prüfungsausschüsse, zuständige Stellen) mit quantitativ-standardisierten und qualitativen Erhebungsverfahren, waren z. B. auch Prozessanalysen von mündlichen Prüfungen durchzuführen; flankierend zu den Primärerhebungen wurden in Dokumentenanalysen schriftliche Prüfungsunterlagen und zahlreiche andere Sekundärmaterialien ausgewertet.

► Große Detailschärfe in den Primärerhebungen

Sodann ermöglichten es die großen erreichten Stichprobenzahlen in den quantitativen Erhebungen, aber auch die Themenvielfalt in den anderen Teilerhebungen, dass die Evaluationsgegenstände nach zahlreichen Detailspekten genauer untersucht werden konnten.

Dadurch wurde mit dieser Evaluation eine in Breite und Tiefe bisher nicht verfügbare Erkenntnisgrundlage geschaffen, die – auch im Sinne einer Bestandsaufnahme – umfassend über die Entwicklung und Praxis der Berufsausbildung im Einzelhandel unter den verschiedenen Regulationsbedingungen seit der Modernisierung im Jahr 2004 informiert.

► Grundsätzliche Akzeptanz der Neuordnung der Einzelhandelsberufe durch VO-2004

Als eine zentrale Erkenntnis, welche die anderen Untersuchungsergebnisse der Evaluation quasi überwölbt, lässt sich Folgendes prinzipiell festhalten: Die grundlegende Neuausrichtung von Konzept und Struktur der Berufsausbildung in den Ausbildungsberufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“, wie sie mit Erlass der VO-2004 zur rechtlichen Grundlage

¹⁰³ Auf Grundlage der Verordnung über die Berufsausbildung im Einzelhandel in den Ausbildungsberufen Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel. Vom 16. Juli 2004, BGBl I, S. 1806 ff.

wurde, findet bei allen an der Ausbildungspraxis beteiligten Akteursgruppen weithin Akzeptanz und wird praktisch vorgabengerecht und planmäßig umgesetzt. Dies betrifft insbesondere die

- ▶ Neufassung der Ausbildungsberufsbilder in Ausbildungsrahmenplan und Rahmenlehrplan,
- ▶ Gliederung der Ausbildungsinhalte in die Struktur von Pflicht- und Wahlqualifikationen einschließlich ihrer Spiegelung im Lernfeldkonzept der berufsschulischen Unterweisung,
- ▶ Wahlmöglichkeit zur Qualifizierung für eine unternehmerische Selbstständigkeit, zuerst als Zusatzqualifikation, sodann mit der ErprobungsVO-2007 als achte Wahlqualifikationseinheit der KiE-Ausbildung im dritten Ausbildungsjahr,
- ▶ Einbettung der Vermittlung warenspezifischer Kenntnisse in die betrieblichen Ausbildungsprozesse (bei Konzentration der Warenverkaufskunde in der Berufsschule),
- ▶ Einführung der Geschäftsprozessorientierung als Ablösung der relativ starren Fachsystematik entlang der Warensortimente des Einzelhandels,
- ▶ curriculare Verzahnung der ersten beiden Ausbildungsjahre „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ mit dem Ziel, die Fortsetzung einer erfolgreich abgeschlossenen Verkäufer-Ausbildung im dritten AJ der KiE-Ausbildung zu unterstützen,
- ▶ inhaltliche Neuausrichtung der mündlichen Prüfung als „Fallbezogenes Fachgespräch“, das strukturell an die Wahlqualifikationen des letzten Ausbildungsjahres angebunden wird.

Dies schließt nicht aus, dass es an Details dieser Ausbildungs- oder Prüfungsregelungen vereinzelt auch zu Kritik kommt (vgl. Kapitel 3.3). Insgesamt war jedoch im Rahmen der Evaluation festzustellen, dass das mit der VO-2004 etablierte Konzept der Berufsausbildung für die beiden Einzelhandelsberufe in der Praxis weitestgehend als sinnvoller Standard akzeptiert wird.

▶ Einführung der Gestreckten Abschlussprüfung mit der ErprobungsVO-2009

Die jüngste Änderung der Ausbildungs- und Prüfungsregelungen im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ mit Einführung der Gestreckten Prüfung im Zuge der ErprobungsVO-2009 wurde in der Praxis durchaus als relevante Neuerung der Berufsausbildung wahrgenommen. Nach der Summe der Erfahrungen und Erkenntnisse der Evaluation zu urteilen, gilt allerdings in der Praxis immer noch die Neustrukturierung der Einzelhandelsberufe, die mit der VO-2004 implementiert wurde, als das grundlegende Modernisierungsereignis (die Auszubildenden kannten zum Untersuchungszeitpunkt die alten Regelungen bestenfalls nur noch vom Hörensagen).

Denn die Elemente der ErprobungsVO-2009 für den Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“, namentlich

- ▶ die Durchführung der Prüfung in zwei zeitlich auseinander fallenden Teilen unter Wegfall der Zwischenprüfung,
- ▶ die Abstimmung von Teil 1 der GAP mit der Verkäufer-Abschlussprüfung durch Aufteilung des ehemaligen KiE-Prüfungsbereichs „Kaufmännische Handelstätigkeit“ in die Prüfungsbereiche „Verkauf und Marketing“ sowie „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“,
- ▶ die neue Austarierung der Gewichte zur Feststellung der Gesamtnote,
- ▶ die Neufassung der Bestehensregelung
- ▶ sowie die Anrechenbarkeit der Abschlussprüfung „Verkäufer/-in“ als Teil 1 der GAP, wenn die Berufsausbildung im dritten KiE-Ausbildungsjahr fortgesetzt wird,

wurden von großen Teilen der Akteure, die an der KiE-Berufsausbildung institutionell beteiligt sind, als inhaltlich weniger einschneidend wahrgenommen, als dies bei der grundlegenden Modernisierung der Einzelhandelsberufe mit Erlass der VO-2004 der Fall gewesen ist.

Insgesamt hat die Evaluation im Hinblick auf den Modernisierungsschritt, der mit der ErprobungsVO-2009 eingeleitet wurde, eine positive Resonanz im Handlungsfeld registriert. Vor allem die Streckung der Abschlussprüfung bei Verzicht auf die Zwischenprüfung als Kernelement

des neuen Prüfungskonzepts findet weithin Akzeptanz. Andererseits werden von der Praxis auch einzelne Kritikpunkte geäußert, die bestimmte Details der neuen Ausbildungs- und Prüfungsregelungen betreffen, auf die im Folgenden ebenfalls eingegangen wird.

► Schwerpunkte der Ergebniszusammenfassung

Die oben angesprochene große Vielfalt der nun vorliegenden Erkenntnisse der Evaluation verlangen an dieser Stelle des Abschlussberichts nach einer Auswahl und angemessenen Verdichtung. Die nachfolgende Zusammenfassung des Evaluationsberichts orientiert sich hierfür zunächst an der Gliederung der Fragestellungen, wie sie die Weisung des BMWi an das BIBB zur Evaluierung der Erprobungsverordnung¹⁰⁴ enthält. Insofern geht der nachfolgende Abschnitt inhaltlich auf die drei nach § 1 der ErprobungsVO von 2009 genannten Gegenstände 1.a) bis 1.c) ein. Der daran anschließende Abschnitt behandelt die Gegenstände 2.a) bis 2.h) aus den zusätzlichen, im o. g. BMWi-Schreiben (Seite 2) aufgeführten Fragestellungen, die im Einvernehmen mit dem BMBF ebenfalls in die Evaluierung einzubeziehen waren.

Im darauf folgenden Abschnitt werden weitere Untersuchungsergebnisse vorgestellt, deren Gegenstände zwar nicht in der BMWi-Weisung zur Evaluierung genannt waren, die jedoch als so relevant erscheinen, dass sie hier in komprimierter Form angesprochen werden sollten. Schließlich enthält der letzte Abschnitt die Ergebnisse zur Fragestellung 2.i) aus der BMWi-Weisung nach „Erstellung eines Kriterienkatalogs für die gestreckte Abschlussprüfung“.

17.1 Ergebnisse der Evaluation zur Erprobungsverordnung von 2009

1.a) Einbeziehung der Wahlqualifikation „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ in die Ausbildung und Prüfung des Ausbildungsberufs „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“

enthält wegen großer inhaltlicher Nähe auch Ergebnisse (Abschnitt 3.2) zu

2.c) Bewertung des Wahlbausteins „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ in Ausbildung und Prüfung im Vergleich zu den anderen Wahlbausteinen

► Voraussetzungen

Die Fertigkeiten und Kenntnisse der Qualifikationseinheit „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ waren in der VO-2004 (§ 12 Absatz 4) lediglich als KiE-Zusatzqualifikation vorgesehen, deren Vermittlung – ergänzend zu den Fertigkeiten und Kenntnissen aus einer Auswahl von drei der bis dahin sieben Wahlqualifikationen (§ 12 Absätze 1 bis 3) – fakultativ erfolgen konnte. Die Qualifikationseinheit konnte unter dieser Regelung nicht Gegenstand der Abschlussprüfung sein. Mit der ErprobungsVO-2007 wurde diese Qualifikationseinheit den anderen sieben Wahlqualifikationen (WQen) gleichgestellt, d. h. sie konnte nun in Form der WQ-8 als eine der drei im Ausbildungsvertrag festzulegenden WQen für die Vermittlung im dritten Ausbildungsjahr gewählt und Gegenstand der Abschlussprüfung im „Fallbezogenen Fachgespräch“ werden.

Die zuverlässigste Information im Hinblick auf die Wahl von WQ-8 als Gegenstand der KiE-Ausbildung liefern die Anmeldungen der Prüflinge bzw. Ausbildungsbetriebe für Teil 2 der GAP. Verwaltungsdaten zur Einbeziehung der acht WQen in die Ausbildung und Prüfung wurden bisher bei den zuständigen Stellen nicht systematisch gesammelt und ausgewertet, sodass über die Reaktion auf die Einführung von WQ-8 seit Erlass der ErprobungsVO-2007 keine genauen Infor-

¹⁰⁴ Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (heute: Wirtschaft und Energie): Schreiben an den Präsidenten des Bundesinstituts für Berufsbildung vom 14. Dezember 2012 betreffend: Verordnung über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Berufsausbildung im Einzelhandel in dem Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel vom 24. März 2009 – Evaluierung der Erprobungsverordnung.

mationen vorliegen. Daher wurden im Rahmen der Evaluation mittels einer Sonderauswertung bei den IHKn stichpunktbezogenen Daten zur Anmeldung der WQen im Prüfungsjahr 2012/13 erhoben; auf dieser Grundlage konnten die Anteile der WQ-8 bei den Anmeldungen zu Teil 2 der GAP und beim Fallbezogenen Fachgespräch bestimmt werden.

► Ergebnisse

Das Ausbildungsangebot der WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ knüpft an einem wichtigen Aspekt der Berufs- und Erwerbstätigkeit von Kaufleuten im Einzelhandel an. Dies belegt der Umfang des Gründungsgeschehens im Einzelhandel mit mehr als 20.000 Gründungen pro Jahr (Basis: 2012, davon die meisten Gründungen von Solo-Unternehmern ohne sozialversicherungspflichtig Beschäftigte). Allerdings ist mit dem Schritt in eine Selbstständigkeit speziell im Einzelhandel ein vergleichsweise hohes Risiko verbunden, das neu gegründete EH-unternehmen dauerhaft zu etablieren, was sich in über 30.000 Unternehmensschließungen pro Jahr ausdrückt (auch hier die meisten von Solo-Unternehmern). Vor diesem Hintergrund hat das (Wahl-)Angebot einer beruflichen Grundlagenqualifizierung zum Thema „Unternehmensgründung“ auf jeden Fall seine prinzipielle Berechtigung.

Im Prüfungsjahr 2012/13 waren lediglich für 4,9% der KiE-Prüflinge in Teil 2 der GAP die WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ angemeldet worden. Damit lag dieser Anteil gemeinsam mit WQ-7 „IT-Anwendungen“ (ebenfalls 4,9% der Prüflinge gaben diese WQ an) auf dem letzten Rang aller acht WQen. Am nächsten zu diesem Wert lag mit 16,9% der Anteil der Prüflinge, die der IHK die WQ-4 „Kaufmännische Steuerung und Kontrolle“ als eine von drei WQen gemeldet hatten.

Bei den Meldungen von WQ-8 ist kein auffälliges Muster zu erkennen, nach dem dies besonders häufig zusammen mit anderen WQen geschehen würde. Es ist daher nicht anzunehmen, dass eine bestimmte inhaltliche oder prüfungstaktische Affinität der WQ-8 zu anderen WQen besteht. Die relative Häufigkeit einer Anmeldung von WQ-8 unterscheidet sich statistisch nicht wesentlich zwischen Prüflingen mit grundständiger KiE-Ausbildung und „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ aus einer Verkäufer-Ausbildung (Prüflinge mit Verkäufer-Abschluss gaben die WQ-8 zu 4,7% an, Prüflinge mit grundständiger KiE-Ausbildung zu 4,9%).

Beim Fallbezogenen Fachgespräch haben die Prüfungsausschüsse die WQ-8 (wenn sie als eine von drei WQen zur Prüfung angemeldet worden war) etwas seltener zur Grundlage der mündlichen Prüfung gemacht, als dies bei einer reinen Zufallsauswahl statistisch zu erwarten wäre. Tatsächlich wurde die WQ-8 nur in 23,1% der Fälle zum Gegenstand des Fallbezogenen Fachgesprächs; dieser Anteil lag somit rund zehn Prozentpunkte niedriger als der statistische Erwartungswert von einem Drittel. Aufgrund der relativ kleinen Fallzahlen erlangt diese Differenz jedoch statistisch keine Signifikanz, sie liegt somit im Rahmen der normalen Varianz. Weitere Auswertungen legen jedoch die Vermutung nahe, dass sich in dem etwas geringeren Anteilswert von WQ-8 vor allem die Tendenz der Prüfungsausschüsse spiegelt, bevorzugt die WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ zum Gegenstand des Fachgesprächs zu machen.

Der Stellenwert von WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ für die Berufsausbildung wird vom ausbildenden Einzelhandel unterschiedlich beurteilt. Die Mehrheit der befragten Betriebe bzw. Unternehmen rechnete ihr für die konkrete KiE-Berufsausbildung im dritten AJ nur geringere Bedeutung zu und schätzten sie als „weniger wichtig“ (48,8%) oder gar als „eher überflüssig“ (27,0%) ein. Allerdings erkannte knapp ein Viertel der Betriebe ihr auch eine gewisse Bedeutung zu, davon hielten sie 19,0% für „ziemlich wichtig“ und 5,2% für „sehr wichtig“. EH-Betriebe mit nur einem Standort gaben häufiger an (31,3%), dass der WQ-8 eine Bedeutung in der Berufsausbildung zukomme, als dies bei Betrieben mit mehreren Standorten zu beobachten war (19,5%).

Im Zuge der Evaluation wurde nicht näher untersucht, wie die EH-Unternehmen ihren Führungskräftenachwuchs üblicherweise rekrutieren; es kann jedoch angenommen werden, dass vor allem größere Filialunternehmen in dieser Hinsicht über besondere interne Qualifizierungswege verfügen (z. B. verkürzte duale Ausbildung, evtl. kombiniert mit Weiterbildung zum/zur Handelsassistent/-in) auf denen überdurchschnittlich kompetente Auszubildende auf untere und mittlere Führungspositionen gelenkt werden; im Kontext einer solchen Personalentwicklung würde dann eine vertiefte Ausbildung in WQ-8 innerhalb der KiE-Ausbildung eine nur geringere Bedeutung haben.

Für ihre bisherige Ausbildungsabstinenz in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ führten die befragten EH-Betriebe vor allem vier Begründungen an: Erstens sei hierfür noch kein entsprechendes Interesse von den Auszubildenden geäußert worden. Zweitens hätten andere WQen deutlich höhere Priorität. Drittens sei der EH-Betrieb Teil eines größeren EH-Unternehmens, wo diese Frage auf zentraler Ebene entschieden werde. Viertens wurde schließlich angeführt, dass der Betrieb zu klein und die Qualifizierung in WQ-8 daher zu aufwendig sei. Einzelstimmen haben auch geäußert, dass dies nicht im Interesse des Betriebs liege, da die KiE-Auszubildenden als eigener Nachwuchs übernommen werden und sich nicht selbstständig machen sollten. Einige der Betriebe wiesen jedoch darauf hin, dass inhaltliche Aspekte unternehmerischen Handelns durchaus in der KiE-Ausbildung oder im Weiterbildungsbereich des EH-Unternehmens vermittelt würden.

Über zwei Drittel der EH-Betriebe verfügen (nach eigenen Angaben) über Bedingungen, um die Ausbildung in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ zumindest bedingt curricular umzusetzen. Insgesamt gaben 31,4% der Betriebe an, dass dies ohne Einschränkung möglich sei; bei weiteren 36,8% wäre dies jedoch mit Einschränkungen verbunden. Die verbleibenden 31,9% der Betriebe gaben an, dass dies vor Ort gar nicht möglich sei.

Neben der Absicherung der erforderlichen Ausbildungsbedingungen muss in den Betrieben ein Reservoir an geeigneten und interessierten KiE-Auszubildenden für die Qualifizierung in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ verfügbar sein. In über der Hälfte der Ausbildungsbetriebe (57,1%) scheint dies mehr oder weniger gegeben zu sein: Etwa jeder zehnte Betrieb (10,1%) hielt es für „ohne Weiteres möglich“, interessierte und geeignete Auszubildende für WQ-8 zu finden; weitere 47,6% hielten dies mit Einschränkungen („unter Umständen“) für möglich.

Fast die Hälfte der befragten EH-Betriebe (47,9%) verfügte zum Zeitpunkt der Erhebung (Anfang 2014) über Erfahrungen mit der Berufsausbildung in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“. Jedoch hat nur ein relativ kleiner Teil der EH-Unternehmen (11,9%) einen betriebsinternen Bedarf an einer KiE-Fachkraft signalisiert, für deren Tätigkeit die Qualifikationselemente der WQ-8 in besonderer Weise anschlussfähig wären.

Von den KiE-Auszubildenden an Teil 2 der GAP gaben 17,9% der Befragten an, dass in ihrem Ausbildungsbetrieb für KiE-Fachkräfte die Möglichkeit bestünde, sich als Unternehmer/-in selbstständig zu machen (z. B. im Rahmen von Genossenschaften oder Franchise-Systemen). Eine weitere Teilgruppe von 42,7% der Befragten gab an, dass im Ausbildungsunternehmen die Beschäftigungsposition als Filial- oder Marktleiter/-in vorhanden sei, wodurch sich KiE-Prüflingen mit vertiefter Ausbildung in WQ-8 ein weiteres Anwendungsfeld dieser Kompetenzen innerhalb ihres Ausbildungsunternehmens bieten könnte. Die Chancen dieser KiE-Prüflinge, in ihrem Ausbildungsbetrieb solche „Gründerqualifikation“ später tatsächlich beruflich verwerten zu können, lässt sich nicht weiter quantifizieren, da hierfür wesentliche Randbedingungen (Zahl der Übergangsmöglichkeiten insgesamt und pro Zeiteinheit, Konkurrenzdichte, Entscheidungsprozesse) nicht näher bestimmt werden können.

Rund jeder neunte KiE-Prüfling an Teil 2 der GAP (11,1 %) äußerte ein starkes Interesse an einer späteren beruflichen Selbstständigkeit („habe fest vor, mir eine Selbstständigkeit mit eigenem Unternehmen aufzubauen“). Fast die Hälfte der Befragten (48,8 %) hielt die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit als Unternehmer/-in zumindest prinzipiell für möglich; jedoch schlossen 40,0 % der KiE-Prüflinge eine spätere berufliche Selbstständigkeit für ihren Berufsweg mehr oder weniger kategorisch aus. Von den Männern unter den KiE-Prüflingen äußerte ein größerer Anteil (17,0 %) die feste Absicht am späteren Aufbau einer Selbstständigkeit mit eigenem Unternehmen, die Frauen waren an dieser Möglichkeit deutlich seltener (7,0 %) stark interessiert. Die Zielbranche der Selbstständigkeit, für die die befragten KiE-Prüflinge sich interessieren, lag in rund zwei Dritteln der Fälle (68,1 %) im Einzelhandel, dagegen hatten 17,9 % der Prüflinge eine Selbstständigkeit außerhalb des Einzelhandels vor Augen. Die 14,0 % der übrigen Befragten hatten sich bezüglich der Art der Selbstständigkeit noch nicht entschieden bzw. keine oder sonstige Angaben gemacht.

Die vertiefende Ausbildung in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ erreicht die Auszubildenden, die an einer späteren Unternehmensgründung besonders interessiert sind, nicht in überproportionalem Ausmaß. Solche KiE-Auszubildenden werden von WQ-8 zwar geringfügig häufiger erreicht (3,8 %); dieser Unterschied zum Gesamtanteil aller Prüflinge, die eine Ausbildung in WQ-8 erhalten (3,0 %), ist jedoch nicht signifikant (Quelle: Befragung Prüflinge).

► Fazit

In der Ausbildungspraxis wird WQ-8 als reguläres Angebot im Rahmen der Wahlqualifikationen für das dritte KiE-Ausbildungsjahr wahrgenommen. Allerdings erhält mit rund 5 % nur ein kleiner Teil der Auszubildenden eine Ausbildung in WQ-8, sie führt insofern ein gewisses Nischendasein unter den acht WQen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass (bei gegebener EH-Struktur) nur für einen kleineren Teil der Auszubildenden der spätere Aufbau einer unternehmerischen Selbstständigkeit eine realistische Perspektive darstellen kann. Ähnliches gilt für die EH-Betriebe, aus deren Perspektive nur ein kleinerer Teil der Auszubildenden für die Übernahme einer unternehmerähnlichen Funktion infrage kommen kann.

Dennoch hat die Möglichkeit, in WQ-8 ausbilden zu können, in der Wahrnehmung eines großen Teils der Praxis durchaus seine Berechtigung, wenn auch andere WQen für deutlich wichtiger eingeschätzt werden, um das KiE-Berufsbild abzudecken. So hält zwar lediglich rund ein Viertel der EH-Betriebe das Angebot von WQ-8 für mehr oder minder wichtig, allerdings hat bereits fast die Hälfte der Ausbildungsbetriebe damit in der Praxis Erfahrungen gesammelt.

Die Ausbildungsanforderungen von WQ-8 kann fast ein Drittel der Betriebe ohne Einschränkungen erfüllen, ein weiteres Drittel kann dies alleine nicht in vollem Umfang gewährleisten. Das Potenzial, das für eine spätere Selbstständigkeit geeignet und daran interessiert sein könnte, lässt sich auf ungefähr 10 % der KiE-Auszubildenden veranschlagen. Insgesamt scheint dieses Potenzial vom Angebot der WQ-8 aber nicht zielgenau erreicht zu werden, denn diejenigen Auszubildenden, die starkes Interesse einer späteren Selbstständigkeit geäußert haben, werden von WQ-8 im dritten KiE-Ausbildungsjahr nicht überproportional erreicht. Dies korrespondiert mit Hinweisen aus Experteninterviews, dass die WQ-8 oftmals eher unreflektiert, ausgewählt würde, die Betriebe diese Ausbildungsmöglichkeit also kaum als Personalentwicklungsinstrument einsetzen.

Insgesamt fokussiert WQ-8 auf einen begrenzten, aber dennoch relevanten Aspekt der Berufstätigkeit im Einzelhandel; sie findet im Rahmen des Ausbildungsgeschehens aber nur am Rande Berücksichtigung.

1.b) Stellt die Durchführung der Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen eine geeignete Prüfungsform für den Ausbildungsberuf dar?

► Voraussetzung

Um die Frage, ob die Durchführung der Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen eine geeignete Prüfungsform für den Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ darstellt, müssen die spezifischen Anforderungen an die „Eignung“ der GAP als Prüfungsform – nicht nur für diesen Beruf, sondern auch in grundsätzlicher Hinsicht – betrachtet werden. Diese Anforderungen selbst können erstens sehr unterschiedlicher Natur sein, werden zweitens von unterschiedlichen Akteuren der Berufsausbildung an die Prüfungsform herangetragen und sind drittens in unterschiedliche Begründungszusammenhänge eingebettet. Sie beeinflussen sich zum Teil gegenseitig, sodass im Ergebnis ein vielschichtiges Geflecht an Faktoren entsteht, das es nicht zulässt, bezüglich der Eignung eine endgültige Ja-nein-Entscheidung zu treffen. Am Ende der Analyse kann daher nur eine begründete Abwägung der verschiedenen Gesichtspunkte stehen, die eher für oder gegen eine solche Eignung der GAP als Prüfungsform für den Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ sprechen.

In der Evaluation wurden folgende Faktoren untersucht, die in strukturellem Zusammenhang mit der Eignung der GAP als Prüfungsform für die KiE-Berufsausbildung stehen:

- Anforderung des BBiG und der Empfehlungen des BIBB-Hauptausschusses an die abschließende Prüfung der beruflichen Handlungsfähigkeit in allen Teilen der Abschlussprüfung.
- Anforderung an die Lernorte, die Ausbildungsinhalte der ersten beiden Ausbildungsjahre termingerecht und vollständig (erschöpfend) zu Teil 1 der GAP zu vermitteln.
- Anforderung an die Passung der Prüfungsaufgaben, die bei Teil 1 der GAP nur die Ausbildungsinhalte der ersten beiden Ausbildungsjahre abprüfen dürfen und sich bei Teil 2 der GAP ausschließlich auf die Ausbildungsinhalte des dritten Ausbildungsjahres beziehen müssen.
- Anforderung an den mit der Durchführung der GAP verbundenen Aufwand.
- Anforderung an die allgemeine Akzeptanz der GAP unter den Akteuren der Berufsausbildung.

Viele der zur empirischen Untersuchung dieser Faktoren gebildeten Indikatoren beruhen auf qualitativen Einschätzungen, die bei den an der KiE-Berufsausbildung beteiligten Akteuren abgefragt wurden. Sie bleiben daher methodisch gesehen auf dem Niveau von Tendenzaussagen bezüglich einzelner Facetten dieser Eignung. In der Zusammenschau bilden sie jedoch durchaus die Basis für eine übergreifende Beurteilung dieser Fragestellung.

► Ergebnisse

Vorgaben des BBiG und der Empfehlung des BIBB-Hauptausschusses

Die normativen Anforderungen an die GAP aus BBiG und den einschlägigen Empfehlungen des BIBB-Hauptausschusses lassen sich im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ grundsätzlich erfüllen. Der Umfang des Ausbildungsberufsbilds sowie die für die Vermittlung der KiE-Ausbildungsinhalte vorgesehene Zeit von drei Jahren bilden geeignete Randbedingungen, um die KiE-Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen durchzuführen.

Ebenso lässt sich konstatieren, dass sich in Teil 1 der GAP in sich abgeschlossene und die berufliche Handlungsfähigkeit als „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ konstituierende Kompetenzen prüfen lassen. Dies ist zuerst durch den Rückgriff auf die Verkäufer-Ausbildung zu begründen. Denn die inhaltliche Identität der Prüfungsinhalte von Teil 1 der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ mit den (schriftlichen) Prüfungsinhalten der Abschlussprüfung im

Beruf „Verkäufer/-in“ kann nur bedeuten, dass in Teil 1 der GAP bereits Kompetenzen festzustellen sind, »welche am Ende einer Berufsausbildung erwartet werden und zum Handeln als Fachkraft befähigen«¹⁰⁵ und die insofern »bereits auch Teil der final zu betrachtenden Handlungskompetenz sind.«¹⁰⁶ Dies geschieht allerdings auf dem Fachkraftniveau einer zweijährigen Berufsausbildung, was jedoch bei strukturell und inhaltlich identischer Berufsausbildung von KiE- und Verkäufer-Auszubildenden in den ersten beiden Ausbildungsjahren auch nicht anders möglich ist. Wäre diese Identität (hypothetisch) nicht gegeben, so wären auch die Anforderungen der schriftlichen Abschlussprüfung im Beruf „Verkäufer/-in“ nicht für die Feststellung geeignet, ob diese Prüflinge „zum Handeln als Fachkraft“ befähigt sind.

Folglich ist festzustellen, dass mit Teil 1 der GAP die KiE-Prüflinge (im Hinblick auf die Fähigkeiten, Fertigkeiten und Kenntnissen der schriftlichen Prüfungsbereiche) das Kompetenzniveau von Verkäufer/-innen erreicht haben, das einer finalen und konsistenten Berufsqualifikation entspricht. Auf eine inhaltliche Begutachtung, ob die Prüfungsanforderungen in Teil 1 der GAP tatsächlich ein ausreichend anspruchsvolles und in sich abgeschlossenes Niveau an beruflicher Handlungsfähigkeit abbilden, kann somit an dieser Stelle verzichtet werden. Denn es ist davon auszugehen, dass diese Frage bei der Erarbeitung der Verkäufer-Ausbildungsordnung sachgerecht und im Konsens der Sozialparteien geklärt wurde.¹⁰⁷

Die weitere KiE-Berufsausbildung im dritten Ausbildungsjahr, die mit Teil 2 der GAP endet, erweitert und ergänzt dann dieses Niveau der beruflichen Handlungsfähigkeit durch die in Ausbildungsrahmenplan und Rahmenlehrplan vorgesehenen Qualifikationselemente. Auf diese Weise liegt nach Bestehen von Teil 2 der GAP die – nun erweiterte – berufliche Handlungsfähigkeit auf dem im Vergleich zum Abschluss als „Verkäufer/-in“ deutlich höheren Niveau „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ vor. Insofern erscheint vor diesem Hintergrund die GAP durchaus eine geeignete Prüfungsform für diesen Beruf darzustellen.

Darüber hinaus wurde das Thema auch bei den Befragungen aufgeworfen: Die Frage, inwieweit sich die für eine (professionelle) Tätigkeit als „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ erforderliche berufliche Handlungsfähigkeit in Teil 1 der GAP abschließend prüfen lässt, wurde von den Akteursgruppen der KiE-Ausbildungspraxis bezüglich der drei Prüfungsbereiche folgendermaßen eingeschätzt:

- ▶ Verkauf und Marketing: In allen drei Akteursgruppen gab jeweils eine deutliche Mehrheit der Befragten an, dass dies „vollständig“ oder „weitestgehend“ möglich sei. Dieses trifft auf drei Viertel (75,9%) der befragten EH-Betriebe zu. Ebenfalls rund drei Viertel der erreichten Berufsschulen (74,3%) hielten diese Prüfung für möglich. Von den Prüfern/Prüferinnen antwortete sogar ein geringfügig größerer Anteil zustimmend (78,9%). Die erreichten IHKn äußerten sich in gleicher Größenordnung (75,8%) positiv zu dieser Möglichkeit, in diesem Prüfungsbereich das Vorliegen der beruflichen Handlungsfähigkeit bei Teil 1 der GAP abschließend zu prüfen.
- ▶ Warenwirtschaft und Rechnungswesen: Für diesen Prüfungsbereich fielen die Einschätzungen der Akteursgruppen, ob sich die berufliche Handlungsfähigkeit in Teil 1 der GAP abschließend prüfen lässt, insgesamt skeptischer aus. Die befragten Betriebe haben auf die entsprechende These lediglich zu 55,2% positiv reagiert. Und von den Berufsschulen haben sich lediglich 47,4% mit positiver Tendenz zu dieser Möglichkeit geäußert. Bei den Prüfern/Prüferinnen überwiegen knapp die positiven Einschätzungen mit 53,2% Zustimmung. Von

¹⁰⁵ Hauptausschuss des Bundesinstituts für Berufsbildung (Hrsg.) (2013): Empfehlung zur Struktur und Gestaltung von Ausbildungsordnungen – Prüfungsanforderungen – vom 12.12.2013 (ersetzt Nr.119 vom 13. Dezember 2006), [Verzeichnis ausgewählter Beschlüsse zur beruflichen Bildung 158], in: BAnz vom 13.01.2014, S. 11.

¹⁰⁶ Ebenda.

¹⁰⁷ Bundesinstitut für Berufsbildung (Hrsg.) (2003): Leitfaden zur Erarbeitung von Ausbildungsordnungen mit Glossar, Bonn. (Internet-Resource: <http://www.bibb.de/dokumente/pdf/leitfaden-entstehung-ausbildungsberufe.pdf>).

den erreichten IHKn haben 64,5 % eine positive Kategorie angegeben. Insgesamt zeigte sich im Antwortverhalten aller vier Gruppen ein starker „Trend zur Mitte“, das heißt die beiden mittleren Kategorien („weitestgehend“ bzw. „nur eingeschränkt“) ziehen jeweils 80 bis 90 % der Angaben auf sich. Dies deutet auf eine gewisse Unsicherheit der Befragten hin, zur Fragestellung eine klare Aussage zu treffen.

- ▶ **Wirtschafts- und Sozialkunde:** Die Akteure haben für diesen Prüfungsbereich mit etwas höheren Anteilen der Frage zugestimmt, ob eine abschließende Prüfung der beruflichen Handlungsfähigkeit bei Teil 1 der GAP möglich sei. Von den Betrieben reagierten mehr als zwei Drittel (69,5 %) mit Zustimmung, und in gleicher Größenordnung reagierten auch die Berufsschulen (69,5 %) und die Prüfer/-innen (69,1 %) hierauf zustimmend. Die befragten IHKn äußerten sich sogar zu 85,5 % positiv.

Insofern bei den KiE-Auszubildenden bereits in Teil 1 der GAP das Vorliegen einer abgeschlossenen beruflichen Handlungsfähigkeit festgestellt werden soll, war weiterhin zu fragen, ob die den Auszubildenden in der Prüfung bestätigte Kompetenz auch auf die betriebliche Ausbildungspraxis zurückwirkt. In diesem Fall sollten sich Anzeichen zeigen, dass die Auszubildenden im dritten Ausbildungsjahr nun als handlungsfähiger wahrgenommen werden, als dies im Vergleich bei ihren Azubi-Kollegen nach der früheren Zwischenprüfung der Fall gewesen ist. In dieser Frage äußerte sich mit 49,1 % etwa die Hälfte der Betriebe mit positiver Tendenz (mindestens „trifft etwas zu“), dass die KiE-Auszubildenden nach Teil 1 der GAP nun im Allgemeinen beruflich handlungsfähiger seien als früher nach der Zwischenprüfung. Ebenfalls die Hälfte der Berufsschulen stimmte dieser These zu (50,7 %). Die Prüfer/-innen äußerten sich etwas skeptischer; in dieser Gruppe stimmten jedoch immerhin 42,2 % dieser These zu. Die Anteile der Befragten, die die These vollständig zurückgewiesen haben („trifft gar nicht zu“), fielen relativ klein aus und lagen zwischen 6,5 % (Betriebe) und 13,6 % (Berufsschulen und Prüfer/-innen).

Passung der Prüfungsaufgaben in Teil 1 der GAP zu Ausbildungsinhalten zu den Curricula

Unter den Systemanforderungen der GAP ist es für die Prüflinge essenziell, dass speziell bei Teil 1 der GAP ein exakter Zeitbezug zwischen Ausbildungsinhalten einerseits und Prüfungsinhalten andererseits hergestellt wird. Demnach sind bei Teil 1 der GAP nur Ausbildungsinhalte der ersten beiden KiE-Ausbildungsjahre zu prüfen und Teil 2 der GAP darf sich ausschließlich auf Ausbildungsinhalte des dritten KiE-Ausbildungsjahres beziehen, da die ersten drei Prüfungsbereiche in Teil 1 bereits abschließend geprüft wurden.

Die Analyse der schriftlichen Prüfungsaufgaben für die KiE-Prüfungsbereiche in Teil 1 der GAP im Abgleich mit den Lernzielbestimmungen in Ausbildungsrahmenplan und Rahmenlehrplan zeigte, dass sich die untersuchten Teilaufgaben fast durchgängig den Berufsbildpositionen des ARP und den Lernfeldern des RLP zuordnen lassen, die in den ersten beiden AJ zu vermitteln sind. Es wurden lediglich ganz wenige Inhalte festgestellt, die (aufgrund von methodisch bedingten Unschärfen) nicht exakt einem bestimmten Ausbildungsjahr zugeordnet werden konnten, wobei es sogar als wahrscheinlich erschien, dass die zur Bearbeitung der Prüfungsaufgabe erforderlichen Inhalte tatsächlich planmäßig in den ersten beiden KiE-Ausbildungsjahren zu vermitteln sind.

Die termingerechte Vermittlung der KiE-Ausbildungsinhalte für die drei Prüfungsbereiche von Teil 1 der GAP scheint nach den Befragungen sowohl der Berufsausbildungsexperten als auch der Auszubildenden überwiegend zu gelingen. In dieser Hinsicht wurden jedoch auch relevante Anteile an Rückmeldungen registriert, die auf manche Probleme speziell aufseiten der Ausbildungsbetriebe hindeuten: In dieser Beziehung haben sich rund 30 % der Prüfer/-innen geäußert, und auch die befragten KiE-Prüflinge berichteten über solche Probleme zu rund 39 % (Prüflinge in Teil 1) bzw. zu 29 % (Prüflinge in Teil 2). Hinweise auf Probleme, dass es der Berufsschule „häufiger nicht gelingt“, die Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP rechtzeitig zu ver-

mitteln, gingen deutlich seltener ein und lagen relativ einheitlich zwischen 12 % (Prüflinge) und 15 % (Selbsteinschätzung der Berufsschulen). Insgesamt sind diese Indikatorenwerte als nicht so gravierend einzustufen, dass sie die Funktionalität der GAP an Teil 1 der Prüfungen infrage stellen könnten.

Prüfungsergebnisse

Die Eignung der GAP als adäquate Form der Abschlussprüfung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ ist auch anhand der Prüfungsergebnisse zu beurteilen. Hierfür wurden Analysen der Daten der amtlichen Berufsbildungsstatistik und der DIHK-Prüfungsstatistik durchgeführt.

- ▶ Auf Basis der Berufsbildungsstatistik hat sich für die Zeit, ab der die GAP in den Prüfungsergebnissen in Erscheinung trat (als hierfür relevant sind die Daten ab 2011 zu betrachten), keine auffälligen Veränderungen ergeben. So lag die KiE-Erfolgsquote in den Jahren 2011 bis 2013 zwischen 91,0 % (2012) und 92,0 % (2011), im Jahr 2013 lag sie bei 91,6 %. Die Varianz dieser Werte erscheint nicht weiter auffällig. Der Mittelwert der KiE-Erfolgsquoten der Jahre 1993 bis 2006 hingegen lag bei 89,1 %, insofern wäre ein geringer Anstieg der Erfolgsquote zu bemerken; dies sollte jedoch nicht umstandslos der GAP-Einführung zugeschrieben werden, da hier zu viele intervenierende Faktoren eine Rolle spielen können (etwa Selektionsprozesse bei der Wahl des Ausbildungsberufs bzw. der Auszubildenden, Lösungsquoten usw.), die Einfluss auf die Erfolgsquoten ausüben können.
- ▶ Auf Basis der DIHK-Prüfungsstatistik lassen sich die KiE-Prüfungsergebnisse präzise den drei Versionen der Ausbildungsordnung für die Einzelhandelsberufe (VO-2004, ErprobungsVO-2007, ErprobungsVO-2009) zuordnen, unter denen das zugehörige KiE-Ausbildungsverhältnis jeweils zur Prüfung geführt wurde. Hierdurch wird ein trennscharfer Vergleich entlang der drei Ausbildungsordnungen möglich. Die auf dieser Datengrundlage aggregierten „Bestehensquoten“ der KiE-Abschlussprüfungen haben sich danach von der VO-2004 (92,2 %) zur ErprobungsVO-2007 (93,7 %) etwas erhöht, um unter den Bedingungen der GAP mit der ErprobungsVO-2009 ziemlich genau auf diesem Niveau (93,6 %) zu verbleiben. Dies bedeutet, dass durch die Einführung der GAP keine Veränderung in den KiE-Bestehensquoten (nach DIHK-Daten) eingetreten ist, ihr leichter quantitativer Anstieg begann bereits zu einem früheren Zeitpunkt.

Die Einführung der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ hat demnach nicht dazu geführt, dass das neue Prüfungskonzept den KiE-Auszubildenden den erfolgreichen Berufsabschluss erschwert hätte. Auch konnte die Kontrollhypothese zurückgewiesen werden, dass eine solche Hürde sich evtl. bereits vor Erreichen der Abschlussprüfung durch Anstieg der Zahl der KiE-Vertragslösungen bemerkbar machen würde; denn eine solche Zunahme der Lösungen von KiE-Ausbildungsverträgen ist im relevanten Zeitraum statistisch nicht erkennbar.

Allgemeine Akzeptanz der GAP unter den Akteuren der Berufsausbildung

Von den zahlreichen Aussagen, die das Evaluationsteam im Hinblick auf die Akzeptanz der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ auf den verschiedenen Ebenen des Untersuchungsfelds registriert hat (sowohl gezielt im Rahmen der qualitativen Erhebungen als auch in vielen Gesprächen „off record“) überwiegen mit ganz deutlicher Mehrheit die positiven Beurteilungen der GAP. Insgesamt entstand der Eindruck, dass der neuen Prüfungsform in der KiE-Berufsausbildung vor allem positive Effekte auf die Berufsausbildung und die allgemeine Entwicklung der Berufsqualifikation der Auszubildenden zugeschrieben werden, während sich Kritikpunkte an der GAP vor allem auf Details des Strukturkonzepts beziehen (insbesondere die Bestehensregelung, vgl. hierzu den dritten Abschnitt dieses Kapitels).

Folgende Ergebnisse bezüglich der allgemeinen Akzeptanz gegenüber der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ sind vor allem zu nennen:

- ▶ Aufteilung der Prüfungen fördert Lernanstrengungen: Viele der befragten Akteure sehen in der GAP eine Verbesserung gegenüber dem früheren Modell der punktuellen Abschlussprüfung mit vorheriger Zwischenprüfung (lediglich als Lernstandsfeststellung), weil die nach zwei Ausbildungsjahren in Teil 1 erbrachten Prüfungsleistungen nun in die Gesamtnote der Abschlussprüfung eingehen. Die Befragten gehen davon aus, dass diese Prüfungsform die individuellen Lernanstrengungen der Auszubildenden stimuliere, da die Ergebnisse aus Teil 1 der GAP zählbare Konsequenzen für die Gesamtnote mit sich bringen und Teil 1 insofern eine Art von „ernsthafte“ Zwischenprüfung darstelle.
- ▶ Höherer Informationsgehalt der Prüfungsergebnisse aus Teil 1 der GAP: Die Akteure der Berufsbildungspraxis in Betrieb, Berufsschule und Prüfungsausschüssen sehen sich durch die Resultate aus Teil 1 der GAP ganz überwiegend besser über den Leistungsstand der Auszubildenden informiert, als ihnen dies früher anhand der Ergebnisse der Zwischenprüfung möglich gewesen sei. Die Befragung ergab zu diesem Punkt Zustimmungsquoten von 81,7% bei den Betrieben (davon 44,6% „trifft sehr zu“), von 79,7% bei den Berufsschulen (48,6% „trifft sehr zu“) und von 72,3% bei den Mitgliedern der Prüfungsausschüsse (33,6% „trifft sehr zu“). Nur wenige der Befragten (<9%) haben die entsprechende These mit „trifft gar nicht zu“ rundweg abgelehnt.
- ▶ Zeitliche Entzerrung erleichtert Prüfungsvorbereitung: Sowohl die Akteure der Berufsausbildung als auch die KiE-Auszubildenden selbst sehen in der zeitlichen Entzerrung der Abschlussprüfung (zu ganz überwiegenden Anteilen) verbesserte Bedingungen für die Prüfungsvorbereitung der Auszubildenden. Dieser These stimmten in der standardisierten Befragung 87,8% der Betriebe zu (davon 49,5% „trifft sehr zu“), von den Berufsschulen äußerten sich 85,4% zustimmend (52,7% „trifft sehr zu“), und auch von den Mitgliedern der Prüfungsausschüsse äußerten sich mit 74,3% knapp drei Viertel zustimmend (31,0% „trifft sehr zu“).
Die überwiegende Mehrheit der befragten KiE-Auszubildenden bewertet die Entzerrung ebenfalls positiv: So hielten es 85,7% der KiE-Prüflinge an Teil 1 der GAP für gut, dass sie sich nicht auf alle Prüfungsteile gleichzeitig vorbereiten müssen (davon 48,8% „stimme voll zu“); von den Prüflingen an Teil 2 der GAP (mit grundständiger KiE-Ausbildung) lag der Zustimmungsanteil mit 89,8% noch etwas höher, hier stimmten sogar 60,5% dieser Aussage voll zu.
- ▶ Motivationssteigerung bei den Auszubildenden: Der bereits zum Ende des zweiten KiE-Ausbildungsjahres anstehende Teil 1 der Abschlussprüfung mit seinen Konsequenzen für die Gesamtnote erhöht die Motivation der Auszubildenden in der Ausbildung (im Vergleich zum früheren Prüfungsmodell mit Zwischenprüfung). Diese Auffassung vertreten der überwiegende Teil sowohl der Praxisvertreter/-innen als auch der KiE-Auszubildenden. So äußerten sich mit 78,1% über drei Viertel der Betriebe in dieser Frage zustimmend (davon 41% „trifft sehr zu“), die Berufsschulen reagierten sogar zu rund 87% positiv (60% „trifft sehr zu“), die Prüfer/-innen waren hier etwas zurückhaltender, beantworteten die Frage jedoch ebenfalls in einer deutlichen Mehrheit von 61% zustimmend (29% „trifft sehr zu“).

Viele der befragten Auszubildenden gaben an, dass das Einfließen der Ergebnisse aus Teil 1 der GAP in die Gesamtnote sie bei Ausbildung und Prüfungsvorbereitung besonders angespornt habe: Von den KiE-Prüflingen an Teil 1 stimmten dieser Aussage 74% zu (davon 35% „stimme voll zu“), bei den Prüflingen an Teil 2 der GAP mit grundständiger KiE-Ausbildung antworteten 79% positiv (40% „stimme voll zu“). Allerdings gab es aus den qualitativen Erhebungen auch vereinzelt Hinweise auf einen jetzt veränderten Verlauf der Motivationskurve bei den Auszubildenden; danach sinke im Anschluss an Teil 1 in manchen Fällen die Motivationskurve erst einmal. Dies wirke sich für den Lern- und Vorbereitungsprozess im dritten Ausbildungsjahr eher

kontraproduktiv aus, vor allem weil die Prüfungsbereiche von Teil 2 der GAP mit einem relativ hohen Gewicht von 65 % in die Gesamtnote einfließen.

Als weiterer Aspekt im Zusammenhang mit der Motivation der KiE-Auszubildenden wurde zuweilen genannt, dass sich unter der GAP ihre Lernanstrengungen nun gleichmäßiger auf die gesamte Ausbildungszeit verteilen würden. Unter der Annahme, dass zahlreiche Auszubildende mit ernsthaften und konsequenten Lernbemühungen oftmals erst zeitnah zum Prüfungstermin beginnen würden, könnte die Streckung einem längeren „Leerlauf“ entgegenwirken. Ein anderer, jedoch nur selten geäußelter Hinweis bezog sich darauf, dass die GAP für manche Prüflinge eine zweimalige intensive Stresssituation mit sich bringen könne.

► Fazit

Die Evaluation hat die komplexe und qualitative Fragestellung des Untersuchungsauftrags, ob die Durchführung der Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen eine geeignete Prüfungsform für den Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ darstellt, in verschiedene Indikatorbereiche der „Eignung“ gegliedert. Die hierzu jeweils aus verschiedenen Quellen und mit unterschiedlichen Methoden erhobenen Informationen zeigen in der Gesamtschau, dass die der GAP als Prüfungsform für den Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ geeignet ist.

Die Prüfungsform entspricht den einschlägigen normativen Vorgaben zur Gestaltung von Prüfungen, insbesondere der Forderung, dass jeder Prüfungsbereich in sich konsistente Bündel der beruflichen Handlungsfähigkeit abschließend prüft. Dies ist für den besonders kritischen Teil 1 durch die Verkoppelung der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ mit der Abschlussprüfung im Beruf „Verkäufer/-in“ bereits strukturell sichergestellt. Die Frage, ob sich in den drei Bereichen (Verkauf und Marketing/Warenwirtschaft und Rechnungswesen/Wirtschafts- und Sozialkunde) nach zwei Ausbildungsjahren die für eine Berufsausübung erforderliche berufliche Handlungsfähigkeit abschließend feststellen lässt, wurde von einer Mehrheit der befragten Experten bestätigt – wenn auch für die drei Prüfungsbereiche in unterschiedlichem Umfang.

Die analysierten schriftlichen Prüfungsaufgaben für die KiE-Prüfungsbereiche in Teil 1 der GAP lassen sich fast durchgängig den Berufsbildpositionen des Ausbildungsrahmenplans und Rahmenlehrplans zuordnen, die in den ersten beiden AJ zu vermitteln sind. Damit ist eine wichtige Anforderung an die zeitlich-inhaltliche Abstimmung zwischen Curricula und Prüfungsaufgaben, die an die Umsetzung der GAP zu richten ist, als erfüllt anzusehen.

Die termingerechte Vermittlung der KiE-Ausbildungsinhalte für die drei Prüfungsbereiche von Teil 1 der GAP scheint nach den Befragungen sowohl der Berufsausbildungsexperten als auch der Auszubildenden überwiegend zu gelingen. Kritische Äußerungen zu diesem Punkt deuten darauf hin, dass Probleme eher im betrieblichen Lernort als bei den Berufsschulen auftreten.

Die Einführung der GAP mit der ErprobungsVO-2009 hat in der Folge nicht dazu geführt, dass weniger Prüflinge die Abschlussprüfung nicht bestehen würden. Die Analyse von Daten sowohl der amtlichen Berufsbildungsstatistik als auch der DIHK-Prüfungsstatistik zum Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ hat gezeigt, dass die Erfolgs- bzw. Bestehensquoten im Vergleich zum Prüfungsgeschehen unter den Vorgänger-Verordnungen (ErprobungsVO-2007, VO-2004) sich nicht vermindert, sondern sogar geringfügig erhöht haben. Auch ist ein negativer Zusammenhang zwischen GAP-Einführung und KiE-Vertragslösungen statistisch nicht erkennbar.

Die an der KiE-Ausbildung und -Prüfung beteiligten Akteure der beruflichen Bildung schätzen auch wichtige qualitative Merkmale, die für die GAP als geeignete Prüfungsform im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ sprechen, jeweils zu großen Anteilen positiv ein. Dies gilt vor al-

lem für den Vergleich gegenüber der früheren Regelung mit punktueller Abschlussprüfung am Ende des dritten Ausbildungsjahres und vorgelagerter Zwischenprüfung als Lernstandsfeststellung nach zwei Jahren Ausbildungsdauer. So haben sich nach weit verbreiteter Ansicht Leistungsbereitschaft, Engagement und Motivation der Auszubildenden durch die GAP verbessert. Vielfach wurde auch geäußert, dass die zeitliche Entzerrung der Prüfungsanforderungen den Lern- und Vorbereitungsprozess auf die Prüfungen unterstütze.

Des Weiteren hält die Berufsbildungspraxis die Resultate aus Teil 1 der GAP für informationshaltiger als die Ergebnisse aus der früheren Zwischenprüfung. Schließlich entspricht die GAP im Urteil der befragten Experten/Expertinnen aus Betrieben, Berufsschulen, Prüfungsausschüssen und IHKn auch den realen beruflichen Anforderungen, wie sie im Einzelhandel bestehen. Die zu diesem Kontext erhobenen qualitativen Einschätzungen aus der Berufsbildungspraxis lassen die GAP ebenfalls als allgemein geeignet erscheinen, zur regulären Prüfungsform im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ zu werden.

1.c) Struktur, Inhalt und Gewichtung von Teil 1 und 2 der Abschlussprüfung

► Voraussetzung

Die normativen Vorgaben des BBiG und die Empfehlung des BIBB-Hauptausschusses¹⁰⁸ setzen den Rahmen für die konkrete Ausgestaltung der Gestreckten Abschlussprüfung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“. Hierbei besteht ein gewisser Spielraum bezüglich der Zahl der Prüfungsbereiche und ihrer Zuordnung zu Teil 1 bzw. Teil 2 der GAP sowie bezüglich des Gewichts der einzelnen Prüfungsbereiche bei der Ermittlung der Gesamtnote. In inhaltlicher Hinsicht sind die Qualifikationsbündel, die in den einzelnen Prüfungsbereichen zusammengefasst und abschließend geprüft werden, aus dem Ausbildungsberufsbild „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ abzuleiten. Die in der Evaluation zu untersuchende Gestalt der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ besteht aus folgenden zentralen Elementen (Übersicht 17.1):

Übersicht 17.1

Erprobte Strukturen der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“

Prüfungsbereich	Teil der GAP	Inhalte	Art der Prüfung	Bearbeitungszeit (möglich nach VO)	Gewichtung
1	Teil 1 Vorgabe: 20–40 %	Verkauf und Marketing	schriftlich	90 Minuten (120 Minuten)	15 %
2		Warenwirtschaft und Rechnungswesen	schriftlich	60 Minuten (90 Minuten)	10 %
3		Wirtschafts- und Sozialkunde	schriftlich	60 Minuten (90 Minuten)	10 %
4	Teil 2 Vorgabe: 60–80 %	Geschäftsprozesse im Einzelhandel	schriftlich	105 Minuten (105 Minuten)	25 %
5		Fallbezogenes Fachgespräch	mündlich	Soll: 20 Minuten + 15 Min. Vorbereitung	40 %
Gesamt		–	–	–	100 %

Quelle: Eigene Darstellung unter Bezugnahme auf die Ausbildungsordnung Kaufmann/-frau im Einzelhandel

¹⁰⁸ Hauptausschuss des Bundesinstituts für Berufsbildung (Hrsg.) (2013): Empfehlung zur Struktur und Gestaltung von Ausbildungsordnungen – Prüfungsanforderungen – vom 12.12.2013, in: BAnz vom 13.01.2014.

Dabei ist bezüglich der Gewichtungsregelung zu berücksichtigen, dass in Teil 1 der GAP im vorliegenden Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ drei und in Teil 2 zwei Prüfungsbereiche zusammengefasst sind. In der GAP-Struktur anderer Ausbildungsberufe kann diese Aufteilung auch anders ausgestaltet sein.

► Ergebnisse

Struktur und Zuordnung der Prüfungsbereiche

Die mit der der GAP definierte Struktur der Prüfungsbereiche im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ findet unter den Akteuren der KiE-Berufsausbildung weitestgehend Zustimmung. So äußerte fast die Gesamtheit der relevanten Akteursgruppen die Auffassung, dass die Inhalte der fünf Prüfungsbereiche das Berufsbild „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ gut abdecken. Die Betriebe schätzten die Abdeckung des Berufsbilds durch die GAP-Prüfungsbereiche zu 99,0% positiv ein (davon 33,5% als „sehr gut“), bei den Berufsschulen lag der Anteil bei 95,1% (25,0% „sehr gut“). Die Prüfer/-innen sahen das Berufsbild zu 93,8% gut abgedeckt (25,0% „sehr gut“), bei den IHKn lag dieser Anteil bei 93,6% (31,7% „sehr gut“). Dem entsprechend beläuft sich die Summe der Anteile unter den Befragten, die die Berufsbildung nur „weniger gut“ oder „gar nicht gut“ abgedeckt sehen, überall auf – teilweise kleine – einstellige Werte.

Die in der ErprobungsVO-2009 definierte Zuordnung der fünf Prüfungsbereiche auf die beiden Teile der GAP halten die Akteursgruppen der KiE-Berufsausbildung ebenfalls ganz überwiegend für sinnvoll. Die Zustimmungsqoten zur Einschätzung „Die Aufteilung halte ich für weitgehend sinnvoll“ erreichten bei den Betrieben 94,1%, bei den Berufsschulen 89,1% und unter den Prüfern/Prüferinnen lag dieser Anteil insgesamt bei 92,0%. Wegen der hohen Zustimmung zur aktuellen Aufteilung der Prüfungsbereiche haben nur wenige der Befragten Änderungsvorschläge gemacht; von diesen (wenigen) Äußerungen bezogen sich die meisten darauf, den Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ in Teil 2 der GAP zu verschieben, da in diesem „Fach“ auch im dritten AJ prüfungsrelevante Inhalte behandelt werden könnten.

Gewichtungsregelung

Die erprobte Gewichtungsregelung der GAP fand ebenfalls überwiegend Zustimmung, jedoch wurden in dieser Frage nicht ganz so hohe Anteilswerte erreicht, wie dies bei den Einschätzungen zur Abdeckung des KiE-Berufsbildes und zur Prüfungsstruktur zu beobachten war. Die Gewichtung schätzten 82,1% der Betriebe als „weitgehend sinnvoll“ ein, unter den Berufsschulen lag dieser Anteil bei 63,0%. Die Prüfer/-innen hielten die Gewichtung der Prüfungsbereiche im Durchschnitt zu 69,8% für „weitgehend sinnvoll“, wobei sich hier Unterschiede im Hinblick auf die Herkunft der Prüfer/-innen zeigten: Die Prüfer/-innen aus den Betrieben waren hier eher mit der Gewichtung einverstanden (Arbeitgeber: 76,6%, Arbeitnehmer: 70,4%) als die Prüfer/-innen aus den Berufsschulen (60,3%).

Die verwertbaren (quantifizierenden und konsistenten) Vorschläge zu einer alternativen Gewichtung der Prüfungsbereiche lagen nur zum Teil innerhalb der vorgesehenen Bandbreiten der *Empfehlung 158* des BIBB-Hauptausschusses (Veränderungsvorschläge kamen von 54,1% der Betriebe, 64,2% der Berufsschulen und 68,4% der Prüfer/-innen). Die Abweichungen von der Hauptausschuss-Empfehlung bezogen sich sämtlich darauf, Teil 1 der GAP mehr als 40% Gewicht zu geben.

In einer zusammenfassenden Auswertung sämtlicher Angaben zur Gewichtung der GAP-Prüfungsbereiche (in welche auch die Angaben der Befragten einfließen, die mit der bestehenden

Gewichtungsregelung einverstanden sind), ergibt eine nur marginale Abweichung von den Gewichten der Erprobungsregelung, nämlich für

- ▶ Verkauf und Marketing: 15,7% (aktuell 15%),
- ▶ Warenwirtschaft und Rechnungswesen: 11,0% (aktuell 10%),
- ▶ Wirtschafts- und Sozialkunde: 10,2% (aktuell 10%),
- ▶ Geschäftsprozesse im Einzelhandel: 25,3% (aktuell 25%),
- ▶ Fallbezogenes Fachgespräch: 37,8% (aktuell 40%).

Angesichts dieser geringen Differenzen zwischen den Befragungsergebnissen und der aktuellen Regelung, kann von einer breiten Akzeptanz dieser aktuellen Gewichtungsregelung der ErprobungsVO gesprochen werden. Danach bestünde kein Anlass, die bestehende Gewichtungsregelung zu ändern.

Betrachtet man jedoch die Vorschläge der abweichenden Minderheit genauer, so lassen sich die Angaben in ihrer Tendenz zu einem Alternativvorschlag verdichten, der einen sinnvollen Hinweis für eine eventuelle Modifikation der Gewichtungsregelung liefern kann. (Methodisch werden dabei die alternativen Gewichtsvorschläge der drei Akteursgruppen zusammengefasst und auf fünf Prozentpunkte gerundet.) In ihrer Tendenz laufen die Alternativvorschläge im Kern darauf hinaus, das Gewicht des Fachgesprächs um 10 Prozentpunkte zu reduzieren und stattdessen die Gewichte der Prüfungsbereiche „Verkauf und Marketing“ sowie „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ um jeweils 5 Prozentpunkte zu erhöhen.

Fazit

Das nach der ErprobungsVO-2009 erprobte Strukturkonzept der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ stößt im Hinblick auf die Inhalte der Prüfungsbereiche, der Zuordnung der Prüfungsbereiche zu Teil 1 bzw. Teil 2 der GAP sowie bezüglich der Gewichtungsregelung auf breite Zustimmung unter den Betrieben, Berufsschulen und Mitgliedern der Prüfungsausschüsse.

17.2 Ergebnisse zu den weiteren Evaluationsfragen der Weisung

2.a) Überprüfung des Strukturmodells mit Pflicht- und Wahlqualifikationsbausteinen

▶ Voraussetzung

Mit der Modernisierung der Einzelhandelsberufe durch die VO-2004 erfolgte eine grundlegende Umstellung des Strukturmodells der Berufsausbildung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“. Es bleibt auch unter den Bedingungen der GAP in unveränderter Form gültig. Im Zentrum der Modernisierung stand die Neufassung und strukturelle Differenzierung des Ausbildungsberufsbilds. Das Modell ermöglicht es den Ausbildungsbetrieben nun, die Fertigkeiten und Kenntnisse des Berufsbilds in einer flexiblen Struktur von Pflicht- und Wahlqualifikationen zu vermitteln. Danach sind in den ersten 21 Monaten der KiE-Berufsausbildung acht Pflichtqualifikationen und eine aus vier Wahlqualifikationen zu vermitteln. Im dritten Ausbildungsjahr ist eine weitere Pflichtqualifikation zu absolvieren; außerdem sind die Inhalte von drei aus acht Wahlqualifikationen (anfangs sieben WQen, mit VO-2007 folgte WQ-8) zu vermitteln, wobei mindestens eine WQ aus den in der Auswahlliste genannten WQ-1 bis WQ-3 festzulegen ist.

Die Struktur der Pflicht- und Wahlqualifikationsbausteine, die sich auf kaufmännische Themenschwerpunkte des Einzelhandels beziehen, wies auch der Vermittlung von Warenkenntnissen einen anderen Platz zu, indem sie in die Pflichtqualifikation „Warensortiment“ (zu vermitteln während der gesamten Ausbildungszeit, vor allem jedoch im ersten und zweiten AJ) sowie die Wahlqualifikationen „Beratung und Verkauf“ (zweites AJ) und „Beratung, Ware, Verkauf“

(drittes AJ) integriert wurde. Zur Durchführung der warenkundlichen Ausbildung vgl. die Darstellungen weiter unten im Punkt 2.d).

► Ergebnisse

Die Evaluation hat bei allen Akteursgruppen der KiE-Berufsausbildung festgestellt, dass das bestehende Strukturmodell von Pflicht- und Wahlqualifikationen breite Akzeptanz findet. Es ist nach (zum Untersuchungszeitpunkt) neun bis zehn Jahren Anwendungspraxis vollständig und widerspruchsfrei implementiert und wird – auch nach den qualitativen Erhebungen zu urteilen – von der Praxis durchgängig als funktional und handhabbar betrachtet.

Bei den Erhebungen haben sich keine Indizien gezeigt, die auf Funktionsfehler oder -mängel des Strukturmodells hindeuten würden. Allenfalls punktuell gab es Einzelmeinungen aus der Praxis, mit denen die Rücknahme der Warenkunde als strukturprägendes Element im Modell bedauert wurde; dabei wurde jedoch weder die Praxistauglichkeit der jetzigen Regelung infrage gestellt, noch konnten schlüssige Modifikationen am Modell angeboten werden, mit denen die Warenkunde strukturell wieder mehr hervorgehoben werden könnte.

► Fazit

Das mit der Modernisierung der Einzelhandelsberufe durch die VO-2004 geschaffene Strukturmodell von Pflicht- und Wahlqualifikationen für die Berufsausbildung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ ist allgemein etabliert. Es bietet speziell den Betrieben ein praxisgerechtes Gerüst, anhand der Wahlqualifikationen ihre spezifischen Bedingungen darin abzubilden und gibt gleichzeitig ausreichend Orientierung darüber, was an Grundqualifikationen im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ zu vermitteln ist. Die Parallelität der ersten beiden Ausbildungsjahre des Strukturmodells mit der Ausbildung im Beruf „Verkäufer/-in“ wird als großer Vorteil gesehen und hat sich bewährt.

2.b) Bewertung der Relevanz der einzelnen Wahlqualifikationsbausteine

► Voraussetzung

Während des dritten Ausbildungsjahrs im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ sind die Inhalte von drei aus acht Wahlqualifikationen zu vermitteln, wobei mindestens eine WQ aus den in der Auswahlliste genannten WQ-1 bis WQ-3 festzulegen ist:

- WQ-1: Beratung, Ware, Verkauf,
- WQ-2: Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft,
- WQ-3: Warenwirtschaftliche Analyse,
- WQ-4: Kaufmännische Steuerung und Kontrolle,
- WQ-5: Marketing,
- WQ-6: IT-Anwendungen,
- WQ-7: Personal,
- WQ-8: Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit.

Die drei WQen, deren Inhalte in einem konkreten Ausbildungsverhältnis vermittelt werden, bilden die Grundlage für die mündliche Prüfung im Fallbezogenen Fachgespräch; dort werden die beiden Prüfungsaufgaben, die einem Prüfling zur Auswahl gestellt werden, einer der drei WQen entnommen. Die allgemeine Relevanz der WQen ergibt sich somit nicht nur aus ihrer Anbindung an die betriebliche und berufsschulische Ausbildung, sondern auch aus ihrer Bedeutung für das Fallbezogene Fachgespräch, das unter der Erprobungsregelung der GAP mit 40% in die Gesamtnote der Abschlussprüfung einfließt.

► Ergebnisse

Relevanz der acht Wahlqualifikationen für die betriebliche Praxis

Die acht WQen haben aus betrieblicher Sicht – insgesamt betrachtet – eine unterschiedliche Relevanz für die Praxis:

- Der WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ weisen die Betriebe eine überragende Bedeutung zu: Fast alle Betriebe (93,5 %) halten sie für „sehr wichtig“, weitere 5,5 % stuften sie in die Kategorie „ziemlich wichtig“ ein. Weniger als 1 % der Betriebe hielten sie für „weniger wichtig“. Keiner der befragten Betriebe betrachtete WQ-1 als „eher überflüssig“.
- Die WQ-2 bis WQ-5 haben aus Sicht der Betriebe eine hohe Relevanz; die Anteile, mit denen diese WQen als „sehr wichtig“ oder „ziemlich wichtig“ eingestuft wurden, liegen zwischen 71 % und 81 % der Befragten.
- Die WQ-6 bis WQ-8 haben für die Betriebe geringere Bedeutung, als „wichtig“ oder „sehr wichtig“ haben diese WQen zwischen 25 % und 38 % der Betriebe eingeschätzt.

Für fast die Gesamtheit der befragten Betriebe (95 %) ist das zurzeit angebotene Spektrum der WQen ausreichend.

- Aus den wenigen Vorschlägen für zusätzliche WQen lassen sich keine Schwerpunkte erkennen; überdies betreffen sie Qualifizierungswünsche, die als nicht geeignet erscheinen, um für sich genommen als WQ gefasst zu werden. Sie sind entweder zu kleinteilig (Merchandising, Messen) oder betreffen personale Kompetenzen (Rhetorik, Auftreten, Verhalten), die bislang nicht explizit als Teil des Ausbildungsberufsbildes beschrieben sind.
- Vereinzelt wurde der Vorschlag gemacht, die Vermittlung warenspezifischer Kenntnisse stärker in den WQen zu berücksichtigen oder (ganz selten) als eigene WQ zu fassen. Dies würde jedoch die Zurücknahme des Strukturmodells der aktuellen Ausbildungsordnung bedeuten.

Die Häufigkeiten, mit denen die einzelnen WQen letztlich in den Ausbildungsverhältnissen vermittelt werden (stichprobenartig bei den IHKn erfasst anhand der WQ-Meldungen zu Teil 2 der GAP), stimmten nur teilweise überein mit der Einschätzung der Betriebe bezüglich ihrer Relevanz. Die tatsächliche Relevanz der WQen spiegelten sich in den Anmeldungen der Prüflinge:

- Rang 1: In neun von zehn Fällen wurde den IHKn die WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ zur Prüfung gemeldet. Dies entspricht der hohen Bedeutung, mit der die Ausbildungsbetriebe diese WQ in der Befragung bewertet haben (in Betriebsbefragung ebenfalls Rang 1).
- Rang 2: Für rund 61 % der Prüflinge wurde WQ-5 „Marketing“ angemeldet (Bedeutung in Betriebsbefragung: Rang 4).
- Rang 3: Genau die Hälfte aller Prüfungsanmeldungen nannte WQ-2 „Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft“ (Betriebsbefragung: Rang 2).
- Rang 4: WQ-7 „Personal“ wurde für 41 % der Prüflinge gemeldet (Betriebsbefragung: Rang 6).
- Rang 5: Für rund 31 % der Prüflinge wurde WQ-3 „Warenwirtschaftliche Analyse“ angemeldet (Betriebsbefragung: Rang 3).
- Rang 6: Nur für jeden sechsten Prüfling (17 %) wurde WQ-4 „Kaufmännische Steuerung und Kontrolle“ angemeldet (Betriebsbefragung: Rang 5).
- Rang 7 und 8: Die beiden WQ-6 „IT-Anwendungen“ und WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ wurden mit lediglich jeweils 4,9 % der Prüflinge – und somit am seltensten gemeldet (in Betriebsbefragung ebenfalls auf Rang 7 und 8).

Die aus der Auswahlvorgabe insgesamt 46 rechnerisch möglichen Kombinationen, in denen die drei WQen den IHKn zur Prüfung angemeldet werden können (wobei mindestens eine WQ aus WQ-1 bis WQ-3 genannt sein muss), verengen sich in der Praxis auf nur wenige Anwendungs-

fälle. Insgesamt 83 % der Prüfungsanmeldungen verteilen sich auf zehn Kombinationen, und in der Hälfte der Fälle treten sogar nur drei Varianten auf:

- ▶ mit 21,5 % aller erfassten Prüfungsmeldungen
WQ-1 (Beratung, Ware, Verkauf),
WQ-5 (Marketing),
WQ-7 (Personal);
- ▶ mit 17,4 % der Prüfungsmeldungen
WQ-1 (Beratung, Ware, Verkauf),
WQ-2 (Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft),
WQ-5 (Marketing);
- ▶ und mit 11,1 % der Prüfungsmeldungen
WQ-1 (Beratung, Ware, Verkauf),
WQ-2 (Beschaffungsorientierte Warenwirtschaft),
WQ-3 (Warenwirtschaftliche Analysen).

Die sieben übrigen Kombinationsvarianten aus der Top Ten-Liste weisen Anteile von jeweils weniger als 10 % auf.

Dass mindestens eine der drei WQen aus WQ-1 bis WQ-3 obligatorisch zu vermitteln ist, trifft bei den Betrieben ganz überwiegend auf Zustimmung, 91,1 % der Befragten hielten dies „durchaus für sinnvoll“. Wie die oben dargestellten drei häufigsten Kombinationen beispielhaft zeigen, wird von der Mindestvorgabe sogar häufig abgewichen, indem zwei oder sogar alle drei der infrage kommenden WQen gewählt werden. Die in der Ausbildungsordnung enthaltene Priorisierung von WQ-1 bis WQ-3 wird von der Praxis demnach aufgenommen und bestätigt.

Praktischer Umgang mit Auswahl und Vermittlung in drei der acht Wahlqualifikationen

Die ErprobungsVO (§ 2 Nummer 3) gibt keinen Zeitpunkt vor, zu dem die drei WQen des dritten KiE-Ausbildungsjahres festzulegen sind, sie verlangt lediglich, dass die Festlegung im Berufsausbildungsvertrag zu dokumentieren ist. Bei den grundständig als KiE ausgebildeten Prüflingen (in Teil 2 der GAP) wurde ermittelt, dass in etwa der Hälfte der Fälle (52,4 %) die WQen für das dritte Ausbildungsjahr bereits bei Beginn der Ausbildung festgelegt wurden. Weitere 12,8 % der Prüflinge berichteten, dass die WQen bei ihrer Anmeldung zu Teil 1 der GAP festgelegt wurden.

Mehr als ein Drittel der Prüflinge (38,1 %) gab jedoch an, dass in ihrem Fall die drei WQen erst bei Anmeldung zu Teil 2 der GAP festgelegt wurden. Aus methodischen Gründen konnte nicht genau festgestellt werden, ob es sich dabei um die erstmalige Festlegung der drei WQen oder quasi eine Änderungsmeldung handelte. Sollte es jedoch in der Ausbildungspraxis häufiger auftreten, dass die inhaltliche Festlegung der drei WQen erst in der Mitte des dritten Ausbildungsjahres erfolgt, würde die Intention der AO – die vertiefende Ausbildung in drei WQen im dritten Ausbildungsjahr durch eine begründete Auswahl in einem planmäßig strukturierten Qualifizierungsprozess durchzuführen – hierdurch sicherlich unterlaufen, wenn nicht gar konterkariert.

Die Zweifel, dass die acht WQen nicht überall zur planmäßigen und strukturierten Ausbildung des dritten KiE-Ausbildungsjahres eingesetzt werden, verstärkten sich angesichts des Befragungsergebnisses, dass den Auszubildenden die für ihre Ausbildung festgelegten drei WQen relativ häufig nicht oder nicht vollständig bekannt sind. Zum Zeitpunkt von Teil 1 der GAP konnten 55,8 % der Prüflinge „ihre“ drei WQen des dritten Ausbildungsjahres nicht genau bzw. vollständig angeben; bei Teil 2 der GAP waren noch 29,1 % der Prüflinge nicht in der Lage, die drei für sie angemeldeten WQen genau zu benennen!

Die verbreitete Unkenntnis unter den KiE-Prüflingen bezüglich der drei WQen, in denen sie im dritten Ausbildungsjahr vertiefend ausgebildet werden sollen bzw. wurden, ist zumindest teilweise darauf zurückzuführen, dass fast die Hälfte der Auszubildenden bei der Auswahl „ihrer“ WQen nicht beteiligt gewesen ist: So haben 47,6% der Prüflinge (an Teil 2 der GAP) angegeben, dass der Betrieb diese Auswahl für sie getroffen habe. Allerdings gaben auch 34,2% dieser Prüflinge an, sie hätten die WQen alleine ausgewählt; die übrigen 18,2% der Prüflinge berichteten, dass sie zusammen mit ihrem Ausbildungsbetrieb die WQen ausgewählt hätten.

Dies deutet darauf hin, dass es in den Betrieben unterschiedliche Ausbildungs- und Beteiligungskulturen gibt, in denen die Auszubildenden entweder eher partnerschaftlich in die Ausbildung betreffenden Entscheidungen einbezogen werden bzw. die Betriebe solche Entscheidungen eher über die Köpfe der Auszubildenden hinweg treffen: In einem solchen Extremfall wissen die Auszubildenden dann nicht, in welchen WQen sie vertiefend ausgebildet werden sollen. Allerdings ist auch die Möglichkeit in Betracht zu ziehen, dass sich manche Auszubildenden dieser Frage gegenüber – obwohl sie ihre eigene Ausbildung betrifft – uninteressiert verhalten.

Mit „ihrer“ Auswahl der drei WQen sind die Auszubildenden zum großen Teil zufrieden. Von den KiE-Prüflingen in Teil 2 der GAP haben 46,5% angegeben, dass sie damit „ganz überwiegend“ zufrieden seien, rund die Hälfte (49,7%) ist zumindest teilweise mit der für sie gültigen Auswahl der drei WQen zufrieden.

Anschlussfähigkeit der acht Wahlqualifikationen in der Berufsschule

Obwohl die Ausbildung in den acht Wahlqualifikationen explizit nur ein Teil der betrieblichen Qualifizierungsprozesse ist, sehen sich die Berufsschulen ganz überwiegend gut in der Lage, mit ihrem regulären Unterrichtsangebot hier unterstützend beizutragen. Für sieben der acht WQen haben zwischen 83% und 96% der Berufsschulen angegeben, dass ihr Unterrichtsangebot „sehr geeignet“ (zwischen 41% und 71%) bzw. „teilweise geeignet“ (zwischen 23% und 44%) sei, die Auszubildenden beim Kompetenzaufbau zu unterstützen. Eine Ausnahme bildet hierbei WQ-6 (IT-Anwendungen), für die die Berufsschulen ihr Unterrichtsangebot lediglich zu 10% als „sehr geeignet“ und weitere 29% es als „teilweise geeignet“ einstufen. Die Mehrheit der Berufsschulen (62%) sah für die Qualifizierung im Thema „IT-Anwendungen“ nur punktuelle oder gar keine Anschluss- bzw. Unterstützungsmöglichkeiten.

Über spezielle Unterrichtsangebote, die über den Unterricht in der regulären Lernfeldstruktur hinausgehen und in besonderer Weise auf die Qualifizierungsanforderungen in den acht WQen eingehen, haben insgesamt 11% der befragten Berufsschulen berichtet. Dabei bieten 9% der Berufsschulen dies für ausgewählte WQen an, nur wenige Berufsschulen (2%) haben angegeben, solche Angebote für alle WQen vorzuhalten. Vor allem erstrecken sich solche Unterrichtsangebote auf eine spezielle Prüfungsvorbereitung für das Fallbezogene Fachgespräch am Ende des dritten Ausbildungsjahres.

Wahlqualifikationen als Gegenstand des Fallbezogenen Fachgesprächs

Die Auswahlhäufigkeit einer WQ als Gegenstand des Fallbezogenen Fachgesprächs folgt – in statistischer Hinsicht – im Wesentlichen dem Muster, das durch die Prüfungsanmeldungen von jeweils drei WQen vorstrukturiert ist (zu den unterschiedlich häufigen Anmeldungen siehe oben). Einzig für WQ-1 (Beratung, Ware, Verkauf) ist die Auswahlhäufigkeit statistisch signifikant etwas größer (38,7%) als es gemäß einer Zufallsauswahl aus den Prüfungsanmeldungen zu erwarten wäre (30,3%). Die Auswahlhäufigkeiten aller anderen WQen verhalten sich dagegen statistisch annähernd wie bei einer Zufallsauswahl, werden also in der Summe der Auswahlprozesse insgesamt weder erkennbar bevorzugt noch erkennbar gemieden.

Dies bedeutet, dass die KiE-Prüfungsausschüsse eher dazu tendieren, WQ-1 bevorzugt zum Gegenstand des Fallbezogenen Fachgesprächs zu machen (sofern diese WQ gemeldet wurde), und weniger dazu, die mündliche Prüfung an einer der beiden anderen gemeldeten WQen durchzuführen. Die Analysen aus anderen Untersuchungsteilen legen die Vermutung nahe, dass die Prüfer/-innen WQ-1 tendenziell bevorzugen, weil sie dort die Prüfung der warenspezifischen Kenntnisse thematisch gut integrieren können.

Um die berufliche Handlungsfähigkeit der Auszubildenden im Fallbezogenen Fachgespräch zuverlässig festzustellen, halten die Prüfer/-innen WQ-1 bis WQ-5 und WQ-7 überwiegend für gut geeignet. Bezüglich WQ-8 (Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit) gibt diese Einschätzung nur knapp die Hälfte der Prüfer/-innen ab. Nur etwa ein Viertel der Prüfer/-innen hält WQ-6 (IT-Anwendungen) für geeignet, um daran die berufliche Handlungsfähigkeit abzu prüfen, die im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ erforderlich ist.

► Fazit

Das Angebot der bestehenden acht Wahlqualifikationen für die vertiefende Qualifizierung im dritten Ausbildungsjahr im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ erscheint insgesamt als praxisgerechtes Modell, um damit die Ausbildung inhaltlich sinnvoll am Lernort Betrieb zu strukturieren. Das Modell bietet ausreichend Breite und Flexibilität, um den betrieblichen Erfordernissen zu genügen.

Die acht WQen haben für die Betriebe unterschiedliche Relevanz bei der KiE-Ausbildung, wobei WQ-1 „Beratung, Ware, Verkauf“ aus Sicht der Praxis überragende Bedeutung hat; dies schlägt sich nicht zuletzt in der Tatsache nieder, dass die Betriebe die WQ-1 für rund 90% ihrer KiE-Auszubildenden zu Teil 2 der GAP bei den IHKn anmelden. Offensichtlich bündeln sich in WQ-1 wichtige Qualifikationen, die für die Fachtätigkeit im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ benötigt werden.

Die Vorgabe, dass mindestens eine der WQen aus WQ-1 bis WQ-3 festzulegen ist, findet breite Akzeptanz. Modellrelevante Vorschläge für eine Erweiterung der Palette an WQen wurden von den Akteuren der Ausbildungspraxis nicht gemacht. Die ganz überwiegende Mehrheit der Betriebe bewertet sieben der acht Wahlqualifikationen als ausreichend relevant, um sie weiterhin im Kanon der WQen zu halten.

Eine Ausnahme bildet jedoch WQ-6 „IT-Anwendungen“, für die viele Betriebe keine ausreichenden Anschlussmöglichkeiten in der Ausbildung sehen; dies führt auch dazu, dass diese WQ nur wenig Berücksichtigung findet. In der Evaluation entstand der Eindruck, dass das Qualifizierungsthema als zu technikorientiert und damit als zu weit entfernt von den Kernprozessen des Einzelhandels wahrgenommen wird. Daher sollten hier weitere Überlegungen ansetzen, wie diese WQ umprofilert werden und stärker auf die beruflichen Anforderungen des Einzelhandels ausgerichtet werden kann.

Der Auswahlprozess zur Festlegung der drei WQen des dritten Ausbildungsjahres, vor allem der Zeitpunkt an dem die drei WQen in den konkreten Auszubildenden festgelegt werden und die Weise, wie die Auszubildenden hieran beteiligt werden, scheint in den Betrieben nicht immer ausreichend planmäßig und fundiert praktiziert zu werden. Es bestehen Zweifel, ob alle Ausbildungsbetriebe die Festlegung der drei WQen rechtzeitig vor Beginn des Ausbildungsjahres und in Abstimmung mit den KiE-Auszubildenden vornehmen. Dieser Aspekt sollte nochmals genauer betrachtet werden und ggf., sollte nach Möglichkeiten gesucht werden, die sachgerechte Umsetzung dieses Punkts der Ausbildungsordnung in der Praxis besser zu verankern.

Die WQen werden von den Prüfungsausschüssen ganz überwiegend als geeignet eingestuft (mit Ausnahme WQ-6 „IT-Anwendungen“), an ihnen in der mündlichen Prüfung die erreichte berufliche Handlungsfähigkeit der KiE-Auszubildenden festzustellen.

2.c) Bewertung des Wahlbausteins „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ in Ausbildung und Prüfung im Vergleich zu den anderen Wahlbausteinen

Vgl. hierzu die Ausführungen unten in Abschnitt 3.1 unter Punkt 1.a).

2.d) Durchführung der warenkundlichen Ausbildung

► Voraussetzung

Das mit der VO-2004 eingeführte Strukturmodell der KiE-Berufsausbildung mit Pflicht- und Wahlqualifikationsbausteinen, die vorwiegend nach kaufmännischen Qualifikationsschwerpunkten des Einzelhandels gegliedert sind, wies auch der Vermittlung von Warenkenntnissen einen neuen Platz zu. Ihre in der VO-1987 die Berufsausbildung prägende Stellung in Form von 20 sortimentsbezogenen „Fachbereichen“ (der Ausbildung war ein Fachbereich bzw. Sortiment zugrunde zu legen) wurde aufgegeben zugunsten einer Integration der Warenkunde in die Pflicht- und Wahlqualifikationen.

Als warenspezifisches Gliederungsprinzip gibt die Ausbildungsordnung die Unterscheidung zwischen Warensortiment, Warenbereich und Warengruppe vor, wobei die Ausbildungsbetriebe weitgehend frei sind, für die Ausbildung diese Gliederung inhaltlich konkret auszugestalten. Als „Warensortiment“ ist das gesamte Warengesamt des Betriebs zu verstehen, das sich in verschiedene „Warenbereiche“ gliedert, die jeweils aus mindestens zwei „Warengruppen“ bestehen. Entlang dieser Gliederung erfolgt die Vermittlung der Warenkenntnisse

- obligatorisch in einem Warenbereich in der Pflichtqualifikation „Warensortiment“ (zu vermitteln während der gesamten Ausbildung, vor allem jedoch im ersten und zweiten AJ) sowie
- fakultativ in einem Warenbereich der Wahlqualifikation „Beratung und Verkauf“ (zweites AJ)
- und fakultativ in zwei zusätzlichen Warengruppen in der Wahlqualifikation „Beratung, Ware, Verkauf“ (drittes AJ).

Während die Vermittlung der warenspezifischen Kenntnisse Aufgabe der Ausbildungsbetriebe ist, obliegt die Vermittlung der Warenverkaufskunde der Berufsschule. Im Rahmenlehrplan für die Berufsschule, der im Zuge der VO-2004 mit der Gliederung nach Lernfeldern ebenfalls eine neue Struktur erhielt, sind solche Qualifikationselemente in die Inhalte einzelner Lernfelder (in allgemeiner Form) eingelagert (vor allem LF-2, LF-3, LF-4, LF-6).

► Ergebnisse

Einschätzungen zur Bedeutung der Warenkenntnis in den KiE-Ausbildungsbetrieben

Warenspezifische Kenntnisse bilden im Einzelhandel im Kontext vieler Handlungsfelder eine wichtige berufliche Qualifikation, z.B. bei Bestellung, Lagerung, Marketing und Sortimentgestaltung. In besonderer Weise kommen Warenkenntnisse bei der persönlichen Kundenberatung bzw. im direkten Verkauf zum Tragen. Die Untersuchung, welche Bedeutung die persönliche

Kundenberatung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ hat, zeigte deutliche Unterschiede zwischen KiE-Auszubildenden und Verkäufer-Auszubildenden:

- ▶ In den Ausbildungsbetrieben von rund 42% Auszubildenden mit grundständiger KiE-Ausbildung dominiert die persönliche Kundenberatung das Verkaufskonzept, bei rund 26% halten sich Kundenberatung und Selbstbedienung etwa die Waage, und in den Betrieben von rund 32% der KiE-Auszubildenden dominiert die Selbstbedienung.
- ▶ Verkäufer-Auszubildende (direkt in dieser Berufsausbildung oder bei Fortsetzung der Ausbildung im dritten KiE-Ausbildungsjahr) sind lediglich zu rund 21% in einem Ausbildungsbetrieb mit überwiegender Kundenberatung tätig. In den Betrieben von ca. 25% dieser Auszubildenden haben Kundenberatung und Selbstbedienung etwa das gleiche Gewicht. Dagegen dominiert bei über der Hälfte der Verkäufer-Auszubildenden (rund 54%) die Selbstbedienung als im Ausbildungsbetrieb vorherrschendes Verkaufsprinzip.

Für die grundständige KiE-Berufsausbildung bedeutet dies, dass etwa zwei Drittel der Auszubildenden in und mit einem Geschäftskonzept ausgebildet werden, in dem spezielle Warenkenntnisse standardmäßig abgefordert werden und eine wichtige Rolle für die Berufstätigkeit haben. Dies bestätigte sich in den Einschätzungen der KiE-Ausbildungsbetriebe, von denen 88,4% gute Warenkenntnisse für „sehr wichtig“ hielten, weitere 8,5% für „ziemlich wichtig“.

Die KiE-Auszubildenden schätzten die Bedeutung guter Warenkenntnissen nicht so hoch ein wie die Betriebe: Hier hat lediglich die Hälfte der (grundständig ausgebildeten) KiE-Auszubildenden angegeben, dass in ihrem Ausbildungsbetrieb gute Warenkenntnisse „sehr wichtig“ seien, weitere rund 37% der Befragten schätzten ihre Bedeutung als „ziemlich wichtig“ ein. Es ist anzunehmen, dass die befragten KiE-Prüflinge bei dieser Einschätzung einen Querschnitt ihrer Erfahrungen zugrunde gelegt haben, den sie bei ihren im Betrieb zu verrichtenden Tätigkeiten gesammelt haben. Dabei steht die Warenkunde naturgemäß nicht immer im Mittelpunkt, da auch andere Aspekte (z. B. Kassentätigkeit) und übergreifende kaufmännische Inhalte ohne konkreten Bezug zu Waren und deren Eigenschaften ihre betriebliche Ausbildung prägen.

Insgesamt werden Warenkenntnisse von beiden Ausbildungsparteien als bedeutsamer und integraler Bestandteil des Berufs „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ eingeschätzt. Eine Abtrennung der beruflichen Tätigkeit von der Ware, wie sie sich im Einzelhandel möglicherweise bei neu entstehenden Verkaufskonzepten (E-Commerce) entwickeln kann, war nicht festzustellen.

Vermittlung der Warenkunde im Ausbildungsbetrieb

Zum Aufbau warenkundlicher Kenntnisse im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ setzen die Ausbildungsbetriebe unterschiedliche Ansätze und Instrumente ein. Nach Angaben der Prüflinge vermitteln ihre Betriebe die Warenkunde in folgenden Formen:

- ▶ Die Mehrheit von 86% der KiE-Auszubildenden erhält (zumindest manchmal) spezielle Unterweisungen zu den angebotenen Waren, davon gab ein Drittel an, dass dies „häufig“ geschehe.
- ▶ Etwa drei Viertel der KiE-Auszubildenden erhalten warenkundliche Schulungen in Form von Seminaren, Lehrgängen, Workshops usw. (43% „häufig“). Diese werden zum Teil nicht vom Ausbildungsbetrieb sondern von Herstellern der Produkte durchgeführt; größere Filialunternehmen fassen die Auszubildenden aus verschiedenen Standorten häufig zusammen. Viele Auszubildende scheinen diese Veranstaltungen für ihren Lernprozess als sehr effektiv zu schätzen.
- ▶ Rund 79% der KiE-Auszubildenden berichtete, dass sie von ihrem Ausbildungsbetrieb warenkundliche Selbstlernmaterialien erhielten (34% „häufig“).
- ▶ Etwa die Hälfte der KiE-Auszubildenden kann Angebote zum E-Learning nutzen (26% „häufig“).

- Über eine warenkundliche Ausbildung „am Regal“, also im Alltagsgeschäft, berichteten rund 87% der befragten KiE-Prüflinge; davon sagte knapp die Hälfte (48%) der Befragten, dass dies „häufig“ der Fall sei, in ihrer Ausbildung also die Regel ist. Dies bedeutet aus entgegengesetzter Perspektive betrachtet, dass die warenkundliche Ausbildung im Alltagsgeschäft für rund 39% der KiE-Auszubildenden nur „manchmal“ stattfindet, 13% der KiE-Auszubildenden gaben an, dass ihre warenkundliche Ausbildung nur „selten oder nie“ am Regal stattfinde. Auch in den Freitextangaben der Fragebögen haben zahlreiche Auszubildende auf diesen Punkt aufmerksam gemacht und dies in zum Teil deutlicher Form kritisiert.

Die Intensität der Unterstützung beim Erwerb warenkundlicher Kenntnisse durch ihre Ausbildungsbetriebe schätzten die KiE-Auszubildenden zu rund 37% als mehr oder minder hoch ein, als mehr oder minder gering stuften diese Unterstützung etwa 10% der befragten Prüflinge ein.

Beteiligung der Berufsschule an der Vermittlung der Warenkunde

Nur wenige Berufsschulen pflegen eine mehr oder minder standardmäßige Vermittlung spezifischer Warenkunde, lediglich 7,5% haben angegeben, dass sie in dieser Hinsicht über gezielte Vermittlungsangebote verfügten. Allerdings gab knapp die Hälfte der Berufsschulen (48%) an, dass die Vermittlung warenspezifischer Aspekte bei speziellen Lernformen (Projekte, Referate usw.) durchaus zum Tragen komme.

Zufriedenheit mit der Vermittlung der Warenkunde und Veränderungswünsche

Die überwiegende Mehrheit der befragten KiE-Auszubildenden (rund 89%) ist mit der Vermittlung der Warenkunde durch ihren Ausbildungsbetrieb (zumindestens teilweise) zufrieden. Rund 43% zeigten sich sogar eindeutig als zufrieden, lediglich rund 9% äußerten sich explizit unzufrieden.

Von den KiE-Ausbildungsbetrieben wünschten sich etwa 30% der Befragten, dass sich die Vermittlung der Warenkunde in „breiter Form“ verbessern sollte. Punktuelle Verbesserungen hielten rund 48% der Betriebe für sinnvoll. Mit den bestehenden Bedingungen bei der warenkundlichen Ausbildung zeigte sich rund ein Viertel der Betriebe einverstanden. Dieser relativ hohe Anteil unzufriedener Betriebe, die sich eine grundlegende Veränderung bei der Vermittlung der warenspezifischen Kenntnisse wünschen, erscheint bemerkenswert.

Auf die explizit als mögliche Veränderungsstrategie vorgeschlagene Variante, die Vermittlung der Warenkenntnisse wieder stärker in der KiE-Ausbildungsordnung zu berücksichtigen, reagierten knapp zwei Drittel der befragten Ausbildungsbetriebe (65,8%) zustimmend. Aus Sicht der Evaluation erscheint dieser hohe Anteil an Ausbildungsbetrieben, die an dieser Stelle nach einer ausbildungsrechtlichen Regelung verlangen, als etwas irritierend; denn es liegt weitestgehend in der eigenen Handlungskompetenz der Betriebe, für eine in Breite und Tiefe angemessene und praxisingerechte Ausbildung der Warenkunde Sorge zu tragen. Es blieb auch unklar, wie eine (Re-)Integration der Warenkunde in die Ausbildungsordnung hier konkrete Abhilfe schaffen könnte. Denn durch das letztlich begrenzte Zeitbudget der Ausbildung müssten andere Ausbildungsinhalte zurückgeführt werden; mit dem bestehenden Strukturmodell der Pflicht- und Wahlqualifikationen – bei dem zugunsten einer verstärkten Berücksichtigung der Warenkunde dann an einigen Stellen Abstriche gemacht werden müssten – hat sich jedoch (wie oben gesehen) die überwiegende Mehrheit der KiE-Ausbildungsbetriebe einverstanden gezeigt.

Konkrete Vorschläge zur Verbesserung der warenkundlichen Ausbildung hat rund die Hälfte (49%) der befragten KiE-Ausbildungsbetriebe geäußert. Davon schlug wiederum etwa die Hälfte (53%) vor, dass sich die Berufsschule stärker an der Vermittlung der Warenkunde beteiligen sollte (mit 26% etwa ein Viertel aller befragten Betriebe). Andere Vorschläge zur Verbesserung der Vermittlung der Warenkunde wurden nur vereinzelt gemacht und betreffen vor allem

Maßnahmen, die die Betriebe selbst umsetzen können (z. B. Betriebsbesichtigungen, Kooperationen der Ausbildungsbetriebe, Intensivierung der warenkundlichen Ausbildung, Schulungen).

Von den befragten KiE-Auszubildenden hat lediglich ein Fünftel konkrete Vorschläge zur Verbesserung der warenkundlichen Ausbildung gemacht. Diese Reaktion deutet darauf hin, dass die KiE-Auszubildenden in dieser Hinsicht keinen allzu großen Problemdruck empfinden. Wenn Angaben vorliegen, wurden vor allem (mehr) Workshops, Lehrgänge, Seminare und Schulungen gefordert (47 % bis 49 % der Befragten mit Angaben).

Aus Sicht der Evaluation ist insgesamt festzuhalten, dass Teile der Ausbildungsbetriebe, Berufsschulen und Prüfer/-innen die Strukturänderung bei der Vermittlung der Warenkenntnisse, wie sie die VO-2004 mit sich gebracht hat, immer noch als stärksten Reibungspunkt in der (damaligen) Modernisierung der Einzelhandelsberufe erleben. Die Kritiker/-innen bezeichnen die Einlagerung der Warenkunde in das System der Pflicht- und Wahlqualifikationen zwar nicht grundsätzlich als ineffektiv oder gar schädlich, doch gerät ihnen dadurch der hervorgehobene Stellenwert, den aus ihrer Sicht die Ware im Einzelhandel haben müsse, zu sehr aus dem Blick. Die Kritik betrifft dabei sowie Unterweisung als auch Prüfung der Warenkunde. Dennoch erscheint aus Sicht der Evaluation diese Kritik nicht zwingend:

- ▶ Die Kritik der Ausbildungsbetriebe am Konzept zur Vermittlung der Warenkunde fällt überwiegend auf sie selbst zurück, da es ihnen gemäß Ausbildungsrahmenplan selbst obliegt, für eine adäquate waren spezifische Unterweisung zu sorgen; dies nicht nur in Erfüllung der Ausbildungsordnung, sondern auch aus Eigeninteresse an optimal qualifizierten zukünftigen Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen.
- ▶ Ein Delegieren der Ausbildungsleistungen an die Berufsschulen erscheint als nicht funktional. Dies würde überdies die Logik der dualen Ausbildung unterlaufen, nach der gerade die Betriebe für die praktischen und betriebsspezifischen Anteile der Ausbildung verantwortlich sind. Die Berufsschulen müssten dafür wieder in eine kleinteilige Unterweisungsstruktur nach Warenbereichen zurückfallen, die ihnen auf jeden Fall Effizienzverluste bringen würde.
- ▶ Die Schwierigkeiten, die eventuell im Fallbezogenen Fachgespräch bei einigen Wahlqualifikationen auftreten können, die Feststellung der Warenkenntnisse organisch in das Prüfungsgespräch zu integrieren, sind in Teilen nachvollziehbar, jedoch keinesfalls unüberwindbar. Letztlich kann es auch eine akzeptable Lösung darstellen, wenn die Prüfungsausschüsse in diesen Fällen das Thema „Warenkunde“ mehr oder minder isoliert an das Ende einer Prüfung anfügen.

Alles in allem scheint diese Kritik an der Vermittlung der Warenkunde auch aus einem der Tradition verbundenen Festhalten an der früheren Prüfungsform herzurühren, bei der das „Fachliche“ direkt „auf der Verkaufsfläche“ oder „am Regal“ geprüft werden konnte. Diese Standardvorgehensweise bei der mündlichen Prüfung hatte sicherlich auch Rückwirkungen auf die Ausbildungsprozesse, indem dort die Warenkunde als zentrales Prüfungsthema immer wieder – mehr oder minder beiläufig – als wichtiger Lerninhalt präsentiert werden konnte. Die Organisationsstruktur der KiE-Ausbildung nach VO-2004 verlangt den Betrieben an dieser Stelle nun ein Mehr an Planung ab, was auch die Flexibilität der Ausbildung teilweise reduzieren dürfte.

▶ Fazit

Die Evaluation hat gezeigt, dass die Warenkunde im Qualifikationsbündel, das von Kaufleuten im Einzelhandel abgefordert wird, nach wie vor eine große Bedeutung hat. So prägt in einem Großteil der Ausbildungsbetriebe der KiE-Auszubildenden immer noch die persönliche Kundenberatung das Verkaufskonzept des EH-Unternehmens, wofür die Fachkräfte spezielle Warenkenntnisse benötigen. Aber auch dort, wo der Warenverkauf eher in Form von Selbstbedienung erfolgt, müssen Kaufleute im Einzelhandel profunde Kenntnisse haben über Merkmale, Eigen-

schaften und besondere Anforderungen einzelner Waren (z. B. bezüglich Lagerung, Angebotsgestaltung). Sowohl die in der Evaluation befragten Ausbildungsbetriebe des Einzelhandels als auch die KiE-Auszubildenden selbst haben diese Einschätzung durchgängig bestätigt.

Die VO-2004 bietet den Ausbildungsbetrieben relativ große Freiräume, wie sie den Aufbau warenkundlicher Kenntnisse praktisch organisieren. Die Betriebe nutzen hierfür einen Mix unterschiedlicher Ansätze und Instrumente. Nach Angaben der KiE-Auszubildenden erfolgt die konkrete Vermittlung der Warenkunde im Betrieb vor allem durch das Ausbildungspersonal als (mehr oder minder häufige und im Alltagsgeschäft eher mitlaufende) praktische Unterweisung zu einzelnen Waren. Allerdings scheint auch etwa ein Achtel der KiE-Auszubildenden (rund 13%) keine solche gezielten Unterweisungen „am Regal“ bzw. „direkt an der Ware“ zu erhalten. Andere häufiger zum Einsatz kommende Instrumente sind Selbstlernen, Seminare oder E-Learning.

Die Berufsschulen konzentrieren sich auf die – ihnen in der Ausbildungsordnung zugewiesene – Vermittlung der Warenverkaufskunde. Angebote zur Vermittlung konkreter Warenkunde hält lediglich ein kleiner Teil der Berufsschulen (<10%) vor. Allerdings hat auch etwa die Hälfte der befragten Berufsschulen angegeben, dass sie auf warespezifische Eigenschaften und Merkmale mitunter auch in konkreter Form eingehen, etwa im Rahmen von Projekten oder Referaten.

Während sich die überwiegende Mehrheit der befragten KiE-Auszubildenden (rund 89%) mit der Vermittlung der Warenkunde durch ihren Ausbildungsbetrieb (zumindestens teilweise) zufrieden zeigte, war lediglich ein Viertel der befragten Ausbildungsbetriebe mit der aktuellen Situation rundweg einverstanden, und fast die Hälfte wünschte sich punktuelle Verbesserungen. Zudem forderten bezüglich der Warenkunde rund 30% der Ausbildungsbetriebe mehr oder minder grundsätzliche Veränderungen. Rund ein Viertel der KiE-Ausbildungsbetriebe schlug vor, in diese Verantwortung zur Vermittlung der Warenkunde die Berufsschulen stärker einzubinden, diese Anforderung also zumindest teilweise aus den Betrieben auszulagern. Etwa zwei Drittel der befragten Ausbildungsbetriebe (66%) befürwortete, dass die Warenkunde in der Ausbildungsordnung wieder konkreter berücksichtigt werde. Bei genauerer Betrachtung der Vorschläge zu Verbesserungen zeigt sich jedoch, dass die Betriebe davon einen Großteil durch entsprechende interne Maßnahmen – auch im Rahmen der aktuellen Ausbildungsordnung – selbst umsetzen könnten.

2.e) Darstellung der Relevanz vorhandener Durchstiegsmöglichkeiten, insbesondere für Verkäufer/Verkäuferinnen nach § 7 bzw. § 17 Abs. 3 der Verordnung über die Berufsausbildung im Einzelhandel in der Fassung der ersten Änderungsverordnung,

► Voraussetzung

Das Strukturmodell der ersten zwei Ausbildungsjahre im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ wurde bereits mit der VO-2004 in identischer Form für die Berufsausbildung im zweijährigen Ausbildungsberuf „Verkäufer/-in“ ausgeformt. Die Schaffung übereinstimmender Ausbildungsstrukturen in den beiden Berufen zielte darauf, die Fortsetzung einer erfolgreich abgeschlossenen Berufsausbildung als „Verkäufer/-in“ im dritten Ausbildungsjahr „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ zu erleichtern (§ 7 VO-2004). In Ergänzung der VO-2004 wurde die Fortsetzungsmöglichkeit für die bei Erlass der AO bereits bestehenden Verkäufer-Ausbildungsverhältnisse eigens bestätigt (Artikel 1 VO-2005 in Ergänzung zu VO-2004 als § 17 Absatz 3). Eine solche Fortsetzung wird auch als „Durchstieg“ bezeichnet.

Mit der ErprobungsVO-2009 erfolgte dann auch eine Harmonisierung der Prüfung in den beiden Einzelhandelsberufen. Hierfür wurden die (schriftlichen) Prüfungsbereiche, die in Teil 1 der

GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ zu absolvieren sind, mit denen der Verkäufer-Abschlussprüfung im Beruf „Verkäufer/-in“, wie sie bereits nach VO-2004 geregelt war, in Übereinstimmung gebracht.

Die Notwendigkeit zu dieser Harmonisierung ergab sich vor allem daraus, dass bei Fortsetzung der Verkäufer-Ausbildung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ im Modell der Gestreckten Prüfung nun inhaltlich vergleichbare Prüfungswerte aus der Verkäufer-Abschlussprüfung benötigt wurden, um sie als Ergebnis für Teil 1 der GAP einsetzen zu können. Dies wurde erreicht, indem Inhalte und Rahmenbedingungen der drei Prüfungsbereiche in Teil 1 der GAP „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ (Verkauf und Marketing/Warenwirtschaft und Rechnungswesen/Wirtschafts- und Sozialkunde) ab ErprobungsVO-2009 mit den drei Prüfungsbereichen der Verkäufer-Abschlussprüfung identisch gestaltet wurden.

Die Fortsetzungsmöglichkeit einer abgeschlossenen Verkäufer-Ausbildung im dritten Ausbildungsjahr „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ wird in der ErprobungsVO-2009 (§9 Absatz 2) nochmals benannt, wobei die Regelung eben diese Übernahme der Ergebnisse aus der Verkäufer-Abschlussprüfung als Bewertungsgrundlage für Teil 1 der GAP klarstellt.

► Ergebnisse

Quantitativer Umfang des „Durchstiegs“ aus Verkäufer-Ausbildung in KiE-Ausbildung

Das Phänomen des Durchstiegs lässt sich aus zwei unterschiedlichen statistischen Perspektiven fassen, indem folgende Anteilswerte gebildet werden:

- Die Verkäufer/-innen mit nachfolgendem Übergang in eine KiE-Ausbildung als Anteil an allen Verkäufern/Verkäuferinnen mit erfolgreich abgeschlossener Verkäufer-Prüfung (Verkäufer-Perspektive): Wie viele der Verkäufer/-innen nutzen die Fortsetzungsmöglichkeit?
- Die Verkäufer/-innen im dritten KiE-Ausbildungsjahr als Anteil an allen KiE-Auszubildenden des dritten Ausbildungsjahres (KiE-Perspektive): Wie viele der in Kürze zu prüfenden Kaufleute im Einzelhandel haben vorher bereits einen Verkäufer-Berufsabschluss erworben?

Die häufig anzutreffende Kennziffer, die unter den neu abgeschlossenen KiE-Ausbildungsverträgen den Anteil der Verkäufer/-innen ausweist, erscheint als nicht aussagekräftig, weil hier die Ausbildungsverträge des ersten KiE-Ausbildungsjahres (grundständige KiE-Ausbildung) mit den neuen Ausbildungsverträgen, die in das dritte KiE-Ausbildungsjahr führen (Durchsteiger/-innen), vermischt werden. Dieses Vorgehen führt deshalb in die Irre, weil die Auszubildenden der grundständigen KiE-„Berufsstarter“ drei reguläre Ausbildungsjahre vor sich haben, die „Durchsteiger/-innen“ in das dritte KiE-Ausbildungsjahr jedoch nur ein Ausbildungsjahr (unter Vernachlässigung aller Sonderbedingungen wie Verkürzung und Verlängerung der Ausbildungszeit, Ausbildungsvertragslösungen, Nichtbestehen der Prüfung).

Verschiedene Analysen der Daten sowohl der Berufsbildungsstatistik als auch der Daten, die in der Evaluation bei Prüflingen in Teil 2 der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ sowie in der Abschlussprüfung im Beruf „Verkäufer/-in“ gewonnen wurden, ergeben kein einheitliches Bild, legen es aber nahe, dass der quantitative Umfang des Durchstiegs aus der Verkäufer- in eine KiE-Ausbildung bisher statistisch zu gering veranschlagt wurde. Anhand der unterschiedlichen Datenquellen ergeben sich zum Umfang des Durchstiegphänomens folgende Schätzgrößen (Tabelle 17.1).

Tabelle 17.1

Schätzung des Umfangs des Durchstiegs von Verkäufern/Verkäuferinnen in die KiE-Ausbildung

Datenbasis der Schätzungen (Quellen)	Verkäufer-Durchsteiger/-innen (Anteil an Verkäufer-Abschlussprüfungen)	Verkäufer-Fortsetzer/-innen (Anteil an KiE-Auszubildenden im dritten Ausbildungsjahr)
Berufsbildungsstatistik bzgl. Neuabschlüsse von KiE-Ausbildungsverträgen mit Anschlussvertrag (2013)	27,9 % (2013)	20,2 % (2013)
Berufsbildungsstatistik (DAZUBI-Zeitreihen) anhand Vergleich der Bestandszahlen in 2. und 3. Ausbildungsjahr (2013)	43,8 % (2012)	31,6 % (2013)
GAP-Evaluation „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ ▶ Befragung Prüflinge in Teil 2 der GAP (2014) ▶ IHK-Befragung zu Anmeldungen für Teil 2 der GAP (2012/13)	44,9 % (2013) 48,1 % (2011)	32,4 % (2013/14) 34,1 % (2012/13)

ConLogos Dr. Vock (2014)

Nach den Berechnungen der Evaluation auf Basis der Befragung von Prüflingen ergeben sich für die Jahre 2011 bis 2013 folgende Einschätzungen bezüglich des Phänomens „Durchstieg“:

- ▶ Über 40 % der Verkäufer/-innen steigen (nach eigenen Angaben) in das dritte Ausbildungsjahr im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ durch. Bei Annahme von Schwankungen des Phänomens in den einzelnen Jahrgängen und von Schätzfehlern für die Berechnung liegt für die Zeit zwischen 2011 und 2013 die Bandbreite des „Durchstiegs“ zwischen 43 % und 49 %.
- ▶ Über 30 % der Auszubildenden im dritten Ausbildungsjahr „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ haben (nach eigenen Angaben) zuvor eine Ausbildung als „Verkäufer/-in“ abgeschlossen. Die Bandbreite dieses Anteils an „Fortsetzern/Fortsetzerinnen“ ist (bei Annahme der o. g. Schwankungen) zwischen 31 % und 35 % zu veranschlagen.

(Zur Erläuterung: Bedingt durch die kleineren Absolutzahlen der Verkäufer-Prüflinge im Vergleich zu denen der Auszubildenden im dritten KiE-Ausbildungsjahr fällt der Anteil der „Durchsteiger/-innen“ aus der Verkäufer-Ausbildung (40 %+) größer aus als der Anteil, den sie danach als „Fortsetzer/-innen“ (30 %+) unter den Auszubildenden im dritten Jahr der KiE-Ausbildung stellen.)

Zeitliche Entwicklung des Phänomens „Durchstieg“

Nach Aussagen einzelner Industrie- und Handelskammern hat die Praxis des Durchstiegs auch bereits vor der Neuordnung der Einzelhandelsberufe durch die VO-2004 in größerem Umfang bestanden. Die IHKn haben auch damals schon den Verkäufer-Abschluss als äquivalent zu den ersten beiden Ausbildungsjahren „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ anerkannt und daher dem Eintritt der Verkäufer/-innen in das dritte KiE-Ausbildungsjahr in der Regel zugestimmt.

Nach den Berechnungen der Evaluation (auf Basis der Bestandsdaten an Auszubildenden im dritten KiE-Ausbildungsjahr und der Verkäufer-Abschlussprüfungen) lässt sich die Entwicklung des Durchstiegs folgendermaßen abschätzen:

- ▶ Im Zeitraum 1995 bis 2003 lagen die Anteile der „Durchsteiger/-innen“ an allen Verkäufer-Abschlüssen bei durchschnittlich rund 19 % (mit einer Schwankungsbreite von 15 % bis 22 % in den einzelnen Jahren).

- ▶ In den Jahren 2004 bis 2006 (nach Inkrafttreten der VO-2004 bzw. VeränderungsVO-2005) weitete sich das Durchstiegsphänomen aus, als im Durchschnitt rund 25 % der Verkäufer/-innen in das dritte KiE-Ausbildungsjahr übergangen.
- ▶ Nach Erlass der ErprobungsVO stieg dieser Anteil der „Durchsteiger/-innen“ steil an. Von rund 35 % (im Jahr 2008) erreichte er 2012 seinen bisherigen Höhepunkt, als rund 45 % der erfolgreich ausgebildeten Verkäufer/-innen in eine KiE-Ausbildung übergangen. Im Jahr 2013 blieb dieser Anteil weitgehend stabil und lag bei rund 44 % aller Verkäufer-Abschlüsse.

Aus Perspektive der KiE-Ausbildung im dritten Ausbildungsjahr kann die Entwicklung der Anteile der „Fortsetzer/-innen“ im Zeitverlauf ebenfalls geschätzt werden; sie stellt dabei dieselben Übergangsprozesse des Durchstiegs auf komplementäre Weise in der KiE-Ausbildung dar:

- ▶ Der Anteil der „Fortsetzer/-innen“ im dritten KiE-Ausbildungsjahr lag zwischen 1993 und 2003 (also vor Inkrafttreten der VO-2004) bei durchschnittlich etwa 7,5 % (bei einer Bandbreite von 6,7 % bis 9,7 %).
- ▶ Zwischen 2004 und 2006 stieg der Anteil der „Fortsetzer/-innen“ auf durchschnittlich etwa 13 % an.
- ▶ In den Jahren 2007 bis 2009 stieg der Anteil der „Fortsetzer/-innen“ weiter an und erreichte einen Durchschnittswert von rund 20 %.
- ▶ Schließlich nahm der Anteil der „Fortsetzer/-innen“ im dritten Jahr der KiE-Ausbildung nach Inkrafttreten der ErprobungsVO-2009 stark zu, nämlich von rund 22 % (2009) auf rund 31 % in den Jahren 2012 und 2013.

Zusammenfassend lässt sich zur quantitativen Entwicklung des Durchstiegsphänomens Folgendes festhalten:

Erstens bestand eine Durchstiegsmöglichkeit für Verkäufer/-innen in die KiE-Ausbildung bereits vor 2004 und wurde von knapp einem Fünftel der Verkäufer/-innen genutzt; da in dieser Zeit die Abschlusszahlen im Beruf „Verkäufer/-in“ noch relativ klein waren, spielten die „Fortsetzer/-innen“ im dritten KiE-Ausbildungsjahr mit 7 % bis 8 % noch keine große Rolle.

Zweitens hat nach Erlass der VO-2004 der Durchstieg an Attraktivität gewonnen, als nun rund ein Viertel der Verkäufer/-innen anschließend in eine KiE-Ausbildung übergang; der Anteil der „Fortsetzer/-innen“ in der KiE-Ausbildung stieg auf rund 13 % an.

Drittens zeigt sich seit 2004 eine starke Zunahme der „Durchsteiger/-innen“ auf zuletzt rund 44 % aller Verkäufer-Absolventen (2013). Bei gleichzeitig stark wachsendem Output der Verkäufer-Ausbildung (von rund 12.400 bestandenen Abschlussprüfungen im Jahr 2004 auf rund 20.800 Abschlüsse im Jahr 2013) und gleichbleibendem Umfang der KiE-Ausbildung in grundständiger Form stieg der Anteil der „Fortsetzer/-innen“ im dritten Jahr der KiE-Ausbildung massiv an; auf diese Weise hatte zuletzt (2103) mit 31 % fast ein Drittel der KiE-Prüflinge an Teil 2 der GAP vorher einen Abschluss als „Verkäufer/in“ erworben.

Schließlich bleibt festzuhalten, dass sich diese Entwicklung auch in der Zusammensetzung des Fachkräfte-Outputs der Berufsausbildung im Einzelhandel spiegelt: Denn durch die Zunahme des Durchstiegsphänomens – in Verbindung mit ansteigenden Prüfungszahlen im Beruf „Verkäufer/-in“ (bei weitgehender Konstanz der Prüfungen im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“) – hat sich im Lauf der Zeit die Zusammensetzung der Gesamtausbildungsleistung in den beiden Einzelhandelsberufen verschoben.

Bei insgesamt ansteigender Ausbildungsleistung in den drei Phasen von 1994 bis 2003 (durchschnittlich rund 33.150 Fachkräfte pro Jahr) auf 2004 bis 2008 (jährlich rund 36.200 Fachkräfte) und 2009 bis 2013 (jährlich rund 40.400 Fachkräfte) ist der Anteil der Verkäufer/-innen ohne anschließenden Durchstieg von ca. 24 % auf ca. 29 % moderat angewachsen. Dagegen hat sich der Anteil der Kaufleute im Einzelhandel mit grundständiger KiE-Ausbildung

von anfangs ca. 70% auf ca. 51% massiv verringert. Damit korrespondiert ein steiler Zuwachs der Zahl an Kaufleuten im Einzelhandel, die zuerst eine Verkäufer-Ausbildung abgeschlossen haben (Fortsetzer/-innen) von ca. 6% auf ca. 20% nach Erlass der ErprobungsVO im Jahr 2009 (Tabelle 17.2):

Tabelle 17.2

Ausbildungsoutput in den Einzelhandelsberufen nach Ausbildungswegen in drei Zeiträumen

Basis: Bestandene Abschlussprüfungen	1994–2003	2004–2008	2009–2013
Verkäufer/-innen ohne nachfolgenden Durchstieg zur KiE-Ausbildung	ca. 24 %	ca. 28 %	ca. 29 %
Kaufleute im Einzelhandel mit grundständiger KiE-Ausbildung	ca. 70 %	ca. 62 %	ca. 51 %
Kaufleute im Einzelhandel mit abgeschlossener Verkäufer-Ausbildung	ca. 6 %	ca. 10 %	ca. 20 %
Gesamte Ausbildungsleistung (Output)	100 % Ø-N ca.33.150	100 % Ø-N ca.36.200	100 % Ø-N ca.40.400

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis einfacher Modellannahmen des Durchstiegsphänomens (Schätzungen).

ConLogos Dr. Vock (2014)

Die der Schätzung zugrunde liegenden Einzeldaten deuten an, dass sich der Anteil der „Fortsetzer/-innen“ unter allen Absolvierenden der Sättigung nähert, sodass es bei der gegenwärtig erreichten Mischung der Qualifikationswege im Ausbildungsoutput der beiden Einzelhandelsberufe bleiben könnte.

Umstände der Fortsetzung der Verkäufer- in einer KiE-Ausbildung

Die Verkäufer-Auszubildenden sind recht gut über die Möglichkeit zum Durchstieg informiert: Die ganz überwiegende Mehrheit der befragten Verkäufer-Prüflinge (84%) wurde bereits bei Beginn ihrer Ausbildung über diese Möglichkeit informiert. Nur wenigen der Prüflinge war diese Möglichkeit auch bei der schriftlichen Abschlussprüfung noch unbekannt (3%, vor allem aus der Externenprüfung).

Das Potenzial der Verkäufer-Prüflinge mit weitergehendem Interesse für einen Durchstieg in die KiE-Ausbildung lässt sich auf maximal etwa 50 bis 55% veranschlagen. Von den befragten Verkäufer-Prüflingen hatten (zum Zeitpunkt der schriftlichen Abschlussprüfung) rund 44% angegeben, dieses Ausbildungsziel zu verfolgen; weitere rund 16% gaben an, über die Fortsetzung der Ausbildung noch keine endgültige Entscheidung getroffen zu haben.

Von den Verkäufer-Prüflingen mit fester Planung, ihre Ausbildung im dritten KiE-Ausbildungsjahr fortzusetzen, hat etwas mehr als ein Viertel (27%) bei der schriftlichen Prüfung noch keinen KiE-Ausbildungsplatz gefunden. Dagegen haben fast drei Viertel (73%) zu diesem Zeitpunkt bereits die entsprechende Zusage eines Ausbildungsbetriebs. In etwa vier von fünf dieser Fälle (79%) handelt es sich dabei um den bisherigen Ausbildungsbetrieb, nur relativ wenige der Verkäufer-Prüflinge planen demnach, den Ausbildungsbetrieb zu wechseln.

Die Verkäufer-Prüflinge (mit festem Plan zur Fortsetzung) haben zu rund zwei Drittel ihre Ausbildung bereits mit der Perspektive begonnen, nach erfolgreichem Abschluss in die KiE-Ausbildung durchzusteigen. Bei knapp einem Viertel dieser Auszubildenden entwickelt sich diese Perspektive erst im weiteren Verlauf der Verkäufer-Ausbildung. Bei nur einem kleinen Teil die-

ser potenziellen Durchsteiger/-innen (knapp 7%) kam die Idee zur Fortsetzung erst relativ kurz vor der Abschlussprüfung auf. Vor diesem Hintergrund scheint insgesamt rund ein Drittel aller Auszubildenden (33%) im Beruf „Verkäufer/-in“ schon unter der Prämisse abgeschlossen zu werden, dass diese Ausbildung später fortgesetzt werden soll (aus Perspektive der Auszubildenden) oder fortgesetzt werden kann (aus Perspektive der Betriebe).

Die Urheberschaft für die Idee zur späteren Fortsetzung der Ausbildung beanspruchen rund vier Fünftel der betroffenen Verkäufer-Prüflinge selbst; lediglich rund 16% haben angegeben, dass die betriebliche Seite mit einem solchen Vorschlag an sie herangetreten sei. Dabei handelt es sich allerdings um eine vergleichsweise „weiche“ Information, denn es ist in der Praxis gut möglich, dass die Betriebe in diesen Entscheidungsprozess intensiver eingegriffen haben, wohingegen sich die befragten Prüflinge im Nachhinein die Initiative zum Durchstieg mitunter selbst zuschreiben.

Im Rückblick betrachtete die relativ größte Gruppe der „Fortsetzer/-innen“ (41%) die Verkäufer-Ausbildung als den damals angestrebten Beruf. Allerdings hätte eine vergleichbar große Gruppe der „Fortsetzer/-innen“ damals lieber direkt eine KiE-Ausbildung begonnen, hat jedoch zu diesem Zeitpunkt keine passende Ausbildungsstelle gefunden. Für ein Fünftel der „Fortsetzer/-innen“ entsprach weder die Verkäufer-Ausbildung noch eine KiE-Ausbildung dem damaligen Berufswunsch; sie hätten lieber eine gänzlich andere Ausbildungsrichtung eingeschlagen. Bezieht man nur die beiden Teilgruppen ein, die eine Ausbildung im Einzelhandel aufnehmen wollten, so konnte fast die Hälfte (49%) den damaligen Wunsch nach Aufnahme einer KiE-Berufsausbildung nicht realisieren und hat nur ersatzweise in eine Ausbildung als „Verkäufer/-in“ begonnen.

Der zeitliche Übergang in die KiE-Ausbildung folgt in der Regel direkt auf den Abschluss der Verkäufer-Ausbildung: Von den KiE-Auszubildenden mit vorherigem Verkäufer-Abschluss hat die überwiegende Mehrheit (rund 86%) die Ausbildung innerhalb von drei Monaten fortgesetzt; mehr als drei Monate bis zu einem Jahr dauerte es bei rund 6% der Befragten, mehr als ein Jahr seit ihrem Verkäufer-Abschluss war bei rund 8% der „Fortsetzer/-innen“ vergangen.

Insgesamt sind die „Fortsetzer/-innen“ mit ihrem Ausbildungsweg mehr oder minder zufrieden: Kurz vor Abschluss ihrer KiE-Ausbildung gaben die meisten der „Fortsetzer/-innen“ an, dass sie diese Entscheidung auf jeden Fall (63%) oder unter Umständen (23%) wieder so treffen würden. Nur eine relativ kleine Gruppe (13%) würde diesen Weg des Durchstiegs nicht noch einmal gehen.

Die Durchstiegsmöglichkeit aus Sicht der Betriebe

Die Betriebe beurteilen die Verknüpfung der beiden Einzelhandelsberufe, wie sie durch die Fortsetzung einer Verkäufer-Ausbildung im dritten AJ der KiE-Ausbildung ermöglicht wird, ganz überwiegend positiv. Lediglich ein Zehntel der KiE-Ausbildungsbetriebe ist der (mehr oder minder starken) Auffassung, dass die Fortsetzungsmöglichkeit in das dritte KiE-Ausbildungsjahr eigentlich überflüssig sei, weil die beiden Ausbildungsberufe jeweils auf ein eigenes Tätigkeitsprofil hinführten. Die Vorteile der Regelung sehen die Betriebe darin, dass sie auch weniger leistungsstarken Auszubildenden eine Perspektive bieten, sich beruflich zu entwickeln (57% „stimme stark zu“). Vorteile sehen die Betriebe auch für das eigene Unternehmen, indem sie über die vorausgehende Verkäufer-Ausbildung

- ▶ potenzielle KiE-Auszubildende erst einmal kennenlernen können, um dann später zu entscheiden, welche der Verkäufer/-innen schließlich zum KiE-Abschluss geführt werden (ca. 50%),
- ▶ leistungsschwächere Auszubildende schrittweise zum KiE-Abschluss bringen können, wenn sie sich im Verlauf der Verkäufer-Ausbildung oder positiv entwickeln, und hierdurch wachsende Rekrutierungsprobleme („Fachkräftemangel“) auffangen können (44%).

Nur ein Fünftel der KiE-Ausbildungsbetriebe macht die Entscheidung, Verkäufer/-innen eine Fortsetzungsmöglichkeit als KiE-Auszubildende anzubieten, ausschließlich von der Tatsache abhängig, dass der Verkäufer-Abschluss erreicht wurde; die (größeren) Filialunternehmen begnügen sich damit deutlich seltener (9%). Rund drei Viertel aller befragten Betriebe verlangen einen guten Notendurchschnitt aus der Verkäufer-Abschlussprüfung, über die Hälfte zieht (auch) ein qualifiziertes Arbeitszeugnis oder eine interne Beurteilung der Verkäufer-Ausbildung heran. Diese Praxis zeigt deutlich an, dass die KiE-Ausbildungsbetriebe dem Berufsabschluss als „Verkäufer/-in“ keine ausreichende Signalstärke zubilligen, um über die Eignung einer Verkäufer-Fachkraft zur Fortsetzung der Ausbildung als „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ endgültig zu befinden.

Diese Tatsache sollte jedoch nicht überbewertet werden, weil das Vorliegen eines bestimmten Berufsabschlusses für die Betriebe auch in anderen Situationen das alleinige Kriterium für eine Einstellungsentscheidung bildet. Andererseits bleibt jedoch festzuhalten, dass die Fortsetzungsmöglichkeit aus der Verkäufer-Ausbildung den Betrieben an diesem Punkt eine weitere Selektionsmöglichkeit einräumt, den vom Unternehmen letztlich angestrebten Umfang des Ausbildungsoutputs im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ zu einem relevanten Ausmaß (rund ein Drittel) neu auszuwählen.

Auswirkungen der Fortsetzungsmöglichkeit auf Ausbildung und Prüfung in Teil 2 der GAP

Aus Sicht der Berufsschulen treten bei der Unterweisung der „Fortsetzer/-innen“ keine systematischen Probleme auf, die auf Funktionsmängel der Durchstiegsregelung hindeuten würden; rund die Hälfte der befragten Berufsschulen sah in diesem Zusammenhang überhaupt keine Probleme, rund 46% sahen Schwierigkeiten nur in Bezug auf individuelle Lernschwierigkeiten einzelner Schüler/-innen (wie sie in allen Situationen auftreten können), die aus der Verkäuferin die KiE-Ausbildung durchgestiegen sind.

Drei Viertel der Berufsschulen sehen in der Verknüpfung der beiden Einzelhandelsberufe auch keinen zusätzlichen Aufwand. Die Berufsschulen, für die sich ein zusätzlicher Aufwand ergibt, sehen ihn vor allem in organisatorischen bzw. administrativen Umständen begründet. Über einen berufspädagogisch begründeten höheren Aufwand, der bei den „Fortsetzern/Fortsetzerinnen“ etwa durch den Ausgleich von Kompetenzdefiziten oder -unterschieden zwischen den verschiedenen Schülergruppen auftreten kann, hat lediglich rund ein Fünftel dieser Berufsschulen genannt; bezogen auf alle Befragten betrifft dieser Problempunkt jedoch lediglich 5% der Berufsschulen.

Die Mitglieder der IHK-Prüfungsausschüsse im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ beurteilen die Fortsetzungsmöglichkeit ganz überwiegend entweder ausschließlich positiv (rund 49%) oder neutral (rund 43%). Über nennenswerte Probleme in diesem Zusammenhang berichteten lediglich rund 9% der Befragten.

► Fazit

Mit der Durchstiegsmöglichkeit bieten sich dem Einzelhandel drei Qualifizierungsvarianten für seinen (verkaufsbezogenen) Fachkräftenachwuchs:

- Verkäufer/-innen ohne nachfolgenden Durchstieg zur KiE-Ausbildung,
- Kaufleute im Einzelhandel mit grundständiger KiE-Ausbildung und
- Kaufleute im Einzelhandel mit zusätzlich abgeschlossener Verkäufer-Ausbildung.

In praktischer Hinsicht bestand die Durchstiegsmöglichkeit nach einer abgeschlossenen Verkäufer-Ausbildung in das dritte Ausbildungsjahr „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ bereits vor Modernisierung der Ausbildungsordnung für die Einzelhandelsberufe durch die VO-2004. In den

vergangenen 20 Jahren hat sich das Durchstiegsphänomen jedoch quantitativ stark ausgeweitet, was durch umfangreiche Datenanalysen und Schätzungen, die im Rahmen der Evaluation durchgeführt wurden, zumindest näherungsweise dargelegt werden kann.

Insgesamt stieg der Anteil der „Durchsteiger/-innen“ – bezogen auf die Gesamtheit der erfolgreichen Verkäufer-Prüflinge – stark an, zuerst von durchschnittlich rund 19 % im Zeitraum 1995 bis 2003 auf rund 25 % in den Jahren 2004 bis 2006. Nach Harmonisierung der schriftlichen Prüfungsbereiche in Teil 1 der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ mit denen der Verkäufer-Abschlussprüfung durch die ErprobungsVO-2009 stieg dieser Anteil der „Durchsteiger/-innen“ weiter an: Von rund 35 % (im Jahr 2008) erreichte er 2012 seinen bisherigen Höhepunkt, als rund 45 % der erfolgreich ausgebildeten Verkäufer/-innen anschließend in eine KiE-Ausbildung übergangen.

Auf der Seite der KiE-Ausbildung veränderte diese Entwicklung auch die Zusammensetzung der Auszubildenden im dritten Ausbildungsjahr („Fortsetzer/-innen“): So befanden sich vor 2004 unter diesen KiE-Auszubildenden durchschnittlich nur rund 7 % bis 8 % an „Fortsetzern/Fortsetzerinnen“. Dieser Anteil stieg in den Jahren 2004 bis 2006 auf durchschnittlich 13 %, in den drei Folgejahren 2007 bis 2009 auf rund 20 %. Nach Inkrafttreten der ErprobungsVO nahm dieser Anteil weiter zu, sodass zwischen 2012 und 2013 im dritten KiE-Ausbildungsjahr rund 31 % der Auszubildenden bereits einen Verkäufer-Abschluss erworben haben.

Es ist daher festzuhalten, dass die Durchstiegsmöglichkeit, nach der Verkäufer-Ausbildung in das dritte Jahr der KiE-Ausbildung einzutreten, über 20 Jahre eine wachsende Bedeutung für den Qualifizierungsweg sowohl der Verkäufer/-innen als auch der Kaufleute im Einzelhandel erhalten hat. Nach Inkrafttreten sowohl der VO-2004 als auch der ErprobungsVO-2009 zeigen sich deutliche Anstiege bei der Nutzung dieser Übergangsmöglichkeit.

Im Ergebnis hat sich dadurch die Struktur der Berufswege in der Summe der beiden Einzelhandelsberufe stark verändert. Während der Anteil der Verkäufer-Abschlüsse über die Jahre nur geringfügig gewachsen ist (von im Mittel rund 24 % auf rund 29 %), ist die relative Bedeutung der grundständigen KiE-Berufsausbildung stark zurückgegangen, nämlich von durchschnittlich rund 70 % in den Jahren 1994 bis 2003 auf rund 51 % in den Jahren 2009 bis 2013. Dem entspricht eine starke Zunahme der Berufsabschlüsse von Kaufleuten im Einzelhandel, die zuvor einen Verkäufer-Abschluss erworben haben (von durchschnittlich rund 6 % auf rund 20 %).

Damit hat dieses Durchstiegsmodell sowohl für die Auszubildenden als auch für die Ausbildungsbetriebe im Einzelhandel deutlich an Relevanz gewonnen. Die ausbildungsrechtlichen Regelungen durch die VO-2004, insbesondere jedoch die Harmonisierung der Prüfungsinhalte beider Berufe im Zuge der ErprobungsVO-2009 scheinen diese Entwicklung stark begünstigt zu haben.

Rund neun von zehn KiE-Ausbildungsbetrieben begrüßen die Durchstiegsmöglichkeit. Es bietet sich ihnen hierdurch die Möglichkeit, in einem kürzeren Zeitraum von zwei Jahren diese Auszubildenden dahingehend zu erproben, ob sie auch die Anforderungen des dritten KiE-Ausbildungsjahres bestehen können.

Ebenso bietet die Regelung die Möglichkeit, dass sich Verkäufer-Auszubildende mit – anfangs scheinbar oder tatsächlich – ungünstigen Qualifizierungsvoraussetzungen im Verlauf der Ausbildung so entwickeln, dass ihre Ausbildungsbetriebe anschließend die Ausbildung als „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ fortführen.

Möglicherweise erzeugt diese Regelung aber auch einen Rückkoppelungseffekt auf die Rekrutierungsentscheidungen der Betriebe; denn hierdurch können die Betriebe auch versucht sein, vielen Ausbildungsplatzbewerbern zuerst einen Verkäufer-Ausbildungsplatz anzubieten, versehen mit dem Hinweis, dass eventuell ein späterer Übergang in die KiE-Ausbildung erfolgen

könne. Tatsächlich haben einige der befragten Akteure ein solches Vorgehen der Betriebe angesprochen.

Insofern besteht die Vermutung, dass die Durchstiegsmöglichkeit auch als Erprobungsphase genutzt wird, was wiederum das Ausbildungsangebot für die grundständige KiE-Ausbildung verknappten könnte. Diese Vermutung erhält eine gewisse Bestätigung durch die Beobachtung, dass die „Fortsetzer/-innen“ im dritten KiE-Ausbildungsjahr in erheblichem Umfang (rund 49%) eigentlich direkt eine KiE-Ausbildung aufnehmen wollten, hierfür jedoch keine Ausbildungsstelle gefunden haben und als „zweitbeste Lösung“ in eine Ausbildung als „Verkäufer/-in“ eingetreten sind.

Aus der Befragung der Verkäufer-Prüflinge erscheint es so, dass ungefähr ein Drittel die Ausbildung aufgenommen hatte unter der Prämisse, später in der KiE-Ausbildung (aus Perspektive der Auszubildenden) oder fortgesetzt werden kann (aus Perspektive der Betriebe). Allerdings besteht hier kein Automatismus des Durchstiegs, denn viele der Betriebe legen bei der Entscheidung über die Fortsetzung der Ausbildung engere Maßstäbe an als lediglich den erfolgreichen Ausbildungsabschluss als „Verkäufer/-in“.

Aus den Angaben der Verkäufer-Prüflinge lässt sich das maximale Potenzial der Verkäufer/-innen, die letztlich tatsächlich in das dritte KiE-Ausbildungsjahr übergehen könnten, auf etwa 50 bis 55% veranschlagen.

Die Ausbildung wird in der Mehrheit der Fälle im selben Ausbildungsbetrieb oder -unternehmen fortgesetzt. Von den Verkäufer-Auszubildenden mit fester Planung, ihre Ausbildung im dritten KiE-Ausbildungsjahr fortzusetzen, hatten zum Zeitpunkt der schriftlichen Prüfung rund 58% bereits eine entsprechende Zusage ihres bisherigen Ausbildungsbetriebs, rund 15% hatten die Zusage eines anderen Betriebs, etwa 27% hatten zu diesem Zeitpunkt noch keinen Betrieb für die Fortsetzung der Ausbildung gefunden.

Insgesamt sind die „Fortsetzer/-innen“ mit ihrem Ausbildungsweg mehr oder minder zufrieden: Die meisten würden diese Entscheidung auf jeden Fall (63%) oder unter Umständen (23%) wieder so treffen. Nur rund 13% würden diesen Weg des Durchstiegs nicht noch einmal gehen.

Bei der praktischen Umsetzung des „Durchstiegs“ wurden keine größeren Probleme festgestellt. Die Verkäufer-Auszubildenden sind ganz überwiegend zu Beginn ihrer Ausbildung über diese Möglichkeit informiert (rund 84%); hierauf scheinen vor allem die Berufsschulen gezielt hinzuweisen. Bei der schriftlichen Prüfung war dies lediglich etwa 3% der Verkäufer-Auszubildenden nicht bekannt (vor allem Prüflinge der Externen-Prüfung).

2.f) Grundsätzliche Eignung der GAP für den kaufmännischen Bereich

► Voraussetzung

Die Gestreckte Abschlussprüfung wurde seit 2002 vor allem in gewerblich-technischen bzw. handwerklichen und einzelnen naturwissenschaftlichen Ausbildungsberufen (Chemie, Biologie, Physik) als Prüfungsform eingesetzt. Mit Einführung der GAP im Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ durch die ErprobungsVO-2009 wurde diese Prüfungsform erstmals in einem kaufmännisch geprägten Beruf umgesetzt (gleichzeitig erfolgte die Erprobung dieser Prüfungsform im neugeordneten Beruf „Musikfachhändler/-in“). Die Evaluation sollte daher Erkenntnisse liefern, inwieweit sich diese alternative Prüfungsform für eine Übertragung auf andere kaufmännische Ausbildungsberufe eignet.

Im Teilspektrum der Ausbildungsberufe, die sich speziell auf den Wirtschaftszweig des Einzelhandels ausrichten, leistet die Ausbildung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ einen bedeutenden Beitrag: In Relation zu allen (also auch den zweijährigen) Ausbildungsberufen, die sich dem Einzelhandel zurechnen lassen, trägt die KiE-Ausbildung etwa 45 % zu den jährlichen Berufsabschlüssen bei; betrachtet man nur die dreijährigen Ausbildungsberufe des Einzelhandels (unter Wegfall vor allem des Berufs „Verkäufer/-in“), steuert die KiE-Berufsausbildung dort rund 67 % zum jährlichen Output der Berufsausbildung bei.

Die Einzelhandelsberufe können auf einer nächsten Stufe mit den Berufen der Warenkaufleute zusammengeführt werden, zu denen vor allem der Beruf „Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel“ zu rechnen ist. Auf der nächsten Erweiterungsstufe erreicht das Spektrum sämtliche Berufe, in denen kaufmännische Qualifikationsaspekte einen prägenden Teil des Berufsbilds einnehmen, was im Ergebnis zu einer großen Bandbreite an Berufen führt. Ihm lassen sich zurzeit etwa 55 duale Ausbildungsberufe nach BBiG/HwO zuordnen, in denen Ende 2013 etwa 40 % aller Auszubildenden ausgebildet wurden. Die Ausbildungsverhältnisse im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ decken in dieser Relation einen Anteil von etwa 12 % aller Ausbildungsverhältnisse in kaufmännischen Berufen ab.

► Ergebnisse

Zur Untersuchung der Fragestellung, inwieweit sich die GAP grundsätzlich für den kaufmännischen Bereich eignet, wurden den Akteuren der Berufsausbildung drei standardisierte Fragen vorgelegt: Hier sollten die Befragten in vier Kategorien (sehr gut/eher gut/weniger gut/gar nicht gut) einschätzen, wie sich die GAP als Prüfungsform eignet für

- den gesamten Einzelhandel,
- den gesamten Handel und
- alle kaufmännischen Berufe.

Es ist darauf hinzuweisen, dass diese Ergebnisse aus methodischen Erwägungen nicht umstandslos als fundierte Bewertungen dienen können, inwieweit sich die GAP als alternative Prüfungsform für einen Transfer in die anderen Ausbildungsbereiche eignet. Denn es kann – trotz der Expertise, die viele der Befragten in der beruflichen Bildung mitbringen mögen – nicht unterstellt werden, dass sie sich mit den konkreten Anforderungen von Ausbildung und Prüfung in den (stufenweise) weiter gefassten Berufespektren ausreichend auskennen, um ein sicheres Urteil fällen zu können. Vor diesem Hintergrund sollten die nachfolgend dargestellten Ergebnisse als eine eher „weiche“ Beurteilung eines GAP-Transfers in andere kaufmännische Ausbildungsberufe verstanden werden; nicht zuletzt dürften die Einschätzungen auch als Indiz der allgemeinen Zufriedenheit der Befragten mit der GAP in ihrem jeweiligen Handlungsumfeld gewertet werden, aus der heraus sie das Risiko eines solchen Transfers beurteilt haben.

Passfähigkeit der GAP zu den beruflichen Anforderungen des Einzelhandels

Eine Mehrheit in allen vier befragten Akteursgruppen bestätigte, dass die GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ an die realen beruflichen Anforderungen des Einzelhandels sinnvoll anschließt. Dabei überwiegen jedoch die Anteile aus der etwas zurückhaltender formulierten positiven Antwortkategorie (entspricht den Anforderungen „eher gut“) gegenüber der stark positiv formulierten Kategorie („sehr gut“).

Vor allem die Betriebe schätzen die Passfähigkeit zwischen GAP und den beruflichen Anforderungen des Einzelhandels als gut ein: Hier antworteten neun von zehn der Befragten positiv (davon 19 % „sehr gut“), etwas skeptisch („nur eingeschränkt“) äußerte sich lediglich jeder Zehnte – eine deutliche Ablehnung („kaum/gar nicht“) war von betrieblicher Seite nicht zu registrieren. Auch rund drei Viertel der kaufmännischen Berufsschulen (76 %) halten die GAP in der KiE-Aus-

bildung für gut anschlussfähig an die Anforderungen des Einzelhandels (11 % „sehr gut“). Die Mitglieder der Prüfungsausschüsse schätzen dies ähnlich ein, hier äußerten sich 78 % in dieser Frage zustimmend (14 % „sehr gut“). Eine positive Reaktion kam auch von den IHK-Fachleuten, die der GAP sogar zu 86 % eine gute Anschlussfähigkeit an die Erfordernisse des Einzelhandels bescheinigt haben.

Passfähigkeit der GAP zu den beruflichen Anforderungen des Handels

Die Eignung der GAP bezüglich der Anforderungen des Handels insgesamt (bzw. der Warenkaufleute) haben die befragten Akteure der Berufsausbildung ebenfalls ganz überwiegend positiv bewertet. Auch hier haben die beiden positiven Kategorien der Eignung („sehr gut“ und „eher gut“) hohe Zustimmungsteile erhalten. So äußerten sich rund 85 % der Betriebe und 75 % der Prüfer/-innen positiv. Die Befragten aus den Berufsschulen gaben in dieser Frage zu 78 % eine positive Bewertung, die Experten/Expertinnen der IHKn bewerteten die Eignung der GAP für die Gesamtheit des Handels zu 76 % positiv.

Passfähigkeit der GAP zu den beruflichen Anforderungen des kaufmännischen Bereichs

Im Hinblick auf die Frage, ob sich das GAP-Prüfungskonzept für alle kaufmännischen Berufe eigne, äußerten sich alle Akteure der Berufsbildung ebenfalls überwiegend positiv, jedoch in der Gesamtbetrachtung etwas zurückhaltender, als sie dies im Hinblick auf den Transfer in die Handelsberufe getan haben. Dennoch befürworteten einen solchen Transfer der GAP 81 % der Betriebe mit KiE-Ausbildung, 73 % der Berufsschulen, 72 % der befragten KiE-Prüfer/-innen und 71 % der erreichten Experten/Expertinnen aus den Industrie- und Handelskammern.

► Fazit

Im Zuge der Evaluation zur Untersuchung der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ war es nicht möglich, der Fragestellung eines möglichen Transfers dieser Prüfungsform auf die Berufsausbildung im gesamten kaufmännischen Bereich in größerer Tiefe nachzugehen. Hierfür wäre sicherlich ein anderer als der vorgegebene empirische Ansatz erforderlich, der direkt bei Strukturen und Akteuren der betreffenden kaufmännischen Berufe anzusetzen hätte; dabei müssten die konkreten Anforderungen an die Berufsausbildung sowie die dafür jeweils maßgeblichen Rahmenbedingungen zum Gegenstand intensiver Analysen gemacht werden. Dies war mit dem vorliegenden Evaluationsvorhaben, in dessen Zentrum der Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ lag, nicht in dem erforderlichen Umfang zu leisten. Stattdessen wurde ersatzweise auf Einschätzungen durch die relevanten Akteure in der Berufsbildung zurückgegriffen, die in ihrem Pauschalcharakter nur zurückhaltend gewertet werden sollten.

Die Befragung der Experten/Expertinnen aus KiE-Betrieben, Berufsschulen, KiE-Prüfungsausschüssen und den zuständigen Stellen, ob sich die Gestreckte Abschlussprüfung in die Ausbildungsberufe des kaufmännischen Bereichs übertragen lässt, erbrachte ganz überwiegend zustimmende Rückmeldungen. Diese Anteile erreichen in den drei hierfür eingesetzten Indikatoren Zustimmungswerte von jeweils über 70 %. Die verbleibenden Anteile von rund einem Viertel skeptischer Einschätzungen und durchschnittlich etwa 5 % ablehnender Einschätzungen sollten zum Anlass genommen werden, bei der Einführung der GAP in anderen kaufmännischen Ausbildungsberufen *ex ante* weitere Analysen anzustellen, ob und ggf. welche Risiken sich einer Umstellung der Prüfungsform auf die GAP stellen können.

2.g) Auswirkungen der gestreckten Abschlussprüfung auf

1. die zu vermittelnden Ausbildungsinhalte für die Betriebe,
2. die Unterrichtsgestaltung in den Berufsschulen sowie
3. den Prüfungsaufwand.

► Voraussetzung

Die Durchführung der Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen stellt erstens spezifische Anforderungen an die Gestaltung der Ausbildungsbedingungen in Betrieb und Berufsschule. Diese liegen vor allem darin, dass die für die Prüfungsbereiche von Teil 1 der GAP (am Ende des zweiten Ausbildungsjahres) benötigten Ausbildungsinhalte vollständig vermittelt sein müssen, damit anhand des individuell erreichten Qualifikationsstands das Vorliegen der beruflichen Handlungsfähigkeit abschließend geprüft werden kann. Zweitens können sich durch Einführung der GAP und die damit verbundenen spezifischen Anforderungen an die Ausbildungs- und Prüfungsgestaltung möglicherweise Veränderungen im Hinblick auf den Aufwand an den Lernorten oder bei Organisation bzw. Durchführung der Abschlussprüfung ergeben haben. Der mit einer Prüfungsform verbundene Aufwand bildet ein wichtiges Qualitätsmerkmal der Ausbildungsregelung, weshalb hierüber genauere Informationen vorliegen müssen.

► Ergebnisse

Veränderte Anforderungen an die Vermittlungsprozesse durch Einführung der GAP

Die GAP als neue Prüfungsform, in der die Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen durchgeführt wird, verlangt von den Lernorten im Hinblick auf *die zu vermittelnden betrieblichen Ausbildungsinhalte* bzw. *die Unterrichtsgestaltung in der Berufsschule*, die Ausbildungsinhalte fristgerecht zu Teil 1 der GAP zu vermitteln. Dies ergibt sich als unabwiesbare Konsequenz aus der Bedeutung, welche die Prüfungsergebnisse aus Teil 1 der GAP für die Gesamtnote und das Bestehen der KiE-Abschlussprüfung haben. Daher müssen beide Lernorte die Inhalte der ersten beiden Ausbildungsjahre in Breite und Tiefe so vermitteln, dass die Auszubildenden am Ende des zweiten Ausbildungsjahrs die in Teil 1 der GAP geforderten Qualifikationen des KiE-Berufsbilds darstellen können.

Für die Evaluation war bei dieser Fragestellung in besonderer Weise zu berücksichtigen, dass Ausbildungsbetrieb, Berufsschule und Auszubildende gleichermaßen in den Lern- und Vermittlungsprozess (als Gegenstand der Bewertung) verstrickt sind. Aus diesem Grund war bei den Befragungen der einzelnen Akteure durchaus mit dem Auftreten einer gewissen subjektiven „Problemverschiebung“ bei ggf. auftretenden Schwierigkeiten zu rechnen.

1. Auswirkungen der GAP auf die zu vermittelnden Ausbildungsinhalte für die Betriebe

Ein größerer Teil der befragten Betriebe hat berichtet, dass die Einführung der GAP zu Veränderungen in ihren Ausbildungsprozessen geführt habe. Dies betrifft nicht die Ausbildungsziele selbst (die in der Form der Berufsbildpositionen der VO-2004 weiterhin gültig sind), sondern organisatorische Aspekte der Ausbildungsprozesse, die jedoch in mehr oder minder enger Verbindung zu Ausbildungsinhalten und zu betrieblichen Abläufen stehen können.

Insgesamt konnte bei zwei Dritteln der befragten Betriebe (67%) festgestellt werden, dass sie auf die Einführung der GAP mit speziellen Anpassungsmaßnahmen reagiert haben, die in enger Verbindung zu den zu vermittelnden Inhalten der KiE-Berufsausbildung stehen. So haben die Betriebe über folgende Aktivitäten berichtet, die sie im Gefolge der GAP eingeleitet haben:

- allgemeine Reorganisationsmaßnahmen bezüglich der KiE-Ausbildung (18%), z. B. Erstellung eines neuen bzw. Anpassung des bestehenden Ausbildungsplans,

- ▶ zeitliche Umstellung einzelner Lehreinheiten (44 %),
- ▶ inhaltliche Veränderungen einzelner Lehreinheiten (23 %),
- ▶ Einführung einer speziellen Prüfungsvorbereitung für Teil 1 der GAP (31 %).

Manche Ausbildungsbetriebe haben in den qualitativen Teilen der Untersuchung zusätzliche Informationen über die Hintergründe dieser Anpassungen bei den KiE-Vermittlungsprozessen geliefert. Diese Angaben beziehen sich in erster Linie auf die Prüfungsvorbereitung, die nun sowohl zu einem deutlich früheren Zeitpunkt einsetzen und intensiver ausgestaltet werden muss. Vereinzelt wurde noch auf weitere Punkte hingewiesen:

- ▶ Praxisphasen sind nun länger bei Marketing, Einkauf, Personal und Rechnungswesen.
- ▶ Prüfungsvorbereitung muss nun drei Mal (zu den beiden schriftlichen und zum mündlichen Prüfungsteil) stattfinden.
- ▶ Der zeitliche Aufwand für Inhouse-Schulungen ist gestiegen.
- ▶ Kenntnisse über internes Warenwirtschaftssystem müssen früher vermittelt werden.
- ▶ Zusätzlich benötigte Zeit für Prüfungsvorbereitung fehlt bei der Vermittlung der Warenkunde, Verkauf oder für Projekte im zweiten Ausbildungsjahr.

Ebenso wurde (vereinzelt) darauf hingewiesen, dass der KiE-Ausbildungsplan inhaltlich präziser ausgerichtet bzw. eingehalten werden müsse, um die Prüfungsanforderungen aus Teil 1 der GAP sicher abdecken zu können. Hier hat sich demnach für die Betriebe durch Wegfall der Zwischenprüfung und das zeitliche Vorziehen eines Teils der Abschlussprüfung eine höhere Verbindlichkeit zur „punktgenauen“ Vermittlung der KiE-Ausbildungsinhalte ergeben.

Bemerkenswert an diesen Ergebnissen ist, dass diese Hinweise zu einem großen Teil von Betrieben kamen, die auch im Beruf „Verkäufer/-in“ ausbilden. Denn für diese Gruppe von Auszubildenden stellen sich exakt die gleichen Anforderungen der „punktgenauen“ Vermittlung und Prüfungsvorbereitung zum Ende des zweiten Ausbildungsjahres wie für die KiE-Auszubildenden, die in Teil 1 der GAP identische Prüfungsaufgaben zu lösen haben.

Allerdings hat etwa ein Drittel der befragten Betriebe solche Anpassungen nicht erkennen lassen oder auch explizit angegeben, dass sich für sie keine Veränderungen durch die Einführung der GAP ergeben hätten und sie die KiE-Berufsausbildung daher in unveränderter Form wie vor der GAP-Regelung durchführten.

Die Einschätzungen, inwieweit die termingerechte Vermittlung der in Teil 1 geprüften Ausbildungsinhalte in den Betrieben in der Praxis gelingt, fallen unterschiedlich aus:

- ▶ Die Betriebe selbst räumten zu einem kleinen Anteil (ca. 4 %) ein, dass ihnen die termingerechte Vermittlung der Inhalte für Teil 1 der GAP etwas häufiger nicht im erforderlichen Maß gelinge.
- ▶ Die befragten Prüfer/-innen beurteilten dies deutlich skeptischer; sie haben zu etwa 30 % angegeben, dass dies am Lernort Betrieb mindestens „häufiger nicht so gut“ gelinge (doch nur 4 %, dass dies „sehr häufig nicht so gut“ gelinge). Deutlich negativer beurteilten dies die Prüfer/-innen aus den Berufsschulen, von denen 43 % die Betriebe kritisierten (die Berufsschulen als Institution wurden hierzu nicht befragt). Die Anteile der Prüfer/-innen aus den Betrieben, die diese Situation genauso kritisch wie die Berufsschul-Vertreter/-innen einschätzten, fielen zwar mit etwa 24 % (Arbeitgeber) und 31 % (Arbeitnehmer) geringer aus, lagen jedoch deutlich über den deutlich positiveren Einschätzungen, die die erreichten KiE-Ausbildungsbetriebe abgegeben haben.
- ▶ Von den direkt im Anschluss an Teil 1 der GAP befragten KiE-Prüflingen, ob ihr Ausbildungsbetrieb ihnen die Inhalte für die schriftliche Prüfung rechtzeitig vermittelt habe, äußerte sich ein relativ großer Teil (rund 39 %) mit kritischer Tendenz, davon rund ein Viertel (26 %) allerdings in der zurückhaltenden Form („stimme weniger zu“), jedoch äußerten auch etwa

13% deutliche Kritik („stimme gar nicht zu“). Die retrospektive Befragung der KiE-Prüflinge bei Teil 2 der GAP zeigt bei den grundständigen KiE-Auszubildenden eine durchaus ähnliche Einschätzung (etwa 36% äußerten sich kritisch). Von den „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“, die Teil 1 als Verkäufer-Abschlussprüfung abgelegt haben, schätzten die termingerechte Vermittlung der Ausbildungsinhalte durch den Betrieb nicht so kritisch ein: Aus dieser Gruppe haben sich rückblickend lediglich rund 29% (also zehn Prozentpunkte weniger als die KiE-Auszubildenden direkt nach Teil 1) kritisch geäußert.

Bei diesen Angaben ist sicherlich zu berücksichtigen, dass speziell die befragten Ausbildungsbetriebe und Auszubildenden mit ihrem eigenen Verhalten in den Gegenstand der Bewertung verflochten sind; an dieser Stelle ist daher durchaus mit einem gewissen Anteil von subjektiv motivierter „Problemverschiebung“ zu rechnen.

2. Auswirkungen der GAP auf die Unterrichtsgestaltung in den Berufsschulen

Ewas mehr als die Hälfte der befragten Berufsschulen (57%) hat angegeben, dass sie mit speziellen Anpassungsmaßnahmen, die in engerer Verbindung zu den zu vermittelnden Inhalten der KiE-Berufsausbildung stehen, auf die Einführung der GAP reagiert hätten. Die Berufsschulen haben folgende Aktivitäten genannt:

- ▶ allgemeine Reorganisationsmaßnahmen für den Unterricht der KiE-Auszubildenden (14%),
- ▶ zeitliche Umstellung einzelner Lehreinheiten (44%),
- ▶ inhaltliche Veränderungen einzelner Lehreinheiten (25%),
- ▶ Einführung einer speziellen Prüfungsvorbereitung für Teil 1 der GAP (40%).

Die Berufsschulen wiesen häufiger auf Probleme hin, die Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP rechtzeitig bis zum Termin der schriftlichen Prüfung (bei Sommerprüfung in der Regel Anfang Mai) zu vermitteln. Da die befragten Berufsschulen angaben, dass in rund zwei Dritteln der Fälle (66%) die KiE-Auszubildenden in denselben Klassen gemeinsam mit Verkäufer-Auszubildenden beschult werden (bei weiteren 14% der Berufsschulen wird dies bei einem Teil der Klassen praktiziert), stellt sich die Frage, ob sich dieses Problem in gleicher Form auch für die Vermittlung der Inhalte für die Verkäufer-Abschlussprüfung stellt.

Die Einschätzungen zur termingerechten Vermittlung der in Teil 1 geprüften Ausbildungsinhalte durch die Berufsschule wiesen zwischen den drei Akteursgruppen große Ähnlichkeiten auf:

- ▶ Die Berufsschulen selbst schätzten zu rund 15% ein, dass ihnen dies „häufiger nicht so gut“ gelinge (die Kategorie „sehr häufig“ wurde nicht angeboten). Dabei ist davon auszugehen, dass die Befragten in den Berufsschulen damit weniger die Leistungsfähigkeit ihrer Schule charakterisieren wollten, sondern eher den durchschnittlichen Leistungsstand ihres Schülerkollektivs im Blick hatten; diese Einschätzung ist auch vor dem durchschnittlichen Kompetenzniveau der Schüler/-innen zu sehen, das zwischen den Berufsschulen sicherlich in einer gewissen Bandbreite schwankt.
- ▶ Die befragten Betriebe schätzten zu 13% eher kritisch ein, dass es der Berufsschule „häufiger nicht so gut“ gelinge, die Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP termingerecht zu vermitteln; der Anteil der Betriebe mit starker Kritik (gelingt „sehr häufig nicht so gut“) war dabei mit unter 1% kaum messbar.
- ▶ Von den Prüfern/Prüferinnen gaben rund 14% eine tendenziell kritische Einschätzung ab, der Anteil der Befragten mit deutlicher Kritik fiel dabei ebenfalls sehr gering aus (<2%). Auffällig ist hierbei, dass sich die Einschätzungen der drei Prüfer-Gruppen nur wenig unterscheiden.
- ▶ Die KiE-Prüflinge (bei Teil 1 der GAP) bemängelten zu einem relativ geringen Anteil (13%), dass ihnen die Berufsschule die Ausbildungsinhalte für Teil 1 nicht rechtzeitig vermittelt

habe; in etwas abgeschwächter Tendenz („stimme weniger zu“) äußerten sich rund 10%, mit deutlicher Kritik („stimme gar nicht zu“) antworteten knapp 3%. Die retrospektive Befragung der KiE-Prüflinge bei Teil 2 der GAP zu diesem Thema lieferte ein sehr ähnliches Ergebnis, dies sowohl bei den grundständig ausgebildeten KiE-Prüflingen als auch bei den „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“.

Wenn Probleme bei der termingerechten Vermittlung der Ausbildungsinhalte genannt wurden, scheinen sie am ehesten im Prüfungsbereich „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ aufzutreten (Nennungen von Berufsschulen und Prüfern/Prüferinnen), gefolgt von „Wirtschafts- und Sozialkunde“ (vor allem Prüfer/-innen, weniger von Berufsschulen) sowie erst mit einigem Abstand in „Verkauf und Marketing“. Nach den Angaben der Berufsschulen, die solche Probleme wahrnehmen, entstehen diese Probleme zuvorderst in drei Lernfeldern: LF 8 (Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren), LF 7 (Waren annehmen, lagern und pflegen) und LF 9 (Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen), die gemäß RLP im zweiten Ausbildungsjahr zu vermitteln sind.

Bewertung der termingerechten Vermittlung der Ausbildungsinhalte zu Teil 1 der GAP

Insgesamt erscheint es problematisch, diese Beobachtungen einer – zumindest in Teilen – nicht termingerechten Vermittlung der Ausbildungsinhalte zu Teil 1 der GAP allein der GAP als Prüfungsform zuzurechnen. Denn auch bei der bisher üblichen Prüfungsform mit Zwischenprüfung und Abschlussprüfung am Ende der Ausbildungszeit wird es mitunter zu Versäumnissen bei der „punktgenauen“ Vorbereitung der Auszubildenden durch die Betriebe kommen; dies soll hiermit keineswegs gerechtfertigt werden. Es fehlt jedoch der Vergleich der GAP-Ergebnisse zu analogen Ergebnissen aus einem vergleichbaren Ausbildungsberuf ohne GAP, um einen solchen Effekt näher bestimmen zu können.

Die genannten statistischen Unterschiede zwischen den Einschätzungen der KiE-Prüflinge direkt nach der Prüfung und dem Erinnern der Verkäufer-Prüflinge legt jedoch die Vermutung nahe, dass Teilen der Auszubildenden und der Ausbildungsbetriebe noch nicht bewusst ist, dass die Prüfung in Teil 1 der GAP ein relevanter Teil der Abschlussprüfung ist und er keine Zwischenprüfung ohne Auswirkung auf die Abschlussnote darstellt.

Auswirkungen der GAP auf den Prüfungsaufwand

Der Fragestellung nach dem Prüfungsaufwand (im Sinne des Untersuchungsauftrags) wurde nach zwei Seiten nachgegangen:

- ▶ Bei Ausbildungsbetrieben und Berufsschulen zählte hierzu der gesamte Aufwand der Ausbildung und Prüfungsvorbereitung, der mit der GAP als alternativer Struktur der Abschlussprüfung verbunden ist.
- ▶ Bei IHKn und den Prüfungsausschüssen wurde dagegen auf den Aspekt der Prüfungsdurchführung im engeren Sinne (Organisation der Prüfung, Bewertung der Leistungen) fokussiert.

Als Beurteilungsmaßstab wurde der Aufwand herangezogen, der den Institutionen unter der früheren Regelung ohne GAP (nach deren Einschätzung) entstanden ist.

Die Betriebe berichteten nur zu einem relativ kleinen Teil (rund 6%), dass ihr Aufwand durch die GAP deutlich größer geworden sei. Etwas über ein Viertel der Betriebe (27%) schätzte den Aufwand nur etwas, aber nicht wesentlich größer ein. Für zwei Drittel der Betriebe hat sich mit der neuen Prüfungsregelung keine Veränderung ergeben; dies trifft bei den kleinen EH-Unternehmen mit nur einem Standort sogar für über drei Viertel der Betriebe (77%) zu.

Die Berufsschulen haben sich bezüglich des Aufwands in ähnlichem Muster wie die Betriebe geäußert: Danach ist einer deutlichen Mehrheit der Schulen (64%) durch die GAP kein höherer

Aufwand entstanden, über ein Viertel der Schulen (27%) berichtete über einen etwas erhöhten Aufwand, der jedoch nicht wesentlich ins Gewicht falle. Über einen deutlich größeren Aufwand berichteten lediglich rund 9% der Berufsschulen.

Bei den IHKn wurde der Aufwand zur Durchführung der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ differenzierter erfasst; da sie den Prüfungsaufwand in sieben Aspekte unterteilte. Im Ergebnis hat über die Hälfte der befragten IHKn (57%) angegeben, dass ihnen bei keinem dieser Aspekte ein „viel größerer“ Aufwand entstanden sei. Rund 31% der IHKn haben nur eine oder zwei Aspekte mit viel größerem Aufwand genannt. Rund ein Viertel der IHKn (26%) hat angegeben, dass speziell die „organisatorische Vorbereitung der Prüfung“ nun einen viel größeren Aufwand verursache. Dazu nannten die IHKn folgende Aspekte:

- ▶ Die Organisation der Prüfungsdurchführung, z. B. zweimalige Prüfung der Zulassungsbedingungen, Beschaffung geeigneter Räume, Bewältigung der großen Menge an Prüflingen durch die Koppelung mit Verkäufer-Abschlussprüfung (18%),
- ▶ die Beratung von Auszubildenden (14%), deren Ausbildungsverlauf von der Regelform der grundständigen KiE-Ausbildung abweicht (Durchsteiger/-innen, Verkürzer, Verlängerer, Externe),
- ▶ der Organisationsaufwand in der Nachbereitung der Prüfungsdurchführung, z. B. Ergebniserstellung, Bestehensfragen (11%),
- ▶ die besondere Beratung von Betrieben zur Prüfungsform (11%),
- ▶ die Abstimmung mit Prüfern/Prüferinnen bzw. Prüfungsausschüssen (11%).

Der Prüfungsaufwand hat sich für die IHKn auch dadurch erhöht, dass mit der GAP ein zweiter Prüfungsbereich mit „ungebundenen“ Aufgaben geprüft wird; hierbei fällt nun zusätzlicher (händischer) Korrekturaufwand an.

Als Reaktion (auch) auf die Einführung der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ hat etwas mehr als ein Drittel der befragten IHKn (36%) die Prüfungsgebühren erhöht; rund die Hälfte der IHKn (53%) hielt die Prüfungsgebühren konstant (bei 11% der IHKn stand die Entwicklung der Prüfungsgebühren nicht im Zusammenhang mit der GAP-Einführung).

Fast vier Fünftel der Prüfer/-innen (70%) schätzten den Aufwand, der sich für ihre Prüfungstätigkeit unter den Bedingungen der GAP ergibt, als „angemessen“ ein. Lediglich rund 16% stufen diesen Aufwand als „etwas zu groß“ ein, nur ein sehr kleiner Anteil (<5%) bewertete den Aufwand als „deutlich zu groß“. Zwischen den drei Gruppen der Prüfer/-innen sind die Einschätzungen hierzu fast identisch. Ebenso lassen sich keine Abweichungen der Einschätzungen bezüglich einzelner Prüfungsaspekte feststellen (Einarbeitung in Vorgaben der GAP, Vor- und Nachbereitung der Prüfung, Korrektur der schriftlichen Aufgaben, Fallbezogenes Fachgespräch).

▶ Fazit

Bei rund zwei Dritteln der Ausbildungsbetriebe und etwa 57% der Berufsschulen hat die Einführung der GAP zu Anpassungsmaßnahmen geführt, die in Verbindung zur zeitlichen oder sachlichen Vermittlung der Ausbildungsinhalte stehen. Teilweise wurden anlässlich der GAP-Einführung zeitliche Umstellungen einzelner Lehreinheiten vorgenommen und spezielle Maßnahmen zur Vorbereitung der Auszubildenden bzw. Schüler/-innen auf Teil 1 der GAP angeboten. Etwas seltener wurden inhaltliche Veränderungen an den betrieblichen oder schulischen Vermittlungsprozessen vorgenommen. Ein größerer Teil der an der KiE-Ausbildung beteiligten Organisationen hat jedoch anscheinend keine Veränderungsmaßnahmen im Zuge der GAP-Einführung ergriffen.

Dieses Ergebnis lässt sich nur schwer interpretieren, denn durch die zeitliche Streckung der Abschlussprüfung hat sich an der sachlich-zeitlichen Gliederung der KiE-Ausbildung nichts ver-

ändert. Folglich hätte auch unter der früheren Prüfungsregelung der Ausbildungsprozess in gleicher Weise vorangehen sollen. Es erscheint insofern am wahrscheinlichsten, dass die Einführung der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ von einem Teil der Betriebe und Berufsschulen zum Anlass genommen wurde, die Gestaltung der Ausbildungsprozesse zu überprüfen und an manchen, verbesserungswürdigen Punkten ggf. neu zu justieren. Ein Teil dieser Organisationen scheint jedoch von der Möglichkeit eines solchen GAP-„Reviews“ keinen Gebrauch gemacht zu haben.

Die Ergebnisse bezüglich der termingerechten Vermittlung der Ausbildungsinhalte für die drei Prüfungsbereiche in Teil 1 der GAP deuten – unter größeren methodischen Vorbehalten – darauf hin, dass eine Gruppe von Auszubildenden (Schätzung: 10% bis 20%) gewisse Probleme hat, bis zum Ende des zweiten Ausbildungsjahres die für Teil 1 der GAP erforderlichen Ausbildungsinhalte in ausreichendem Maße zu erwerben. Dies lässt sich jedoch nicht ausschließlich der Ausbildungs- bzw. Prüfungsstruktur unter den Bedingungen der GAP anlasten, sondern hier spielen auch mannigfache externe Bedingungen bzw. individuelle Voraussetzungen bei den Auszubildenden selbst eine gewisse Rolle. Es ist mit großer Wahrscheinlichkeit anzunehmen, dass sich solche Probleme auch bei einer punktuellen Abschlussprüfung am Ende des dritten Ausbildungsjahres nicht auflösen würden.

Indizien für die Annahme, dass die Ausbildungsstruktur im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ strukturell ungeeignet sein könnte, die Anforderung einer termingerechten Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP zu erfüllen, ließen sich nicht finden.

Eine wesentliche Erhöhung des Aufwands, der den an der KiE-Ausbildung beteiligten Betrieben und Berufsschulen speziell durch Einführung der GAP entstanden sein könnte, lässt sich kaum feststellen. Hierbei ist auch zu unterscheiden zwischen einem zeitlich begrenzt auftretenden Aufwand zur Umstellung auf die GAP als neuer Prüfungsform (die überall abgeschlossen ist) und einem evtl. veränderten Aufwand zur kontinuierlichen Anwendung der GAP-Anforderungen. So war es z. B. an keinem der beiden Lernorte erforderlich, für die Durchführung der GAP neue technische oder andere materielle Voraussetzungen zu schaffen.

Im Hinblick auf die dauerhafte Anwendung der GAP als spezielle Prüfungsform lässt sich ein leicht erhöhter Aufwand lediglich in wenigen Punkten feststellen. Dies betrifft – in manchen Fällen, nicht überall – die Eintaktung einer zusätzlichen Prüfungsvorbereitung für Teil 1 der GAP am Ende des zweiten Ausbildungsjahres, über die manche der Berufsschulen und Ausbildungsbetriebe berichtet haben. Hierzu dürfte auch die Einführung eines vierten schriftlichen KiE-Prüfungsbereichs beigetragen haben.

Wenn durch eine intensivere Vorbereitung der Auszubildenden und Schüler/-innen auf Teil 1 der GAP ein zusätzlicher Aufwand betrieben wird, ist dies aus Qualitätserwägungen sicherlich zu begrüßen. Wenn es hierdurch allerdings zu Abstrichen an anderen wichtigen Ausbildungsinhalten kommen sollte (wofür es vereinzelt Hinweise gibt), wäre dies ohne Frage weniger vorteilhaft. Insgesamt wurden bezüglich des Aufwands, der den Betrieben und Berufsschulen durch Einführung der GAP zusätzlich entstehen könnte, keine gravierenden Probleme festgestellt.

Bei den IHKn bringt die GAP anscheinend in manchen organisatorischen Zusammenhängen einen etwas erhöhten Aufwand mit sich. Dies ergibt sich vor allem aus dem erhöhten Aufwand zur Verwaltung und Archivierung der Prüfungsunterlagen, der nun auch für Teil 1 der GAP anfällt.¹⁰⁹ Allerdings hat darüber auch nur weniger als die Hälfte der befragten IHKn berichtet. Etwas mehr als ein Drittel der IHKn hat (auch) wegen des erhöhten Aufwands im Zusammenhang

¹⁰⁹ Hierauf wies bereits die Evaluation der Gestreckten Abschlussprüfung in den Chemieberufen hin, vgl. Andreas Stöhr, Magret Reymers, Anna Maria Kuppe (2007): Evaluation der Gestreckten Abschlussprüfung in den Produktions- und Laborberufen der Chemischen Industrie – Abschlussbericht, Wissenschaftliche Diskussionspapiere des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) Nr. 88; Bonn, S. 19.

mit der GAP die Prüfungsgebühren erhöht. Bei den Prüfungsausschüssen scheint die Einführung der GAP den Prüfungsaufwand im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ nicht in gravierender Form erhöht zu haben.

2.h) Darstellung der Vor- und Nachteile beider Prüfungsformen

► Voraussetzung

Als Teil der Bewertung der Erprobung der Gestreckten Abschlussprüfung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ soll die Evaluation Vor- und Nachteile dieser besonderen Prüfungsform der traditionellen Prüfungsform (punktuelle Abschlussprüfung am Ende des dritten Ausbildungsjahres mit vorgeschalteter Zwischenprüfung als Lernstandsfeststellung) gegenüberstellen.

► Ergebnisse

Die Gegenüberstellung von Vor- und Nachteilen beider Prüfungsformen fasst die Pro- und Contra-Aspekte zusammen, die in der Evaluation in den verschiedenen Teilerhebungen erfragt wurden (Übersicht 17.2). Es wurde dabei auf eine Gewichtung der einzelnen Aspekte verzichtet, da die hierfür benötigte Datengrundlage nicht zur Verfügung stand, um zu einem konsistenten Abwägungsverhältnis sowohl zwischen den beiden Prüfungsformen als auch unter ihren jeweiligen Vor- und Nachteilen zu gelangen. Diese Bewertung bezieht an manchen Punkten auch den besonderen Teilaspekt der Evaluation, nämlich die Verknüpfung der beiden Einzelhandelsberufe „Verkäufer/-in“ und „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“, in die Darstellung ein. Die meisten der betrachteten Merkmale lassen sich jedoch auch mehr oder minder gut auf andere Ausbildungsberufe verallgemeinern. Die Gegenüberstellung bezieht Merkmale aus sieben Dimensionen ein:

Passfähigkeit zur Ausbildungsstruktur

Die GAP ist passfähig zur Ausbildungsstruktur in der aktuellen Variante, wie sie in der ErprobungsVO-2009 ausgestaltet ist. Gleiches gilt für die traditionelle Prüfungsform.

Qualität und Ergebnisse des Ausbildungsprozesses

Von der zeitlichen Streckung der Abschlussprüfung gehen im Saldo positive Impulse auf die Qualität der KiE-Ausbildungsprozesse aus. Bei konsequenter Umsetzung der Ausbildungsordnung an den Lernorten wird der Ausbildungsprozess dadurch mehr auf die Inhalte der ersten beiden bzw. des dritten Ausbildungsjahres fokussiert. Dies wirkt der Versuchung einer anfänglichen „Laissez faire“-Haltung entgegen (insbesondere bei den Auszubildenden), wenn die Abschlussprüfung noch in scheinbar weiter Ferne liegt.

Übersicht 17.2

Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile von GAP und punktueller Abschlussprüfung mit Zwischenprüfung

Gestreckte Abschlussprüfung (GAP)	Punktuelle Abschlussprüfung mit Zwischenprüfung
Passfähigkeit zur Ausbildungsstruktur	
0 KfE-Ausbildungsordnung bietet Strukturierungsmöglichkeit zur konsistenten Abgrenzung der Ausbildungsinhalte für beide Teile der GAP.	0 KfE-Ausbildungsordnung ermöglicht ebenso eine punktuelle Durchführung der Abschlussprüfung.
Qualität und Ergebnisse des Ausbildungsprozesses	
+ Unterstützt (forciert?) eine fokussierte Ausbildung von Beginn an bei allen beteiligten Parteien.	- Ermöglicht abwartendes, weniger engagiertes Qualifizierungsverhalten in der ersten Ausbildungsphase.
+ Zeitliche Entzerrung der Prüfungsleistungen reduziert Prüfungsstress und Versagensängste.	- Zeitliche Konzentration der Prüfungsleistungen fördert Prüfungsstress und nicht-funktionale Selektion bei stressbedingtem Prüfungsversagen.
+ Fördert allgemein Ausbildungs- und Lernmotivation der Auszubildenden.	- Konzentration der Prüfungsanforderungen am Ende der Ausbildungszeit wirkt tendenziell demotivierend.
+ Zeitliche Aufteilung der Prüfungsleistungen bietet leistungsschwächeren Auszubildenden Vorteile in Ausbildung und Prüfungsvorbereitung.	- Konzentration der Prüfungsanforderungen am Ende der Ausbildungszeit begünstigt tendenziell Überforderung leistungsschwächerer Auszubildender.
+ Auszubildende haben nach Teil 1 der GAP größere Berufsreife erreicht (auch durch Prüfungserfahrung).	- Auszubildende machen keine „echte“ Prüfungserfahrung, in der sie ihre Berufsreife beweisen müssen.
- Entmutigt evtl. „Spätzügler“ bei Ausbildungsdefiziten an Teil 1 für weitere Ausbildungsanstrengungen.	+ Ermöglicht auch „Spätzügler“ noch Ausbildungserfolg durch Engagement nach Zwischenprüfung.
Funktionalität und Handhabung	
-/+ Flexibilitätsspielräume an den Lernorten nehmen tendenziell ab, da Prüfungsvorbereitung für Teil 1 ARP-/RLP-Inhalte vermittelt haben muss.	0 Flexibilitätsspielräume an den Lernorten sollten eigentlich nicht größer sein, da ARP und RLP identische Vorgaben wie bei GAP enthalten
+ Zeitliche Entzerrung der Prüfungsleistungen macht ihre spezifischen Anforderungen speziell für Auszubildende transparenter und spezifischer.	- Zeitliche Konzentration der Prüfungsleistungen lässt einzelne Prüfungsbereiche in ihren spezifischen Anforderungen verschwimmen.
+ Zeitliche Entzerrung der Prüfungsleistungen ermöglicht gezieltere/ gehaltvollere Prüfungsvorbereitung.	- Zeitliche Konzentration der Prüfungsleistungen begünstigt formelhaftes, wenig nachhaltiges Lernen erst kurz vor Prüfungstermin.
- Schlechte Ergebnisse aus Teil 1 sind bis zum Ende der GAP nicht korrigierbar.	+ Zwischenprüfung ermöglicht Selbsterprobung der Auszubildenden in einer Prüfungssituation ohne gravierende Konsequenzen („Freischuss“).
0 KfE-Prüfungsinstrumente (schriftliche Prüfungen und Fallbezogenes Fachgespräch) sind flexibel-neutral.	0 KfE-Prüfungsinstrumente (schriftliche Prüfungen und Fallbezogenes Fachgespräch) sind flexibel-neutral.
Prüfungsaufwand	
0 Durch GAP als Prüfungsform kein wesentlich erhöhter Prüfungsaufwand (kann jedoch evtl. durch Erweiterung der Prüfungsbereiche in AO entstehen).	0 Kein wesentlich geringerer Prüfungsaufwand.
Wertigkeit der Prüfungsergebnisse	
+ Ergebnisse aus Teil 1 sind informationshaltiger über Qualifikationen	- Ergebnisse aus Zwischenprüfung informieren nur eingeschränkt über Ausbildungsstand.
+ Abschlussprüfung in Teil 1 hat Realitätswert.	- Zwischenprüfung nur als Lernstandsfeststellung mindert Autorität der Prüfung und der darauf ausgerichteten Ausbildungsprozesse an den Lernorten.
- Mangelhafte und ungenügende Leistungen in Teil 1 können zum Bestehen führen, was in der Ausbildungs- und Prüfungspraxis vielfach Kritik hervorruft.	0 Neutral, da Zwischenprüfung keine Auswirkungen auf die Notenbildung der Abschlussprüfung hat.
Abschließende Feststellung beruflicher Handlungsfähigkeit	
+ Für das Konstrukt „berufliche Handlungsfähigkeit“ sind in den Prüfungsbereichen, die in Teil 1 der GAP „abschließend geprüft“ werden, konsistente, in sich abgeschlossene Qualifikationsbündel zu finden.	0 Ist neutral, da sich berufliche Handlungsfähigkeit aus dem Ausbildungsberufsbild <i>per definitionem</i> am Ende der Ausbildungszeit vollständig darstellt und erst dort abschließend geprüft wird.
Akzeptanz unter den Akteursgruppen	
+ Sobald GAP nachhaltig implementiert ist, findet sie hohe Akzeptanz unter allen Akteursgruppen.	0/- Wo GAP bekannt ist, wird punktuelle Abschlussprüfung tendenziell als weniger effektiv eingeschätzt.

Die Streckung der Abschlussprüfung wirkt nachweisbar positiv auf die Motivation der Auszubildenden, die sich bereits nach 21 Monaten ihrer Berufsausbildung der ersten „echten“ Leistungsüberprüfung stellen müssen, wodurch sie auch einen Teil der gesamten Prüfungslast bewältigt haben. Diese zeitliche Aufteilung der GAP kommt auch leistungsschwächeren Auszubildenden entgegen, die dadurch im Ausbildungsprozess gezielter (schrittweise) auf die Anforderungen der Abschlussprüfung vorbereitet werden können.

Die Evaluationsergebnisse sprechen dafür, dass die berufliche Handlungsfähigkeit der KiE-Auszubildenden nach Teil 1 der GAP ein höheres Niveau erreicht hat, als es nach einer traditionellen Zwischenprüfung der Fall gewesen wäre. Dies bestätigte ein Teil der Auszubildenden (möglicherweise erscheint dies auch nur subjektiv – im Erleben der Auszubildenden – der Fall zu sein), aber auch Teile der Ausbildungsbetriebe und der Berufsschulen erleben die KiE-Auszubildenden nach Teil 1 der GAP als beruflich handlungsfähiger als früher die KiE-Auszubildenden nach der Zwischenprüfung. Ein Nachteil der GAP könnte sein, dass „Spätzügler“ unter den Auszubildenden bei Teil 1 der Prüfung noch nicht ihr volles Leistungsniveau erreicht haben.

Die Evaluationsergebnisse sprechen dafür, dass die berufliche Handlungsfähigkeit der KiE-Auszubildenden nach Teil 1 der GAP ein höheres Niveau erreicht hat. Dies bestätigte ein Teil der Auszubildenden (möglicherweise auch nur subjektiv im Erleben der Auszubildenden), aber auch ein Teil der Ausbildungsbetriebe und der Berufsschulen erlebt die KiE-Auszubildenden nach Teil 1 der GAP als beruflich handlungsfähiger als früher die KiE-Auszubildenden nach der Zwischenprüfung. Ein Nachteil der GAP könnte sein, dass sie „Spätzügler“ unter den Auszubildenden mit Teil 1 der Prüfung bereits nicht mehr erreicht.

Funktionalität und Handhabung

Die Prüfungsstruktur der GAP schränkt die Flexibilität im Inneren der Ausbildungs- und Prüfungsprozesse nicht oder nicht wesentlich ein. Die KiE-Ausbildungsprozesse der ersten beiden Ausbildungsjahre und ihre Abbildung in den Prüfungsbereichen in Teil 1 der GAP können davon nicht tangiert werden, da sie bereits vor Einführung der GAP in identischer Form die Ausbildung im Beruf „Verkäufer/-in“ sachgerecht vorgegeben haben. Für die Vermittlung der Inhalte des dritten KiE-Ausbildungsjahres steht dann ohnehin nur noch die verbleibende Ausbildungszeit bis Teil 2 der GAP zur Verfügung. Die Anforderungen an die Umsetzung der Ausbildungsinhalte gemäß ARP und RLP bestanden in der punktuellen Prüfungsform im Grunde in gleicher Form.

Die zeitliche Entzerrung der Prüfungsanforderungen macht die spezifischen Anforderungen der Prüfungsbereiche jeweils deutlicher erkennbar und erlaubt insofern eine stärker fokussierte Prüfungsvorbereitung. Eine starke Bündelung von Prüfungsanforderungen begünstigt eher ein kurzfristiges, formelhaftes Lernen nur auf den Prüfungstermin hin. Allerdings wird auch Kritik an den Prüfungsbereichen von Teil 1 der GAP geübt, nämlich dass das zeitliche Vorziehen dieser Inhalte zum anschließenden „Abhaken“ ermuntere.

Als ein Nachteil der GAP wird mitunter angeführt, dass schlechte Ergebnisse aus Teil 1 der GAP nicht vor Ende der Abschlussprüfung korrigiert werden können. Diese Kritik kann bei der punktuellen Zwischenprüfung nicht entstehen, da dort alle Prüfungsleistungen ohnehin erst am Ende der Ausbildungszeit festgestellt werden.

Die für die KiE-Prüfung vorgesehenen Prüfungsinstrumente sind im Verhältnis zur GAP-Einführung neutral, hier haben sich keine Veränderungen ergeben.

Prüfungsaufwand

Ein erhöhter Aufwand durch die GAP entsteht für die Beteiligten zuerst durch ihre konkrete Einführung, indem bestimmte Anpassungsprozesse (Information, Beratung oder Qualifizierung der

Verantwortlichen und Auszubildenden, Überarbeitung betrieblicher Ausbildungspläne und Anpassung von Verwaltungsabläufen usw.) durchlaufen werden müssen, deren Kosten jedoch in der Regel nur ein Mal auftreten. Die laufende Anwendung der GAP als Standard-Prüfungsform kann – im Kontrast zur punktuellen Abschlussprüfung – insbesondere dann zu erhöhtem Aufwand führen, wenn an den Lernorten zusätzliche Prüfungsvorbereitungen für Teil 1 der GAP neu eingerichtet werden.

Die „Umprofilierung“ der Zwischenprüfung in einen weiteren schriftlichen Prüfungsbereich der GAP führt vor allem dann zu erhöhtem Aufwand, wenn diese Prüfungsaufgaben „ungebunden“ gestellt werden und deshalb einen händischen Korrekturaufwand nach sich ziehen. Die Kammern berichten mitunter über einen erhöhten Verwaltungsaufwand durch zusätzliche Dokumentationspflichten aus beiden Prüfungsteilen der GAP. Wenn überhaupt, scheint der zusätzliche Prüfungsaufwand durch die GAP durchschnittlich nur in moderater Form anzusteigen.

Wertigkeit der Prüfungsergebnisse

Die Prüfungsergebnisse aus Teil 1 der GAP werden von der Ausbildungspraxis allgemein als informationshaltiger angesehen als die Ergebnisse aus der Zwischenprüfung. Auch wurde an der früheren Zwischenprüfung bemängelt, dass ihre Ergebnisse nicht in die Abschlussprüfung einbezogen werden konnten; dies habe in den Augen vieler Praktiker/-innen die Wertigkeit dieser Prüfung beeinträchtigt, da sie speziell von Auszubildenden häufig nicht ernst genommen wurde.

Allerdings wird mit derselben Begründung die Bestehensregelung der GAP kritisiert, die es zulässt, dass trotz mangelhafter – oder sogar ungenügender – Leistungen in Teil 1 der GAP bei entsprechend sehr guten Leistungen in Teil 2 der GAP die Abschlussprüfung als Ganzes noch bestanden werden kann. Dies wird mitunter als schädlich für das gesamte System der Berufsabschlüsse im dualen System betrachtet, wenn auf einem IHK-Zeugnis auch bei ungenügenden Teilleistungen der erfolgreiche Abschluss bestätigt werden muss, wodurch in dieser Argumentation die hohe Signalkraft des anerkannten Berufsabschlusses als Ganzes in Gefahr gerate.

Abschließende Feststellung beruflicher Handlungsfähigkeit

Keinen echten Nachteil, jedoch eine Herausforderung stellt die Forderung im Prüfungskonzept der GAP dar, dass auch bei den Prüfungsinhalten in Teil 1 der GAP die berufliche Handlungsfähigkeit abschließend festzustellen ist. Dies ist letztlich auf die entsprechende Globalanforderung des BBiG an die Durchführung der Abschlussprüfung als Ganzes zurückzuführen, die bei der GAP lediglich in zeitlich gestreckter, nicht jedoch in gestufter Form durchgeführt wird.

Um die Anforderungen dieses Konzepts zu erfüllen, sind im jeweiligen Anwendungsmodell der GAP für einen bestimmten Beruf vor allem drei Bedingungen zu erfüllen:

- ▶ Die in detaillierter Form formulierten Berufsbildpositionen der ersten beiden Ausbildungsjahre müssen zu konsistenten und für den Ausbildungsberuf relevanten Qualifikationsbündeln führen, die als Äquivalent für „berufliche Handlungsfähigkeit“ anzusehen sind.
- ▶ Die Prüfungsaufgaben in den Prüfungsbereichen von Teil 1 der GAP sind jeweils ausschließlich auf eben diese Qualifikationsbündel zu beziehen.
- ▶ Die Prüfungsanforderungen in Teil 2 der GAP dürfen nicht bereits in Teil 1 geprüfte Merkmale der beruflichen Handlungsfähigkeit bewerten (wenn nicht in einem Bereich wesentlich neue Qualifikationsaspekte im dritten Ausbildungsjahr vermittelt wurden, die wiederum in den Berufsbildpositionen des dritten Jahres verankert sein müssen).

Diese Kombination an zentralen Anforderungen lässt die konkrete Ausgestaltung der GAP in jedem einzelnen Beruf anspruchsvoll und voraussetzungsreich werden. Im vorliegenden Fall der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ können diese Anforderungen relativ pro-

blemlos erfüllt werden, weil als Bezugsgröße für das Konstrukt „berufliche Handlungsfähigkeit“ an Teil 1 der GAP die Anforderungen der Abschlussprüfung im Beruf „Verkäufer/-in“ herangezogen werden können. In anderen Ausbildungsberufen, die über kein solches funktionales Äquivalent in einem zweijährigen Ausbildungsberuf verfügen, müssen diese Modellanforderungen an die berufliche Handlungsfähigkeit individuell und im Detail ausgeformt werden.

Akzeptanz unter den Akteursgruppen

Die Evaluationsergebnisse zeigen insgesamt, dass die Akteursgruppen der KiE-Berufsausbildung der GAP weithin große Akzeptanz entgegenbringen. Dies wurde an den Resultaten verschiedener Indikatoren zu dieser Frage deutlich. Darüber hinaus entstand bei den vielfältigen Erhebungen und Interviews – bis hin zu zahlreichen informell geführten Gesprächen – der qualitative Eindruck, dass die GAP als die überlegene Prüfungsform eingeschätzt wird. Dies gilt bis hin zu den Auszubildenden, die vor die Wahl gestellt, die Abschlussprüfung als GAP oder in konzentrierter Form an einem Prüfungszeitpunkt abzulegen, ganz überwiegend die Gestreckte Abschlussprüfung wählen würden.

► Fazit

Betrachtet man den Saldo der Vor- und Nachteile der beiden Prüfungsformen von GAP und punktueller Abschlussprüfung in der Gesamtschau, so überwiegen (aus Sicht der Evaluation im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“) die Vorteile der GAP ihre Nachteile wie auch die Vorteile der traditionellen Prüfungsform.

17.3 Sonstige Ergebnisse der Untersuchungen

Im Rahmen der Evaluation zur Gestreckten Abschlussprüfung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ wurden weitere Erkenntnisse erarbeitet, die nicht in direktem Zusammenhang mit den konkreten Fragestellungen des Untersuchungsauftrags der BMWi-Weisung stehen. Da sie im Gesamtkontext einer Überprüfung der Einzelhandelsberufe jedoch von Interesse sein können, werden diese Ergebnisse im Folgenden kurz vorgestellt.

► Mündliche Ergänzungsprüfung

Die Bestehensregelung für die GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ (§ 8 Absatz 3 ErprobungsVO) sieht vor, dass für eine Prüfungsleistung im schriftlich zu absolvierenden Prüfungsbereich „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ (Teil 2 der GAP), die mit schlechter als „ausreichend“ bewertet wurde, eine mündliche Ergänzungsprüfung (MErP) stattfinden kann. Dies hat auf Antrag des Prüflings zu erfolgen, wenn die dort ggf. erzielte Leistung den Ausschlag für das Bestehen der Prüfung geben kann. Die MErP soll etwa 15 Minuten dauern, ihr Ergebnis geht in die Berechnung des Gesamtergebnisses dieses Prüfungsbereichs mit einem Drittel ein (Verhältnis 1 : 2).

Auf Basis der Daten aus einer entsprechenden Abfrage bei den IHKn lässt sich der Gesamtumfang der MErP für das Prüfungsjahr 2012/13 auf 2.024 Prüfungsfälle veranschlagen. Bezogen auf sämtliche Prüfungsteilnahmen dieses Zeitraums ergibt sich ein Anteil der MErP von 6,2%. In welchem Anteil die MErP zum abschließenden Bestehen geführt haben und welcher Anteil davon im Rahmen einer Wiederholungsprüfung stattfand, ließ sich anhand der Daten nicht ermitteln (von einer Datenerhebung dieses Merkmals wurde Abstand genommen, weil dies bei den IHKn zu einem unvermeidbar hohen Aufwand geführt hätte).

► Rückstieg bzw. Umschreibung

Im Kontext der Verknüpfung der beiden Einzelhandelsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ kommt es vor, dass ein bestehendes KiE-Ausbildungsverhältnis auf eine Verkäufer-Ausbildung umgeschrieben wird („Rückstieg“). Formalrechtlich handelt es sich hierbei um die Auflösung des KiE-Ausbildungsvertrages bei gleichzeitigem Abschluss eines Verkäufer-Ausbildungsvertrages. Hierbei ist vorauszusetzen, dass Auszubildende/-r und Ausbilder/-in (Betrieb) Einvernehmen über diesen Vorgang erzielt haben und sie dessen Vollzug bei der zuständigen Stelle anmelden wollen, wo dieses Phänomen auch als „Umschreibung“ bezeichnet wird.

Es liegt auf der Hand, dass ein Rückstieg in die Verkäufer-Ausbildung zu verschiedenen Zeitpunkten bzw. Phasen der KiE-Ausbildung erfolgen kann. Relativ klar ist die Situation, wenn aus dem ersten oder zweiten Ausbildungsjahr der KiE-Ausbildung heraus ein Wechsel in das entsprechende Ausbildungsjahr der Verkäufer-Ausbildung stattfindet. Denkbar ist auch, dass ein Wechsel aus dem zweiten Ausbildungsjahr der KiE-Ausbildung in das erste Ausbildungsjahr der Verkäufer-Ausbildung erfolgt. Wenn eine KiE-Ausbildung im dritten Ausbildungsjahr beendet wird, kann – aus sachlogischen Gründen – durch Rückstieg nur in das erste oder zweite Ausbildungsjahr der Verkäufer-Ausbildung gewechselt werden. In allen genannten Fällen ist jedoch zu unterscheiden, ob die Umschreibung vor oder nach Absolvieren von Teil 1 der GAP erfolgt, da dieser Prüfungsteil auf die bei Verkäufer/-in obligate Zwischenprüfung angerechnet werden kann.

Quantitative Daten zum Phänomen „Rückstieg“ hat die Evaluation sowohl bei der Befragung der Prüflinge in der Verkäufer-Abschlussprüfung (Prüfungsjahr 2013/14) als auch bei der IHK-Befragung (zum Prüfungsjahr 2012/13) gewonnen. Anhand von Hochrechnungen aus diesen Angaben wurden grobe Schätzwerte gebildet, die eine quantitative Einordnung des Rückstiegphänomens ermöglichen:

- Von den Prüflingen in der Verkäufer-Abschlussprüfung hatten zwischen 2,9% und 4,1% der Auszubildenden zuerst eine KiE-Ausbildung begonnen, bevor sie dann in eine Verkäufer-Ausbildung gewechselt sind.
- Bezogen auf die Gesamtzahl der Neuabschlüsse von KiE-Ausbildungsverträgen wurden zwischen 2,3% und 3,2% später in eine Verkäufer-Ausbildung umgeschrieben.
- Diese Umschreibungen schlagen sich statistisch in den Vertragslösungen der KiE-Ausbildungsverträge nieder, an denen sie einen Anteil zwischen 8,7% und 12,4% bilden.

Über die zu einer Umschreibung führenden Gründe ergab die Evaluation kein klares Bild. Bei einem Teil der Fälle scheint es sich nicht um einen originären „Rückstieg“ aus der KiE-Ausbildung in eine Verkäufer-Ausbildung zu handeln, der zeitlich quasi nahtlos und bei demselben Ausbildungsbetrieb erfolgt; vielmehr scheinen sich hier auch die mehr oder minder üblichen Vertragslösungen mit anschließenden Neuabschlüssen zu spiegeln, die durchaus bei verschiedenen Ausbildungsbetrieben stattgefunden haben können.

Bei einem anderen Teil der Fälle lässt sich jedoch erkennen, dass der Rückstieg in demselben Ausbildungsbetrieb erfolgt, wobei die inhaltliche Übereinstimmung der beiden Einzelhandelsberufe im ersten und zweiten Ausbildungsjahr eine wesentliche Rolle spielt, da sie den Wechsel des Ausbildungsberufs erleichtert. Nach den Angaben der Prüflinge erfolgt in diesen Fällen der Rückstieg vor allem

- als „Exit-Option“, weil Bedenken entstanden, ob der KiE-Abschluss erreicht werden kann,
- wegen Leistungsdefiziten in der Berufsschule,
- auf Anregung oder Wunsch des Ausbildungsbetriebs,

wobei sich diese Gründe überschneiden können.

Während die Fortsetzung einer abgeschlossenen Verkäufer-Ausbildung im dritten Ausbildungsjahr der KiE-Ausbildung eindeutig geregelt ist, erweist sich der Rückstieg für die Verwaltungspraxis bei den IHKn als mitunter schwierig: So hat knapp ein Drittel (32%) der befragten IHKn angegeben, dass sie in diesem Zusammenhang mit nennenswerten Problemen konfrontiert seien.

Dies betrifft zum einen die vorherige Teilnahme an der Zwischenprüfung der Verkäufer-Ausbildung (§ 10 VO-2004), die bei einem Rückstieg, der erst spät im zweiten Ausbildungsjahr stattfindet, nicht mehr rechtzeitig erreicht werden kann. Zum anderen werden bei Rückstieg aus dem dritten KiE-Ausbildungsjahr die bereits abgelegten Prüfungen in Teil 1 der GAP nicht als schriftliche Prüfung der Verkäufer-Ausbildung anerkannt, sodass diese Prüfung erneut abgelegt werden muss (was zu Irritationen und Nachfragen der Auszubildenden und Betriebe führt). Im Grunde besteht das o. g. Problem der fehlenden Zwischenprüfung als Zulassungsvoraussetzung zur Abschlussprüfung hier ebenfalls; die IHKn berichteten jedoch, dass die bereits abgelegte Teil 1-Prüfung der GAP als Äquivalent für die Zwischenprüfung der Verkäufer-Ausbildung anerkannt werde.

Identische schriftliche Prüfung in der Verkäufer-Abschlussprüfung und Teil 1 der GAP

Im Zuge der ErprobungsVO-2009 wurden die schriftlich in Teil 1 der GAP abzulegenden Prüfungen inhaltlich mit denen der Abschlussprüfung im Beruf „Verkäufer/-in“ harmonisiert, sodass die Prüflinge in beiden Berufen dieselben Aufgaben in derselben Prüfungszeit bearbeiten. Diese identische Prüfungsstruktur für beide Ausbildungsberufe erleichtert vor allem

- ▶ den „Durchstieg“ von der Verkäufer-Ausbildung in das dritte KiE-Ausbildungsjahr,
- ▶ die gemeinsame Beschulung von Verkäufer- und KiE-Auszubildenden in der Berufsschule
- ▶ sowie die Organisation der Prüfungsdurchführung durch identische Aufgabensätze.

In diesem Zusammenhang stand die Vermutung im Raum, dass sich durch diese Koppelung der Prüfungsanforderungen für beide Ausbildungsberufe seit 2009 ein Nachteil für die Verkäufer-Prüflinge ergeben könnte. Dies könnte der Fall sein, wenn sich der Schwierigkeitsgrad der Prüfungsaufgaben seit 2009 erhöht hätte, weil die Aufgabenerstellung sich nun am – vermeintlich oder tatsächlich – höheren Leistungsniveau der KiE-Auszubildenden ausrichten würde. Trifft diese Annahme zu, müsste sich dies in einem sinkenden Prüfungsniveau bei den Verkäufer-Prüflingen ab 2009, also nach Verkoppelung der KiE-Prüfungen für Teil 1 der GAP mit der Verkäufer-Abschlussprüfung, bemerkbar machen.

Die Auswertung der Daten der DIHK-Prüfungstatistik hat keinen eindeutigen Beleg geliefert, der diese Annahme stützen würde. Zwar ist nach der GAP-Einführung bei den Teilnahmen an der Verkäufer-Abschlussprüfung ein geringer Rückgang der Bestehensquoten von 0,5 Prozentpunkten festzustellen; dies lässt sich jedoch nicht zwingend auf die Koppelung von Teil 1 der GAP in der KiE-Prüfung mit der Verkäufer-Abschlussprüfung zurückführen.

Denn die in der Verkäufer-Abschlussprüfung erreichte mittlere Gesamtpunktzahl bleibt vor der Koppelung (Sommer 2009 bis Winter 2010/11) und danach (Winter 2011/12 bis Sommer 2014) im Durchschnitt gleich (jeweils 67 Punkte). Im Prüfungsbereich „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ stieg die mittlere Punktzahl nach GAP-Einführung sogar leicht an (von 62 auf 63 Punkte); dafür war im Prüfungsbereich „Verkauf und Marketing“ ein leichter Rückgang des Mittelwerts festzustellen (von 72 Punkten auf 70 Punkte), ähnlich im Prüfungsbereich „Wirtschafts- und Sozialkunde“ (von 69 Punkten auf 68 Punkte).

Es trifft allerdings tatsächlich zu, dass die KiE-Prüflinge in den Prüfungsbereichen von Teil 1 der GAP durchschnittlich eine höhere Punktzahl erreichen als die Verkäufer-Prüflinge: So erreichen die KiE-Prüflinge bei Teil 1 der GAP eine Gesamtpunktzahl von im Mittel 75 Punkten (Ver-

käufer: 67 Punkte), wobei ein solch deutlicher Abstand in allen drei Prüfungsbereichen zu beobachten ist: in „Verkauf und Marketing“ von 79 Punkten (KiE) zu 70 Punkten (Verkäufer), in „Warenwirtschaft und Rechnungswesen“ (73 Punkte zu 63 Punkte) sowie „Wirtschafts- und Sozialkunde“ (76 Punkte zu 68 Punkte).

Insgesamt lässt sich also festhalten, dass sich das Prüfungsergebnis der Verkäufer-Prüflinge in den drei schriftlichen Bereichen nach der Verkoppelung mit der KiE-Prüfung in Teil 1 der GAP nicht gravierend verändert hat. Allerdings erreichen die KiE-Prüflinge bei den schriftlichen Prüfungsaufgaben im Durchschnitt deutlich bessere Ergebnisse als die Verkäufer-Prüflinge.

► Handlungsorientierte Prüfung

Eignung des Fallbezogenen Fachgesprächs zur Prüfung der beruflichen Handlungsfähigkeit

Gestützt auf berufswissenschaftliche Erwägungen zum Charakter „beruflicher Handlungskompetenz“ wurde ein Schema von Kompetenzen erstellt, das dem der „vollständigen Handlung“ nachgebildet ist – ergänzt durch einige weitere Kompetenzkategorien aus fachlichen und kommunikativen Dimensionen beruflichen Handelns. Diese Itemliste wurde in der schriftlichen Befragung den Prüfern/Prüferinnen vorgelegt, verbunden mit der Bitte einzuschätzen, in welchem Ausmaß die beiden Prüfungsformen (schriftlich, mündlich) der KiE-Abschlussprüfung geeignet sind, den Stand der beruflichen Handlungsfähigkeit bei den Prüflingen festzustellen.

Im Ergebnis kann aus Sicht der Prüfer/-innen das Fallbezogene Fachgespräch insgesamt als ein geeignetes Prüfungsinstrument bewertet werden, um das Niveau der erreichten beruflichen Handlungsfähigkeit (soweit sie durch die in der Befragung vorgelegten Kompetenzdimensionen abgebildet wurde) im Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ in der Abschlussprüfung zuverlässig festzustellen. Die Auswertung zeigt weiter, dass das Fachgespräch der schriftlichen Prüfung darin deutlich überlegen ist. Die Gewichtung des Fallbezogenen Fachgesprächs, die nach der aktuellen Regelung der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ bei 40 % liegt, erscheint vor diesem Hintergrund gerechtfertigt.

Charakter der beim Fallbezogenen Fachgespräch eingesetzten Prüfungsaufgaben

Bei der praktischen Umsetzung der Anforderungen, die sich an das Fallbezogene Fachgespräch stellen, nehmen die schriftlich gestellten Prüfungsaufgaben eine zentrale Stellung ein. In optimaler Form initialisieren sie einen fiktiven beruflichen Handlungsrahmen und eine darin eingebettete, ausreichend problemhaltige und komplexe Aufgabenstellung; diese soll dem Prüfling ausreichend Gelegenheit geben, die von ihm geforderte und abgeprüfte Handlungskompetenz zu zeigen. Die Auswertung der Prüfungsaufgaben, die bei den Prüfungshospitationen eingesetzt wurden, führte zu folgenden Ergebnissen:

- Die Prüfungsaufgaben folgen im Kern den Anforderungen an moderne Verfahren zur Feststellung beruflicher Handlungsfähigkeit. Sie spannen in der „Situationsbeschreibung“ (mit unterschiedlicher Reichweite und Stringenz) den Rahmen einer Handlungssituation auf, die für Einzelhandelskaufleute realistisch und praxisnah ist.
- Die Themen der Prüfungsaufgaben sind durchweg anschlussfähig an die Inhalte der jeweils zu prüfenden Wahlqualifikation.
- Die „Situationsbeschreibungen“, die am Anfang der Prüfungsaufgaben den Rahmen der konkreten beruflichen Handlungsumgebung skizzieren sollen, weisen unterschiedliche Qualität auf. So dienen manche dieser Beschreibungen lediglich als Einleitung, andere etablierten damit eine durchaus komplexe, problemhaltige und kontingente Situation, in der sich dann – anhand der nachfolgenden Teilaufgaben – berufliche Handlungsfähigkeit anschaulich demonstrieren bzw. beobachten lässt.

- ▶ Die einzelnen Teilaufgaben enthielten fast durchgängig auch offene Fragestellungen, deren Lösung(en) vom Prüfling eine gewisse berufliche Anwendungsfähigkeit abfordern. Reine Wissensabfragen waren zwar ebenfalls anzutreffen (und sind auf einfachen Niveaus der Kenntnisprüfung sicher berechtigt), sie dominieren die Fragenkataloge jedoch nicht.
- ▶ Die weitere Aufgliederung der Situationsbeschreibungen in Teilfragen unterbricht häufiger die Dimensionen von Komplexität und zusammenhängendem beruflichen Handlungsbezug zugunsten kleinteiliger Fähigkeits- und Wissensaspekte, die inhaltlich manchmal auch von der (die Aufgaben überwölbenden) Situationsbeschreibung losgelöst sind.
- ▶ Die Aufgabenstellungen bieten zusammen kaum die Möglichkeit, den gesamten Zyklus einer „vollständigen Handlung“ abzubilden, in dem sich die entwickelte berufliche Handlungsfähigkeit in Breite und Tiefe zeigen soll. In dieser Hinsicht aktualisieren die Prüfungsaufgaben häufig nur einzelne Dimensionen, vor allem „Durchführen“.

Es ist jedoch auch einzuräumen, dass das Ausbildungsberufsbild „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ viele Elemente aufweist, bei denen die erforderlichen Fähigkeiten, Fertigkeiten und Kenntnisse nicht dasselbe Maß an Komplexität, Offenheit und Kontingenz aufweisen, wie dies etwa in Ausbildungsberufen der Fall ist, die eher planerisch-konstruktive oder projektartige Handlungsanforderungen mit sich bringen. Im Unterschied dazu ist das berufliche Anforderungsprofil von Einzelhandelskaufleuten sicherlich mehr davon geprägt, Standardsituationen fachgerecht einordnen und bewältigen zu können. Vor diesem Hintergrund muss auch das Aufgabenkonzept der mündlichen Prüfung eher auf die Feststellung der hierfür erforderlichen Standardkenntnisse und -fertigkeiten des Ausbildungsberufs ausgelegt sein, ohne dabei jedoch übergreifende Anwendungsfähigkeiten, über die die Prüflinge in ihrer späteren Berufsausübung ebenso verfügen müssen, zu vernachlässigen.

Charakter des Prüfungsgesprächs im Fallbezogenen Fachgespräch

Im Kontext der Prüfung von „Handlungskompetenz“ sollte beim Prüfungsinstrument „Fachgespräch“ die Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit in Form einer diskursiven Erörterung von Problemen, Lösungen und Vorgehensweisen unter gleichrangigen Fachleuten erfolgen. Das in früheren Zeiten bei Prüfungen übliche Status- und Machtgefälle zwischen Prüfer/-in und Prüfling sollte zurückgedrängt werden zugunsten einer Begegnung mit gegenseitiger Akzeptanz. Hieraus leitet sich die Anforderung ab, dass sich das Fachgespräch nicht alleine in einer mehr oder minder stringenten Abfolge von Fragen und Antworten zu Faktenwissen erschöpfen soll. Vielmehr sollte im Idealfall

- ▶ der Prüfling Gelegenheit haben, komplexere Sachverhalte zusammenhängend darzustellen,
- ▶ das Gespräch einen diskursiven Charakter einnehmen, in dem die Gesprächspartner/-innen in wechselnden, aufeinander Bezug nehmenden Beiträgen ein Thema umkreisen,
- ▶ der Impuls zur inhaltlichen Fortsetzung des Gesprächs von beiden Seiten ausgehen können,
- ▶ der Kontext der Aufgabenstellung, des Vortrags oder des Gesprächs die Gelegenheit für Nachfragen oder Fortsetzungsfragen bieten,
- ▶ der Gesprächsverlauf inhaltlich nicht von vornherein fixiert sein, sondern auch flexibel an vorangegangene Beiträge anknüpfen und sich insgesamt ergebnisoffen zeigen.

Die exemplarischen Beobachtungen, die im Rahmen der Hospitationen bezüglich dieser Anforderungen an das Fachgespräch gemacht werden konnten, ließen erkennen, dass die Prüfungsausschüsse grundsätzlich offen für den Gesprächsverlauf sind; das heißt, der Einsatz eines vorgefertigten Themen- oder Fragenkatalogs, mit dem das Fachgespräch mehr oder minder schematisch abgehandelt würde, wurde nicht beobachtet. Allerdings ist dabei zu berücksichtigen, dass

- ▶ der Ablauf der Prüfung durch die Gliederung der Prüfungsaufgaben in Teilaufgaben zu großen Teilen vorstrukturiert ist,
- ▶ der Prüfungsausschuss mit den Teilaufgaben üblicherweise einen bestimmten Erwartungshorizont verknüpft (auch dort, wo ein solcher nicht schriftlich fixiert vorliegt) und somit über einen für die Prüfungsdauer ausreichenden Fundus von – überwiegend standardisierten – Nach- und Vertiefungsfragen verfügt,
- ▶ die Prüfungsausschüsse durch ihre große Routine in der Durchführung von Fachgesprächen über ein weitgehend standardisiertes Ablaufschema verfügen, das sie wohl nur selten verlassen werden, selbst wenn einzelne Prüflinge eine andere thematische Richtung einschlagen.

Eine Ausnahme zur grundsätzlichen „Offenheit“ des Prüfungsverlaufs ist bei der Prüfung warespezifischer Kenntnisse zu beobachten. Hier hat sich in vielen Hospitationen deutlich gezeigt, dass der Prüfungsausschuss – unabhängig vom Verlauf des Fachgesprächs – darauf nicht verzichten will. Es wurde daher oftmals beobachtet, dass der Prüfungsausschuss meist gegen Ende der vorgesehenen Prüfungszeit (mitunter auch relativ abrupt) zum Qualifikationsaspekt „Warenkunde“ überging.

Zusammenfassend lässt sich zum Fallbezogenen Fachgespräch in der Abschlussprüfung „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ festhalten, dass die Handhabung dieses Prüfungsinstruments grundsätzlich geeignet ist, beim Prüfling den Stand der beruflichen Handlungskompetenz festzustellen; dies jedoch mit einigen, oben beschriebenen Einschränkungen.

17.4 Eignung und Funktionalität der GAP als Prüfungsform („Kriterienkatalog“)

Die Weisung des BMWi zur Evaluation der ErprobungsVO der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ enthält als zuletzt genannte Fragestellung den Auftrag zur »Erstellung eines Kriterienkatalogs für die gestreckte Abschlussprüfung«. Zu diesem Teil des Untersuchungsauftrags ist aus Sicht des Evaluationsteams eine Vorbemerkung erforderlich.

▶ Bedarf an Leitlinien für die Ordnungsarbeit zur Festlegung der Prüfungsform

Seitdem mit dem BBiG-2005 die GAP neben der traditionell üblichen, punktuellen Abschlussprüfung (am Ende der Ausbildungszeit) als zweite Regelprüfungsform zur Verfügung steht, entfällt die Notwendigkeit, bei Schaffung neuer oder Modernisierung bestehender Ausbildungsordnungen die Eignung der GAP im jeweiligen Ausbildungsberuf in einer Erprobungsphase zu überprüfen und im Einzelfall über die dauerhafte Anwendung zu entscheiden. Zwar wird das Erprobungsverfahren beim Erlass von Ausbildungsordnungen mit GAP weiterhin genutzt (z. B. im hier untersuchten Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“), doch wird die GAP zunehmend in Ausbildungsberufen als Regelprüfungsform implementiert, ohne eine Evaluationsphase für die Erprobung ihrer Eignung vorzusehen. Bis Ende 2013 wurde die GAP in zehn Ausbildungsordnungen ohne Erprobungsvorbehalt als Regelprüfungsform etabliert; im Jahr 2014 trat eine weitere Ausbildungsordnung in Kraft (Büromanagementkaufleute-Ausbildungsverordnung), die ebenfalls die Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen als dauerhafte Prüfungsform regelt.

Da nun die GAP zur Gestaltung der Abschlussprüfung im dualen System quasi als Standard-Alternative zur traditionellen Prüfungsform bereitsteht, sind in jedem Neuordnungsverfahren die beiden Prüfungsregelungen gegeneinander abzuwägen, um eine inhaltlich begründete Entscheidung für eine der beiden Varianten treffen zu können. Während die Wirkungsweise der traditionellen Prüfungsform sowie ihre Gestaltungsanforderungen und -möglichkeiten durch Jahrzehnte praktischer Anwendung bekannt sind, hat sich bezüglich der GAP ein solch breites, an allgemeinen Merkmalen der Berufsausbildung ansetzendes und auf Erfahrung basiertes Orientierungswissen bisher nicht in gleichem Umfang etabliert.

In der Ordnungsarbeit besteht daher ein Bedarf, Leitlinien an die Hand zu bekommen, die Hinweise speziell auf die spezifische Eignung und Funktionalität der GAP bei Festlegung der Prüfungsform geben können. Diese Leitlinien sollen in möglichst allgemeiner Art konkrete Hinweise enthalten, die als „Kriterien“ auf den jeweils zu ordnenden Ausbildungsberuf aufgelegt und sequenziell abgeprüft werden können. Als „Kriterien“ müssten sie binär programmiert sein, sie würden also eine Aussage in Form einer strengen Unterscheidung von „geeignet/nicht geeignet“ ermöglichen.

► Komplexe Anforderungen an die Prüfungsform in dualen Ausbildungsberufen

Die Evaluation zum Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ hat gezeigt, dass sich mit den daraus abzuleitenden Erkenntnismöglichkeiten der sehr weit gefasste Anspruch nach Entwicklung eines solch allgemeinen „Kriterienkatalogs“ kaum erfüllen lässt. Dies hat vor allem folgende Gründe:

- Die Anforderungslagen in den dualen Ausbildungsberufen sind zu qualitativ bestimmt, als dass sich echte (binäre) „Kriterien“ der Eignung und Funktionalität für oder gegen die GAP als – im Einzelfall zu wählende – Prüfungsform benennen ließen, die als seriös und zuverlässig gelten können. Hier müsste man sicherlich mit mehrstufigen Merkmalen oder gänzlich offenen Fragestellungen operieren, die jedoch letztendlich keine Ja-Nein-Entscheidung erzwingen, sondern lediglich Tendenzen angeben könnten.
- Die Anforderungen an Eignung und Funktionalität einer bestimmten Prüfungsform sind in der Vielfalt der 329 anerkannten und als anerkannt geltenden Ausbildungsberufe (Oktober 2013) zu unterschiedlich, als dass sie hier in dieser Form kategorisiert werden könnten. Denn letztlich reflektiert die Vielzahl der Ausbildungsberufe auch die Vielfalt, in der sich qualifizierte Berufsausübung ausdrücken kann. Hieraus ergeben sich wiederum spezifische Anforderungen bezüglich der Qualifikationen und der Ausbildungsprozesse in den einzelnen Ausbildungsordnungen. Die üblichen Ordnungsmerkmale der Berufe (Handwerksberufe, gewerblich-technische Berufe, Dienstleistungsberufe, Produktionsberufe, Laborberufe, Berufe nach Wirtschaftszweigen wie Landwirtschaft, Industrie, Handel usw.) können hier zwar Orientierung schaffen, verlieren jedoch auch zusehends an Prägekraft für die Systematisierung der Berufe.
- Obwohl die vorliegende Evaluation zur GAP umfangreiche Untersuchungen bei unterschiedlichen Akteursgruppen mit unterschiedlichen Forschungsmethoden durchgeführt hat, musste sie inhaltlich in der Umgebung der Einzelhandelsberufe verbleiben. Es war mit den gegebenen Ressourcen und angesichts der vorrangigen Untersuchungsaufgaben zur ErprobungsVO im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ nicht möglich, solche allgemeinen Leitlinien für die Ordnungsarbeit zu entwickeln, die ausreichend seriös und belastbar sowie zugleich für die Breite des dualen Systems gültig sein könnten.

Um solche Leitlinien (für die ohne Zweifel ein Bedarf besteht) in fundierter Form zu erarbeiten, wäre es sinnvoll, zu dieser Thematik eine eigene Untersuchung durchzuführen; als deren Produkt könnte eine entsprechende Handreichung entstehen. Ein solches Forschungs- und Entwicklungsprojekt sollte eine Meta-Analyse bereits vorliegender Erhebungen zur GAP in einzelnen Berufen mit qualitativen Primärerhebungen bei Berufsbildungsexperten und einer Sekundäranalyse einschlägiger berufswissenschaftlicher Literatur zur Prüfungstheorie verbinden.

Trotz dieser Vorbehalte werden im Folgenden einige (vorsichtige!) Überlegungen vorgestellt, welche Bedingungen oder Konstellationen in einzelnen Ausbildungsberufen bedeutsam sein können, wenn es in der Ordnungsarbeit zu der Frage kommt, ob ein Ausbildungsberuf die Prüfungsform der Gestreckten Abschlussprüfung erhalten soll.

► Überlegungen zur Eignung und Funktionalität der GAP als Prüfungsform

Dauer der Berufsausbildung

Für den Aufbau einer ausreichend komplexen und anspruchsvollen beruflichen Handlungsfähigkeit wird in jedem Beruf ein Minimum an Ausbildungsdauer benötigt. Veranschlagt man diese Zeit auf mindestens zwei Jahre, so kommen für die GAP nur dreijährige oder dreieinhalbjährige Ausbildungsberufe infrage. Dort kann Teil 1 der GAP frühestens am Ende des zweiten Ausbildungsjahres angesiedelt werden, für den Ausbildungsprozess zu Teil 2 der GAP steht anschließend noch mindestens ein weiteres Ausbildungsjahr zur Verfügung. Zweijährige Ausbildungsberufe eignen sich nach dieser Überlegung für die GAP als Prüfungsform nicht.

Im Zusammenhang mit der Ausbildungsdauer ist auch zu fragen, nach welchem Prinzip die GAP in Fällen mit verkürzter Ausbildung (§ 8 Absatz 1 BBiG/§ 27) und Zulassung zur Abschlussprüfung vor Ablauf der Ausbildungszeit (§ 45 Absatz 1 BBiG/§ 37 Absatz 1 HwO) verfahren soll. Verkürzungsgründe ergeben sich vor allem aus der besonderen Eignung oder anrechenbaren Vorqualifikationen der Auszubildenden.¹¹⁰ Daraus ließe sich leicht schließen, dass diesen Auszubildenden eine Bündelung der beiden Teile einer GAP an nur einem Prüfungstermin (Prüfungszeitraum) zuzumuten bzw. erlaubt sein sollte. Dabei wäre auch zu prüfen, ob andere Erwägungen (z. B. berufspädagogischer Art), die bei der Wahl der GAP als Prüfungsform ausschlaggebend waren, durch eine Prüfungsbündelung konterkariert werden könnten.

Ausbildung führt nach zwei Jahren zu konsistenten Qualifikationsbündeln

Das Konzept der Gestreckten Prüfung verlangt, dass auch mit den Prüfungsbereichen in Teil 1 der GAP die berufliche Handlungsfähigkeit im jeweiligen Prüfungsbereich abschließend festzustellen ist. Aus dieser Forderung ergibt sich für die Eignung der GAP in einem bestimmten Ausbildungsberuf eine wichtige Konsequenz: Denn Ausbildungsberufsbild und Strukturierung der Ausbildung müssen gewährleisten, dass am Ende des zweiten Ausbildungsjahres komplexe, in sich geschlossene und für den Beruf relevante Qualifikationsbündel entstanden sind, die inhaltlich und formal einer anspruchsvollen Prüfung (mit jeweils geeigneten Prüfungsinstrumenten) zugänglich sind. Diese Qualifikationsbündel müssen eine qualitativ höhere Handlungsfähigkeit beinhalten als Kompetenzen, die selbst üblicherweise als „Bündel von Fertigkeiten, Kenntnissen und Fähigkeiten“ definiert werden und dabei stark von einem Element der Potenzialität geprägt werden. Die Anforderungen an Qualifikationsbündel sind dagegen höher anzusiedeln:

- Die Formulierung „Komplexität der Qualifikationsbündel“ beinhaltet, dass es sich hierbei nicht um einfache Wissensbestände bzw. Grundfertigkeiten handeln kann, die möglicherweise auch außerhalb einer Berufsausbildung mit mehr oder minder einfachen Mitteln aufgebaut werden können (z. B. in Kurzlehrgängen). Die Handlungsfähigkeit in dem jeweiligen Prüfungsbereich muss vielmehr aus einer breiten Palette beruflicher Praxiselemente darzustellen sein, die wiederum erst in ihrer Vielseitigkeit und Wechselwirkung das Niveau erreichen, das von einer Fachkraft im betreffenden Beruf zu erwarten ist.
- Die Qualifikationsbündel müssen inhaltlich so weit in sich geschlossen (konsistent) sein, dass sie einen in der Praxis akzeptierten Sinnzusammenhang für das berufliche Handeln ergeben. Dies ist auch erforderlich, um die Prüfungsbereiche in Teil 1 untereinander, aber auch von den Prüfungsbereichen in Teil 2 der GAP sinnvoll abgrenzen zu können.
- Schließlich müssen die Qualifikationsbündel einen wichtigen Teilbereich des Berufs abbilden, der für die Berufsausübung auf Fachkräfteebene standardmäßig zu erwarten ist. Diese

¹¹⁰ Hauptausschuss des Bundesinstituts für Berufsbildung (Hrsg.) (2008): Empfehlung des Hauptausschusses des Bundesinstituts für Berufsbildung zur Abkürzung und Verlängerung der Ausbildungszeit/zur Teilzeitausbildung vom 27. Juni 2008, in: Bundesanzeiger Nr.129/2008 vom 27.8.2008 [Verzeichnis ausgewählter Beschlüsse zur beruflichen Bildung 129], Internet-Ressource: <http://www.bibb.de/de/49423.htm>.

Forderung erscheint als trivial, ist als unverzichtbare Prüfkategorie jedoch immer zu beachten.

Eventuell ist es in manchen Ausbildungsberufen nicht oder nur schwer möglich, solch komplexe, konsistente und beruflich relevante Qualifikationsbündel bereits nach zwei Jahren hervorzu- bringen, etwa wenn die Aneignung einer bestimmten Handlungsfähigkeit einen zeitlich langen Entwicklungsprozess benötigt (z. B. Aufbau von Funktionsverständnis, Nachbilden der Modell- handlung, Erprobung in der Praxis, Üben in der Anwendung). Wenn dies der Fall ist, kann die Handlungsfähigkeit erst am Ende der Ausbildungszeit abschließend festgestellt werden.

Daran schließt sich die praktische Überlegung an, ob sich ein für die GAP erforderliches Quali- fikationsbündel in der bestehenden Ordnung einer bestimmten Berufsausbildung (Ausbildungs- rahmenplan und Rahmenlehrplan, möglicherweise Pflicht- und Wahlqualifikationen oder Zusatz- qualifikationen, dem Zuschnitt der Prüfungsbereiche usw.) bereits finden lässt, oder ob diese Ordnung erst so ausgestaltet werden muss, dass sie kompatibel mit den Anforderungen der GAP-Durchführung wird. Dabei ist am Anfang grundsätzlich zu fragen, ob diese Kompatibilität im Einzelfall des Ausbildungsberufs grundsätzlich herstellbar ist, oder ob dem unumgehbare strukturelle Hindernisse im Weg stehen.

Deutliche Qualifikationsstufen im Ausbildungsverlauf

Soweit die o. g. Anforderungen an Komplexität, Konsistenz und Relevanz der Qualifikationsbün- del bei ihrer Schneidung beachtet werden, kann auch untersucht werden, inwieweit eine ab- schließende Prüfung auf verschiedenen Stufen der beruflichen Handlungsfähigkeit möglich ist. Dies wäre z. B. dann mit dem GAP-Konzept vereinbar, wenn das erste Niveau (das in Teil 1 der GAP geprüft werden könnte) für die Berufsausübung als Fachkraft für sich alleine ausreichend ist, sich im letzten Ausbildungsabschnitt jedoch – etwa in Form einer Spezialisierung – ein höhe- res Qualifikationsniveau anschließt, dessen Inhalte jedoch (zumindest ganz überwiegend) erst im Zeitraum nach Teil 1 der GAP vermittelt werden. Dieser Fall steht im Zusammenhang mit der Strukturierung der Berufsausbildung z. B. in Wahlqualifikationseinheiten, die erst im letzten Ausbildungsabschnitt belegt werden können.

Anlehnung an zweijährigen Ausbildungsberuf

Die Anwendung der GAP als Prüfungsform wird begünstigt, wenn ein – inhaltlich eng verwand- ter – zweijähriger Ausbildungsberuf besteht oder geschnitten werden kann, dessen Abschluss- prüfung die Inhalte beinhaltet, die als Teil 1 der GAP in dem umfassenden Ausbildungsberuf abschließend geprüft werden können. In diesem Fall würde die Formulierung der Prüfungsan- forderungen für den zweijährigen Ausbildungsberuf diejenigen Qualifikationsbündel der be- ruflichen Handlungsfähigkeit definieren, die für den umfassenderen Ausbildungsberuf die An- forderungen an ihre Komplexität, Konsistenz und Relevanz gewissermaßen *per definitionem* nachweisen können.

Anwendbare Prüfungsinstrumente

Die Eignung der GAP als Prüfungsform ist im Einzelfall eines Ausbildungsberufs auch daraufhin zu überprüfen, ob für die einzelnen Prüfungsbereiche – speziell in Teil 1 der GAP – geeignete Prüfungsinstrumente eingesetzt werden können. Dies ergibt sich im Grunde bereits aus der An- forderung der Empfehlung des BIBB-Hauptausschusses, dass die Prüfungsinstrumente und Prü- fungszeiten insgesamt für die Feststellung der beruflichen Handlungsfähigkeit als Fachkraft

geeignet sein müssen.¹¹¹ Der Fall einer zeitlich vorgezogenen Prüfung einzelner Qualifikationsbündel in Teil 1 der GAP ist auch daraufhin zu untersuchen, ob ein bestimmtes Prüfungsinstrument aus technischen oder administrativen Gründen (Prüfungsaufwand) sinnvoll anwendbar ist; auch können bestimmte Prüfungsinstrumente nur in einer Kombination mit anderen Instrumenten eingesetzt werden.¹¹²

► Akzeptanz für GAP in der Ausbildungstradition des Berufs

Ein wichtiges Merkmal für die Eignung der GAP in dualen Ausbildungsberufen liegt in der Akzeptanz, den diese Prüfungsform im jeweiligen Praxisfeld gewinnen kann. Dies betrifft in erster Linie sicherlich die betroffenen Ausbildungsbetriebe und Berufsschulen, in weiterem Sinne spielt hier auch die Ausbildungstradition und das Selbstverständnis der Branche als eher „weiche Faktoren“ eine Rolle, um die GAP als alternative Prüfungsform in einem bestimmten Ausbildungsberuf wirkungsvoll zu etablieren.

¹¹¹ Vgl. Hauptausschuss des Bundesinstituts für Berufsbildung (Hrsg.) (2013): Empfehlung zur Struktur und Gestaltung von Ausbildungsordnungen – Prüfungsanforderungen – vom 12.12.2013, Verzeichnis ausgewählter Beschlüsse zur beruflichen Bildung 158, Bonn, S.16–21, insbesondere S.16.

¹¹² Vgl. ebenda, S.16.

18 Empfehlungen

Insgesamt führen die Ergebnisse aus der breit angelegten Evaluation zur Gestreckten Abschlussprüfung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ aus Sicht des Evaluationsteams zu folgenden Empfehlungen:

1. Die GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ – als alternative Prüfungsform zur bisherigen punktuellen Abschlussprüfung am Ende der dreijährigen Ausbildungszeit – stößt bei allen beteiligten Akteursgruppen auf breite Akzeptanz. Sie betrachten die GAP für die Ausbildung von Einzelhandelskaufleuten am Ende der Erprobungsphase bereits weitgehend als Normalfall. Wesentliche Funktionsmängel der GAP, die zu einer Rückkehr zur punktuellen Abschlussprüfung in diesem Ausbildungsberuf sprächen, konnten nicht ermittelt werden. Die GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ als Prüfungsform sollte daher fortgeführt und zur Regel-Prüfungsform gemacht werden.
2. Der Zuschnitt der fünf Prüfungsbereiche, ihre Verteilung auf Teil 1 und Teil 2 der GAP sowie ihre Gewichtung bei der Ermittlung der Gesamtnote stoßen in der Praxis ganz überwiegend auf Zustimmung. (Der diesbezügliche geringe Veränderungsbedarf ergibt sich aus den Ausführungen in Kapitel 4.1 Unterpunkt 1.c.)
3. Zu den konzeptionellen Voraussetzungen der GAP gehört, dass sie als Gesamtheit durchzuführen ist und kein Teil für sich alleine nicht bestanden werden kann. Aus diesen „Systemvoraussetzungen“ ist es grundsätzlich möglich, auch bei ungenügenden Prüfungsergebnissen in einem oder mehreren Prüfungsbereichen von Teil 1, die Abschlussprüfung bei späteren sehr guten Leistungen zu bestehen. Auch wenn solche Einzelfälle in der Praxis nur sehr selten auftreten, sehen viele Praxisvertreter/-innen mit dieser Konstruktion ein Qualitätsmerkmal des Prüfungswesens angegriffen, nach dem keine ungenügende Teil-Leistung zum Bestehen einer beruflichen Abschlussprüfung führen sollte. Für das Problem, das in der Praxis verbreitet auf Kritik und Unverständnis stößt, sollte nach geeigneter Abhilfe gesucht werden.
4. Die Gewichtungsregelung der ErprobungsVO zur Feststellung der Gesamtnote trifft bei der Mehrheit der befragten Akteure auf Akzeptanz. Dennoch könnten die davon abweichenden Meinungen zum Anlass genommen werden, das Gewicht insbesondere des Fallbezogenen Fachgesprächs neu zu justieren. Aus Sicht des Evaluationsteams spricht für die Beibehaltung der aktuellen Gewichtungsregelung jedoch – auch unabhängig von der Mehrheitsmeinung der befragten Akteure – folgender Grund: Das Fallbezogene Fachgespräch verfügt unter allen angewendeten Prüfungsinstrumenten in besonderem Maße über das Potenzial, die individuelle berufliche Handlungskompetenz in größerer Breite und Tiefe festzustellen. Daher scheint das relativ hohe Gewicht des Fallbezogenen Fachgesprächs durchaus gerechtfertigt.
5. Die mit der VO-2004 etablierte neue Ausbildungsstruktur im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ aus Pflicht- und Wahlqualifikationseinheiten hat sich bewährt. Sie ist bei den Akteuren allgemein akzeptiert und wird weithin befürwortet. Ihre Abstimmung mit den Lernfeldern des Berufsschulunterrichts funktioniert weitestgehend. Es besteht daher an dieser Stelle kein Veränderungsbedarf.
6. Das System der acht Wahlqualifikationen für das dritte Ausbildungsjahr ist funktional ausgelegt. Die Wahlqualifikationen selbst sind für den Ausbildungsberuf relevant und decken die Anforderungen des Berufsbildes weithin ab, sodass auch kein wesentlicher Ergänzungsbedarf erkennbar ist. Dies gilt auch vor dem Hintergrund, sodass sie einzeln in unterschied-

- lichem Umfang zur Grundlage der Ausbildung gemacht werden. Die Verpflichtung, mindestens eine WQ aus den WQ-1 bis WQ-3 festzulegen, erscheint sinnvoll. Das System und seine Detailregelung zur Auswahl der WQen sollten daher weiter bestehen bleiben.
7. Da die Festlegung der Wahlqualifikationen für das dritte Ausbildungsjahr von den Betrieben uneinheitlich gehandhabt wird und zum Teil auch ohne Beteiligung der Auszubildenden erfolgt, sollte es hierfür eine genauere Anleitung geben. Hierbei sollte berücksichtigt werden, dass es wenig sinnvoll ist, bereits bei Ausbildungsbeginn die drei Wahlqualifikationen endgültig festzulegen, da weder die Ausbildungsbetriebe noch die Auszubildenden zu diesem Zeitpunkt die erforderlichen Erfahrungen für eine solche Schwerpunktsetzung auf individueller Ebene haben sammeln können. Es wird daher empfohlen, dass die IHKn diese Festlegung von den Ausbildungsbetrieben standardmäßig – dann jedoch obligatorisch – erst zum Zeitpunkt der Anmeldung des einzelnen KiE-Auszubildenden zu Teil 1 der GAP abfordern (als Ergänzung zum Ausbildungsvertrag). Bei Verkäufern/Verkäuferinnen mit Durchstieg in das dritte Ausbildungsjahr sollten die IHKn diese Festlegung bei der Eintragung des KiE-Ausbildungsverhältnisses zwingend abfordern.
 8. Für zwei der KiE-Wahlqualifikationen gelten folgende Einzelempfehlungen:
 - ▶ Für die Wahlqualifikation 6 „IT-Anwendungen“ sollte eine Umprofilierung erwogen werden, um ihre Anschlussfähigkeit im Umfeld des Einzelhandels zu verbessern. Dabei sollte der Technikaspekt in den Ausbildungsinhalten (aber auch im Image) vermindert werden zugunsten einer stärkeren Ausrichtung der WQ auf den Aspekt des E-Commerce, mit dem Fokus auf kaufmännische Inhalte und weniger auf Einsatzmöglichkeiten der Informationstechnologie.
 - ▶ Die Wahlqualifikation 8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ wird weitgehend in ihrer grundsätzlichen Bedeutung für die KiE-Berufsausbildung und den Einzelhandel akzeptiert. Auch wenn sie nur in geringem Umfang zur Vertiefung im dritten Ausbildungsjahr gewählt wird, ergänzt sie das Portfolio der Wahlqualifikationen auf sinnvolle Weise. Die WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ sollte daher weiterhin Teil der Wahlmöglichkeiten im dritten KiE-Ausbildungsjahr bleiben.
 9. Ein Teil der mündlichen Prüfungen im Fallbezogenen Fachgespräch ist zu wenig handlungsorientiert, indem die Situationsaufgaben zu geringe Konsistenz und Offenheit bieten oder die Gesprächsführung zu stark auf das Reproduzieren von Basis- oder Faktenwissen aus den Prüfungsbereichen von Teil 1 der GAP abhebt. Hier sollte nach Möglichkeiten gesucht werden, die weitere Qualifizierung der Prüfungsausschüsse voranzutreiben.
 10. Aus der an manchen Stellen der Ausbildungs- und Prüfungspraxis an die Evaluation herangetragenen Kritik bezüglich der gegenwärtigen Vermittlung und Prüfung der Warenkunde lässt sich ein gewisser Handlungsbedarf hinsichtlich der Vermittlung durch die Betriebe ableiten. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass das aktuelle Konzept der Ausbildungsordnung einer integrativen Vermittlung der Warenkenntnisse im System der Pflicht- und Wahlqualifikationen deutliche Vorteile gegenüber der Bündelung in einer eigenständigen Qualifizierungseinheit hat. Auch die Feststellung der Warenkenntnisse im Fallbezogenen Fachgespräch lässt sich in den meisten Fällen in die Prüfungsaufgaben der Wahlqualifikationen integrieren; wo dies im Einzelfall nicht möglich erscheint, kann dieses Thema hilfsweise in einem eigenen Block (z. B. am Ende des Prüfungsgesprächs) behandelt werden, wie es die Prüfungsausschüsse mitunter auch praktizieren.
 11. Die Koppelung der schriftlichen Prüfungsbereiche von Teil 1 der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ mit denen der Abschlussprüfung im Beruf „Verkäufer/-in“ hat sich grundsätzlich bewährt. Sie unterstützt die gemeinsame Ausbildung und Beschulung der Auszubildenden in beiden Ausbildungsberufen und fördert daher den Durchstieg nach der zweijährigen Verkäufer-Ausbildung in das dritte Ausbildungsjahr „Kaufmann/-frau im

- Einzelhandel“. Dieses übergreifende und zwischen den beiden Ausbildungsberufen abgestimmte Prüfungs- (und Ausbildungs-)konzept sollte beibehalten werden.
12. Die starke Zunahme der Zahl an Auszubildenden im Beruf „Verkäufer/-in“ nach Einführung der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ bei gleichzeitig starker Zunahme des Durchstiegs (nach 2009) verlangt nach einer berufsbildungspolitischen Bewertung. Es stellt sich die Frage, welche Folgen die beobachtete quantitative Verschiebung der Gesamt-Ausbildungsleistung im Einzelhandel hin zu einem gestuften Ausbildungsmodell (inzwischen wird rund ein Drittel der KiE-Abschlussprüfungen von Auszubildenden abgelegt, die zuvor eine Verkäufer-Ausbildung absolviert haben) auf Dauer mit sich bringen wird und welche Chancen und Risiken damit verbunden sind.
 13. Indem die Koppelung der beiden Einzelhandelsberufe von ihrer grundlegenden Intention darauf zielt, die Fortsetzung der Verkäufer-Ausbildung zu begünstigen, eröffnet sie damit auch den umgekehrten Weg des „Rückstiegs“ aus der KiE- in die Verkäufer-Ausbildung. Die hierbei auftretenden Regelungsprobleme bei der Umschreibung der Ausbildungsverträge (Anerkennung von Prüfungsleistungen in Teil 1 der GAP, Verpflichtung zur Teilnahme an der Zwischenprüfung der Verkäufer-Ausbildung) sollten geprüft und hierfür ggf. Vorgehensweisen definiert werden.
 14. Im Rahmen der Evaluation wurde auch ein – eher grundsätzliches – Abstimmungsproblem zwischen der berufsschulischen Unterweisung und den Prüfungsterminen sichtbar. Dabei wurde häufiger gefordert, die Zeitspanne zwischen den schriftlichen Prüfungen im Sommer und dem Ende des Berufsschulunterrichts zu verringern. Von diesem Problem sind die Berufsschulen in den einzelnen Bundesländern in unterschiedlicher Schärfe betroffen, bei sehr spät beginnenden Sommerferien (und daher spät beginnendem Schuljahr) können hier bis zu zehn Wochen Unterrichtszeit fehlen. Obwohl dieses Problem auf komplexe strukturelle Anforderungen und Zuständigkeiten trifft, sollte hier nach einer Lösung gesucht werden, gerade weil unter den Bedingungen der GAP diese Situation regelmäßig doppelt auftritt.
 15. Die in der Ordnungsarbeit standardmäßig anfallende Grundsatzentscheidung, ob die Gestreckte Abschlussprüfung die anzuwendende Prüfungsform sein soll, wird tendenziell nun häufiger getroffen werden ohne zunächst in einer Erprobungsphase ihre Eignung prüfen zu können. Hieraus ergibt sich eine neue Anforderung an die Qualitätssicherung. Schließlich ist in jedem Einzelfall begründet zu entscheiden, welche der beiden Prüfungsformen den Anforderungen des einzelnen, neu zu regelnden Ausbildungsberufs besser gerecht wird. Hierfür sollten mittels einer wissenschaftlichen Untersuchung entsprechende Leitlinien als Entscheidungshilfe entwickelt werden. Die Untersuchung sollte über die Breite des gesamten Spektrums an Ausbildungsberufen angelegt sein, um unterschiedliche Anforderungslagen der Sektoren, Branchen, Berufstätigkeiten und Ausbildungsbedingungen einzubeziehen und einen Mix aus theoriegeleiteten Ansätzen der Qualifikationsforschung und qualitativen empirischen Verfahren (Austausch mit Fachexperten der Berufsausbildung) verfolgen.

Verzeichnisse

Literaturverzeichnis

a) Rechtsquellen und normative Dokumente

BERUFSBILDUNGSGESETZ (BBiG) [2002] vom 14. August 1969 (BGBl. I S.1112) in der Fassung der Änderung durch Artikel 9 des Gesetzes vom 23. Dezember 2002 (BGBl. I S.4621).

BERUFSBILDUNGSGESETZ (BBiG) [2005] vom 23. März 2005 (BGBl. I S.931).

HANDWERKSORDNUNG (HWO) in der Fassung der Bekanntmachung vom 24. September 1998 (BGBl. I S.3074), zuletzt geändert durch Artikel 19 des Gesetzes vom 25. Juli 2013 (BGBl. I S.2749).

VO-1987 Bekanntmachung der Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel/zur Kauffrau im Einzelhandel nebst Rahmenlehrplan vom 14.01.1987, in: Bundesanzeiger, Nummer 73a vom 31.03.1987.

VO-2004 Verordnung über die Berufsausbildung im Einzelhandel in den Ausbildungsberufen Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel. Vom 16. Juli 2004 (BGBl. I, S.1806 ff).

VO-2005 Erste Verordnung zur Änderung der Verordnung über die Berufsausbildung im Einzelhandel in den Ausbildungsberufen Verkäufer/Verkäuferin und Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel vom 22. März 2005 (BGBl. I, Nr. 18, S.895).

ERPROBUNGSVO-2007 Verordnung über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Berufsausbildung im Einzelhandel in dem Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel. Vom 4. September 2007 (BGBl. I, S.2270 ff).

ERPROBUNGSVO-2009 Verordnung über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Berufsausbildung im Einzelhandel in dem Ausbildungsberuf Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel. Vom 24. März 2009 (BGBl. I, S.671 ff).

HAUPTAUSSCHUSS DES BUNDESINSTITUTS FÜR BERUFSBILDUNG (HRSG.) (2014) Arbeitshilfe zur Umsetzung der HA-Empfehlung Nr. 160 zur Struktur und Gestaltung von Ausbildungsordnungen – Ausbildungsberufsbild, Ausbildungsrahmenplan; BIBB, Bonn.

HAUPTAUSSCHUSS DES BUNDESINSTITUTS FÜR BERUFSBILDUNG (HRSG.) (2013) Empfehlung zur Struktur und Gestaltung von Ausbildungsordnungen – Prüfungsanforderungen – vom 12.12.2013 (ersetzt Nr. 119 vom 13. Dezember 2006), [Verzeichnis ausgewählter Beschlüsse zur beruflichen Bildung 158], in: Bundesanzeiger AT vom 13.01.2014, S1.

HAUPTAUSSCHUSS DES BUNDESINSTITUTS FÜR BERUFSBILDUNG (HRSG.) (2012) Musterprüfungsordnung für die Durchführung von Abschluss- und Umschulungsprüfungen, Richtlinie gemäß §47 Absatz 3 BBiG des Hauptausschusses des Bundesinstituts für Berufsbildung, Beschluss vom 8. März 2007, geändert durch Beschluss des Hauptausschusses am 13. Dezember 2012 [Verzeichnis ausgewählter Beschlüsse zur beruflichen Bildung 120], – URL: <http://www.bibb.de/dokumente/pdf/HA120.pdf>.

HAUPTAUSSCHUSS DES BUNDESINSTITUTS FÜR BERUFSBILDUNG (HRSG.) (2008) Empfehlung des Hauptausschusses des Bundesinstituts für Berufsbildung zur Abkürzung und Verlängerung der Ausbildungszeit/zur Teilzeitausbildung vom 27. Juni 2008, in: Bundesanzeiger Nr. 129/2008 vom 27.8.2008 [Verzeichnis ausgewählter Beschlüsse zur beruflichen Bildung 129], – URL: <http://www.bibb.de/de/49423.htm>.

HAUPTAUSSCHUSS DES BUNDESINSTITUTS FÜR BERUFSBILDUNG (HRSG.) (2006) Empfehlung für die Regelung von Prüfungsanforderungen in Ausbildungsordnungen vom 13. Dezember 2006, [Verzeichnis ausgewählter Beschlüsse zur beruflichen Bildung 119], in: Bundesanzeiger Nr. 50a/2007 vom 13.3.2007.

Verordnung über die Erprobung der Durchführung der Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen in der Berufsausbildung zum Musikfachhändler/zur Musikfachhändlerin vom 24. März 2009 (BGBl I, S. 668).

b) Sonstige Literatur

- ANNEN, Silvia; NOACK, Isabelle (März 2013) Entwicklungsprojekt 4.2.418, Evaluierung der Erprobungsverordnung des Ausbildungsberufes „Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel“ – Projektbeschreibung, Bonn. URL: http://www2.bibb.de/tools/fodb/pdf/at_42418.pdf.
- BRÖTZ, Rainer (2008): Checkliste zur Erstellung handlungsorientierter Prüfungsaufgaben (Stand 15.02.08), – URL: <http://www.prueferportal.org>.
- BRÖTZ, Rainer zusammen mit Silvia Annen, Franz Kaiser, Anke Kock, Anita Krieger, Isabelle Noack, Benedikt Peppinghaus, Tristan Schaal, Michael Tiemann (2013/2014) Gemeinsamkeiten und Unterschiede kaufmännisch-betriebswirtschaftlicher Aus- und Fortbildungsberufe (GUK), Abschlussbericht des BIBB-Forschungsprojekts 4.2.202 (JFP 2008), Bonn, Juli 2013
- BRÖTZ, Rainer; SCHWARZ, Henrik (2004) Flexibilisierung der beruflichen Ausbildung bzw. Stufenausbildung und Modularisierung – Positions- und Thesenpapier für die Expertenanhörung zur Reform der beruflichen Bildung im Ministerium für Wirtschaft und Arbeit NRW am 5. Oktober 2004, S. 4. – URL: http://www.bibb.de/dokumente/pdf/FlexibilStufenausbModularisierung_Expertenhearing_5.10.2004.pdf.
- BUND-LÄNDER-KOMMISSION FÜR BILDUNGSPLANUNG UND FORSCHUNGSFÖRDERUNG – BLK (Hrsg.) (1997) Aus- und Weiterbildung zur unternehmerischen Selbständigkeit für Absolventen des beruflichen Bildungswesens, Bonn, BLK-Reihe „Materialien zur Bildungsplanung und Forschungsförderung“, Heft 55.
- BUNDESINSTITUT FÜR BERUFSBILDUNG (Hrsg.) (diverse Jahrgänge) Berufsbildungsbericht und Datenreport zum Berufsbildungsbericht, Bonn.
- BUNDESINSTITUT FÜR BERUFSBILDUNG (Hrsg.) (2010) Ausbildung gestalten: Verkäufer/Verkäuferin, Kaufmann /Kauffrau im Einzelhandel (1. überarb. Auflage), Bielefeld.
- BUNDESINSTITUT FÜR BERUFSBILDUNG (Hrsg.) (2010) Handreichung zur Interpretation von Anschlussverträgen, Unterlage zur „BIBB-Erhebung über neu abgeschlossene Ausbildungsverträge zum 30.09.2010“, – URL: http://www.bibb.de/dokumente/pdf/naa309_2010_Handreichung_zur_Interpretation_von_Anschlussvertraegen_2010727.pdf.
- BUNDESINSTITUT FÜR BERUFSBILDUNG (Hrsg.) (2003) Leitfaden zur Erarbeitung von Ausbildungsordnungen mit Glossar, Bonn. – URL: <http://www.bibb.de/dokumente/pdf/leitfadenentstehung-ausbildungsberufe.pdf>.
- DEUTSCHER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMERTAG (Hrsg.) (2007) Musterprüfungsordnung für die Durchführung von Abschluss- und Umschulungsprüfungen (Stand: 16. Februar 2007), – URL: <http://www.dihk.de/ressourcen/downloads/musterpruefungsordnung.pdf>.
- DEUTSCHER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMERTAG (2012) Umsetzungsempfehlung zur gestreckten Abschlussprüfung (Handreichung, Stand: März 2012).
- DEUTSCHER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMERTAG (2012) FAQ-Liste zur gestreckten Abschlussprüfung in dem Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau im Einzelhandel, (verbreitet als Internet-Ressource mit Zeitstempel vom 09.11.2012).
- DUMMERT, Sandra (2013) Branchenstudie Einzelhandel: Auswertungen aus dem IAB-Betriebspanel 2010 und 2011, IAB-Forschungsbericht 2/2013, Nürnberg.
- EKERT, Stefan; SOMMER, Jörn; OTTO, Kristin (2013) Entwicklung von Kriterien zur Ermittlung der erforderlichen Ausbildungsdauer von Ausbildungsberufen nach dem Berufsbildungsgesetz (BBiG)/der Handwerksordnung (HwO) in der gewerblichen Wirtschaft, Abschlussbericht einer Studie im Auftrag des BMWi, Berlin.

- FAULER, Sascha (2014) Handlungsorientierung in Prüfungen – Eine Untersuchung am Beispiel einer kaufmännischen Abschlussprüfung, Münster.
- FRANK, Irmgard (2005) Reform des Prüfungswesens: Berufliche Handlungsfähigkeit liegt im Fokus. In: *Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis* 34 (2005) 2, S. 28–32.
- FRIEDRICH, Michael (2004) Zweijährige Berufsausbildung – Vor- und Nachteile, (Präsentation auf der Didactica am 10.02.2004), – URL: http://www.bibb.de/dokumente/pdf/vortrag_friedrich.pdf.
- GARNJOST, Petra; PAULINI-SCHLOTTAU, Hannelore (2003) Förderung von Unternehmerqualifikationen in der Berufsbildung. In: *Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis* 32 (2003) 2, S. 31–35.
- GRUNAU, Philipp (2011) Betriebliche Berufsausbildung und Weiterbildung in Deutschland, Arbeitspapier des IAB, Nürnberg Oktober 2011. – URL: http://datenreport.bibb.de/media2012/IAB-Expertise_fuer_den_Datenreport_zum_Berufsbildungsbericht_2012.pdf.
- MALCHER, Wilfried (2013) HDE: Berufsausbildung für E-Commerce weiterentwickeln, HDE-Papier, Berlin (Stand: Mai 2013).
- PAULINI-SCHLOTTAU, Hannelore (2004) Handel ist Wandel: Die modernisierte Einzelhandelsausbildung. In: *Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis* 33 (2004) 4.
- PAULINI-SCHLOTTAU, Hannelore (2004) Unternehmerische Selbstständigkeit fördern – Eine Aufgabe für die Berufsbildung, Bielefeld.
- PAULINI-SCHLOTTAU, Hannelore (2009) Die Gestreckte Prüfung für Kaufleute im Einzelhandel – Einführung und Erprobung. In: *Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis* 38 (2009) 2, S. 47.
- STÖHR, Andreas (2002) Neue kaufmännische Abschlussprüfungen; Wissenschaftliche Diskussionspapiere Nr. 60; Bonn.
- STÖHR, Andreas; REYMERS, Magret; KUPPE, Anna Maria (2007) Evaluation der Gestreckten Abschlussprüfung in den Produktions- und Laborberufen der Chemischen Industrie – Abschlussbericht, Wissenschaftliche Diskussionspapiere Nr. 88; Bonn.
- UHLY, Alexandra (2011) Kurzexpertise zur „Variablendefinition Anschlussvertrag“ im Rahmen der Berufsbildungsstatistik der statistischen Ämter des Bundes und der Länder, Bundesinstitut für Berufsbildung, Februar 2011, – URL: http://www.bibb.de/dokumente/pdf/a21_dazubi_expertise_neuabgrenzung_anschlussvertraege.pdf.
- UHLY, Alexandra (2014) Erläuterungen zum „Datensystem Auszubildende“ (DAZUBI) Auszubildenden – Daten der Berufsbildungsstatistik der statistischen Ämter des Bundes und der Länder (Erhebung zum 31.12.), Berufsmerkmale und Berechnungen des BIBB Datenstand: 2013, Bundesinstitut für Berufsbildung (14.12.2014), – URL: http://www.bibb.de/dokumente/pdf/a21_dazubi_daten.pdf.
- UHLY, Alexandra; GERICKE, Naomi (2013) Erläuterungen zum „Datensystem Auszubildende“ (DAZUBI) – Auszubildenden-Daten der Berufsbildungsstatistik der statistischen Ämter des Bundes und der Länder (Erhebung zum 31.12.), Berufsmerkmale und Berechnungen des BIBB, Datenstand: 2012 – URL: http://www.bibb.de/dokumente/pdf/a21_dazubi_daten.pdf, Stand 21.11.2013.
- UHLY, Alexandra; KROLL, Stephan; KREKEL, Elisabeth M. (2011) Strukturen und Entwicklungen der zweijährigen Ausbildungsberufe des dualen Systems – Ergebnisse aus der Berufsbildungsstatistik der statistischen Ämter des Bundes und der Länder (Erhebung zum 31.12.) sowie der BIBB-Erhebung über neu abgeschlossene Ausbildungsverträge zum 30. 09., Wissenschaftliche Diskussionspapiere Nr. 128, Bonn.
- ZENTRALSTELLE FÜR BERUFSBILDUNG IM HANDEL e.V. – zbb (o.J.) Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel – Informationen zum Berufsbild, – URL: <http://www.zbb.de/bildung/ausbildung/ausbildungsberufe/kaufmann-kauffrau/#c117>.

Verzeichnis der Tabellen

Tab. 2.1:	Durchführung der Leitfadeninterviews	15
Tab. 2.2:	Durchführung Teilnehmender Beobachtungen bei mündlichen KiE-Prüfungen (Fallbezogenes Fachgespräch)	16
Tab. 2.3:	Stichproben-Kenngrößen der quantitativen Erhebungen	20
Tab. 4.1:	EH-Unternehmen, örtliche Einheiten (31.12.2012) und Beschäftigte (30.09.2012) nach Teilbranchen	39
Tab. 4.2:	Unternehmen und Beschäftigte im Einzelhandel nach Beschäftigtengrößenklassen 2010	40
Tab. 4.3:	Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte nach ausgeübter Tätigkeit (KIdB 2010) zum 31.12.2013	42
Tab. 5.1:	Beschäftigte und Auszubildende im Einzelhandel zum 31.12.2013 nach Teilbranchen	46
Tab. 5.2:	Berufsausbildung nach BBiG in ausgewählten, für den Einzelhandel relevanten Berufen	47
Tab. 5.3:	<u>Auszubildende*</u> in den Einzelhandelsberufen nach überwiegendem Warenangebot ihres Ausbildungsbetriebs	56
Tab. 5.4:	Bei den <u>erreichten Betrieben/Unternehmen</u> mit KiE-Ausbildungsangebot beschäftigte Auszubildende nach überwiegendem Warenangebot des Unternehmens	59
Tab. 5.5:	Erreichte Auszubildende* in den Berufen Verkäufer/-in und Kaufmann/-frau (zum Zeitpunkt ihrer Abschlussprüfung) nach Unternehmensbreite ihrer Ausbildungsbetriebe	61
Tab. 5.6:	Erreichte Betriebe/Unternehmen und dort beschäftigte Auszubildende nach Filialstruktur	61
Tab. 5.7:	<u>Auszubildende*</u> in den Berufen Verkäufer/-in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel (zum Zeitpunkt ihrer Abschlussprüfung) nach der Zahl der Beschäftigten ihres <u>Ausbildungsbetriebs vor Ort</u>	62
Tab. 5.8:	Bei den <u>erreichten Betrieben/Unternehmen</u> mit KiE-Ausbildungsangebot beschäftigte Auszubildende in den Berufen Verkäufer/-in sowie Kaufmann/-frau im Einzelhandel und in anderen Ausbildungsberufen nach Unternehmensgröße (Zahl der Beschäftigten im Gesamtunternehmen)	63
Tab. 5.9:	Erreichte Auszubildende* in den Berufen Verkäufer/-in und Kaufmann/-frau (zum Zeitpunkt ihrer Abschlussprüfung) nach im Ausbildungsbetrieb vorherrschender Verkaufsform	64
Tab. 6.1:	Maßnahmen der Akteure zur Einführung der GAP im Beruf KiE (Mehrfachangaben)	67
Tab. 6.2:	Veränderung des Aufwands durch GAP-Einführung bei Betrieben und Berufsschulen	69
Tab. 6.3:	Veränderung des Aufwands durch GAP-Einführung bei IHKn	69
Tab. 6.4:	Einschätzung der Prüfer/-innen bezüglich ihres Aufwands unter GAP-Bedingungen	70
Tab. 6.5:	Beurteilung des persönlichen Aufwands zur Durchführung der GAP durch Prüfer/-innen bei verschiedenen Aspekten des Prüfungsgeschehens	71

Tab. 6.6:	Angaben der IHKn zur Anpassung der Prüfungsgebühren im Kontext der GAP-Einführung	71
Tab. 7.1:	Abdeckung des KiE-Berufsbilds durch die Inhalte der 5 Prüfungsbereiche der GAP	76
Tab. 7.2:	Beurteilung der Aufteilung der fünf Prüfungsbereiche auf die beiden Teile der GAP nach Akteursgruppen	77
Tab. 7.3:	Kritik an Aufteilung der fünf GAP-Prüfungsbereiche von Berufsschulen und Prüfer/-innen	77
Tab. 7.4:	Informationslage der KiE-Auszubildenden über GAP-Gewichtungsregelungen	79
Tab. 7.5:	Beurteilung der Gewichtung der fünf Prüfungsbereiche der GAP durch die Akteursgruppen	80
Tab. 7.6:	Veränderungsvorschläge zur Gewichtung der GAP-Prüfungsbereiche: Berücksichtigung der Rahmenvorgabe des BIBB-Hauptausschusses in den Antworten der Befragten	81
Tab. 7.7:	Vorschläge für Veränderungen bei der Gewichtung der fünf Prüfungsbereiche der GAP nach Akteursgruppen	82
Tab. 7.8:	Gewichte der fünf Prüfungsbereiche der GAP: Aus Befragungsergebnissen verdichtete Alternativ-Variante	85
Tab. 7.9:	Einschätzung der Akteursgruppen zur Ausgleichsmöglichkeit im Rahmen der Bestehensregelung der GAP	88
Tab. 7.10:	Begründungen zur Beurteilung der Ausgleichsregelung (Szenario) nach Akteursgruppen	89
Tab. 8.1:	Termingerechte Vermittlung der Prüfungsinhalte von Teil-1 durch Betriebe (Beurteilung möglich)	96
Tab. 8.2:	Gelingt Ausbildungsbetrieben termingerechte Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil1 der GAP (Einschätzung der Betriebe und Prüfer/-innen)?	97
Tab. 8.3:	Schwierigkeiten in Betrieben bei termingerechter Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil1 der GAP aus Sicht der Prüfer/-innen nach Gruppenzugehörigkeit im PA	97
Tab. 8.4:	Rechtzeitige Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil1 der GAP durch Betrieb: Einschätzung Prüflinge nach Untersuchungsgruppe	99
Tab. 8.5:	Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil1 der GAP durch Betrieb: Einschätzung Prüflinge nach Prüfungsbereich und Untersuchungsgruppe ..	100
Tab. 8.6:	Einschätzung der Prüflinge, wie gut sie durch die Praxis im Betrieb auf die drei Prüfungsbereiche in Teil1 der GAP vorbereitet wurden, nach Verkaufsart im Betrieb sowie Unternehmensstruktur	101
Tab. 8.7:	Einschätzung der Prüflinge, wie gut sie durch die Praxis im Betrieb auf die drei Prüfungsbereiche in Teil1 der GAP vorbereitet wurden, nach Hauptsortiment	103
Tab. 8.8:	Einschätzung der Prüflinge, wie gut sie sich durch die Praxis im Betrieb auf die drei Prüfungsbereiche in Teil1 der GAP vorbereiten konnten, nach höchstem Schulabschluss	104
Tab. 8.9:	Termingerechte Vermittlung der Prüfungsinhalte von Teil-1 durch Berufsschule (Beurteilung möglich)	105

Tab. 8.10:	Gelingt Berufsschulen termingerechte Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP (Einschätzung der Betriebe und Prüfer/-innen)	106
Tab. 8.11:	Prüfungsbereiche mit Problemen bei termingerechter Vermittlung der Lehrinhalte für Teil 1 der GAP aus Sicht der Berufsschulen	107
Tab. 8.12:	Lernfelder mit Problemen bei termingerechter Vermittlung der Lehrinhalte für Teil 1 der GAP	107
Tab. 8.13:	Hintergründe der Schwierigkeiten von Berufsschulen bei termingerechter Vermittlung der RLP-Lehrinhalte für Teil 1 der GAP	108
Tab. 8.14:	Rechtzeitige Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP durch Berufsschule: Einschätzung Prüflinge nach Untersuchungsgruppe	110
Tab. 8.15:	Qualität der Vermittlung der Ausbildungsinhalte für Teil 1 der GAP durch Berufsschule: Einschätzung Prüflinge nach Prüfungsbereich und Untersuchungsgruppe	111
Tab. 8.16:	Einschätzung der Prüflinge, wie gut sie durch die Praxis im Betrieb auf die drei Prüfungsbereiche in Teil 1 der GAP vorbereitet wurden, nach Verkaufsart im Betrieb sowie Unternehmensstruktur	112
Tab. 8.17:	Einschätzung der Prüflinge, wie gut sie sich durch den Unterricht in der Berufsschule auf die Prüfungsbereiche in Teil 1 der GAP vorbereiten konnten nach höchstem Schulabschluss	113
Tab. 8.18:	Zeitliche Abstimmung zwischen Rahmenlehrplan und Ausbildungsrahmenplan aus Sicht der Berufsschulen	114
Tab. 8.19:	Abstimmungsprobleme zwischen Rahmenlehrplan und Ausbildungsrahmenplan aus Sicht der Berufsschulen	114
Tab. 9.1:	Ergebnisse der Abschlussprüfungen in den Prüfungsbereichen der Berufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ nach Verordnungsgrundlage bzw. zeitlicher Gliederung	121
Tab. 9.2:	Schwierigkeitsgrad der schriftlichen Aufgaben in Teil 1 der GAP im Erleben der Prüflinge nach Prüfungsbereich und Untersuchungsgruppe	130
Tab. 9.3:	Angemessenheit der Zeit zur Bearbeitung der schriftlichen Aufgaben in Teil 1 der GAP im Erleben der Prüflinge nach Prüfungsbereichen und Untersuchungsgruppe	132
Tab. 9.4:	Abschließende Prüfung beruflicher Handlungsfähigkeit bei Teil 1: Verkauf und Marketing	135
Tab. 9.5:	Abschließende Prüfung beruflicher Handlungsfähigkeit bei Teil 1: Warenwirtschaft und Rechnungswesen	136
Tab. 9.6:	Abschließende Prüfung beruflicher Handlungsfähigkeit bei Teil 1: Wirtschafts- und Sozialkunde	137
Tab. 9.7:	Einschätzung der beruflichen Handlungsfähigkeit der Auszubildenden nach Teil 1 der GAP nach Akteursgruppen	139
Tab. 9.8:	Vergleich von GAP mit Regelung nach alter AO: Nach Teil 1 der GAP werden die Auszubildenden bei uns im Betrieb mit mehr Verantwortung betraut als früher nach der Zwischenprüfung	140
Tab. 9.9:	Abforderung höheren fachlichen Könnens durch den Betrieb nach Teil 1 der GAP in der Wahrnehmung der Auszubildenden nach Untersuchungsgruppe	141
Tab. 9.10:	Schwierigkeitsgrad der schriftlichen Aufgaben in Teil 2 der GAP im Erleben der Prüflinge nach Untersuchungsgruppe	142

Tab. 9.11:	Bearbeitungszeit der schriftlichen Aufgaben in Teil 2 der GAP im Erleben der Prüflinge nach Untersuchungsgruppe	142
Tab. 9.12:	Vermittlung der Ausbildungsinhalte für „Geschäftsprozesse im Einzelhandel“ an den Lernorten: Einschätzung Prüflinge nach Untersuchungsgruppe	143
Tab. 9.13:	Subjektiv empfundener Stand der Vorbereitung auf das Fallbezogene Fachgespräch an den beiden Lernorten	146
Tab. 9.14:	Subjektiv empfundener Stand der Vorbereitung auf das Fallbezogene Fachgespräch	146
Tab. 9.15:	Gemeinsame Zuständigkeit der IHK-Prüfungsausschüsse für KiE- und Verkäufer-Prüfung	147
Tab. 9.16:	Durchführungsort des Fallbezogenen Fachgesprächs in KiE-Prüfungen	150
Tab. 9.17:	Einflussfaktoren auf die Zuordnung der KiE-Prüflinge zu einem Prüfungsausschuss	150
Tab. 9.18:	Personelle Besetzung der Prüfungsausschüsse bei Teilnehmenden Beobachtungen	151
Tab. 9.19:	Zeitlicher Ablauf beim Fallbezogenen Fachgespräch in KiE-Prüfung	152
Tab. 9.20:	Wahrscheinliche und tatsächliche Auswahl der Wahlqualifikationen beim Fachgespräch in KiE-Prüfung	153
Tab. 9.21:	Wahlqualifikationen und ihr Auftreten beim Fachgespräch* nach Ausbildungsweg der Auszubildenden	154
Tab. 9.22:	Vorgehen der Prüfungsausschüsse bei Auswahl der WQ für die Aufgabenstellung im Fachgespräch	155
Tab. 9.23:	Einschätzung von Prüfern zur Beschränkung des Fachgespräch auf eine Wahlqualifikation	159
Tab. 9.24:	Prüfungsdimensionen des Fallbezogenen Fachgesprächs und Art ihrer Initialisierung in KiE-Prüfung	167
Tab. 9.25:	Einbettung der warenkundlichen Prüfung in das Fallbezogene Fachgespräch	169
Tab. 9.26:	Instrumente und Hilfsmittel für PA zur Durchführung des Fallbezogenen Fachgesprächs (IHK-Angaben)	173
Tab. 9.27:	Einsatz standardisierter Beobachtungs- und Bewertungsinstrumente (Teilnehmende Beobachtung)	173
Tab. 9.28:	Mündliche Ergänzungsprüfungen (Winter 2012/13 und Sommer 2014)	175
Tab. 9.29:	Veränderungen in der Prüfungspraxis des Fallbezogenen Fachgesprächs durch Einführung der GAP aus Sicht der Prüfer/-innen	177
Tab. 10.1:	Fremdeinschätzung der Motivation der Auszubildenden bei Teil 1 der GAP im Vergleich zur früheren Zwischenprüfung nach Akteursgruppe	180
Tab. 10.2:	Selbsteinschätzung der Motivation der Auszubildenden bei Teil 1 der GAP nach Untersuchungsgruppe	182
Tab. 10.3:	Einfluss der zeitlichen Streckung auf Prüfungsvorbereitung der Auszubildenden nach Akteursgruppe	183
Tab. 10.4:	Zeitliche Streckung und Prüfungsvorbereitung in der Wahrnehmung der Auszubildenden nach Untersuchungsgruppe	184
Tab. 10.5:	Informationsgehalt von Teil 1 der GAP bezüglich des Leistungsstands der Auszubildenden nach Akteursgruppen	185

Tab. 10.6:	Passfähigkeit der Prüfungsform GAP im Beruf KiE zu den realen beruflichen Anforderungen des Einzelhandels nach Akteursgruppen	187
Tab. 10.7:	Abschließende Beurteilung der Gestreckten Abschlussprüfung: Pro-Aspekte	190
Tab. 10.8:	Abschließende Beurteilung der Gestreckten Abschlussprüfung: Contra-Aspekte	191
Tab. 10.9:	Beurteilung der GAP als Prüfungsform durch die Prüflinge gegenüber Zwischenprüfung ohne Einfluss auf die Gesamtnote nach Prüfungsteil der Auszubildenden	194
Tab. 10.10:	Beurteilung der GAP als Prüfungsform gegenüber Zwischenprüfung ohne Einfluss auf die Gesamtnote durch die Prüflinge nach Prüfungsteil und höchstem Schulabschluss	195
Tab. 11.1:	Flexibilitätsspielräume für die betriebliche Ausbildung im Strukturmodell von PQE und WQE	199
Tab. 12.1:	Bedeutung der acht Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr aus Sicht der Betriebe	201
Tab. 12.2:	Einschätzung der Betriebe zur Bandbreite der acht Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr nach Betriebsgröße	202
Tab. 12.3:	Einschätzung der Betriebe zur Pflichtauswahl von mindestens einer WQ aus Nr.1 bis 3 der drei Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr (gemäß §2, Nr. 3 ErprobungsVO) nach Betriebsgröße	204
Tab. 12.4:	Fähigkeit der Auszubildenden, bei schriftlicher Prüfung in Teil 2 die drei Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr (gemäß §2, Nr. 3 ErprobungsVO) vollständig zu benennen, nach Ausbildungsweg der Prüflinge	204
Tab. 12.5:	Zeitpunkt der Festlegung der drei Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr	205
Tab. 12.6:	Nachträgliche Änderung der drei Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr nach Ausbildungsweg der Prüflinge	206
Tab. 12.7:	Beteiligte an der Festlegung der drei Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr nach Ausbildungsweg der Prüflinge	207
Tab. 12.8:	Zufriedenheit der Auszubildenden mit der Auswahl der drei Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr nach Ausbildungsweg der Prüflinge	207
Tab. 12.9:	Meldungen der drei Wahlqualifikationen bei den IHKn für mündliche Prüfung	208
Tab. 12.10:	Meldungen der drei Wahlqualifikationen bei den IHKn für mündliche Prüfung nach Ausbildungsverlauf	212
Tab. 12.11:	Bei IHKn auftretende Probleme im Zusammenhang mit der Auswahl der drei WQen für mündliche Prüfung	215
Tab. 12.12:	Eignung des regulären Unterrichtsangebots der Berufsschulen, die Schüler/-innen beim Kompetenzerwerb in den einzelnen Wahlqualifikationen des dritten Ausbildungsjahrs zu unterstützen	217
Tab. 12.13:	Berücksichtigung der acht Wahlqualifikationen durch speziellen Unterricht im 12. Schuljahr	217
Tab. 13.1:	Unternehmensgründungen und -schließungen im Einzelhandel (ohne Handel mit Kfz) 2008–2012	221

Tab. 13.2:	Bedeutung der WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ für die Betriebe nach Betriebsgröße	223
Tab. 13.3:	Betriebliche Bedingungen für Ausbildung in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“	223
Tab. 13.4:	Möglichkeit, sich im Ausbildungsunternehmen später selbstständig zu machen, nach Gruppe der Prüflinge	225
Tab. 13.5:	Kommt für Prüfling eine spätere Selbstständigkeit als Unternehmer infrage – nach Gruppe der Prüflinge?	226
Tab. 13.6:	Kommt für Prüfling eine spätere Selbstständigkeit als Unternehmer infrage – nach Geschlecht, Schulabschluss und Staatsangehörigkeit?	227
Tab. 13.7:	Ausbildung KiE-Prüflinge in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ nach Interesse der Prüflinge an beruflicher Selbstständigkeit	228
Tab. 13.8:	Ausbildung von KiE-Prüflingen in WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ nach Strukturmerkmalen der EH-Ausbildungsbetriebe ..	228
Tab. 13.9:	Auswahl der WQen für Fallbezogenes Fachgespräch bei Anmeldung der WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ zur Prüfung von KiE-Auszubildenden im Vergleich zu gemeldeten WQen	231
Tab. 13.10:	Tendenz der Prüfer/-innen zur Auswahl von WQ-8 als Grundlage für das Fallbezogene Fachgespräch	231
Tab. 14.1:	Vorherrschende Verkaufsform der Ausbildungsbetriebe von Prüflingen* in den Berufen des Einzelhandels	236
Tab. 14.2:	Stellenwert genauer Warenkenntnisse in der Einschätzung von Prüflingen und Betrieben	237
Tab. 14.3:	Umfang der Unterstützung der Auszubildenden beim Erwerb der Warenkunde durch ihren Ausbildungsbetrieb nach Gruppe der Prüflinge ..	240
Tab. 14.4:	Umfang der Unterstützung von KiE-Auszubildenden beim Erwerb der Warenkunde durch ihren Ausbildungsbetrieb nach Branchenzugehörigkeit der Betriebe (Angaben von KiE-Prüflingen in Teil 1 und Teil 2 der GAP)	241
Tab. 14.5:	Spezielle Lehrangebote der Berufsschulen zum Erwerb von Warenkenntnissen	242
Tab. 14.6:	Zufriedenheit der Auszubildenden mit Unterstützung ihres Ausbildungsbetriebs beim Erwerb der Warenkunde nach Gruppe der Prüflinge	242
Tab. 14.7:	Wunsch der Betriebe nach einer Verbesserung der Vermittlung von Warenkunde in der KiE-Ausbildung	243
Tab. 14.8:	Wünsche der Betriebe nach stärkerer Berücksichtigung der Vermittlung von Warenkenntnissen in KiE-AO	244
Tab. 14.9:	Verbesserung der Vermittlung von Warenkenntnissen: Vorschläge der Betriebe	244
Tab. 14.10:	Verbesserung der Vermittlung von Warenkenntnissen: Vorschläge der Auszubildenden	245
Tab. 15.1:	Vergleich von Strukturmerkmalen von Auszubildenden der Berufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Bürokaufmann/-frau“ (1993–2012) zur Exploration des Umfangs an „Durchsteigern/ Durchsteigerinnen“ in KiE-Ausbildung	249

Tab. 15.2:	Datengrundlagen für Schätzmodell zur Bestimmung des Umfangs der „Fortsetzer/-innen“ im 3. Ausbildungsjahr „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ (mit vorherigem Verkäufer-Abschluss)	251
Tab. 15.3:	Datengrundlagen für Schätzmodell zur Bestimmung des Umfangs an „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ nach erfolgreich abgeschlossener Verkäufer-Ausbildung (in das 3. Ausbildungsjahr „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“)	252
Tab. 15.4:	Anschlussverträge bei Neuabschlüssen im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ als Datengrundlage zur Abschätzung der Anteile von „Fortsetzern/Fortsetzerinnen“ und „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ aus Verkäufer-Ausbildung	253
Tab. 15.5:	Ausbildungsverlauf der KiE-Prüflinge* in Teil 2 der GAP	254
Tab. 15.6:	KiE-Prüflinge an Teil 2 der GAP im Prüfungsjahr 2012/13 nach Ausbildungsverlauf	254
Tab. 15.7:	Entwicklung Schätzmodell zur Berechnung des Anteils der „Durchsteiger/-innen“ aus Verkäufer-Ausbildung 2013 in KiE-Ausbildung 2014	255
Tab. 15.8:	Absicht der Auszubildenden in Verkäufer-Abschlussprüfung zum „Durchstieg“ in drittes AJ der KiE-Ausbildung	258
Tab. 15.9:	Ausbildungoutput in den Einzelhandelsberufen nach Ausbildungswegen in drei Zeiträumen	260
Tab. 15.10:	Informationslage bei den Auszubildenden über Durchstiegsmöglichkeit ...	261
Tab. 15.11:	Identität oder Wechsel des Ausbildungsbetriebs zum Durchstieg in KiE-Ausbildung	262
Tab. 15.12:	Angebot der Durchstiegsmöglichkeit für Verkäufer/-innen in die KiE-Ausbildung bei EH-Betrieben nach aktueller Ausbildung im Betrieb	263
Tab. 15.13:	Entwicklung der Idee zum Durchstieg in die KiE-Ausbildung	263
Tab. 15.14:	Bedingungen für Durchstieg aus der Verkäufer- in eine KiE-Ausbildung aus Sicht der Betriebe und Prüflinge	264
Tab. 15.15:	Zeitpunkt der Erwägung einer Fortsetzung der Verkäufer- in der KiE-Ausbildung	265
Tab. 15.16:	Einschätzung der IHKn über Zeitpunkt der Umschreibung der Ausbildungsverträge bei „Durchstieg“	266
Tab. 15.17:	Dauer zwischen Verkäufer-Abschluss und Beginn KiE-Ausbildung bei den Durchsteigern/Durchsteigerinnen	266
Tab. 15.18:	Ausbildungsentscheidung der Durchsteiger/-innen bei Beginn der Verkäufer-Ausbildung	267
Tab. 15.19:	Ausbildungswünsche konträr zu Einzelhandelsberufen bei Aufnahme Verkäufer-Ausbildung	267
Tab. 15.20:	Einschätzung der Fortsetzung der Verkäufer-Ausbildung in der KiE-Ausbildung durch die Durchsteiger/-innen	268
Tab. 15.21:	Bedeutung der Anerkennung des Verkäufer-Abschlusses als Teil 1 der GAP für die Durchstiegsentscheidung nach deren subjektiver Einschätzung	268
Tab. 15.22:	Beurteilung des Leistungsstands der Durchsteiger/-innen in Teil 2 der GAP im Vergleich zu den Prüflingen mit grundständiger KiE-Ausbildung durch die Prüfer/-innen	269

Tab. 15.23:	Probleme von „Durchsteigern/Durchsteigerinnen“ beim Anschluss an die Leistungsanforderungen des 3. KiE-Ausbildungsjahrs	270
Tab. 15.24:	Beurteilung der Fortsetzungsmöglichkeit der Verkäufer-Ausbildung aus Sicht der Betriebe	271
Tab. 15.25:	Gewichtung von Problemen und Vorteilen der Fortsetzungsmöglichkeit durch Prüfer/-innen	273
Tab. 15.26:	Zusätzlicher Aufwand für die Berufsschulen durch Fortsetzungsmöglichkeit ..	274
Tab. 15.27:	„Umschreibungen“ der IHKn von KiE- zu Verkäufer-Ausbildungsverträgen ..	275
Tab. 15.28:	Vorangegangene „Umschreibung“ des Ausbildungsvertrags bei Prüflingen der Verkäufer-Abschlussprüfung	276
Tab. 15.29:	Einordnung der „Umschreibungen“ in das Ausbildungsgeschehen (Schätzung von Indikatorwerten)	276
Tab. 15.30:	Hintergründe für Umschreibung von KiE-Ausbildungsverträgen aus Sicht der Verkäufer-Prüflinge	277
Tab. 15.31:	Auftreten von Problemen bei den IHKn bei Umschreibung von KiE- auf Verkäufer-Ausbildungsverträgen	278
Tab. 16.1:	Eignung der GAP für die Berufe des Handels nach Akteursgruppen	286
Tab. 16.2:	Eignung der GAP für alle kaufmännischen Berufe nach Akteursgruppen	291
Tab. 17.1:	Schätzung des Umfangs des Durchstiegs von Verkäufern/Verkäuferinnen in die KiE-Ausbildung	320
Tab. 17.2:	Ausbildungoutput in den Einzelhandelsberufen nach Ausbildungswegen in drei Zeiträumen	322

Verzeichnis der Übersichten

Übersicht 1.1:	Forschungsfragen zur Evaluierung der Erprobungsverordnung „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“	13
Übersicht 2.1:	Informationsgewinnung in der Forschungsmatrix aus Erhebungsmethoden und Quellen	14
Übersicht 3.1:	Genealogie der Ausbildungsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“	24
Übersicht 3.2:	Historie der Rechtsgrundlagen für die Berufsausbildung im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“	25
Übersicht 3.3:	Zeitliche Gliederung der Berufsausbildung in den Berufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ nach Ausbildungsrahmenplan und Rahmenlehrplan	27
Übersicht 3.4:	Qualifikationseinheiten der Ausbildung in den Berufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“	29
Übersicht 3.5:	Ausbildung im Einzelhandel in Fachbereichen nach A0-1987 (überholt) ..	30
Übersicht 3.6:	Prüfungsstrukturen in den Berufen Kaufmann/-frau im Einzelhandel und Verkäufer/-in auf Grundlage der Ausbildungsordnungen von 2004 und 2009	33

Übersicht 3.7:	Prüfungsanforderungen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ nach A0-1987 (überholt)	34
Übersicht 3.8:	Mündliche Ergänzungsprüfung in KiE-Abschlussprüfung (VO-2004 und ErprobungsVO-2009)	35
Übersicht 3.9:	Bestehensregelungen in KiE-Abschlussprüfung (VO-2004 und ErprobungsVO-2009)	36
Übersicht 3.10:	Bewertungsschlüssel für Prüfungsleistungen bei Abschlussprüfungen nach BBiG	37
Übersicht 4.1:	Wirtschaftliche Leistung des Einzelhandels 2012	38
Übersicht 4.2:	Art der Beschäftigungsverhältnisse im Einzelhandel nach WZ-2008 (ohne Handel mit Kfz)	41
Übersicht 5.1:	Ausbildungsbeteiligung des Einzelhandels im Vergleich zur Privatwirtschaft und Dienstleistungsbetrieben	45
Übersicht 5.2:	Einzelhandelsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“: Zahl der 1993–2012 jährlich neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge	49
Übersicht 5.3:	Einzelhandelsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ sowie alle Ausbildungsberufe: Entwicklung der 1994–2012 neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge im Verhältnis zum Vorjahreswert	50
Übersicht 5.4:	Einzelhandelsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ sowie alle Ausbildungsberufe: Anteil der Frauen an den jährlich neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen in den Jahren 1993–2012. Neuabschlüsse von Ausbildungsverträgen: Anteil von Frauen (in %)	51
Übersicht 5.5:	Einzelhandelsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ sowie alle Ausbildungsberufe: Lösungsquoten von Ausbildungsverträgen in den Jahren 1993–2012	52
Übersicht 5.6:	Einzelhandelsberufe „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“: Bestand an Auszubildenden in jeweils zum 31.12. in den Jahren 1993–2012 nach Ausbildungsjahren	53
Übersicht 5.7:	Zahl der bestandenen Abschlussprüfungen in den Einzelhandelsberufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ in den Jahren 1993–2012	54
Übersicht 6.1:	Ausschnitt aus Antwortschreiben einer Schulleitung zur Befragung der Berufsschulen	73
Übersicht 8.1:	Zuordnung der schriftlichen Prüfungsaufgaben in Teil 1 der GAP zu Ausbildungsjahren nach ARP und RLP für die drei Prüfungsbereiche	94
Übersicht 8.2:	Abstand zwischen Termin schriftliche Prüfung (Sommer) und Beginn Schulferien nach Bundesländern (2013)	109
Übersicht 9.1:	Lösungen von Ausbildungsverträgen in den Berufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ sowie für die Berufe in Handel/Industrie insgesamt (ausgewählte Jahre)	117
Übersicht 9.2:	Bestehensquoten bei Teilnahmen an Abschlussprüfungen 1993–2013 in den Berufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ sowie für die Berufe in Handel/Industrie insgesamt	118

Übersicht 9.3:	Bestehensquoten der Teilnahmen an den Abschlussprüfungen 1993–2013 in den Berufen „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und „Verkäufer/-in“ sowie für die Berufe in Handel/Industrie insgesamt . . .	119
Übersicht 9.4:	Zielelemente der Abschlussprüfung in der dualen Berufsausbildung nach BBiG von 2002 und 2005	123
Übersicht 9.5:	Verbindung von Kompetenz-Schema des DQR und Konzept „Berufliche Handlungsfähigkeit“ nach BBiG/HwO	126
Übersicht 9.6:	Eignung der schriftlichen und mündlichen Prüfungsform zur Feststellung beruflicher Handlungsfähigkeit aus Sicht der Prüfer/-innen nach Kompetenzaspekten	128
Übersicht 9.7:	Einschätzung der KiE-Akteursgruppen in Ausbildung und Prüfung, ob die berufliche Handlungsfähigkeit bei den drei Prüfungsbereichen von Teil 1 der GAP abschließend geprüft werden kann	134
Übersicht 9.8:	Anforderungen an das Fallbezogene Fachgespräch in KiE- und Verkäufer-Abschlussprüfung	144
Übersicht 9.9:	Eignung der acht Wahlqualifikationen zur Feststellung des KiE-Qualifikationsniveaus der Prüflinge im Fallbezogenen Fachgespräch nach Einschätzung der Prüfer/-innen	157
Übersicht 9.10:	Checkliste zur Erstellung handlungsorientierter Prüfungsaufgaben	161
Übersicht 9.11:	Eignung der acht Wahlqualifikationen zur Prüfung der warenspezifischen Kenntnisse im Fallbezogenen Fachgespräch nach Einschätzung der Prüfer/-innen	170
Übersicht 10.1:	Passfähigkeit der GAP zu den beruflichen Anforderungen des Einzelhandels nach Akteursgruppen	186
Übersicht 10.2:	Antwortverhalten der Befragten zu Pro- und Contra-Aspekten der GAP nach Akteursgruppen	189
Übersicht 10.3:	Beurteilung der GAP als Prüfungsform gegenüber Zwischenprüfung ohne Einfluss auf die Gesamtnote durch die Prüflinge nach Prüfungsteil der Auszubildenden	193
Übersicht 12.1:	Bedeutung der acht Wahlqualifikationen für drittes KiE-Ausbildungsjahr aus Sicht der Betriebe	201
Übersicht 12.2:	Rangfolge der zehn am häufigsten gemeldeten Kombinationen von Wahlqualifikationen für Fallbezogenes Fachgespräch (jeweils 3 Nennungen) bei KiE-Prüfungen	209
Übersicht 12.3:	Gemeldete Wahlqualifikationen für Fallbezogenes Fachgespräch (jeweils 3 Nennungen) bei KiE-Prüfungen	210
Übersicht 12.4:	Rangfolge der zehn am häufigsten gemeldeten Kombinationen von Wahlqualifikationen (3 Nennungen) für Fallbezogenes Fachgespräch bei KiE-Prüfungen	212
Übersicht 12.5:	Gemeldete Wahlqualifikationen für Fallbezogenes Fachgespräch (jeweils 3 Nennungen) bei KiE-Prüfungen	213
Übersicht 12.6:	Eignung des regulären Unterrichtsangebots der Berufsschulen, die Schüler/-innen beim Kompetenzerwerb in den einzelnen Wahlqualifikationen des dritten Ausbildungsjahrs zu unterstützen	216
Übersicht 13.1:	Unternehmensgründungs- und -schließungsraten* im Einzelhandel 2008–2012 nach Beschäftigtenzahl (in %)	222

Übersicht 13.2:	Gemeldete Wahlqualifikationen (jeweils 2 Nennungen) für Fallbezogenes Fachgespräch zusammen mit der WQ-8 „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ bei KiE-Prüfungen	230
Übersicht 14.1:	Struktur der Vermittlung von Warenkunde im Ausbildungsbetrieb	235
Übersicht 14.2:	Formen zur Unterstützung der Auszubildenden beim Erwerb der Warenkunde durch ihre Ausbildungsbetriebe	239
Übersicht 15.1:	Abschätzung der Anteile von KiE-Auszubildenden im dritten AJ mit abgeschlossener Verkäufer-Ausbildung	256
Übersicht 15.2:	Abschätzung der Anteile von Verkäufer-Auszubildenden mit erfolgreicher Prüfung und Übergang in KiE-Ausbildung	257
Übersicht 15.3:	Fachkräftezusammensetzung durch Ausbildung (Output) in den Berufen des Einzelhandels 1994–2013	259
Übersicht 16.1:	Ausbildungsberufe mit gestreckter Abschlussprüfung (Stand: Ende 2013)	283
Übersicht 16.2:	Einschätzung der Eignung der GAP für die Berufe des Handels nach Akteursgruppen	285
Übersicht 16.3:	Ausbildungsberufe mit kaufmännischen Tätigkeitsinhalten (Stand: Ende 2013)	288
Übersicht 16.4:	Einschätzung der Eignung der GAP für alle kaufmännischen Berufe nach Akteursgruppen	290
Übersicht 17.1:	Erprobte Strukturen der GAP im Beruf „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“	306
Übersicht 17.2:	Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile von GAP und punktueller Abschlussprüfung mit Zwischenprüfung	336

Verzeichnis der Abkürzungen

AG	Arbeitgeber/-in
AJ	Ausbildungsjahr
AkA	AkA – Aufgabenstelle für kaufmännische Abschluss- und Zwischenprüfungen, Nürnberg (Gemeinschaftseinrichtung deutscher IHKn)
AN	Arbeitnehmer/-in
AO	Ausbildungsordnung
ARP	Ausbildungsrahmenplan
Azubi	Auszubildende/-r
BA	Bundesagentur für Arbeit
BAnz	Bundesanzeiger
BBiG	Berufsbildungsgesetz
bevh	Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e. V.
BGBl I	Bundesgesetzblatt Teil I
BIBB	Bundesinstitut für Berufsbildung
BMBF	Bundesministerium für Bildung und Forschung
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (bis 2013: für Wirtschaft und Technologie)
BWP	Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis (Hrsg. Bundesinstitut für Berufsbildung)
BS	Berufsschule
DAZUBI	„Datensystem Auszubildende“ des BIBB auf Basis der Daten der Berufsbildungsstatistik der statistischen Ämter des Bundes und der Länder (Erhebung zum 31.12.)
DESTATIS	Statistisches Bundesamt
DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
DQR	Deutscher Qualifikationsrahmen
EH	Einzelhandel
FAQ	frequently asked questions (Fragensammlung)
GAP	Gestreckte Abschlussprüfung
GP	Gesprächspartner/-in
GprE	Geschäftsprozesse im Einzelhandel (schriftlicher Prüfungsbereich in Teil 2 der KiE-GAP)
HDE	Handelsverband Deutschland – HDE e. V.
HWO	Handwerksordnung
HWWI	Hamburgisches Weltwirtschaftsinstitut
I	Interviewer/-in
IHK	Industrie- und Handelskammer
IT	Informationstechnologie
KiE	Kaufmann/-frau im Einzelhandel (anerkannter Ausbildungsberuf)
KiDB	Klassifizierung der Berufe (statistische Systematisierung der Berufe, in Versionen einzelner Jahre)
LF	Lernfeld
MErP	Mündliche Ergänzungsprüfung (§ 8 Absatz 3 ErprobungsVO)
Mfh	Musikfachhändler/-in (anerkannter Ausbildungsberuf)

(Fortsetzung Abkürzungen)

PA	Prüfungsausschuss
PQ	Pflichtqualifikation(seinheit)
RLP	Rahmenlehrplan
Vk	Verkäufer/-in (anerkannter Ausbildungsberuf)
VM	Verkauf und Marketing (schriftlicher Prüfungsbereich)
VO	Verordnung
WiSo	Wirtschafts- und Sozialkunde (schriftlicher Prüfungsbereich)
WQ	Wahlqualifikation(seinheit)
WwRw	Warenwirtschaft und Rechnungswesen (schriftlicher Prüfungsbereich)
WZ Jahr	Gliederung der Klassifikation der Wirtschaftszweige (in Ausgaben verschiedener Jahre)
zbb	Zentralstelle für die Berufsbildung im Einzelhandel (zbb) e. V.
ZPA	ZPA-Nord-West GbR, Köln (Gesellschaft zur Erstellung bundeseinheitlicher Prüfungsaufgaben für kaufmännische und kaufmännisch-verwandte Prüfungsaufgaben)

Mitglieder des Projektbeirats

Der BIBB-Projektbeirat „Evaluation Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ traf sich zu drei Sitzungen am 04. September 2013, 20. Februar 2014 und 23. Oktober 2014.

Folgende Institutionen waren im Projektbeirat vertreten:

Institution	Vertreter/-innen
Bundesministerium für Bildung und Forschung	Ute Grebe (Referat 312)
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie	Sigrid Halbach (Referat II B 5)
Ständige Konferenz der Kultusminister der Länder vertreten durch: Staatsinstitut für Schulqualität und Bildungsforschung München	Jutta Bremhorst (Abteilung Berufliche Schulen) Peter Schmidt (Abteilung Berufliche Schulen)
Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V.	Simon Grupe (Bereich Ausbildung) Dr. Wolfgang Vogel (Aufgabenstelle für kaufmännische Abschluss- und Zwischenprüfungen (AKA))
Handelsverband Deutschland – HDE e. V.	Wilfried Malcher (Geschäftsbereich Arbeit, Bildung, Sozial- und Tarifpolitik)
Kuratorium der Deutschen Wirtschaft für Berufsbildung e. V. (KWB)	Joachim Lapp (Referat kaufmännische Berufe)
ver.di – Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft	Anita Haase-Schönbeck (Bereich Berufsbildungspolitik) Uta Kupfer (Bereich Berufsbildungspolitik)
Universität Erlangen-Nürnberg	Prof. Dr. Karl Wilbers (Lehrstuhl für Wirtschaftspädagogik und Personalentwicklung)
Bundesinstitut für Berufsbildung	Dr. Silvia Annen (Arbeitsbereich 4.2) Manfred Zimmermann (Arbeitsbereich 4.2)
als Gast: ConLogos Dr. Vock	Dr. Rainer Vock Boreslav Balschun

Autoren/Autorinnen

Dr. Silvia Annen, BIBB (annen@bibb.de)

Boreslav Balschun, Dr. Rainer Vock
ConLogos Dr. Vock
Fischersand 9
99084 Erfurt
www.conlogos.de
post@conlogos.de

Abstract

Die vorliegende Veröffentlichung stellt die Evaluationsergebnisse der Verordnung über die Erprobung abweichender Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen in der Berufsausbildung im Einzelhandel dar. Im Fokus der Evaluation standen die Fragen nach der Eignung der sogenannten Gestreckten Abschlussprüfung (insbesondere deren Struktur, Inhalt und Gewichtung) in diesem Beruf sowie die Einbeziehung der Wahlqualifikation „Grundlagen unternehmerischer Selbstständigkeit“ in die Ausbildung und die Prüfung. Daneben wurden weitere berufsbezogene Fragestellungen wie beispielsweise der Durchstieg von der zweijährigen Verkäufer-Ausbildung in die Ausbildung zum/zur Kaufmann/-frau im Einzelhandel evaluiert. Das Methodenkonzept der Evaluation war breit angelegt und bezog unterschiedliche Akteursgruppen der Berufsausbildung und des Prüfungsgeschehens bei den Einzelhandelsberufen mit ein.

This publication presents the outcomes of an evaluation of the Ordinance on the Piloting of Divergent Training and Examination Regulations in Vocational Education and Training in the Retail Trade. The focus of the evaluation was on issues relating to the suitability of the so-called extended final examination (in particular its structure, content and weighting) in this occupation and on the integration into training and the examination of the elective qualification “Basic principles of entrepreneurial autonomy”. Further occupationally related questions such as progression from two-year retail training to training in the occupation of management assistant for retail services were also assessed. The methodological concept of the evaluation was broadly based and incorporated various groups of VET and examination system stakeholders involved in the retail occupations.



Bundesinstitut für Berufsbildung
Robert-Schuman-Platz 3
53175 Bonn

Telefon: (0228) 107-0
Telefax: (0228) 107 2976/77

Internet: www.bibb.de
E-Mail: zentrale@bibb.de

Bundesinstitut
für Berufsbildung **BiBB** ▶

- ▶ Forschen
- ▶ Beraten
- ▶ Zukunft gestalten