

Ausbildung im Baustoff-Fachhandel

Zukunft mit Perspektive



Modern und immer auf dem neuesten Stand

Der Baustoff-Fachhandel

Der Baustoff-Fachhandel bezeichnet den Handelszweig, der sich mit dem Verkauf von Baustoffen, Fliesen und Holz befasst. Er ist das Bindeglied zwischen Industrie, Privatkunden und Handwerkern.

Der Baustoff-Fachhandel weist wesentliche Unterschiede gegenüber dem Baumarkt auf. Diese Unterschiede sind zum einen eine große Produktauswahl innerhalb spezieller Sortimentsbereiche. Zum anderen können Preisabweichungen gegenüber Baumärkten durch Qualität der Produkte oder durch die Fachkompetenz des Personals bedingt sein.

Ein weiterer Aspekt ist die Größe der Geschäfte. Der Baumarkt ist wesentlich größer und gehört meist einer Unternehmensgruppe an. Der Baustoff-Fachhandel dagegen ist mittelständisch orientiert. Der Baustoff-Fachhandel zeichnet sich durch umfangreiche Kundenberatung, Ausstellungen, Lagerhaltung sowie Logistik aus.

Kundenberatung

Kommunikationsbereitschaft des Fachpersonals ist der erste Schritt zum Kundenkontakt. Durch intensive Beratung wird Privatkunden und Handwerkern geholfen. Um eine umfangreiche Beratung und Betreuung zu gewährleisten, wird das Fachpersonal regelmäßig geschult.

Ausstellungen

Modern und immer auf dem neuesten Stand, können Ausstellungen im Baustoff-Fachhandel dem Kunden unterschiedliche Lösungsansätze aufzeigen. Des Weiteren bieten Ausstellungen die Möglichkeit, in Ruhe Anregungen zu finden.

Lagerhaltung

Auf Palettenstellplätzen oder in modernen Hochregalanlagen werden unterschiedliche Warengruppen als Vorrat für den Verkauf aufbewahrt.

Logistik

Damit die Kunden ihre Ware erhalten, bietet der Baustoff-Fachhandel erstklassige Transportlogistik an. Mittels LKW, Stapler oder Ladekran wird die Ware vom Lager oder direkt vom Hersteller zum Kunden transportiert.



Eine Initiative der EUROBAUSTOFF-Fachhändler.

Wir sind MODERNisierer

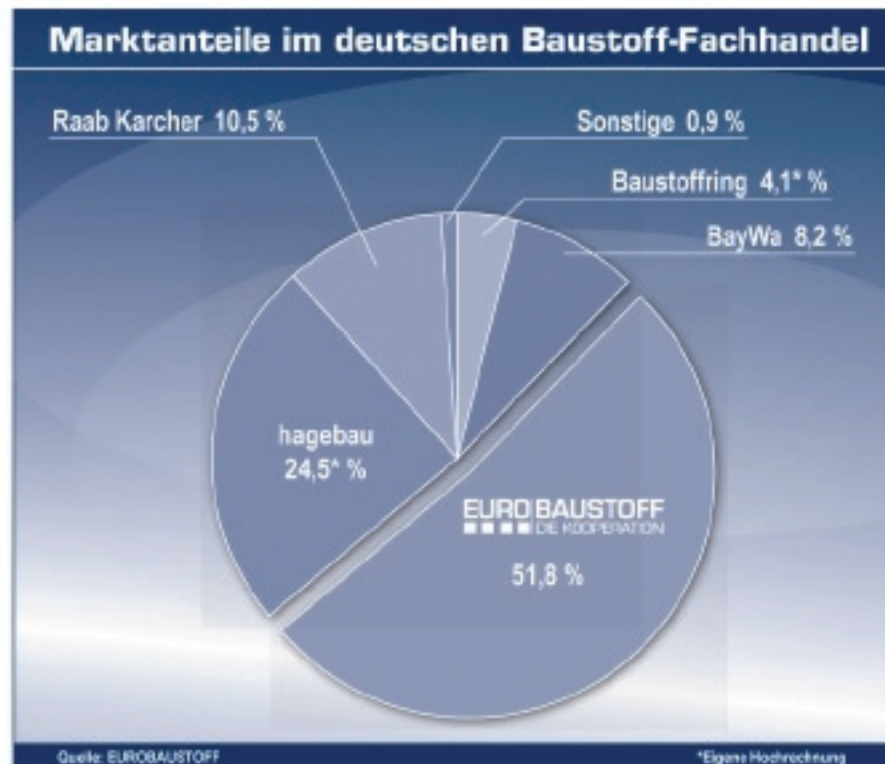
Damit der Baustoffhandel gut gerüstet in die Zukunft blicken kann, hat die Verbundgruppe EUROBAUSTOFF in 2010 eine umfangreiche Kampagne unter dem Motto „Wir sind MODERNisierer – Wie-modern-sind-Sie.de?“ gestartet. Das Kampagnenmotto vereint alle Personen und Unternehmen, die Teil einer Modernisierungsmaßnahme sind – also vom Hersteller über den Baustoffhandel und Handwerker bis hin zum privaten Kunden. Mit Anzeigenwerbung in Zeitschriften wie „Mein Eigenheim“, Radiowerbung, Plakaten und einem kreativen Fotowettbewerb im Internet wird auf den Baustoffhandel als starker Partner für die Modernisierung aufmerksam gemacht.

Deutschlandweit sind viele der EUROBAUSTOFF-Fachhändler bereits seit Beginn der Kampagne dabei. Und in den nächsten Monaten geht es weiter. Der Baustoffhandel wird sein Angebot für modernisierungswillige Kunden weiter ausbauen und in stimmungsvollen Ausstellungen präsentieren, denn schließlich gilt auch für jeden EUROBAUSTOFF-Fachhändler: „Wir sind MODERNisierer“. Mehr unter www.wie-modern-sind-Sie.de.

Wir sind ein Teil des Ganzen ...

Wir, die Fachhändler der EUROBAUSTOFF, sind Europas größter Zusammenschluss mittelständischer Unternehmen im Bereich Baustoffe, Holz und Fliesen. An über 1.200 Standorten erzielen wir einen Jahresumsatz von 9 Milliarden Euro. Als Verbundgruppe gehören wir so zu den 200 umsatzstärksten Unternehmen Deutschlands.

Unser Geschäft ist der Verkauf von Waren und Dienstleistungen. Dazu gehört beispielsweise der Verkauf von Dachziegeln, Gipskarton-Platten und Sanitär-Einrichtungen ebenso wie die Baustellenanlieferung, die Finanzierung der gelieferten Ware oder der Verleih von Werkzeugen und Maschinen.



Ausbildungsberufe

In unserem Unternehmen stehen unterschiedliche Ausbildungsstellen zur Verfügung, die je nach Bedarf und Eignung der Bewerber besetzt werden. Und Sie können dabei sein! Wählen Sie die Ausbildung, die Ihren Neigungen am besten entspricht.

Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel

Dreijährige Ausbildung

Kaufmann/-frau – Einzelhandel

Dreijährige Ausbildung

Bürokaufmann/-frau

Dreijährige Ausbildung

Fachlagerist/-in

Zweijährige Ausbildung

Fachkraft für Lagerlogistik

Dreijährige Ausbildung

Informieren Sie sich, welche Ausbildung angeboten wird. Die Angaben zum Ausbildungsbetrieb finden Sie auf der letzten Seite.

Perspektiven nach der Ausbildung

Nach Abschluss der Ausbildung sammeln Sie praktische Erfahrungen in Ihrem Beruf. Begleitend dazu ist es immer wieder erforderlich, das Wissen zu aktualisieren. Als Mitarbeiter eines EUROBAUSTOFF-Fachhändlers haben Sie ausgezeichnete Möglichkeiten der Weiterbildung.

Über die Verbundgruppe EUROBAUSTOFF werden Seminare und Schulungen in den Bereichen der Fach-Warenkunde und des Vertriebs/Verkaufs angeboten: von Tagesseminaren über Fachberaterlehrgänge und Qualifizierungsmaßnahmen für Führungsaufgaben bis hin zum IHK-zertifizierten Baustoffvertriebsberater.

Wer noch etwas mehr möchte, für den sind Laufbahnkonzepte in den Bereichen Vertrieb und Führung interessant. Diese qualifizieren die Teilnehmer für besonders verantwortliche Aufgaben bis hin zum Niederlassungsleiter oder Geschäftsführer.

Weiterbildung erwünscht.

geprüfter
EURO-
BAUSTOFF-
Fachberater

+

Vertriebs-
berater

+

Prüfung

=

IHK-
zertifizierter
Abschluss



Fachlagerist/-in

Inhalte:

Fachlageristen/-innen nehmen Produkte und Waren an, prüfen Lieferungen, transportieren und leiten sie ihrem Bestimmungsort zu und lagern sie anforderungsgerecht sowie nach wirtschaftlichen und organisatorischen Grundsätzen. Weiter führen die Fachkräfte Bestandskontrollen und Maßnahmen der Bestandspflege durch, kommissionieren und verpacken Güter für Auslieferungen oder Abholungen und stellen sie zu Ladeeinheiten zusammen.

Voraussetzungen:

- Haupt- oder Realschulabschluss

Dauer der Ausbildung:

- 2 Jahre

Aufgaben:

Warenannahme und -abgabe, Warenlagerung, Kommissionierung, Durchführung von Inventuren, Bestandskontrolle der Ware.

Fachkraft für Lagerlogistik

Inhalte:

Fachkräfte für Lagerlogistik sind für die sorgfältige Prüfung der Lieferungen verantwortlich, sorgen für sach- und fachgerechte Lagerbedingungen und führen Bestands- und Qualitätskontrollen durch. Sie stellen Kommissionen zusammen, planen logistische Abläufe, überwachen den Einsatz von Arbeits- und Fördermitteln und erstellen Tourenpläne, Versand- und Begleitpapiere sowie Ladelisten. Außerdem sollten sie Spaß am Umgang mit dem PC haben.

Voraussetzungen:

- Haupt- oder Realschulabschluss

Dauer der Ausbildung:

- 3 Jahre

Aufgaben:

Güterlagerung, Güterannahme und -abgabe, Güterbeschaffung, Kennzahlen ermitteln und auswerten, Bearbeitung von Zahlungseingängen und -ausgängen.

Und was müssen Sie mitbringen?

- Offenheit gegenüber neuen Herausforderungen in Ihrer Ausbildung
- Freude an der Zusammenarbeit mit Menschen
- Bereitschaft, immer etwas mehr zu leisten als gefordert
- Wissen um die wahre Bedeutung des Begriffs „Dienstleistung“
- Flexibilität, Ehrlichkeit und Persönlichkeit



Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel

Inhalte:

Bei der dreijährigen Ausbildung zum/r Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel steht der Kundenkontakt im Mittelpunkt. Ihre Ein- und Verkaufsbearbeitung per Telefon ist höflich und selbstsicher gleichermaßen. E-Mail, Telefon und Faxgeräte sind für Sie selbstverständliche Kommunikationsmittel. Kaufleute im Groß- und Außenhandel müssen fit in Einkauf, Kalkulation, Lagerverwaltung, Vertrieb und im Umgang mit in- und ausländischen Lieferanten sein.

Sicheres Auftreten, Kontaktfreudigkeit, Sprachgewandtheit und solide rechnerische Fähigkeiten stellen daher gute Voraussetzungen für Kaufleute im Groß- und Außenhandel dar.

Voraussetzungen:

- Realschulabschluss oder Fachhochschulreife
- Kommunikationsbereitschaft und Freude an Projekt- und Teamarbeit

Dauer der Ausbildung:

- 3 Jahre

Aufgaben:

Wareneinkauf, Kalkulation, Lagerverwaltung, Vertrieb, Kundenberatung.

Kaufmann/-frau – Einzelhandel

Inhalte:

Kaufleute im Einzelhandel informieren und beraten Kunden und verkaufen Waren aller Art. Außerdem arbeiten sie im Einkaufs- und Lagerwesen, übernehmen betriebswirtschaftliche Aufgaben im Personal- und Rechnungswesen und wirken bei der Sortimentsgestaltung sowie bei Marketingaktionen mit.

Voraussetzungen:

- Realschulabschluss oder Fachhochschulreife
- Freude am Umgang mit Kunden
- Interesse an organisatorischen und logistischen Prozessen

Dauer der Ausbildung:

- 3 Jahre

Aufgaben:

Warenverräumung und -pflege, Warenverkauf, Kassiertätigkeit, Kundenbetreuung, Vorbereitung und Durchführung von Inventuraufgaben, Lagerhaltung und Versand der Ware, Verwaltungs- und Organisations-tätigkeiten.



Kirstin Hildebrand
Auszubildende Groß- und Außenhandelskauffrau

Erfahrungsbericht

Ich hatte mich bei Leymann Baustoffe um eine Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau beworben, da die Fa. Leymann ein großes und bekanntes Unternehmen hier in der Region ist.

Meine Ausbildung hier gefällt mir gut, da meine Aufgaben sehr vielfältig sind und jeder Tag etwas anderes bringt. So gehört es zur Zeit zu meinen Hauptaufgaben, telefonische Anfragen zu bearbeiten, die Kasse zu bedienen, natürlich Waren an die Kunden zu verkaufen und diese in vielen Dingen zu beraten. Viele Aufgaben im Betrieb werden inzwischen mit Hilfe des PCs erledigt, was mir zusätzlich Spaß macht. Auch als Auszubildende übernehme ich hier inzwischen Verantwortung, wobei ich von allen gut unterstützt und in neue Aufgaben erst ausreichend von den Kollegen eingeführt werde, bevor ich sie selbstständig erledige. Die Warenkenntnisse, die im Baustoffbereich besonders wichtig sind, erhalte ich sowohl von Kollegen als auch in regelmäßigen Schulungen von den Lieferanten.

Meine Ausbildung finde ich sehr gut, da sie abwechslungsreich ist und mir jeden Tag aufs Neue Spaß macht und mich fordert.“

Bürokaufmann/-frau

Inhalte:

Bürokaufleute erledigen in Betrieben und Institutionen organisatorische und kaufmännisch-verwaltende Tätigkeiten, die Organisationsgeschick, Freude am Umgang mit Zahlen und das Arbeiten mit dem Personal-Computer voraussetzen. Im Mittelpunkt steht das Bearbeiten von Vorgängen, egal ob es sich um Angebote, Löhne und Entgelde, Buchführung oder das Bearbeiten von neuen Aufträgen und Rechnungen handelt. Um die vielseitigen Arbeiten effizient erledigen zu können, müssen Bürokaufleute Textverarbeitungs- und Tabellenkalkulationsprogramme ebenso beherrschen können wie E-Mail-Clients, Telefonanlagen und Faxgeräte.

Voraussetzungen:

- Realschulabschluss oder Fachhochschulreife
- Kommunikationsbereitschaft und Freude an Projekt- und Teamarbeit

Dauer der Ausbildung:

- 3 Jahre

Aufgaben:

Buchführung, Aufträge und Rechnungen bearbeiten, Verwaltungsaufgaben, Schriftverkehr, Besprechungs- und Telefongesprächsnotizen sowie Sitzungsprotokolle anfertigen, Informationen und Daten einholen, erstellen und aufbereiten.

Erfahrungsbericht

„Mein Entschluss, mich beim Henrich Baustoffzentrum zu bewerben, entstand aus dem Interesse an der Architektur und meiner wirtschaftlichen Schulausbildung, was ich nun beides als Auszubildender im Baustoffhandel kombinieren kann. Jedoch waren die guten Perspektiven in Sachen Aus- und Weiterbildung ein Hauptgrund für meine Entscheidung.“

Die Ausbildung im Baustoffhandel ist sehr vielseitig und abwechslungsreich, denn neben den normalen Auszubildenden-Tätigkeiten wie die Postabfertigung und interne Botengänge kann man sich im Verkauf und bei der Beratung von Kunden bewähren und dazu lernen.

Kompetente Kollegen führen einen sehr freundlich und geduldig an die komplexe Materie „Baustoffe“ heran. Mit Eigeninitiative und viel Vertrauen kann ein Auszubildender schnell verantwortungsvolle Tätigkeiten wie z. B. Warenbestellungen und Warenannahme übernehmen.

Das enorme Fachwissen, was für diese Branche notwendig ist, wird den Auszubildenden in zahlreichen externen Schulungen vermittelt.

Ich finde, dass diese Ausbildung die richtige Wahl ist, denn mit Abschluss der Ausbildung kann ich in eine Zukunft mit Perspektiven blicken.“



Tim Harder
Auszubildender Groß- und
Außenhandelskaufmann,
Henrich Baustoffzentrum GmbH & Co. KG,
53721 Siegburg

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!



Kommen Sie zu uns!

Unsere Auszubildenden sind die Basis unseres zukünftigen Erfolgs. Denn nur Fachkräfte helfen uns, noch besser zu werden. Und die besten Fachkräfte finden wir nicht im Markt, sondern im eigenen Unternehmen.

Für Sie heißt das: Nutzen Sie vom ersten Tag Ihrer Ausbildung an die Chance, uns von Ihren Qualitäten zu überzeugen. Lassen Sie uns frühzeitig Ihre berufliche Zukunft planen. Wir bauen auf Sie!

Sind Sie von unserem Angebot überzeugt? Dann bewerben Sie sich bereits jetzt! Fragen Sie auch nach weiteren Ausbildungsberufen bei uns.

Ausbildungsbetrieb: