

Handel

GROSS- UND AUSSENHANDEL

Bananen aus Südamerika, T-Shirts aus China, Maschinen in den Nahen Osten, Arzneimittel in die USA: Der grenzüberschreitende Warenverkehr boomt. Auch wenn Deutschland international als Exportland gute Zahlen schreibt, sind die Einstiegsmöglichkeiten für Akademiker im Groß- und Außenhandel trotzdem eher begrenzt.

MARCEL WOLF ist einer der wenigen Hochschulabsolventen, die in den vergangenen Jahren bei Fegro Selgros, einer Tochtergesellschaft von Rewe und Otto, eingestiegen sind. Im September 2003 startete der Diplom-Betriebswirt (FH) als Trainee, heute arbeitet er bereits als stellvertretender Einkaufsleiter bei dem Großhändler in Neu-Isenburg. „Ich wollte nach meinem Studium nicht nur eine theoretische Aufgabe, sondern ganz praktisch arbeiten“, erzählt der 30-Jährige, der an der International School of Management in Dortmund studiert hat und sich in seiner Diplomarbeit mit neuen Geschäftsmodellen zur Kundenbindung befasst hat. „Für den Handel habe ich mich entschieden, weil ich eine Position gesucht habe, die gute Entwicklungsmöglichkeiten bietet und bei der das Gehalt stimmt.“ Er suchte im Internet nach potenziellen Arbeitgebern und wurde schließlich bei Fegro Selgros fündig.

Das Traineeprogramm, das eigentlich auf zwei Jahre angelegt war, wurde bei Marcel Wolf auf ein Jahr verkürzt: „Zuerst habe ich in der Warenannahme gearbeitet, danach in den einzelnen Abteilungen des Marktes, um den gesamten Ablauf einmal miterlebt zu haben.“ Nach dem ersten Jahr ging es in die Zentrale, wo der Betriebswirt abteilungsübergreifend ein Kundenbindungsprojekt aufgebaut und umgesetzt hat. Kurz darauf wurde er zum so genannten Category Manager ernannt. „Meine Aufgabe war es, Einkauf und Logistik zu optimieren, um die Verluste im Obst- und Gemüsebereich zu reduzieren.“ Zwei Jahre nach Beginn seines Traineeprogramms wurde er stellvertretender Einkaufsleiter für den Bereich Gesamtfood und arbeitet nun als „Problemlöser“: falsche Berechnungen bei den Erträgen, bei Sortiments- oder Preisgestaltung – für alles muss Marcel Wolf eine Lösung finden. „Im Handel gefällt mir,

im Wandel

dass ich die Erfolge meiner Entscheidungen sofort an den Zahlen sehe: eine schlechte Werbung, schon geht der Umsatz zurück. So bekomme ich immer sehr zeitnah ein Feedback auf meine Arbeit und kann direkt gegensteuern.“

Hochschulabsolventen sind die Ausnahme

Marcel Wolf ist als Hochschulabsolvent eher eine Ausnahme in der Welt des Groß- und Außenhandels. Die Branche ist stark geprägt durch Groß- und Außenhandelskaufleute, die sich Schritt für Schritt in einem Unternehmen hocharbeiten. Viele haben an ihre Ausbildung ein Studium an der Berufsakademie (BA) angeschlossen, um ihre Chancen auf eine Führungslaufbahn zu erhöhen. Auch bei Fegro Selgros haben viele Führungskräfte ein BA-Studium absolviert, wie Frank Stoll aus der Personalwirtschaft berichtet. Noch stärker als im Großhandel sind diese Karrierewege im Außenhandel zu finden.

Ein Grund dafür ist sicherlich die Struktur der Branche: Im Groß- und Außenhandel finden sich in erster Linie mittelständische Familienunternehmen. Viele sind bereits seit 50, teilweise seit mehr als 100 Jahren auf dem Markt. Nur wenige Großkonzerne mischen in der Branche mit. Ein Beispiel ist die Metro Gruppe, die 1996 aus einer Verschmelzung mehrerer Handelsunternehmen hervorgegangen ist. Heute ist der Großhändler mit 505 Standorten in 28 Ländern präsent – und bietet

interessante Einstiegsmöglichkeiten auch für Hochschulabsolventen: Traineeprogramm und Direkteinstieg sind die beiden Startpositionen für Akademiker. „Grundvoraussetzung für unsere Bewerber: Sie müssen Lust am Handel haben“, so Melanie von Schlabrendorf, Personalentwicklerin bei Metro Cash & Carry Deutschland, der Großhandelspartie des Konzerns. Wer erste praktische Erfahrungen – gern im Handel – mitbringt und auch in seinem wirtschaftswissenschaftlichen Studium als Vertiefung den Handel gewählt hat, hat gute Chancen auf ein Vorstellungsgespräch.

Trainees können zwischen einer Ausbildung im Vertrieb oder im Category Management, also der Schnittstelle zwischen Einkauf und Vertrieb, wählen. In 15 Monaten durchlaufen die Trainees fünf Stationen, davon eine im zentralen Warenlager, eine als Abteilungsleiter und eine im Ausland. Am Ende darf sich der Vertriebstrainee Betriebsleiter nennen und hat zum Beispiel den gesamten Frischebereich eines Großmarktes in seiner Verantwortung. „Einen Großmarkt kann man sich wie einen überdimensionierten Supermarkt für Gewerbetreibende und professionelle Kunden vorstellen“, erklärt Melanie von Schlabrendorf. Der Unterschied zum Einzelhandel: Großhändler haben keinen direkten Kontakt zum Verbraucher. Der Großhandel ist das Bindeglied zwischen Industrie, Handwerk und Einzelhandel. Zu den Kunden eines Großhändlers gehören Gastronomen, Einzelhändler, regionale Großhändler sowie

Der Groß- und Außenhandel auf einen Blick:

Exporte: 382,3 Milliarden Euro (+5,9 Prozent)*
 Importe: 297,5 Milliarden Euro (+7,2 Prozent)*
 Zahl der Unternehmen: 120.000
 Zahl der Beschäftigten: 1,2 Millionen
 Umsatz: 800 Milliarden Euro

Quelle: BGA, Statistisches Bundesamt,
 * 1. Halbjahr 2005 (in Klammern Veränderung zum Vorjahreszeitraum)

weiterverarbeitende gewerbliche und industrielle Betriebe. Während der Großhandel nur im Binnenmarkt aktiv ist, sind Außenhandelsunternehmen auf internationaler Ebene im Import und Export tätig. Sie arbeiten mit Wiederverkäufern oder der Großindustrie zusammen und vertreiben Güter und Dienstleistungen aller Art, wie Rohmaterialien, Halbfabrikate oder fertige Investitions-, Verbrauchs- und Konsumgüter.

Ursprung: „exotische“ Waren

Seinen Ursprung hat der Groß- und Außenhandel in den traditionellen Handelshäusern der Hansestädte. Diese befassten sich zunächst ausschließlich mit dem Import von „exotischen“ Waren, wie Tee, Kaffee, Baumwolle, Seide und Porzellan, und dem anschließenden Weiterverkauf. Der heutige Groß- und Außenhändler hat ein viel breiteres Aufgabenspektrum und die Konkurrenz ist groß: 120.000 Unternehmen beschäftigen sich allein in Deutschland mit Groß- und Außenhandel. Die meisten haben sich auf eine Ware oder Dienstleistung spezialisiert, so wie zum Beispiel das Hamburger Unternehmen Alfred C. Toepfer International, das seit 1919 ausschließlich Agrarhandel betreibt, oder die Hamburger Helm AG mit dem Schwerpunkt Chemie.

Chemische Erzeugnisse, Maschinen sowie Kraftwagen und Kraftwagenteile sind die häufigsten Güter, die von Deutschland aus in die ganze Welt geschickt werden. Im ersten Halbjahr 2005 wurden Waren im Wert von 382,2 Milliarden Euro exportiert. Die Einfuhr von Gütern aus dem Ausland erreichte ein Volumen von 297,5 Milliarden Euro. Damit machte der Außenhandel in nur sechs Monaten einen Überschuss von knapp 85 Milliarden Euro – ein neuer Rekord in der Außenhandelsstatistik Deutschlands, das als Exportnation traditionell mehr Waren aus- als einführt. „Nirgends in der Welt ist der Importanteil der angebotenen Produkte höher als in deutschen Kaufhäusern und die Lieferung von Vorprodukten für die Produktion durch den Außenhandel so selbstverständlich wie in deutschen Unternehmen“, so der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA).

Trotz der weltweiten Ausrichtung gilt auch im Außenhandel: Auszubildende werden eher eingestellt als Hochschulabsolventen. Die Anforderungen an die Bewerber sind hoch: Fremdsprachenkenntnisse – am besten in mehreren Sprachen – sind das A und O in dem internationalen Umfeld, das sich derzeit vor allem in Richtung Asien und Osteuropa

ausweitet. Gute mathematische Fähigkeiten, die sich zum betriebswirtschaftlichen Wissen ausbauen lassen, Organisationstalent und ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten müssen die künftigen Auszubildenden mitbringen. Vor allem Abiturienten sind gern als Einsteiger gesehen.

„Früher sind die Schulabgänger eher zur Ausbildung in Banken und Versicherungen gegangen“, so Dr. John Bötticher vom BGA. „Dank neuer Perspektiven und Entwicklungsmöglichkeiten entscheiden sich mittlerweile aber viele für einen Einstieg im Handel.“ Durch den engen Kontakt zur Industrie besteht für die Beschäftigten im Handel auch die Möglichkeit, später einmal in ein Industrieunternehmen zu wechseln.

Vermittlungs- und Überbrückungsfunktionen

Die Aufgaben eines Mitarbeiters im Groß- und Außenhandel sind vielfältig. Der Großhandel übernimmt heutzutage zahlreiche Vermittlungs- und Überbrückungsfunktionen. Sein primäres Ziel: Angebote von Lieferanten möglichst effektiv mit der Nachfrage von Abnehmern in Übereinstimmung zu bringen. Großhändler erschließen darüber hinaus neue Märkte, führen Produkte ein und bieten umfangreiche Marketingkonzepte an. Sie übernehmen Logistik, Transport und Lagerhaltung der Ware sowie auch finanzielle und technische Dienstleistungen, wie technische Beratung, Service- und Wartungsaufgaben zum Beispiel bei Maschinen, oder Personaltrainings.

Exporteure sind in allen Regionen der Welt aktiv und haben sehr breit gefächerte Handelsbeziehungen aufgebaut. Rund zwei Drittel der Mitgliedsunternehmen im BGA haben eigene Niederlassungen im Ausland oder arbeiten seit vielen Jahren mit lokalen Vertreterfirmen in den Absatzländern zusammen. Sie müssen stets auf dem Laufenden sein, wenn es um die rechtlichen Rahmenbedingungen geht: nationale Einfuhrregelungen und -verordnungen, Devisenbestimmungen oder Besonderheiten bei Warenkontrollen.

Ein wichtiger, relativ neuer Vertriebszweig im Groß- und Außenhandel ist der elektronische Versandhandel. Käufer müssen nicht mehr in (Großhandels-)Märkte gehen und ihre Waren aussuchen, sondern können sie aus Katalogen aussuchen und online über das Internet bestellen. Einer der größten Versandhandelsunternehmen in Europa ist die Quelle AG, die zwar hauptsächlich an Endkunden liefert, aber auch an Quelle-Shops oder die Quelle-Technikcenter. Ein wichtiger Bereich des Konzerns sind die über 20 Spezialversandunternehmen, die sich auf jeweils ein bestimmtes Sortiment konzentrieren, von Öko-Textilien über Berufsbekleidung bis hin zu hochwertiger Damenmode.

Quelle bietet eine ganze Reihe von Einstiegsmöglichkeiten für Hochschulabsolventen, so zum Beispiel den Direkteinstieg – oder das Traineeprogramm bei den Spezialversendern. „Die Trainees sollen die gesamte Prozesskette des Versandhandels kennen lernen und werden daher nicht nur in ihrer eigenen Abteilung eingesetzt, sondern hospitieren auch in angrenzenden Bereichen“, erläutert Nicole Mundl, Fachberaterin Recruiting und Potenzialplanung bei Quelle. „Der Vorteil der kleineren Spezialversender gegenüber dem großen Konzern liegt in den flachen Hierarchien und den schnellen Entscheidungswegen. Darüber hinaus verantworten die Mitarbeiter oft ein breiteres Aufgabenspektrum.“ In internen Qualifizierungsprogrammen erhalten die Einsteiger individuelle Förderungen, wie zum Beispiel eine Einkäufer-Qualifizierung für den Einkauf Textil.

Es gibt also genug zu tun im Groß- und Außenhandel. Wer sich für diese Branche interessiert, muss jedoch ein wenig suchen, um eine Nische für Absolventen zu finden – so wie Marcel Wolf, der selbstbewusst bei einem Unternehmen nachgefragt hat, das bei seinen Mitarbeitern eigentlich keinen Fokus auf Akademiker setzt: „Dass bei Fegro Selgros nur wenige Hochschulabsolventen eingestellt werden, habe ich für mich als Chance gesehen.“ ■

Deutscher Großhandel			
Jahr	Beschäftigte in 1.000	Betriebe	Umsatz in Mrd. Euro
1999	1.308.435	125.110	558
2000	1.246.276	131.363	610
2001	1.209.756	117.907	597
2002	1.149.282	109.311	561
2003	1.105.609	109.150	562
2004	1.081.286	109.050	581

Quelle: Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA)

Einstellungspraxis: Groß- und Außenhandel

Unternehmen	In welchem Bereich ist das Unternehmen tätig?	Einstellungsbedarf an Hochschulabsolventen pro Jahr	Bereiche, in denen Hochschulabsolventen arbeiten könnten	Gesuchte Absolventen (Fachrichtungen, Studienabschlüsse)	Einstellungskriterien	Einstiegsprogramme	Einstiegsgehalt	Praktika, Diplomarbeiten	Bachelor-Studierende
Tchibo GmbH Überseering 18 22297 Hamburg Tel. 0 40 / 63 87-0 http://www.tchibo.de	Konsumgüter- und Einzelhandelsunternehmen: Kaffee, Gebrauchsartikel, Dienstleistungen (Reisen, Golfangebote, Finanzdienstleistungen und Mobile Services)	ca. 40 pro Jahr	Vertrieb	BWL	überdurchschnittlicher Hochschul- oder Fachhochschulabschluss, Praxiserfahrung, außeruniversitäres Engagement, Auslandsaufenthalte, gute Fremdsprachenkenntnisse, Offenheit, kommunikative Persönlichkeit, Spaß am Umgang mit Menschen haben, hohes Maß an Toleranz, Teamgeist	Traineeprogramm, Führungsnachwuchskräfteprogramm Vertrieb, Direkteinstieg	für Trainees: 40.500 Euro, für Teilnehmer des Führungsnachwuchsprgramms: 39.150 Euro, plus Prämie und Dienstwagen	über 100 Praktikumsplätze im Jahr für Studierende im Hauptstudium, Diplomarbeit nach Praktikum möglich	Interesse an Bachelor-Absolventen
Metro Cash & Carry Deutschland GmbH Metro-Straße 2 40235 Düsseldorf Tel. 02 11 / 68 86-0 http://www.metro24.de	Selbstbedienungs-großhandel	kontinuierlich/steigend	Trainee: Vertrieb oder Category Management, Direkteinstieg: alle Zentralbereiche, zum Beispiel Controlling, Marketing, Unternehmensentwicklung	BWL, VWL, gern mit Vertiefung Handel	Affinität zum Handel, erste praktische Erfahrungen, soziale Kompetenz	Traineeprogramm, Direkteinstieg	k. A.	beides möglich, Praktikum in Zentrale, mindestens drei Monate	wird sich einspielen
OHG Fegro/Selgros Gesellschaft für Großhandel mbH & Co Martin-Beheim-Straße 3 63263 Neu-Isenburg Tel. 061 02 / 304-0 http://www.fegro-selgros.de	Großhandel	eher gering (BA-Studierende in eigener Ausbildung)	keine Einschränkung, vornehmlich Vertrieb	Betriebswirtschaft, gelegentlich auch andere spezifische Ausrichtungen (Marketing, Controlling)	Belastbarkeit, Flexibilität, Mobilität	Traineeprogramm nur bedingt, meist Direkteinstieg	je nach Position und Anforderung unterschiedlich	beides möglich	k. A.
Celesio AG Neckartalstraße 155 70376 Stuttgart Tel. 07 11 / 50 01-00 http://www.celesio.com	Pharmadistribution und pharmabezogene Dienstleistungen	k. A.	kaufmännische Abteilungen	Wirtschaftswissenschaftler, Wirtschaftsinformatiker	überdurchschnittliche Studienleistungen, Kommunikationsstärke, Verantwortungsbereitschaft, Entscheidungsfähigkeit, unternehmerisches Denken und Handeln, Eigeninitiative, Zielstrebigkeit, Leistungsbereitschaft, sehr gute analytische Fähigkeiten, überdurchschnittliches Engagement und Belastbarkeit, Flexibilität, selbstständige Arbeitsweise, verhandlungssicheres Englisch, Offenheit gegenüber anderen Kulturen	Direkteinstieg	k. A.	beides möglich	Interesse besteht
Quelle AG Nürnberger Straße 91-95 90762 Fürth Tel. 09 11 / 14-0 http://www.quelle.de	Versand(groß)handel	10-15 pro Jahr	Einkauf, Logistik, Controlling, Finanzen, Marketing, Personal	BWL, Wirtschaftsinformatiker	Kommunikationsstärke, Eigeninitiative, Engagement, Begeisterungsfähigkeit, Team- und Integrationsfähigkeit, entsprechende dem Einsatz gewählte Schwerpunkte im Studium und einschlägige praktische Erfahrung gern gesehen	Traineeprogramm und Direkteinstieg	k. A.	200 Praktikanten im Jahr, praxisorientierte Diplomarbeiten möglich	in der Informationsphase, wie man künftig mit Bachelor-Absolventen umgehen will



Akademien und Hochschulen für den Handel

Akademie Handel

Die Akademie Handel – ein Tochterunternehmen der drei bayerischen Handelsverbände – bietet den Abschluss zum Handelsfachwirt (IHK) als duales Studium, als Vollzeit- und Fernstudium sowie den Betriebswirt (IHK) als Vollzeitstudium an. Voraussetzung ist Berufspraxis und eine abgeschlossene Ausbildung. Inhalte des betriebswirtschaftlichen Studiums sind unter anderem Unternehmensführung, europäische und internationale Wirtschaftsbeziehungen sowie Projekt-, Qualitäts- und Ökologiemanagement. Angehende Handelsfachwirte müssen eine abgeschlossene kaufmännische oder handelspezifische Ausbildung mitbringen. Im Studium werden unter anderem Kosten und Leistungsrechnung, Personalwesen, Marketing sowie Beschaffung, Lagerhaltung und Logistik behandelt. Das Studium ist kostenpflichtig.

<http://www.akademie-handel.de>

Internationales Handelsmanagement

Seit Herbst 2005 bietet die Fachhochschule Ingolstadt in Kooperation mit der Media-Saturn-Holding GmbH den Verbundstudiengang „Internationales Handelsmanagement“. In sieben Semestern erwerben die Studierenden den Abschluss „Bachelor of Arts“. Das praxisorientierte Studium ist vorwiegend betriebswirtschaftlich orientiert.

<http://www.fh-ingolstadt.de>

Management im Handel

Die Hochschule Bremen bietet am Fachbereich Wirtschaft den internationalen und praxisorientierten Studiengang „Management im Handel“ an. Themen sind unter anderem Finanzwirtschaft, Marktforschung, Personalmanagement und Qualifizierung, Distributionssysteme, Verkaufsmanagement, Kundenbindungsmanagement, internationaler Handel, besondere Handelsformen, Werbung und Werbepsychologie, Logistik und Marketingrecht. Das Studium beinhaltet auch einen Auslandsaufenthalt.

<http://www.fbw.hs-bremen.de/mih/>



Foto: Otto Group



Foto: Otto Group

!Info

BERUFEnet

Datenbank für Ausbildungs- und Tätigkeitsbeschreibungen der Bundesagentur für Arbeit (Suchworte: „Großhandel“, „Außenhandel“)
<http://infobub.arbeitsagentur.de/berufe/index.jsp>

KURS

Datenbank für Aus- und Weiterbildung der Bundesagentur für Arbeit (Suchworte „Großhandel“, „Außenhandel“)
<http://infobub.arbeitsagentur.de/kurs/index.jsp>

Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA)

Am Weidendamm 1 A
10117 Berlin
Tel. 0 30/5 90 09 95-0
<http://www.bga.de>

Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V. (BDEx)

Am Weidendamm 1 A
10117 Berlin
Tel. 0 30/72 62 57 90
<http://www.bdex.de>

AGA Unternehmensverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V.

Postfach 100329
20002 Hamburg
Tel. 0 40/3 08 01-0
<http://www.aga.de>

Arbeitsgemeinschaft Außenwirtschaft der Deutschen Wirtschaft

Adenauerallee 148
53113 Bonn
Tel. 02 28/10 42 20

Bundesagentur für Außenwirtschaft

Agrippastraße 87-93
50676 Köln
Tel. 02 21/20 57-0
<http://www.bfai.com>



Foto: Rewe Handelsgruppe

Foto: Bundesverband des deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA)



Foto: IHK Magdeburg

„Gewinn bei Auswärtsspielen, Verlust bei Heimspielen“

uni sprach mit Dr. John Bötticher, Vorsitzender des Berufsbildungsausschusses des Bundesverbands des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA).

uni: *Wie steht es um den Groß- und Außenhandel?*

John Bötticher: Die Branche entwickelt sich aufgrund ihrer engen Verflechtung mit der Außenwirtschaft stabil. Als Importeur und Exporteur profitiert der Großhandel von der dynamischen Außenhandelsentwicklung und vom Handel mit den neuen EU-Mitgliedstaaten und Asien. Die schwache Dynamik der Binnenkonjunktur in Deutschland wirft allerdings einen Schatten auf den Umsatz im Großhandel. Insgesamt gesehen gleicht der Außenhandel Schwachstellen im Großhandel aus. Aber, um einen Vergleich zu ziehen: Was nützt es einem Fußballverein, wenn er die Auswärtsspiele gewinnt, aber zu Hause nicht punktet?

uni: *Welche Entwicklungen beobachten Sie auf dem Markt?*

John Bötticher: Es gibt zunehmend Konzentrationsprozesse, wie etwa im Pharmabereich. Dem Großhandel kommt jedoch zugute, dass die Unternehmen sich strukturell erfolgreich gewandelt haben: Sie bieten verstärkt produktbegleitende Dienstleistungen an und konnten ihren Marktanteil deshalb ausbauen.

Im Zeitalter der Globalisierung haben sich auch das Aufgabenfeld und das Selbstverständnis des Groß- und Außenhändlers stark verändert. Die Branche wird vielfältiger und komplexer. Das wirtschaftliche Umfeld

ist durch globalen Wettbewerb, neue Technologien und höhere Anforderungen an das Management – vor allem durch verstärkten Kostendruck und Risikoabsicherung – geprägt.

Eine weitere Entwicklung: Wir sind, wenn Sie so wollen, als Großhandel eine Spezialbank. Denn wir nehmen etwa 65 Prozent der deutschen Industrieproduktion ab und finanzieren Einzelhändler und Handwerkern ein Volumen von 100 bis 150 Milliarden Euro.

uni: *Ergeben sich durch diese Entwicklungen Chancen für Hochschulabsolventen?*

John Bötticher: Der Groß- und Außenhandel wird zunehmend Akademiker brauchen, um die Herausforderungen des globalisierten Wettbewerbs zu meistern. Es muss uns gelingen, durch zukunftsorientierte Unternehmensstrategien dem Handel selbst, seinen Lieferanten und seinen Abnehmern einen deutlichen Mehrwert zu verschaffen: bei der Beratung, dem Engineering, dem Design, der Finanzierung, der Logistik, den Umweltaktivitäten, der Schulung, dem Marketing, der Erstellung von Vertriebssystemen, der Zertifizierung, der Markterkundung, dem Quick-Response. Hier brauchen die Händler Absolventen, die neue Wege nicht nur mitgehen, sondern vordenken.