



**Name:**  
Michelle Schwarz, 21 Jahre

**Aktueller Beruf:**  
Kauffrau im Groß- und Außenhandel – Großhandel

Unternehmen: Maiworm Großküchentechnik GmbH & Co. KG



## 1 Beschreibe einen typischen Arbeitstag.

Mein typischer Arbeitstag fängt um 8:00 Uhr an. Zunächst lese ich die neuen E-Mails und bearbeite diese. Im Team unserer Verkaufsabteilung tätige ich Bestellungen für Einzelaufträge und laufende Projekte. Ich trage die Verantwortung für unsere eingehende Post und bin somit bestens informiert über die laufenden Projekte.

Nach der Mittagpause prüfe ich, für welche Aufträge die Ware angeliefert wurde, kommissioniere diese und drucke den entsprechenden Lieferschein, damit sie an unsere Kunden verschickt werden können. Während des gesamten Tagesverlaufs bearbeite ich viele ankommende Anfragen unserer Kunden. Um 17:00 Uhr endet mein Arbeitstag.

## 2 Was ist das Besondere an deinem Beruf?

Auf jeden Fall die Abwechslung. Wir haben sehr unterschiedliche Kunden mit ebenso unterschiedlichen Bedürfnissen. Gewerbliche Kücheneinrichtungen finden sich nicht nur in Hotels und der Gastronomie, sondern auch in Krankenhäusern, Werkskantinen, Mensen und Schulen. Die Anforderungen der Kunden an ihre spezielle Küche sind sehr differenziert. Durch meine Ausbildung bei Maiworm Großküchentechnik lerne ich täglich maßgeschneiderte Optionen für unsere Kunden zu finden. Es geht nicht einfach darum, dem Kunden ein Produkt zu verkaufen,

sondern ihm die beste Lösung für seinen Bedarf zu bieten und gesamtheitlich zu planen. Diese Arbeiten bewältigen wir natürlich im Team, aber auch wir Azubis haben unseren festen Anteil daran - und das motiviert sehr!

## 3 Wo ist die Berufsschule?

Während der kompletten Ausbildungsdauer ist die Berufsschule in Meschede. Die schulische Ausbildung findet im 1. Lehrjahr zweimal wöchentlich und im 2. und 3. Lehrjahr einmal wöchentlich statt.

## 4 Welche Inhalte der Ausbildung gefallen dir besonders?

Besonders gefällt mir die Arbeit mit unseren Kunden. Die Interaktion und Hilfestellung macht mir dabei großen Spaß. Durch gute Arbeit wird man schon während der Ausbildung bei vielen Kunden zum festen Ansprechpartner. Die facettenreichen Aufgaben ermöglichen mir jeden Tag aufs Neue etwas zu lernen und bereiten mich daher bestens auf den Beruf vor.

## 5 Wieso hast du dich für diese Ausbildung entschieden?

Ich habe im Wintersemester 2016/17 ein Jura-Studium begonnen. An der Universität habe ich gemerkt, dass der Unterricht für mich zu theoretisch und langweilig ist. Ich wollte lieber etwas Praxisbezogenes machen, bei dem ich am Ende des Tages auch auf ein Ergebnis zurückblicken kann. Der Beruf als Kauffrau im Groß- und

Außenhandel ist daher genau das Richtige für mich. Hier werde ich jeden Tag vor neue Herausforderungen gestellt, die ich mit Hilfe meiner Kollegen bewältigen kann.

## 6 Karrieremöglichkeiten – Was planst du nach der Ausbildung?

Nach der Ausbildung werde ich in der Abendschule den Betriebswirt machen. Genauso könnte ich mir ein Studium im Bereich der Betriebswirtschaftslehre vorstellen. Für mich käme dann aber nur der duale Weg in Frage, um den Praxisbezug zu erhalten.

## 7 Warum würdest du anderen empfehlen den Beruf auszuüben?

Der Beruf bietet neben dem Branchenwissen meines Ausbildungsbetriebes vor allem eine breite Basis in allen kaufmännischen Belangen und viele Entwicklungsmöglichkeiten für die Zukunft - egal ob man anschließend studiert oder seine Fachkenntnis innerbetrieblich oder durch Weiterbildung vertieft. Außerdem sehe ich direkt, wo die digitalen Möglichkeiten eingesetzt werden. Gerade für meine Generation ist das Thema wahnsinnig spannend, da wir damit aufgewachsen sind und unser Know-how gefragt ist. Diese Einbindung macht diesen Beruf so attraktiv.

### Ausbildungsmöglichkeiten im Unternehmen:

- Kaufmann/frau im Groß- und Außenhandel
- Technische/r Produktdesigner/in
- Mechatroniker/in

### Voraussetzungen:

Mindestens mittlere Reife, in der Regel Hochschulreife

### Weitere Informationen zum Beruf:

Kaufleute im Groß- und Außenhandel organisieren u.a. den Austausch von Waren- und Dienstleistungen bei Export- und Importgeschäften. Sie beobachten die nationalen und internationalen Märkte, ermitteln Bezugsquellen sowie den Warenbedarf und holen Angebote ein. Sie kaufen auch Waren und Dienstleistungen bei Herstellern ein und verkaufen diese an Handels-, Handwerks- und Industrieunternehmen weiter. Nach dem Kauf der Güter prüfen sie Rechnungen und Lieferpapiere und kalkulieren Preise für den Wiederverkauf. Dabei führen sie Einkaufs-, und Beratung – und Verkaufsgespräche mit Lieferanten und Kunden. Beim Kauf und Wiederverkauf von Waren im internationalen Handel werden sie Außenwirtschafts- und Zollrechtsbestimmungen

sowie internationale Handelsklauseln an. Sie schließen Transportverträge ab, führen Kalkulationen durch und wickeln Dokumentengeschäfte zur Absicherung von Zahlungsrisiken ab. Außerdem erledigen sie Kostenrechnungsvorgänge, bearbeiten Reklamationen und organisieren Marketingmaßnahmen. (Quelle: [www.berufenet.arbeitsagentur.de](http://www.berufenet.arbeitsagentur.de))

### Weitere Unternehmen in Brilon und Olsberg:

- Drooff Kaminöfen GmbH & Co. KG
- Frontglas GmbH
- Handwerksstadt Hoppe
- Hermann Becker GmbH & Co. - b-cube
- KAEFER Stahl + Baustoffe GmbH&Co.KG
- Kruse Türen & Böden
- Normann Wäschefabrik GmbH & Co. KG
- Olsberger Baustoffe Ph. Evers GmbH & Co. KG

\*Es können nur Unternehmen, die im Ausbildungskompass auf [www.ausbildungsboerse-bo.de](http://www.ausbildungsboerse-bo.de) gelistet sind berücksichtigt werden. D.h., es kann noch weitere Unternehmen in Brilon und Olsberg geben, die den Beruf ausbilden.