

Berufsprofile

**Kaufmännische Berufe in Handel,
Industrie, Logistik und Verwaltung**

Kaufmännische Berufe in Handel, Industrie, Logistik und Verwaltung

Kaufleute – ohne sie geht nichts

Ohne Kaufleute geht in einem Unternehmen eigentlich gar nichts. Egal, ob als Bürokaufmann oder als Kauffrau im Groß- und Außenhandel – Kaufleute sind diejenigen, die planen, rechnen, organisieren und verwalten. Sie haben einen guten Blick für die Zahlen, die hinter dem Geschäft stehen, kennen die Abläufe und wissen daher genau, wo sie ansetzen müssen, wenn es irgendwo hakt. Sie sind in allen Bereichen eines Unternehmens zu finden, im Rechnungswesen und in der Personalabteilung genauso wie im Marketing oder bei der Logistik. Sicher, alle kaufmännischen Berufe haben einen speziellen Schwerpunkt, aber die Grundlagen – nämlich das Verstehen von wirtschaftlichen Zusammenhängen in einem Unternehmen, eine exakte Arbeitsweise und die Notwendigkeit, gezielt und strategisch vorzugehen – sind immer die gleichen.

Kaufleute genießen von jeher einen ausgezeichneten Ruf und sind in jedem Unternehmen gern gesehene Mitarbeiter/innen. Dank ihrer umfassenden Ausbildung können sie sich in nahezu allen Unternehmensbereichen effizient einbringen, Abläufe schnell nachvollziehen und flexibel auf unterschiedliche Arbeitssituationen und Anforderungen reagieren. Diese Basis ist es auch, die ihnen viele Karrieremöglichkeiten eröffnet und zum Beispiel den Zugang zu einem Studium erleichtert. Doch Kaufleute haben auch immer mit Menschen zu tun – vor allem mit Kunden. Der Dienstleistungsgedanke ist also untrennbar mit der Tätigkeit in einem kaufmännischen Beruf verbunden. Ein freundliches Wesen und die Bereitschaft, höflich und zuvorkommend auf andere Menschen zuzugehen, sind unverzichtbar, wenn man sich für eine Ausbildung als Kaufmann oder Kauffrau entscheidet.

Mit den hier vorgestellten Ausbildungsberufen möchte die IHK Köln allen Interessierten einen ersten Überblick über die Möglichkeiten geben, die die kaufmännischen Berufe für junge Menschen bereithalten. Sie dienen der Orientierung und sollen 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 Berufsprofilen im kaufmännischen Bereich sowie bei der Suche nach einem geeigneten Ausbildungsplatz, aber auch für eventuelle Sorgen und Nöte während der Ausbildung, stehen die Ausbildungsberater/innen der IHK Köln gerne zur Verfügung.

Ihre Industrie- und Handelskammer zu Köln

Bürokaufleute

Allround-Talente mit besten Aussichten

Er ist gefragt: Den Beruf des Bürokaufmanns/der Bürokauffrau wollen im Bezirk unserer IHK Köln Jahr für Jahr mehrere Hundert Jugendliche aus Köln und Leverkusen, dem Rheinisch-Bergischen, dem Oberbergischen und dem Rhein-Erft Kreis ergreifen. Kein Wunder, denn dieser Beruf gehört zu den häufigsten Berufsbildern - nicht nur in Deutschland, sondern in ganz Europa und auch in den USA.

Auf angehende Bürokaufleute wartet ein abwechslungsreicher Beruf, der in den unterschiedlichsten Branchen und Betrieben erlernt und ausgeübt werden kann. Bürokaufleute sind Allround-Talente, die in verschiedensten Aufgabenbereichen in so ziemlich allen Wirtschaftszweigen und Branchen gebraucht werden. Sie setzen ihr Wissen und Können in Personalabteilungen, in der Buchhaltung oder im Bereich der Lohn- und Gehaltsabrechnungen, bei der Erledigung von Steuer- und Versicherungsfragen oder auch im Rechnungswesen ein. Ausgebildet werden sie dort, wo sie später auch arbeiten: im Kfz-Gewerbe ebenso wie in der Metall- oder Baubranche, im Elektrobereich, in Handelsunternehmen oder Kanzleien. Sie beherrschen ihre Muttersprache bestens und haben meist fundierte Kenntnisse in mindestens einer weiteren Sprache. Sie können mit den gängigen Computerprogrammen der Büro-PCs umgehen und kennen sich entsprechend aus mit Textverarbeitung und Textgestaltung, Verwaltung und Organisation des täglichen Büro-Alltags. Kolleginnen und Kollegen aus Einkauf, Verkauf und Marketing freuen sich über die Unterstützung der Bürokaufleute. Kurz: Überall dort, wo kaufmännische, verwaltende und organisatorische Aufgaben zu bewältigen sind, kommen Bürokaufleute als „Allround-Sachbearbeiter“ zum Einsatz. Und auf Basis ihrer Ausbildung können sie sich im Berufsleben zu gefragten Spezialisten weiterbilden, denn die beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten sind gut und vielfältig. Dadurch wird die Ausbildung auch gerne als Einstiegsberuf genutzt.

Übrigens: es hält sich hartnäckig das Gerücht, der Beruf sei eher etwas für Frauen. Stimmt schon: es gibt immer noch mehr Bürokauffrauen als -männer. Aber der Männeranteil wächst ständig. 2010 lag er bereits bei 33 Prozent.

Ausbildungsdauer: 3 Jahre

Ansprechpartner bei der IHK Köln:

Caroline Prangenberg, caroline.prangenberg@koeln.ihk.de,

Eva-Maria Müller-Hallmann, eva-maria.muellerhallmann@koeln.ihk.de,

Robin Bentz, robin.bentz@koeln.ihk.de

Kaufleute für Bürokommunikation

Das kommunikative Herz des Betriebes

In vielen Fällen sind die Bürokauffrauen und -männer das kommunikative Herz eines Betriebes. Egal, ob der Chef einen bestimmten Vorgang sucht, Kollegen Unterstützung bei einer Veranstaltungsorganisation brauchen oder die Powerpoint-Präsentation mit der Unternehmensdarstellung überarbeitet werden muss: Bei ihnen laufen Fäden und Informationen zusammen, sie sind das Bindeglied zwischen Fachabteilungen, Außendienst, Kunden und Lieferanten. Ob bei der Textverarbeitung, Personalverwaltung, Spesenabrechnung, Konferenzorganisation,... – nicht verzagen, die Kaufleute für Bürokommunikation fragen!

Dabei dürfte klar sein: Ohne gute Deutschkenntnisse, Wissen rund um moderne Kommunikation per Computer und die entsprechenden Programme, Nähe zur Informationstechnik und eine gewisse Schreib- und Formulierungsfertigkeit geht hier kaum noch etwas. Kaufleute für Bürokommunikation sollten – wie es die Berufsbezeichnung nahe legt – kommunikativ sein, sich auch für verwaltungstechnische Abläufe und betriebswirtschaftliche Prozesse interessieren. Die Kaufleute für Bürokommunikation arbeiten in Sekretariaten ebenso wie in Personalabteilungen, dem Rechnungswesen oder auch in den Abteilungen, die sich mit Marketing sowie Presse- und Öffentlichkeitsarbeit befassen. Sie können Events planen, Excel-Tabellen erstellen und verwalten, Präsentationen überarbeiten und einem Anrufer auch schon mal auf Englisch weiterhelfen.

Der Beruf ist eng mit den Bürokaufleuten verwandt, die sich aber etwas mehr auf das Rechnungswesen konzentrieren. Wo die Bürokaufleute Buchführung lernen, ist es bei den Kaufleuten für Bürokommunikation eher die Textverarbeitung.

Nach der Ausbildung stehen den Kaufleuten für Bürokommunikation viele Wege offen: Viele Abiturienten entscheiden sich dann doch noch für ein BWL- oder VWL-Studium, Weiterbildungen zur Fremdsprachensekretärin/zum Fremdsprachensekretär, zur Fachkauffrau/-mann für Büromanagement, Buchhalter oder Chefassistent sind ebenso möglich wie der Betriebswirt, Personalfachkaufmann, Industriefachwirt oder Qualifizierungen im pädagogischen Bereich.

Ausbildungsdauer: 3 Jahre

Ansprechpartner bei der IHK Köln:

Caroline Prangenberg, caroline.prangenberg@koeln.ihk.de,
Eva-Maria Müller-Hallmann, eva-maria.muellerhallmann@koeln.ihk.de,
Robin Bentz, robin.bentz@koeln.ihk.de

Fachlagerist / Fachlageristin; Fachkraft für Lagerlogistik

Zupackende Menschen mit Ordnungssinn gesucht

Wo stehen denn eigentlich die Kisten, die an Firma Schmitz sollen? Und wo ist der Container mit den gestern gelieferten Schrauben hin? Wer zum Teufel hat die Gasflaschen hier abgeladen? – Alles Fragen, die in einem Unternehmen mit Lagerlogistikern nicht auftauchen. Denn wo Lagerlogistiker und -logistinnen arbeiten, herrscht Ordnung im Warenlager. Fachkräfte für Lagerlogistik sind zupackende Menschen mit Ordnungssinn, die in Logistikzentren, Industrie-betrieben, Speditionen und im Versandhandel den Wareneingang und -ausgang im Griff haben. Sie nehmen die Kisten, Kartons, Container und Fässer an, prüfen, ob alles wie bestellt geliefert wurde und in Ordnung ist, sie organisieren die Entladung und weisen jeder Kiste ihren Platz zu. Sie wissen, welche Waren wie gelagert werden müssen, und drehen dementsprechend auch schon mal Temperatur und Luftfeuchtigkeit in ihren Lagerhäusern rauf oder runter.

Beim Warenausgang planen die Lagerlogistiker die Auslieferungstouren und entscheiden, wie und auf welchem Weg die Kartons zur Firma Schmitz oder der Container mit den Schrauben zum Autohersteller gebracht werden sollen. Manchmal schicken sie die Ware auf richtig große Fahrt: Erst ein Stück mit dem Lkw, dann auf dem Zug bis zum Hafen und dann per Schiff auf einen anderen Kontinent. Dazu wollen Begleitpapiere wie Lieferschiene oder Zollerklärungen gepackt werden. Damit nicht genug: die Fachkräfte für Lagerlogistik sind diejenigen, die in den Betrieben den Informations-, Material- und Wertefluss von der Beschaffung bis zum Absatz im Auge halten sollten. Sprich: Sie wissen, was das Unternehmen braucht, suchen dafür die besten Bezugsquellen, vergleichen Angebote, bestellen die Waren und sorgen dafür, dass diese auch bezahlt werden. Sie wissen, was Lagerkennziffern sind, wie eine Inventur durchgeführt wird, und können einfache Jahresabschlüsse zu Papier bringen. Fachkräfte für Lagerlogistik können sich innerhalb der dreijährigen Ausbildungszeit auf die Bereiche Wareneingang, Lagerung oder Versand spezialisieren. Je nach Betrieb legen sie ihren Ausbildungsschwerpunkt auf spezielle Warenarten wie Gefahrgut oder Nahrungsmittel.

Die Fachlageristen sind nach zwei Jahren am Ziel ihrer Berufsausbildung angekommen. Sie haben dann die Möglichkeit, nach bestandener Abschlussprüfung noch ein Jahr weiterzulernen und so auch den Abschluss „Fachkraft für Lagerlogistik“ zu erwerben.

Egal ob die zweijährige Ausbildung zum Fachlageristen oder die dreijährige Ausbildung zur Fachkraft für Lagerlogistik – einen Aspekt des Berufes finden vor allem junge Männer möglicherweise durchaus reizvoll: Die Lageristen fahren ziemlich viel Gabelstapler. Was übrigens nicht heißt, dass junge Frauen daran nicht mindestens ebenso viel Spaß haben können.

Ausbildungsdauer: 2 Jahre, bzw. 2 Jahre

Ansprechpartner bei der IHK Köln:

Caroline Prangenberg, caroline.prangenberg@koeln.ihk.de,

Eva-Maria Müller-Hallmann, eva-maria.muellerhallmann@koeln.ihk.de,

Robin Bentz, robin.bentz@koeln.ihk.de

Industriekaufleute

Sie haben den Überblick

Was macht ein Industriekaufmann/eine Industriekauffrau den ganzen Tag, und was unterscheidet diesen Beruf von anderen kaufmännischen Berufen? – Die Antwort liegt, logisch, im Namen: Industriekaufleute werden für die speziellen Anforderungen der Industriebetriebe ausgebildet. Und in einem Industriebetrieb geht es eben doch ein wenig anders zu als in einer Rechtsanwaltskanzlei oder in einem Handwerksbetrieb. Industriekaufleute lernen in ihrer Ausbildung so ziemlich alle Abteilungen eines industriellen Unternehmens kennen: Einkauf, Rechnungswesen, Vertrieb, Controlling, Personalwesen, Logistik. Sie lernen, wie Produkte ihres Unternehmens verkauft werden, wie Marketing funktioniert, was guten Kundendienst ausmacht, wie Materialbedarf ermittelt und disponiert wird, wie der Einkauf abgewickelt wird, wie die Kosten durch die Buchführung laufen und dabei kontrolliert werden und ein Auftrag vom Eingang bis zum Schreiben der End-Rechnung abgewickelt wird, welche Kennzahlen und Statistiken den Unternehmenserfolg messen, wie die Arbeitsvorbereitung inklusive des Personaleinsatzes bis hin zu Neu-Einstellungen geplant und umgesetzt wird, welche Zertifikate in der Qualitätskontrolle wichtig sind oder auch welche Systeme der Lagerhaltung es gibt. Manchmal verhandeln Industriekaufleute auch mit Banken, Werbefachleuten, Vertretern oder Groß- und Einzelhändlern.

Industriekaufleute befassen sich also mit den kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Aufgabenbereichen der Betriebe. Und dazu zählen vor allem Materialwirtschaft, Vertrieb und Marketing, Personal- sowie Finanz- und Rechnungswesen.

Am Ende ihrer Ausbildung haben Industriekaufleute somit einen guten Überblick über die Abläufe in einem Industriebetrieb. Ihr Hauptarbeitsplatz ist dann zwar der Schreibtisch in der Unternehmensverwaltung, aber sie wissen, was in ihrem Unternehmen in der Materialbeschaffung, im Lager, in der Produktion, im Personalbereich oder im Verkauf so vor sich geht und zu tun ist. Nicht umsonst haben einige bedeutende Firmenlenker vor ihrem Aufstieg in die Führungsriege irgendwann mal als Azubis zum Industriekaufmann angefangen. „Von der Pike auf gelernt“ heißt das dann.

Eine gute Industriekauffrau/ein guter Industriekaufmann sollte gerne planen und organisieren, Lust am Einkauf und Verkauf haben, aufgeschlossen und kommunikativ sein, keine Angst vor Fremdsprachen haben und seinen Arbeitsplatz mit einem ebenso anpackenden wie problem-lösungsorientierten und freundlichen Wesen ausfüllen. Rundum-Talente mit Überblick eben. Und gefragte Mitarbeiter in allen Industriezweigen.

Ausbildungsdauer: 3 Jahre

Ansprechpartner bei der IHK Köln:

Caroline Prangenberg, caroline.prangenberg@koeln.ihk.de,

Eva-Maria Müller-Hallmann, eva-maria.muellerhallmann@koeln.ihk.de,

Robin Bentz, robin.bentz@koeln.ihk.de

Kaufleute im Groß- und Außenhandel

Chefeinkäufer für die Waren-Lager

Die Fußballsaison 2010 begann bunt: Hellgrünes Fußballschuhe an den torschießenden Füßen von Miroslav Klose, Schuhwerk in flieder-orange beim Bremer Marko Marin. Auf anderen Rasenplätzen leuchtete es rot und blau. Und wenig später gab es diese Schuhe dann natürlich auch in den Sportgeschäften. Wie aber kommt der Schuh zur breiten Masse? – Unter anderem mit Hilfe der Kaufleute im Groß- und Außenhandel. Ohne sie blieben die Regale in den Geschäften leer und trist. Denn Groß- und Außenhandelskaufleute bestellen die Waren bei den Herstellern im In- und Ausland, lagern die Produkte ein und verkaufen sie weiter an den Handel, aber auch an Industrie und Handwerk.

Je nachdem, ob sie überwiegend im grenzüberschreitenden Wareneinkauf tätig sind oder aber die Produkte bei Herstellern im Inland einkaufen, um sie anschließend weiterzuverkaufen, kann man sich bei den Groß- und Außenhandelskaufleuten auf die Fachrichtung Außenhandel oder Großhandel spezialisieren.

Nach der Ausbildung stehen den Groß- und Außenhandelskaufleuten viele Wege offen. Wer als Angestellter oder Angestellte weitermacht, kann sich mit Fortbildungen für leitende Funktionen qualifizieren und bis in die Führungsetagen aufsteigen. Auch der Weg in die Selbständigkeit ist für Groß- und Außenhandelskaufleute eine Alternative. Denn wer gelernt hat, was dazu gehört, um gut im Geschäft zu sein, kann das natürlich auch im eigenen Handelsunternehmen anwenden.

Ausbildungsdauer: 3 Jahre

Ansprechpartner bei der IHK Köln:

Caroline Prangenberg, caroline.prangenberg@koeln.ihk.de,

Eva-Maria Müller-Hallmann, eva-maria.muellerhallmann@koeln.ihk.de,

Robin Bentz, robin.bentz@koeln.ihk.de

Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistungen

Rund um den Globus

Wie kommt die Banane aus Ecuador in den Lebensmittelladen um die Ecke? – Mit Hilfe der Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistungen. Denn die sind überall da im Einsatz, wo es um Logistik, also Transport, geht. Wenn ihre Kollegen, die Kaufleute im Groß- und Außenhandel, Waren ausgesucht und eingekauft haben, dann legen die Speditions- und Logistikkaufleute los: Der Container mit Bananen muss per Flugzeug oder Schiff übers Meer, um dann per Zug und Lkw weiterverteilt zu werden.

Die in Deutschland produzierten Auto-Teile werden im französischen Werk des Autoherstellers gebraucht, im eigenen Betrieb liegt eine Maschine lahm, weil ein Ersatzteil aus China fehlt, der Kunde in Portugal hat eben nachgefragt, wo eigentlich seine Lieferung aushängt: Alles Aufgaben für die Logistik-Spezialisten. Diese Kaufleute wissen, wie man Waren rund um den Globus transportiert, sie auf ihren Wegen überwacht und dafür sorgt, dass alles pünktlich und sicher am Zielort ankommt. Die Transportprofis tüfteln mit ihren Computerprogrammen die günstigsten Wege per Lkw, Bahn, Flugzeug oder Schiff aus, sie verzahnen in ihren Logistik-Konzepten Wege und Waren so, dass Maschinenteile aus verschiedenen Ländern pünktlich und richtig in genau der Produktionshalle landen, wo sie landen und zu einem funktionierenden Ganzen zusammengesetzt werden sollen.

Eigentlich klar, dass man bei diesem weltumspannenden Warenverkehr mindestens Englisch können sollte. Und vermutlich auch einsichtig, dass man schnell und flexibel auf Anforderungen reagieren muss, dass man gerne organisieren und planen sollte, bei Stress gelassen bleibt und kontaktfreudig mit anderen Menschen kommuniziert.

In der Ausbildung geht es um Verkehrsmittel und -wege, um Leistungen, Preise, Gesetze und Geschäftsbedingungen im Lager -und Umschlagsgeschäft, um Kosten, Logistikkonzepte, Speditionsverträge, Rechnungswesen und Haftungsfragen.

Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistung arbeiten vor allem – was nicht wundert – in Speditionsbetrieben und Transportunternehmen. Auch in Lagerunternehmen sind sie zu Hause. Haben sie ihre Berufsausbildung abgeschlossen, so können sie auf Wunsch mit Fort- und Weiterbildung den Wirtschaftsfachwirt oder den Verkehrsfachwirt/-wirtin Spedition drauf satteln. Auch das Studium an einer Fachhochschule ist möglich, bei dem es beispielsweise bis zum Dipl.-Wirtschaftsingenieur/-in für Transportwesen und Logistik geht.

Ausbildungsdauer: 3 Jahre

Ansprechpartner bei der IHK Köln:

Caroline Prangenberg, caroline.prangenberg@koeln.ihk.de,

Eva-Maria Müller-Hallmann, eva-maria.muellerhallmann@koeln.ihk.de,

Robin Bentz, robin.bentz@koeln.ihk.de

Kaufleute im Gesundheitswesen

Die „Kümmerer“ vom Dienst

Montagmorgen, viertel vor acht im Kreiskrankenhaus: Ein Patient beschwert sich über den permanenten Essensgeruch, der vom benachbarten Kliniktrakt täglich in sein Zimmer weht, die Krankenkasse ruft an und will wissen, wann denn die Abrechnung fertig sei und in einer halben Stunde trifft sich das Team zur wöchentlichen Besprechung. Kaufleute im Gesundheitswesen haben einen anspruchsvollen und vielseitigen Job. Leistungsabrechnungen mit den Krankenkassen gehören ebenso zu ihren Aufgaben wie die Suche nach Lösungen für besondere Patientenbelange. Sie arbeiten mit, wenn es darum geht, neue Dienstleistungsangebote oder Marketingmaßnahmen im Gesundheitswesen zu entwickeln. Ideenvielfalt und eine kreative Denke sind also genauso wichtig wie ein gutes Verständnis für Zahlen. Statistiken und Kalkulationen dürfen kein rotes Tuch sein, wenn man sich für diesen Beruf entscheidet. Organisationstalent und strukturiertes Arbeiten werden vorausgesetzt. Doch auch in rechtlichen Fragen muss sich der Kaufmann oder die Kauffrau im Gesundheitswesen auskennen und bereit sein, sich immer auf dem Laufenden zu halten. Denn in kaum einem anderen Berufszweig ändern sich Gesetze und Verordnungen so schnell wie im Gesundheitswesen. Der größte Unterschied zu anderen kaufmännischen Berufen besteht aber darin, dass Kaufleute im Gesundheitswesen einfühlsam und verständnisvoll auf kranke, alte und behinderte Menschen eingehen können. Eine gute Portion Geduld, Gelassenheit und Flexibilität ist daher unerlässlich.

Der Ausbildungsgang des Kaufmanns/der Kauffrau im Gesundheitswesen wurde im Jahr 2001 ins Leben gerufen, weil immer mehr Krankenhäuser und andere Gesundheitseinrichtungen privatisiert werden und sich selbst verwalten müssen. Vieles von dem, was heute die Kaufleute im Gesundheitswesen erledigen, machte man früher „so nebenbei“. Doch die Anforderungen, u.a. in der Kundenbetreuung, Materialverwaltung, Leistungsabrechnung oder im Personalwesen erwiesen sich schnell als zu umfangreich. Heute sind Spezialisten gefragt, um im Wettbewerb bestehen zu können. Der Kaufmann/die Kauffrau im Gesundheitswesen ist demzufolge ein anspruchsvoller aber eben auch ein sehr abwechslungsreicher Beruf mit ausgezeichneten Zukunftsperspektiven. Arbeitgeber sind zum Beispiel Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen, Seniorenheime, Rehabilitationskliniken oder Sozialstationen.

Ausbildungsdauer: 3 Jahre

(unter bestimmten Voraussetzungen Option auf eine vorgezogene Abschlussprüfung nach 2 Jahren oder Ausbildungsbeginn im 2. Lehrjahr)

Ansprechpartner bei der IHK Köln:

Caroline Prangenberg, caroline.prangenberg@koeln.ihk.de,
Eva-Maria Müller-Hallmann, eva-maria.muellerhallmann@koeln.ihk.de,
Robin Bentz, robin.bentz@koeln.ihk.de

Servicefahrer/in

Mehr als Auto fahren

Mal wieder ein Stau auf der A1 bei Köln. Jetzt nur nicht hektisch werden, sondern Ruhe bewahren und flexibel handeln. Bei Firma A muss der Kaffeeautomat gewartet werden, Unternehmen B hat eine neue Spülmaschine bestellt. Der Zeitplan ist eng – aber nicht zu eng. Ein Stau, ein unvorhergesehenes Ereignis muss darin Platz finden. Wer zuerst angefahren wird, welche Route die beste ist und wie viel Zeit für jeden Kunden eingeplant werden sollte – all dies muss der Servicefahrer oder die Servicefahrerin selbst planen. Kommt er oder sie schließlich beim Kunden an, gilt es diesen in allen Belangen zufriedenzustellen und dennoch darauf zu achten, dass die geplante Route heute noch bewältigt werden kann. Waren ausliefern, Bestellungen annehmen, Maschinen vor Ort beim Kunden warten, neue Angebote unterbreiten und über die aktuelle Serviceaktion informieren, Transporte vorbereiten und Touren nachbereiten – die Liste der Aufgaben ist lang und abwechslungsreich. Kein Wunder, dass der Servicefahrer oder die Servicefahrerin viel mehr können muss, als einfach nur Auto zu fahren. Doch auch das muss er oder sie besser können als viele andere. Denn es gibt im Straßenverkehr mehr als eine Situation am Tag, bei der man so richtig aus der Haut fahren könnte. Stress- und Konfliktbewältigung sind daher ebenso Teil dieser Ausbildung wie Kenntnisse über die Einhaltung der Kühlkette und Hygienevorschriften (bei Lebensmitteltransporten) sowie Grundlagen des Vertragsrechts.

Servicefahrer/innen sind das Bindeglied zwischen dem Unternehmen, für das sie arbeiten und dem Kunden. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Kunde eine Firma ist oder eine Privatperson – also ein Endkunde. Wichtig ist, dass der Servicefahrer oder die Servicefahrerin zu jeder Zeit aufmerksam bleibt, sei es im Straßenverkehr, im Gespräch mit dem Kunden oder bei der Wartung von Maschinen. Und ein bisschen rechnen können muss er oder sie auch. Denn um immer genau zu wissen, wie viele Waren man bei einer Tour überhaupt transportieren kann, werden Volumen und Gewicht der Ladung und damit die Transportkapazität ermittelt. Servicefahrer/innen arbeiten also weitgehend selbständig und sind für Ihre Fahrten zum größten Teil selbst verantwortlich.

Der ideale Job für alle, die gerne Auto fahren und sich nicht vorstellen können, den ganzen Tag in einem Büro zu sitzen. Potenzielle Arbeitgeber sind z. B. Reinigungsdienste, private Post- und Kurierdienste, Speditionen oder Groß- und Einzelhandelsunternehmen.

Ausbildungsdauer: 2 Jahre

Ansprechpartner bei der IHK Köln:

Dietmar Pohl, dietmar.pohl@koeln.ihk.de
