

Berufsprofile

**Berufe rund um den Einzelhandel
und Spezialberufe des Handels**

Einzelhandel und Spezialberufe des Handels

Beraten und Verkaufen

Die Berufe im Einzelhandel und die Spezialberufe des Handels sind genau das Richtige für freundliche Menschen, die gut auf andere zugehen können und für die der Begriff „Dienstleistung“ kein Fremdwort ist. Ob Verkäuferin, Buchhändler oder Kosmetikerin – sie alle stehen tagtäglich im Kundenkontakt, sind Ansprechpartner für besondere Wünsche und geben freundlich Auskunft, auch wenn es im Laden einmal hoch hergeht.

Ob man als Tankwart den optimalen Schmierstoff für ein Auto empfiehlt oder als Drogistin einem Kunden sagen kann, welches Waschmittel am besten für Wollpullover geeignet ist – wichtig ist immer, dass man seinen Bereich und die dazugehörigen Produkte, seien es Öle, Drogerieartikel, Blumen, Bücher, Kleidungsstücke oder Elektrogeräte, sehr gut kennt und Kunden mit viel Sachverstand beraten kann. Denn wenn sich Kunden gut und freundlich beraten fühlen, kaufen sie das Produkt in diesem Laden auch dann, wenn sie es anderswo vielleicht ein wenig billiger bekommen könnten. Gutes Verkaufen hat also auch etwas mit Psychologie zu tun, mit Menschenkenntnis und mit der Bereitschaft, immer ein offenes Ohr zu haben.

Eine Sonderstellung innerhalb der hier vorgestellten Berufe haben die Gestalter/innen für visuelles Marketing. Mit ihrem Einfallsreichtum und einigen Tricks richten sie Schaufenster und Verkaufsräume so her, dass Kunden zum Kaufen angeregt werden. Auch das hat viel mit Psychologie zu tun. Zwar sind sie nicht im direkten Kontakt mit den Kunden, doch müssen die Gestalter/innen deren Wünsche und besondere Ansprüche ebenso gut kennen wie ihre Kollegen aus dem Verkauf. Man könnte sagen, dass die Gestalter/innen für visuelles Marketing den Weg bereiten, während das Personal im Laden am Ziel für den Kunden bereitsteht.

Allen, die sich für einen Beruf im direkten Verkauf oder als Gestalter/in für visuelles Marketing interessieren, möchte die IHK Köln mit den in dieser Broschüre beschriebenen Ausbildungsberufen verschiedene Karrierewege aufzeigen. Die Broschüre dient der Orientierung und soll eine erste Entscheidungshilfe liefern, wie es nach der Schule weitergeht und welche Zukunftsperspektiven sich bieten.

Die IHK Köln setzt sich fortwährend für die Aktualisierung und Erweiterung der Ausbildungsinhalte ein und nimmt für sämtliche hier aufgeführten Berufe die Zwischen- und Abschlussprüfungen ab. Für alle Fragen zu den Einzelhandelsberufen und Spezialberufen des Handels sowie bei der Suche nach einem geeigneten Ausbildungsplatz stehen die Ausbildungsberater/innen der IHK Köln ebenso zur Verfügung wie für eventuelle Sorgen und Nöte während der Ausbildung.

Ihre Industrie- und Handelskammer zu Köln

Kaufmann im Einzelhandel/Kauffrau im Einzelhandel Verkäufer/Verkäuferin

Gut im Geschäft

Wer sie fragt, ist gut beraten. Denn sie kennen sich aus mit dem, was sie verkaufen. Egal, ob sie Mode, Heimwerkerbedarf, Möbel, Spielzeug, Nahrungsmittel oder Hifi-Geräte an den Mann oder an die Frau bringen – die Verkäufer und die Kaufleute im Einzelhandel sind in Sachen Beratung die erste Adresse für den Kunden. Wenn sie nicht gerade im Geschäft verkaufen, kassieren, Ware einräumen oder auszeichnen, sind sie im Lager oder im Kühlhaus oder vielleicht auch mal mit der Schaufenster-Dekoration beschäftigt. Ohne den Computer geht dabei auch im Einzelhandel nichts: Mit seiner Hilfe werden neue Waren geordert, Reklamationen bearbeitet oder Einsatzpläne organisiert.

Die Ausbildung zum Verkäufer dauert zwei Jahre, die Kaufleute im Einzelhandel lernen drei Jahre. Nach der Ausbildung zum Verkäufer/zur Verkäuferin kann man das dritte Jahr zum Kaufmann/zur Kauffrau im Einzelhandel anschließen. Die Einzelhandels-Berufe sind für Schulabgänger aller Schulformen interessant, da sie vielfältig sind und zahlreiche Weiterbildungs- und Aufstiegschancen bieten. Interne Lehrgänge und Förderprogramme ebnen den Weg zum Einkäufer oder bis zur Filialleitung. Mit ein oder zweijähriger Berufserfahrung nach dem Ausbildungsabschluss kann man als Handelsassistent Leitungsaufgaben übernehmen. Und für Abiturienten gibt es die Möglichkeit zur verkürzten Berufsausbildung mit parallelem Bachelor-Studium oder die Möglichkeit, parallel zur Ausbildung einen Weiterbildungsabschluss im Bereich Betriebswirtschaft (zum Beispiel „Fachrichtung Möbelhandel“) zu erwerben.

Hauptsächlich arbeiten Kaufleute im Einzelhandel in Einzelhandelsgeschäften verschiedener Wirtschaftsbereiche und in beratungsintensiven Fachgeschäften: vom Modehaus über den Supermarkt bis zum Gemüseladen. Auch im Versand- und Internethandel oder in großen Tankstellen mit gemischtem Warenangebot sind sie beschäftigt. Darüber hinaus können sie z.B. in Mobilfunk-Shops oder bei Outdoor- und Trekking-Ausrüstern tätig sein. Sie informieren und beraten Kunden, verkaufen ihre vorhandenen Waren und kassieren den Preis für die Ware. Sie arbeiten auch im Laden und im Lager, übernehmen betriebswirtschaftliche Aufgaben im Personal- und Rechnungswesen, wirken bei der Ladendekoration und bei der Sortimentsgestaltung mit.

Die Arbeitszeiten können unregelmäßig sein, denn in diesen Berufen arbeitet man manchmal sechs Tage die Woche, manchmal bis in den Abend hinein oder an Sonn- und Feiertagen. Als Zeitausgleich bekommen sie aber dafür häufig in der Woche einen halben oder einen ganzen Tag frei.

Ausbildungsdauer: 3 Jahre

Ansprechpartner bei der IHK Köln:

Christian Wirths: christian.wirths@koeln.ihk.de

Norbert Gilcher: norbert.gilcher@koeln.ihk.de

Melanie Hornig: melanie.hornig@koeln.ihk.de

Alles andere als trocken

Um es gleich vorwegzunehmen: Ja, es stimmt – Buchhändlerinnen und Buchhändler müssen selbst viel lesen. Und zwar nicht nur Bücher, sondern auch das, was andere über Bücher schreiben, so genannte Buchrezensionen. Was aber nicht stimmt, ist, dass der Beruf eine „trockene“ Angelegenheit ist. Im Gegenteil. Wer hier erfolgreich arbeiten will, muss „up to date“ sein, muss sich für Kunst, Musik, Kultur allgemein, Gesellschaft und Politik interessieren und sich täglich auf dem Laufenden halten. Daher gehört auch die Lektüre mindestens einer Zeitung und zahlreicher Fachzeitschriften zu den regelmäßigen Aufgaben, denn viele Bücher beschäftigen sich mit dem Zeitgeschehen, haben politische Themen der Gegenwart zum Inhalt oder handeln von berühmten Persönlichkeiten unserer Zeit. Natürlich ist es unmöglich, alle Bücher selbst zu lesen, aber über aktuelle Neuerscheinungen und Bestseller weiß eine Buchhändlerin oder ein Buchhändler immer Bescheid und kann fachkundig Auskunft darüber geben. Ein gutes Allgemeinwissen und ein besonderes Interesse für die Literatur sind unabdingbare Voraussetzungen für diesen Beruf.

Doch das ist längst nicht alles. Neben der Begeisterung für Worte, Sätze und schöne Formulierungen darf auch ein gewisses Verständnis für Zahlen nicht fehlen. So müssen Buchhändler/innen nicht preisgebundene Bücher richtig kalkulieren und den Einkauf von Büchern abwickeln. Sie müssen wissen, welche Titel aus dem riesigen Angebot der Verlage sich gut verkaufen lassen und ein besonderes Gespür für aktuelle Lesetrends besitzen. Das bekommt man unter anderem, indem man den Kunden genau zuhört und sich an ihren Wünschen orientiert. Hat jemand ganz konkrete Vorstellungen oder will ein ganz bestimmtes Buch, dann ist es leicht. Aber was, wenn ein Kunde nur eine vage Idee von einer Geschichte hat oder ein Geschenk sucht? Dann ist der Buchhändler oder die Buchhändlerin gefordert, sich durch Fragen ein möglichst genaues Bild von den Vorstellungen des Lesers zu machen. Freundlichkeit, Geduld und die Fähigkeit, auf den Kunden einzugehen, sind daher Voraussetzungen, die man für diesen Beruf mitbringen sollte.

Buchhändler/innen arbeiten in so genannten Sortimentsbuchhandlungen, im Verlag oder im Antiquariat. Lebenslanges Lesen und Lernen sowie die Bereitschaft, immer wieder etwas Neues zu lernen, gehören unbedingt dazu, wenn man diesen Beruf erlernen möchte. Nach der Ausbildung gibt es Weiterbildungsmöglichkeiten, z. B. zum Buchhandelsfachwirt bzw. zur Buchhandelsfachwirtin oder zum/zur Vertriebsassistent/-in. Wer Abitur oder Fachabitur hat, kann sogar noch ein Fachhochschulstudium der Buchwissenschaft aufnehmen.

Ausbildungsdauer: 3 Jahre

Ansprechpartner bei der IHK Köln:

Christian Wirths: christian.wirths@koeln.ihk.de

Norbert Gilcher: norbert.gilcher@koeln.ihk.de

Melanie Hornig: melanie.hornig@koeln.ihk.de

Kompetente Ansprechpartner rund um Körperpflege und Gesundheit

Wenn dienstags und freitags die Paletten mit den bestellten Waren am Hintereingang des Drogeriemarktes angeliefert werden, muss Paula erst einmal helfen, die Kisten sicher im Lager zu verstauen. Anschließend steht das Einräumen von Kosmetikartikeln, Körperpflegeprodukten, Wasch- und Putzmitteln, Babynahrung, Hygieneartikeln, Lebensmitteln oder Heil- und Hilfsmitteln in die Regale auf dem Stundenplan. Dabei wird Paula immer wieder von Kunden angesprochen, denen sie freundlich und kompetent weiterhilft. Eine Mutter mit einem wenige Wochen alten Baby möchte wissen, welche Ersatzmilch sie ihrem Säugling geben kann, ein junger Mann braucht einen Fleckentferner für den Rotwein, den er sich gestern Abend über die Hose gegossen hat. Eine Frau mittleren Alters benötigt eine neue Gesichtspflege und einen Gang weiter kommt ein älterer Herr nicht mit den Fototaschen zurecht. Überall ist Paula im Einsatz, hilft hier und berät dort – und zwischendurch warten die Waren darauf, endlich ihren Platz im Regal einnehmen zu können. Die neuen Poster müssen noch aufgehängt werden und es gibt eine aktuelle Werbeaktion mit Produktprobe für ein Bio-Produkt, das jetzt im Drogeriemarkt verkauft werden soll. Langeweile? Fehlanzeige! Es ist immer etwas los, immer etwas zu tun, mal im Lager, mal im Verkaufsraum, mal im Büro, wo Abrechnungen warten oder der Warenbestand im Computer erfasst werden muss.

Verkauf und Beratung sind die Haupttätigkeiten von Drogistinnen und Drogisten. Daher ist es besonders wichtig, dass man freundlich und hilfsbereit auf Menschen zugehen kann und gute Kenntnisse über die einzelnen Produkte erwirbt. Zusammensetzung, chemische Bestandteile, Einsatzmöglichkeiten und Alternativen – das sind Dinge, die Kunden interessieren. Bei einem immer umfangreicheren Sortiment müssen Drogistinnen und Drogisten stets bereit sein, sich mit den einzelnen Produkten auseinanderzusetzen, sich zu informieren und dazuzulernen. Denn die Kunden werden zunehmend anspruchsvoller, viele möchten zum Beispiel keine Konservierungsstoffe in ihrer täglichen Gesichtspflege, interessieren sich für biologische Lebensmittel oder wollen wissen, wie sie Pflanzenschutzmittel umweltfreundlich entsorgen können. Auch wollen immer mehr Männer kosmetische Produkte, die genau auf ihre Bedürfnisse abgestimmt sind. Der Drogist oder die Drogistin muss Trends erkennen und wissen, was auf dem Markt los ist. Auch Testergebnisse für einzelne Produkte sollte er oder sie kennen, um im Kundengespräch darauf eingehen zu können.

Drogistinnen und Drogisten arbeiten in Drogerien oder Drogeriemärkten, in der Drogerieabteilung von Kaufhäusern oder Supermärkten und in anderen Fachgeschäften mit Drogeriesortiment. Auch im Großhandel für Körperpflege- und Kosmetikprodukte oder im pharmazeutischen Großhandel finden Drogistinnen und Drogisten Arbeit. Nach der Ausbildung und ein paar Jahren Berufserfahrung bieten sich Weiterbildungsmöglichkeiten, zum Beispiel zum Handelsfachwirt oder zum Pharmareferenten an. Noch während der Ausbildung kann man sich auf die Bereiche „Foto“ oder „Chemisch-technische Waren und Pflanzenschutz“ spezialisieren.

Ausbildungsdauer: 3 Jahre

Ansprechpartner bei der IHK Köln:

Christian Wirths: christian.wirths@koeln.ihk.de

Norbert Gilcher: norbert.gilcher@koeln.ihk.de

Melanie Hornig: melanie.hornig@koeln.ihk.de

Räume erblühen lassen

Der Hochzeitsstrauß wartet auf die Braut, sie wird ihn doch nicht vergessen haben? Rote und weiße Rosen in üppiger Pracht, dekoriert mit einem weißen Band und viel Grün. Nicht zu schwer sollte er sein, schließlich muss ihn die Braut die ganze Zeit halten und am Ende in die Menge werfen. Wer wohl als nächstes heiratet? Na, jetzt aber nicht ins Träumen geraten, denn die Tischgestecke für das Abendessen des Business Clubs sind längst nicht fertig, und im Hotel nebenan soll noch der Tanzsaal für die heutige Tangonacht dekoriert werden. Ebenfalls mit Rosen, versteht sich. Vielleicht mit der „Madame de Pompadour“ oder doch besser mit der „Astrid Gräfin von Hardenberg“? Mit solchen Namen oder auch mit den lateinischen Bezeichnungen dieser Rosensorten sollte sich eine Floristin oder ein Florist schon auskennen. Ebenso mit den vielen anderen Blumen und Pflanzenarten, die tagtäglich im Blumengeschäft verlangt werden oder die man den Kunden empfehlen kann. Ein kleiner bunter Strauß für zehn Euro? Bitte sehr. Ein großes Blumenbouquet für einen besonderen Anlass? Auch kein Problem. Nicht ganz alltägliche Sonderwünsche? Dauern vielleicht ein bisschen länger, sind aber erfüllbar. Was der Kunde möchte, wird (nach Möglichkeit) immer besorgt. Und das macht ein Florist oder eine Floristin auf freundliche und zuvorkommende Art und Weise.

Wann gibt es eigentlich Tulpen? Wann Gladiolen? Wann Chrysanthemen? Welche Blumen wann verfügbar sind und zu welchem Anlass passen oder welche Pflanzen sich am besten für bestimmte Räume eignen, auch darüber weiß eine Floristin oder ein Florist genau Bescheid. Viel Wasser, wenig Wasser, ein Platz an der Sonne oder besser im Halbschatten? Mal dezent, mal auffällig in Szene gesetzt, platzieren Florist(inn)en Blumen, Gestecke und Pflanzenkübel immer genau dort, wo sie hingehören und Räumen ein besonderes Ambiente verleihen. Kreativität, ein gutes räumliches Vorstellungsvermögen und ein Gefühl für die richtigen Farben sind in diesem Beruf daher mehr als hilfreich.

Doch auch kaufmännische Aspekte gehören dazu, allen voran der Einkauf von Blumen und Pflanzen, auf dem Großmarkt oder in der Gärtnerei sowie der Verkauf im Geschäft. Für allerlei Anfragen, etwa aus Hotels und Gaststätten, aus Arztpraxen, Einkaufszentren und Schwimmbädern sowie für Dekorationen, zum Beispiel bei Hochzeiten, Firmenevents oder Ausstellungseröffnungen, müssen Preise kalkuliert und Angebote abgegeben werden.

Florist(inn)en arbeiten viel im Stehen und oft auch in kalter oder feuchter Umgebung, daher muss man eine gute körperliche Verfassung haben und fit sein. Wer aber gerne mit Blumen und Pflanzen zu tun hat und sich für deren Beschaffenheit und Pflege interessiert, der oder die sollte über diesen Beruf nachdenken. Florist(inn)en finden Arbeit in Blumenfachgeschäften, Gärtnereien, Gartenfachmärkten, Baumärkten mit Gartenabteilung oder im Blumengroßhandel.

Ausbildungsdauer: 3 Jahre

Ansprechpartner bei der IHK Köln:

Christian Wirths: christian.wirths@koeln.ihk.de

Norbert Gilcher: norbert.gilcher@koeln.ihk.de

Melanie Hornig: melanie.hornig@koeln.ihk.de

Gestalter für visuelles Marketing

Das Auge kauft mit

Frühling, Sommer, Herbst oder Winter. Karneval, Ostern oder Weihnachten. Ausverkauf oder Rabattaktion – die Liste der Anlässe, zu denen Schaufenster neu dekoriert werden, ist lang. Es gibt also immer viel zu tun. Um dem Auge beim Schaufensterbummel stets viel Abwechslung zu bieten, sind Gestalterinnen und Gestalter für visuelles Marketing das ganze Jahr über mit der Dekoration beschäftigt. Damit die Leute vor dem Fenster stehen bleiben und schließlich in den Laden kommen, um etwas Schönes zu kaufen, setzen die Gestaltungsprofis ein paar Tricks ein, denn sie wissen ganz genau, woran sich der Blick heftet und was man tun muss, um Waren ansprechend zu dekorieren. Doch nicht nur im Schaufenster werden ihre Künste gebraucht, sondern auch in vielen anderen Bereichen, in denen es darauf ankommt, Menschen durch visuelle Gestaltung anzusprechen und zum Kauf oder zur Kontaktaufnahme zu bewegen. Dies kann im Verkaufsraum, also im Laden selbst sein oder auf einer Messe, wo der Messestand eines Unternehmens genau zum Verkaufskonzept und zur sonstigen Außendarstellung passen muss. Auch bei Events und Kongressen kommen Gestalterinnen und Gestalter für visuelles Marketing zum Einsatz und sorgen dafür, dass die Besucher immer wieder Freude daran haben, sich gründlich umzusehen.

Mit viel Kreativität, einem ausgezeichneten Vorstellungsvermögen und jeder Menge praktischen Ideen sind Gestalterinnen und Gestalter für visuelles Marketing wahre Künstler, wenn es darum geht, etwas zu schaffen, woran sich das Auge erfreuen kann. Für alle, die Kunst, Handarbeit oder Basteln schon immer gerne mochten und Spaß an der Gestaltung haben, könnte dieser Beruf ideal sein. Denn die Arbeitsmaterialien sind Stoff, Papier, Holz, Kunststoff, Metall und Styropor – jeweils so zusammengesetzt, geformt, verklebt oder geschnitten, dass „die Botschaft ankommt“. Und diese Materialien müssen von den Gestaltern auch beschafft werden, und zwar im Rahmen der zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel und nicht zuletzt unter ökologischen Gesichtspunkten. Auch Licht und Farben wissen Gestalterinnen und Gestalter für visuelles Marketing gut einzusetzen, und dass sie über aktuelle Trends und Moden Bescheid wissen müssen, braucht wohl gar nicht erst erwähnt zu werden.

Da man in diesem Beruf oft auf Leitern steigen und manchmal auch in ungewöhnlichen Positionen Dekorationsarbeiten vornehmen muss, sollte man schwindelfrei und körperlich fit sein. Kontaktfreude, Offenheit, Flexibilität und Belastbarkeit sind weitere hilfreiche Eigenschaften. Denn in vielen Bereichen, in denen die Gestaltungsfachleute zum Einsatz kommen, arbeiten sie im Team mit anderen, so etwa in mittelgroßen und größeren Betrieben, auf Messen und bei großen Events. Oft muss alles sehr schnell gehen, und der Druck, die Deko oder Präsentation noch bis zum gesetzten Termin fertig zu bekommen, kann schon mal groß werden.

Gestalter/innen für visuelles Marketing sind meist im Einzelhandel tätig, zum Beispiel in Warenhäusern, Kaufhäusern oder Möbelgeschäften, aber auch bei Messe- und Kongressveranstaltungen und in Event- oder Werbeagenturen.

Ausbildungsdauer: 3 Jahre

Ansprechpartner bei der IHK Köln:

Christian Wirths: christian.wirths@koeln.ihk.de

Norbert Gilcher: norbert.gilcher@koeln.ihk.de

Melanie Hornig: melanie.hornig@koeln.ihk.de

Im Dienste der Schönheit

Welche Frau möchte das nicht: Schön sein! Eine makellose Haut haben. Lange Wimpern, sanft geschwungene Brauen, volle Lippen, einen seidigen Teint. Nur wenige haben all dies von Natur aus. Gut, dass man nachhelfen und mit Hautreinigung, Dampfbädern, Masken, Haar-entfernung, Biolifting und vielen anderen Maßnahmen so allerhand verschönern kann. Am besten geht man hierfür in ein Kosmetikstudio mit gut ausgebildetem Personal. Wenn die Kosmetikerin ihre Finger sanft mit der feuchtigkeitsspendenden Gesichtsmaske auf Wangen, Kinn und Stirn kreisen lässt und der Haut eine echte Wellnessbehandlung verpasst, ist das wie ein kleiner Urlaub. Klar, dann muss alles stimmen: Eine freundliche Bedienung, eine kompetente Beratung zu kosmetischen Produkten, ein gepflegtes Erscheinungsbild der Kosmetikerin selbst und eine angenehme Atmosphäre, in der man einfach mal die Augen schließen und sich zurücklehnen kann. Kosmetikerinnen wissen ganz genau, wonach sich ihre Kundinnen sehnen – nach Wohlbefinden und Schönheit.

Es ist ein klassischer Frauenberuf, doch natürlich können ihn auch Männer ausüben. Auch die Kundschaft ist traditionell eher weiblich, jedoch wandelt sich dieses Bild schon seit ein paar Jahren. Immer mehr Männer möchten auch in den Genuss einer wohltuenden Behandlung kommen und ihr Aussehen verbessern. Längst sind die Zeiten vorbei, in denen Männer einfach in den Cremetopf ihrer Frau griffen, um die trockene Haut ein wenig zu beruhigen. Kosmetikerinnen und Kosmetiker wissen daher nicht nur, was die anspruchsvolle Haut der Damen braucht, sondern auch, welche speziellen Produkte die Männerhaut erfreuen. Doch das ist längst nicht alles. Wimpern und Augenbrauen färben, Massagen, Haarentfernung am ganzen Körper (auch immer häufiger ein Männerthema), Nagelmodellage, Fußpflege – all dies müssen Kosmetikerinnen und Kosmetiker nicht nur können. Sie müssen es auch so an ihrer Kundschaft anwenden, dass diese mit dem guten Gefühl nach Hause geht, wieder ein wenig schöner, straffer, entspannter und damit glücklicher geworden zu sein.

Dazu gehört eine gute Kommunikation, also auch einwandfreies Deutsch, sowie die Fähigkeit zuzuhören und auf die Wünsche der Kundinnen und Kunden einzugehen. Zudem versteht es sich von selbst, dass man keine Scheu haben darf, andere Menschen anzufassen. Wer diesen Beruf erlernen und ausüben möchte, darf wegen des ständigen Kontakts mit verschiedenen Substanzen keine Allergien haben. Ein Sinn für Ästhetik und ein harmonisches Farbempfinden runden das persönliche Profil der Kosmetikerin oder des Kosmetikers ab. Neben den rein fachlichen Themen lernen Kosmetiker/innen auch Grundlagen der Warenwirtschaft und des Marketings. Nach der Ausbildung und während der gesamten Berufstätigkeit gilt es immer wieder sich über die neuesten Trends in Sachen Kosmetik und Körperbehandlung zu informieren und zu schulen. Nach einigen Jahren Berufserfahrung kann man den Schritt in die Selbstständigkeit wagen und ein eigenes Kosmetikstudio eröffnen.

Ausbildungsdauer: 3 Jahre

Ansprechpartner bei der IHK Köln:

Christian Wirths: christian.wirths@koeln.ihk.de

Norbert Gilcher: norbert.gilcher@koeln.ihk.de

Melanie Hornig: melanie.hornig@koeln.ihk.de

Rat und Tat für Fahrzeugbesitzer

Schon wieder ist das Benzin teurer geworden, aber es hilft ja nichts – wer Auto fahren will, muss tanken, und zwar an der Tankstelle. Tankdeckel auf, Kraftstoff rein, Tankdeckel zu und ab zur Kasse. „Benötigen Sie vielleicht noch etwas Öl?“, fragt da eine Stimme von hinten. „Soll ich einmal nachsehen?“ Es ist der Tankwart, der hier freundlich seine Hilfe anbietet. Er hat gerade ein anderes Auto betankt, als Sie kamen. Doch jetzt steht er Ihnen zur Verfügung – wenn Sie wollen. Ach ja, nach dem Öl könnte man wieder mal schauen. Also die Motorhaube auf, damit der Herr das prüfen kann. „Alles in Ordnung. Gute Fahrt.“ Prima, der wollte ja wirklich nur kurz nachsehen. Jetzt aber an die Kasse, und dann los. Echt guter Service hier, ich komme wieder – auch wenn die Benzinpreise verrückt spielen, der Tankwart kann ja nichts dafür.

Freundlich auf Kunden zugehen können ist eine gute Voraussetzung für den Beruf des Tankwarts oder der Tankwartin. Vor allem aber muss man Interesse an technischen Dingen haben und handwerklich ein wenig begabt sein. Denn Tankstellen sind heute oft Dienstleistungsbetriebe, die viel mehr anbieten als Kraft- und Schmierstoffe. Ölwechsel, Reifenwechsel, Zündkerzenwechsel – je nach Größe werden auch Prüfarbeiten an Fahrzeugen und kleinere Reparaturen vorgenommen oder Sonderzubehör eingebaut. Ein Tankwart oder eine Tankwartin übernimmt außerdem Aufgaben im Verkauf und kümmert sich um die Präsentation von Waren im Shop, der heute an keiner Tankstelle fehlt. Dazu kommen kaufmännische Arbeiten, wie zum Beispiel die Tagesabrechnung, sowie die Lagerverwaltung und manchmal auch Tätigkeiten, die nicht direkt mit der Tankstelle zu tun haben, etwa wenn ein Gebrauchtwagenhandel oder eine Waschanlage angeschlossen sind. Auch hier beraten Tankwarte und Tankwartinnen die Kunden in allen Belangen, die das Fahrzeug betreffen.

Als Tankwart/in arbeitet man ziemlich selbständig und ist meist in Kontakt mit den Kunden, die man bedient und berät. Technisches Verständnis und handwerkliches Geschick sind unabdingbar, ebenso sollte man bereit sein, im Schichtdienst zu arbeiten, denn viele Tankstellen haben rund um die Uhr geöffnet. Man ist den ganzen Tag auf den Beinen, das setzt körperliche Fitness voraus. Der Umgang mit chemischen Substanzen und Kraftstoffen verlangt außerdem gesunde Haut und Atemwege. Arbeitsorte sind in erster Linie Tankstellen oder Firmen mit angeschlossenem Tankstellenbetrieb.

Ausbildungsdauer: 3 Jahre

Ansprechpartner bei der IHK Köln:

Christian Wirths: christian.wirths@koeln.ihk.de

Norbert Gilcher: norbert.gilcher@koeln.ihk.de

Melanie Hornig: melanie.hornig@koeln.ihk.de
