



Einzelhandel - Elektro-Elektronikberatung (Lehrberuf) - Lehrzeit: 3 Jahre

English: Retail trade services specialising in electrical and electronic goods (Electrical and electronic goods retail trader)

Berufsbeschreibung:

Einzelhandelskaufleute im Bereich Elektro-Elektronikberatung verkaufen Elektrogeräte und beraten ihre Kundinnen und Kunden. Sie bestellen Waren, übernehmen Lieferungen und sorgen für eine fachgerechte Lagerung. Sie planen verkaufsfördernde Maßnahmen (z. B. Werbung) und setzen diese um. Sie informieren ihre Kundinnen und Kunden über Produktunterschiede, technische Details und die notwendigen Voraussetzungen für die Inbetriebnahme der gewünschten technischen Geräte (z. B. Anschlüsse für Strom und Wasser laut Typenschild bzw. Gebrauchsanleitung und/oder Schaltplan, Einbaumöglichkeiten und Absicherung). Beim Verkauf ihrer Waren wickeln sie den Zahlungsverkehr ab. Elektro-Elektroniker*innen arbeiten im Team mit ihren Kolleginnen/Kollegen und haben Kontakt zu Fachkräften aus anderen Abteilungen und zu ihren Kundinnen und Kunden. Sie arbeiten in Elektrofachgeschäften, in Filialen von Elektrohandelsunternehmen oder in den Elektronikabteilungen von Kaufhäusern.

Arbeits- und Tätigkeitsbereiche:

Einzelhandelskaufleute im Bereich Elektro-Elektronikberatung verkaufen die verschiedensten Produkte der Haushalts- und Unterhaltungselektronik, wie z. B. Fernseher, Audiosysteme, Kühl- und Gefrierschränke, Haushaltsreinigungs- oder Heizgeräte, Wohnraum- und technische Leuchten im privaten und gewerblichen Bereich, Elektroinstallationswaren oder auch elektrische Körperpflegegeräte. Zu ihrem Aufgabenbereich gehören auch der Einkauf, die Lagerung und die Kundenberatung. Im Geschäft präsentieren und verkaufen sie die Produkte und beraten ihre Kundinnen und Kunden. Sie sind auch zuständig für die Warenbestellung, die Warenannahme und die Warenlagerung. Außerdem planen und realisieren sie verkaufsfördernde Maßnahmen und übernehmen entsprechende betriebswirtschaftliche Aufgaben im Personal-





und Rechnungswesen. Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit ist der Verkauf von Waren (z. B. Kühlschränke, Geschirrspüler, Mikrowellenherde) an die Endabnehmer*innen. Im Einkauf ermitteln die Einzelhandelskaufleute den Warenbedarf des Betriebes anhand des Lagerbestandes und entsprechend der Nachfrage. Bei der Warenübernahme kontrollieren sie, ob Bestellung und Lieferung hinsichtlich Menge, Qualität und Preis übereinstimmen. Bei etwaigen Mängeln der Waren oder bei durch den Transport verursachten Schäden, verständigen sie die Lieferanten. Anschließend nehmen sie die gelieferten Waren in die IT-gestützte Lagerbuchhaltung auf, indem sie die entsprechenden Kenndaten der Waren in den Computer eingegeben bzw. mit entsprechenden Scannern einlesen. Bevor die Waren zum Verkauf angeboten werden, sind die Verkaufspreise auszuzeichnen.

Die Preisauszeichnung erfolgt im Lager oder beim Einschichten der Waren in Verkaufsregale bzw. beim Aufstellen im Verkaufsraum. Beim Verkauf steht die Beratung der Kundinnen und Kunden bzw. das Verkaufsgespräch im Vordergrund. Sie beraten ihre Kundinnen/Kunden über das Warensortiment, über Eigenschaften, Qualität und Unterschiede der verschiedenen Angebote. Informieren über mögliche Alternativen, Preise, Mengen und wickeln auch die Zahlung ab. Insbesondere bei technischen Produkten nehmen sie Einstellungen vor oder tauschen Verschleißteile aus. Sie informieren über den sachgemäßen Gebrauch und erforderliche Zusatz- und Hilfsmaterialien (z. B. Batterien, Kabel). Einzelhandelskaufleute bestellen auf Kundenwunsch nicht lagernde Waren bei Produzenten oder Großhändlern oder fordern sie aus anderen Filialen oder Zentrallagern an.

Ist ein Kunde/eine Kundin mit der gekauften/bestellten Ware einmal nicht zufrieden, weil diese z. B. beschädigt ist oder eine falsche Größe, Form, Farbe etc. gewählt wurde, der Packungsinhalt nicht vollständig ist, nehmen Einzelhandelskaufleute die Reklamation entgegen, tauschen die Waren um oder stellen Gutschriften aus. Immer wichtiger wird im Einzelhandel die Verkaufsabwicklung über E-Commerce - also Verkaufsportale im Internet. Für viele Einzelhandelskaufleute wird daher auch der sichere Umgang mit E-Commerce-Anwendungen immer wichtiger. Dabei spielt sowohl die rasche als auch die richtige Abwicklung der Kundenbestellungen eine besondere Rolle.

Alle aktuellen Informationen zum Thema Berufsorientierung finden Sie auf unserer Website www.taz.at unter dem Reiter Tipps und Links.

