

Ab August
2018!

Neuer Beruf:

Kaufmann/frau im E-Commerce

Informationen zum Novellierungsverfahren und
zum neuen Ausbildungsberuf



(Im Vorfeld) spekulierte Schnittmenge/Nähe zu anderen Berufen:



Quelle: IHK Frankfurt a. M.



https://www.youtube.com/watch?time_continue=4&v=BpMVQ3KDNsE

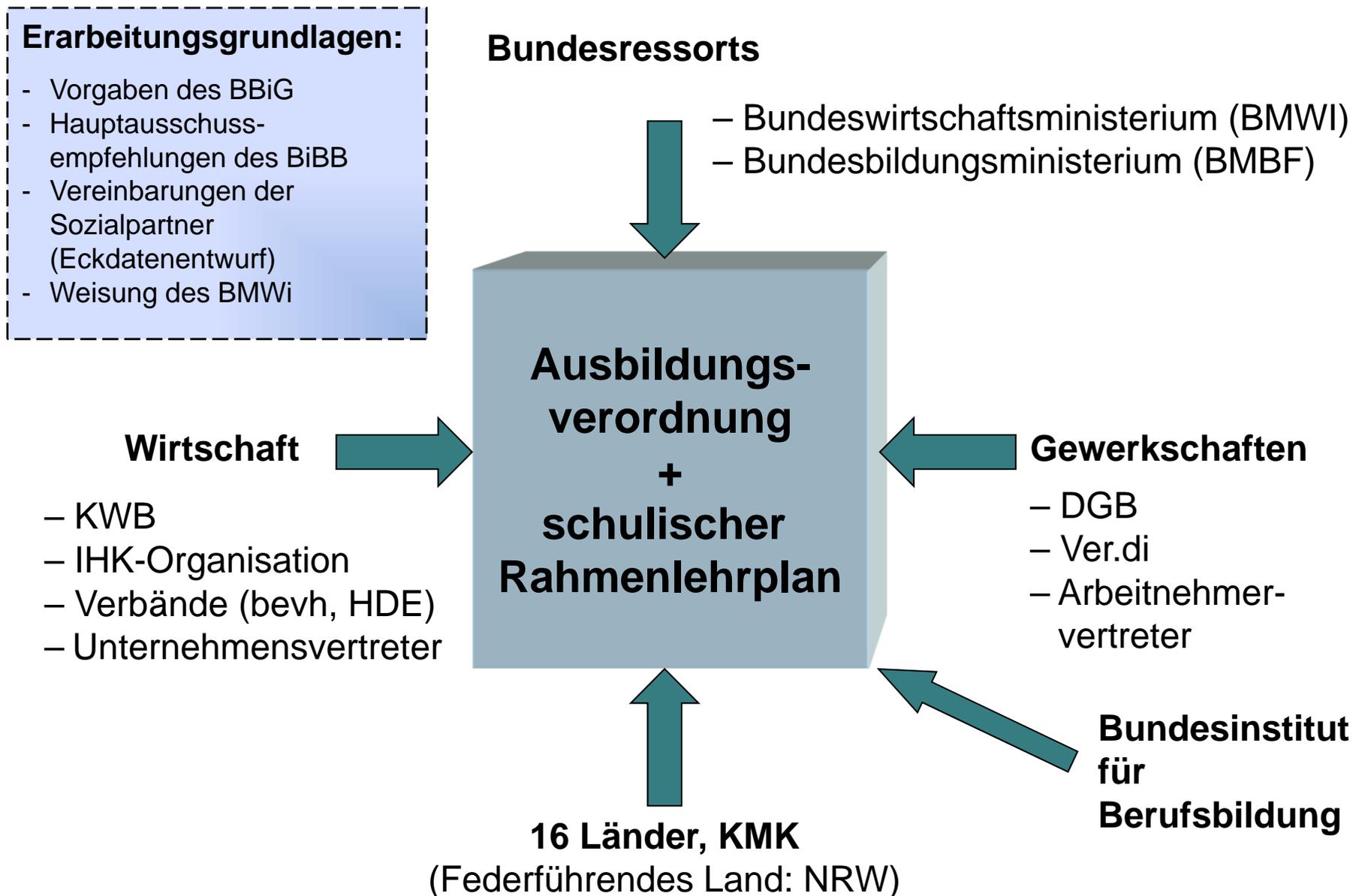
- Überlegungen zu eigenständigem Berufsbild existieren, seit es Versandhandel gibt
- Zertifikatslehrgang „E-Commerce-Manager/in (IHK)“ seit 2012
- Initiatoren des neuen Berufes:

The logo for BAUR, featuring the word "BAUR" in a bold, yellow, sans-serif font, followed by a small grey square icon with a white grid pattern.The logo for bevh (Der E-Commerce Verband), with "bevh" in a blue, lowercase, sans-serif font, a blue cube icon, and the text "DER E-COMMERCE VERBAND" in a smaller, blue, uppercase font to the right.The logo for HDE Handelsverband Deutschland, featuring a blue circle with a white lowercase "h" inside, followed by the text "HDE Handelsverband Deutschland" in a blue, sans-serif font.

- Sachverständige im Erarbeitungsprozess (u. a.):

The logo for BGA, featuring a blue sphere with a white line curving around it, followed by the text "BGA Partner im Wettbewerb." in a black, sans-serif font.The logo for SATURN, featuring a stylized orange and black Saturn planet icon, followed by the word "SATURN" in a white, bold, sans-serif font on a black rectangular background.The logo for World of TUI, featuring a red stylized "U" shape with a red dot above it, followed by the text "World of TUI" in a red, sans-serif font.The logo for OTTO, featuring the word "OTTO" in a bold, red, outlined, sans-serif font.The logo for H&M, featuring the letters "H&M" in a white, stylized, handwritten font on a red square background.The logo for ORION, featuring the word "ORION" in a bold, red, outlined, sans-serif font, with "Erotik aus Flensburg" in a smaller, black, sans-serif font below it, all enclosed in a red rounded rectangle.The logo for IKEA, featuring the word "IKEA" in a bold, blue, sans-serif font inside a yellow oval, which is set against a blue rectangular background.

Verfahrensbeteiligte im Erarbeitungsprozess



Vertriebskanäle des E-Commerce beurteilen, auswählen und einsetzen

z. B.: Online-Vertriebskanäle auswählen, Prozessabläufe analysieren, Nutzerverhalten auswerten, Wettbewerbsrecht, Urheberrecht und Datenschutz beachten, Kooperation mit Dienstleistern

Waren- oder Dienstleistungssortimente für den E-Commerce konzipieren, online bewirtschaften und weiterentwickeln

z. B.: Produktdaten beschaffen, Produkte kategorisieren und einstellen, Angebotsregeln festlegen, Bezahlssysteme auswählen, Testmethoden anwenden und auswerten

Projektorientierte Arbeitsweisen im E-Commerce anwenden

z. B.: Projekte planen, umsetzen und auswerten, IuK-Strukturen nutzen, Projektabläufe und -ergebnisse dokumentieren, englischsprachige Infos auswerten, in agilen Strukturen arbeiten

Kundenkommunikation gestalten

z. B.: situationsgerecht und zielorientiert kommunizieren, Kommunikationskanäle beurteilen und auswählen, Kundenanliegen aufnehmen und bearbeiten, Datenschutz beachten

Online-Waren- und Dienstleistungsverträge anbahnen

z. B.: Kundendaten und Zahlungsdaten benutzerfreundlich erheben, Zahlungsausfälle vermeiden, Bezahlverfahren bereitstellen, Kunden die Auftragsdaten übersichtlich darstellen

Online-Waren- und Dienstleistungsverträge abwickeln

z. B.: Kunden über das Zustandekommen des Vertrags informieren, bei Störungen Maßnahmen für die Vertragserfüllung ergreifen, Rückabwicklungsprozesse organisieren

Kennzahlenbasierte Instrumente der kaufmännischen Steuerung im E-Commerce einsetzen

z. B.: KLR-Ergebnisse analysieren, Sortimentskennzahlen ermitteln und bewerten, Statistiken auswerten, Kundenwertanalysen durchführen, Kennzahlenanalyse bei Reklamationen durchführen

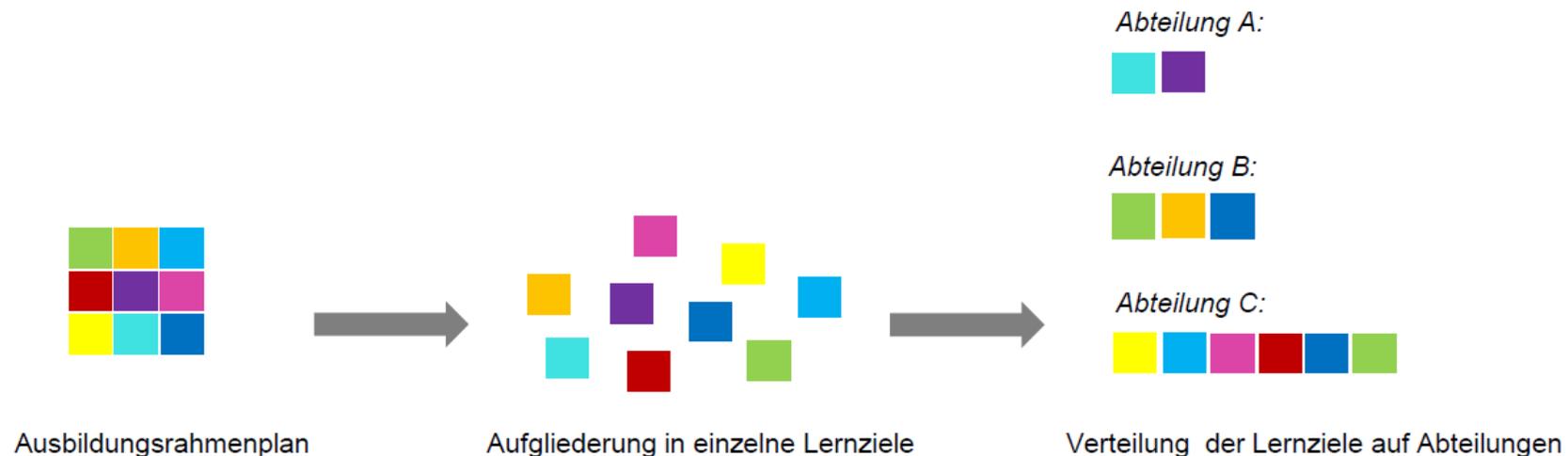
Maßnahmen des Onlinemarketings vorbereiten und durchführen

z. B.: zielgruppen- und produktgruppengerechte Maßnahmen entwickeln, Online-Instrumente nutzen und Werbung ausspielen, Customer Journey planen und optimieren, Wettbewerber beobachten

Abschnitt A: Kernqualifikationen**Online-Vertriebskanal auswählen und einsetzen****Waren- oder Dienstleistungssortiment
mitgestalten/bewirtschaften****Beschaffung unterstützen****Vertragsanbahnung im Online-Vertrieb gestalten****Verträge aus dem Online-Vertrieb abwickeln****Kundenkommunikation gestalten****Online-Marketing entwickeln und umsetzen****Kaufmännische Steuerung und Kontrolle**

Abschnitt B: Integrative Qualifikationen**Berufsbildung, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften****Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebs****Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit****Umweltschutz****Bedeutung und Struktur des E-Commerce****Kommunikation und Kooperation****Methoden des Projektmanagements einsetzen**

Lernfeld		1.	2.	3.
1	Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten	80		
2	Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen	80		
3	Verträge im Online-Vertrieb anbahnen und bearbeiten	120		
4	Wertströme erfassen, auswerten und beurteilen	40		
5	Rückabwicklungsprozesse und Leistungsstörungen bearbeiten		40	
6	Servicekommunikation kundenorientiert gestalten		60	
7	Online-Marketing-Maßnahmen umsetzen und bewerten		120	
8	Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern		60	
9	Online-Vertriebskanäle auswählen			100
10	Den Online-Vertrieb kennzahlengestützt optimieren			80
11	Gesamtwirtschaftliche Einflüsse bei unternehmerischen Entscheidungen berücksichtigen			40
12	Berufsbezogene Projekte durchführen und bewerten			60
	Summe (insgesamt 880 Stunden)	320	280	280



Hinweise:

- Lernziele wurden in Berufsbildpositionen so gruppiert, dass sie eine möglichst vollständige Handlung abbilden
- Lernziele können z. T. in mehreren Abteilungen erlernt/vertieft werden
- ARP gibt idealtypische Hinweise zu Zeitpunkt und Dauer des Erlernens
- Zeitlich ist betriebliche Flexibilität möglich
- die aufgeführten **Mindestinhalte** sind jedoch Pflicht!

Zur gestreckten Abschlussprüfung:

- Die gestreckte Abschlussprüfung ist seit 2005 als reguläre Prüfungsvariante gem. BBiG möglich – sie findet u. a. Anwendung bei den Kaufleuten im Einzelhandel und den Kaufleuten für Büromanagement.
- Abschlussprüfung „in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen“: Das endgültige Prüfungsergebnis wird erst nach Beendigung von Teil 2 festgestellt. Über die in Teil 1 erbrachten Leistungen erhält der Prüfling eine schriftliche Bescheinigung (§ 5 BBiG).
- Keine „klassische“ Zwischenprüfung, Teil 1 zählt bereits für die Endnote!
- Die Auszubildenden müssen frühzeitig in Betrieb und Schule „fit gemacht“ werden.



	Prüfungsbereich	Dauer	Prüfungsinstrument	Gewichtung
Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung	Sortimentsbewirtschaftung und Vertragsanbahnung	90 Min.	Schriftliche Prüfung	25 %
	Geschäftsprozesse im E-Commerce	120 Min.	Schriftliche Prüfung	30 %
Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung	Kundenkommunikation im E-Commerce	60 Min.	Schriftliche Prüfung	15 %
	Wirtschafts- und Sozial- kunde	60 Min.	Schriftliche Prüfung	10 %
	Fachgespräch zu projekt- bezogenen Prozessen	20 Min.	Fallbezogenes Fach- gespräch	20 %



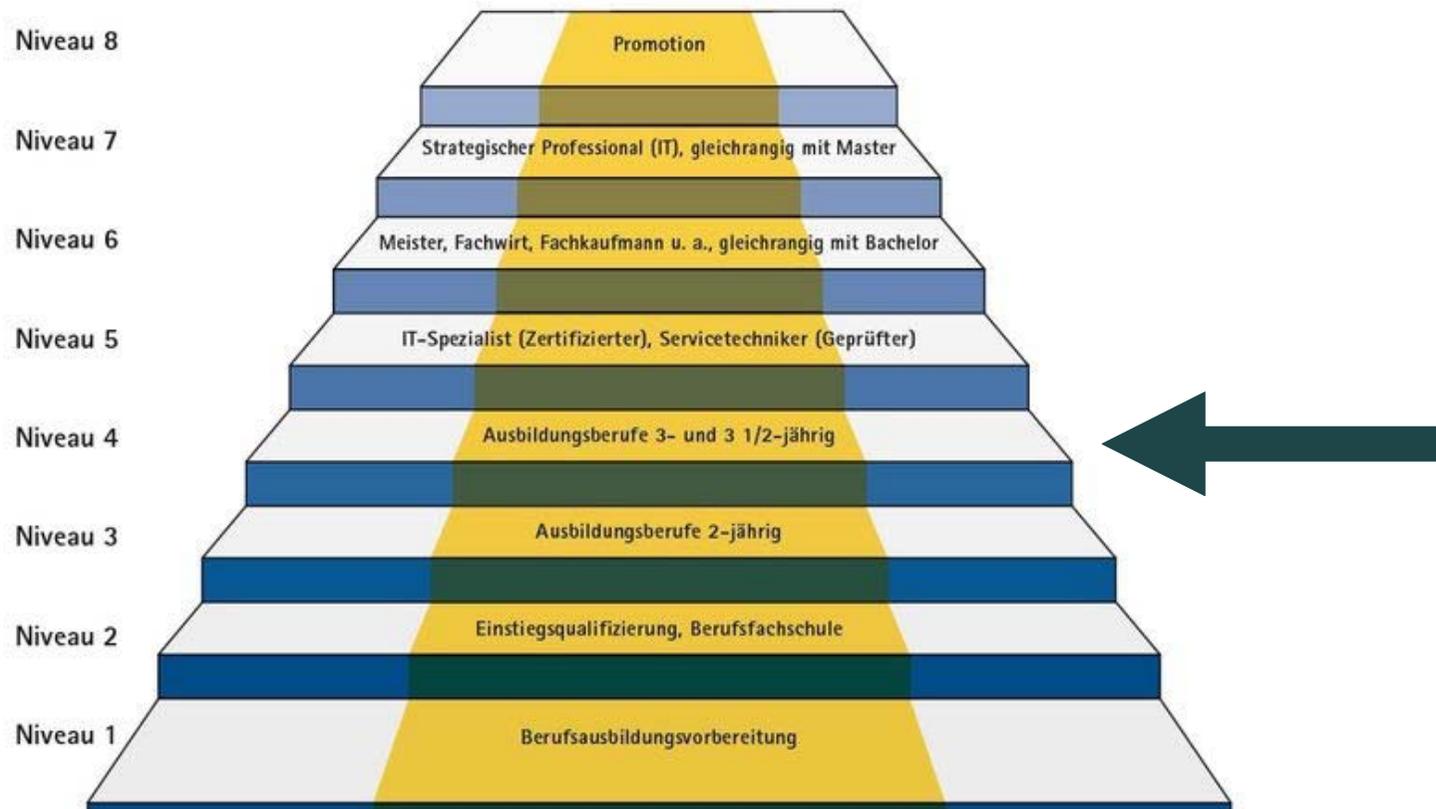
Der Prüfling führt im Betrieb eine praxisbezogene Aufgabe durch, für die eines der folgenden **Gebiete** zu Grunde zu legen ist:

- **Auswählen und Einsetzen eines Online-Vertriebskanals**
- **Optimieren von Nutzungsprozessen im E-Commerce**
- **Entwickeln und Umsetzen von Online-Marketing**
- **Nutzen der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle**

Die Planung, Durchführung und Auswertung der praxisbezogenen Aufgabe ist mit einem dreiseitigen Report nebst visualisierender Anlage zu dokumentieren und dem Prüfungsausschuss einzureichen.

Basierend darauf wird das fallbezogene Fachgespräch durchgeführt – nur dieses wird bewertet.

Deutscher Qualifikationsrahmen (DQR)





- **Geduld mit Blick auf die Fragen:**
 - Wie viele Verträge wird es geben?
 - Wo wird es Schulstandorte geben?
 - Wie wird der neue Beruf betrieblich/schulisch umgesetzt?
- **Planung und Kommunikation:**
 - Liegt eine Ausbildungsberechtigung vor?
 - Wie/wo können die Lernziele umgesetzt werden?
 - Abstimmung mit der IHK zu Fragen rund um die Ausbildung
- **Interesse an Gestaltung des neuen Berufsbildes:**
 - Qualitativ hochwertige Ausbildung (auch über die Mindestinhalte hinaus) anbieten und Fachkräfte von morgen sichern
 - Künftige Entwicklung und Wahrnehmung des Berufes liegt (auch) in Hand der Betriebe!

Blick auf die neue Verordnung – Was wurde erreicht?

- IHK-Beruf ist konkretes Umsetzungsbeispiel zur Debatte um „Digitalisierung“ bzw. „Wirtschaft 4.0“
- Portfolio der kfm. Berufe wird um eine neue, auf digitale Geschäftsmodelle ausgerichtete kfm. Qualifikation ergänzt
- Attraktive Abschlussbezeichnung für Schulabgänger
- branchenübergreifender Querschnittsberuf mit offenen Lernzielformulierungen - Potenzial für weitere Branchen in den kommenden Jahren
- Projektbezug in der betrieblichen und schulischen Ausbildung sowie in der Abschlussprüfung
- Beruf wird in einigen Jahren evaluiert und kann entsprechend der Bedarfe der Wirtschaft im „agilen Verfahren“ weiterentwickelt werden



Kontaktdaten:

Simon Grupe

DIHK e. V., Bereich Ausbildung

Kaufmännische Berufe

Breite Straße 29, 10178 Berlin

Tel.: (030) 20 308 2511

Fax: (030) 20 308 5 2511

grupe.simon@dihk.de

www.dihk.de



HDE Handelsverband Deutschland

Unser neuer Ausbildungsberuf

Informationen zum Ausbildungsberuf
Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce

#Handel40



Der neue Ausbildungsberuf: Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce

<https://youtu.be/q8BMb0dpGxE>



<https://www.einzelhandel.de/e-commercekaufmann>





Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce Neu

Bibox - Digitale Unterrichtsmaterialien 1
Schüler-Einzellizenz

Erhältlich als

Gedruckte Fassung

Schüler-Einzellizenz

Produktinformationen

Artikelnummer	WEB-427-01866
Auflage	1. Auflage 2018
Land	Alle Bundesländer
Schulform	Berufsschule
Schulfach	Allgemeine Wirtschaftslehre

**Bitte beachten Sie,
dass dieser
Screenshot keine
Empfehlung darstellt!**

Quelle:

<https://verlage.westermanngruppe.de/bildungsverlag-eins/artikel/WEB-427-01866/Kaufmann-Kauffrau-im-E-Commerce-Bibox-Digitale-Unterrichtsmaterialien-1>



- IHK-Flyer, Präsentation, Textartikel (siehe Rundschreiben)
- Dokument „Basisinformationen für interessierte Unternehmen“ (09/2017) -> **erledigt** durch Erscheinen der VO
- Abfrage Eintragungsabsicht (<http://www.ecommerce-ausbilden.de/>) -> **erledigt** nach (weitestgehender) Klärung der Schulstandorte 😊/😞
- „Mögliche Kriterien zur Ausbildungsberechtigung“ (vgl. Rs.) – teilweise überholt bzw. **erledigt** durch „wachsende Kommunikationssouveränität“ in der Ausbildungsberatung
- **BiBB-Umsetzungsempfehlung**: detailliert kommentierter Ausbildungsrahmenplan plus Glossar für E-Commerce-Begriffe
- **DIHK-Umsetzungshilfe** (mdl.) Prüfung (geplant für Herbst 2018)



Bitte nutzen Sie für Ihre Ausbildungsverträge folgende Berufsnummern:

Bezeichnung	EVA-Berufsnummer	Prüfberufsnummer
Kaufmann im E-Commerce/Kauffrau im E-Commerce	699100000000	6180
Einsatzgebiet: Auswählen und Einsetzen eines Online Vertriebskanals	699100010000	6181
Einsatzgebiet: Optimieren von Nutzungsprozessen im E-Commerce	699100020000	6182
Einsatzgebiet: Entwickeln und Umsetzen von Online-Marketing	699100030000	6183
Einsatzgebiet: Nutzen der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle	699100040000	6184

Welches Gebiet im Rahmen der Prüfungsanmeldung gewählt wird, lässt sich bei der Vertragseintragung noch nicht sagen.