



Einzelhandel - Feinkostfachverkauf (Lehrberuf) - Lehrzeit: 3 Jahre

Andere Bezeichnung(en):

Früher: Einzelhandel - Fleischfachhandel

English: Retail trade services specialising in the sale of delicatessen food (Delicatessen food retail trader)

Berufsbeschreibung:

Einzelhandelskaufleute im Bereich Feinkostfachverkauf verkaufen Feinkostwaren aller Art, das sind Wurst und Fleisch, Brot, Gebäck, Käse, Aufstriche usw. Sie beraten ihre Kundinnen und Kunden bei der Auswahl und Zusammenstellung und geben Tipps zur Zubereitung und zum Servieren der Produkte. Sie bestellen die Ware, übernehmen die Lieferungen, kontrollieren die Qualität, Haltbarkeit und Frische und sorgen für die fachgerechte Lagerung. Dabei achten sie auf die genaue Einhaltung der Hygienebestimmungen. Beim Verkauf ihrer Waren wickeln sie teilweise auch den Zahlungsverkehr ab.

Feinkostfachverkäufer*innen arbeiten im Team mit ihren Kolleginnen/Kollegen in Feinkostläden, in Feinkostabteilungen von Supermärkten und anderen Einzelhandelsbetrieben, aber auch im Verkauf von Fleischereibetrieben.

Arbeits- und Tätigkeitsbereiche:

Einzelhandelskaufleute im Feinkostfachverkauf sind vorwiegend im Verkauf tätig. Sie beraten die Kundinnen/Kunden über die küchenmäßige Verwendbarkeit von Fleisch und Wurstwaren, Käse, Brot und Gebäck und anderen Feinkostartikeln. Sie wissen über die einzelnen Schlachtvieharten und Fleischteile Bescheid, über die Bezeichnung von Fleisch und Fleischerzeugnissen und über deren Nährstoffgehalt. Sie schneiden die Fleischteile (z.





B. Schnitzel, Stelzen, Koteletts), Wurst- und Käsewaren küchen- bzw. servierfertig auf, wiegen und verpacken sie. Sie backen vorgefertigte Brote und Gebäckwaren frisch und portionieren Aufstriche usw.

Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit ist der Verkauf von Waren (z. B. Fleisch, Wurst, fertige Speisen, Käse, Brot, Semmeln usw.) 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 (Frische) 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 computergestützte Lagerbuchhaltung auf, indem sie die entsprechenden Kenndaten der Waren in den Computer eingegeben. Bevor die Waren zum Verkauf angeboten werden, sind die Verkaufspreise auszuzeichnen. Die Preisauszeichnung erfolgt im Lager oder beim Einschichten der Waren in Verkaufsregale, Kühlvitrinen, Brotkörbe usw.

Beim Verkauf selbst steht die Beratung der Kundinnen/Kunden bzw. das Verkaufsgespräch im Vordergrund. Sie informieren die Kundinnen und Kunden über Qualität und Verwendbarkeit der Erzeugnisse. Sie geben Tipps zur Zubereitung, machen Serviervorschläge, weisen auf Sonderangebote und Neuheiten im Sortiment hin und arrangieren z. B. Wurst- und Käseplatten oder bereiten einfache kalte und warme Imbisse etc. vor. Immer wichtiger wird es in der Kundenberatung auch, über mögliche Allergene und Unverträglichkeiten Bescheid zu wissen.

Ist ein Kunde/eine Kundin mit der gekauften Ware einmal nicht zufrieden, weil z. B. das Ablaufdatum überschritten ist oder eine falsche Größe, Form, Farbe etc. gewählt wurde, nehmen Einzelhandelskaufleute die Reklamation entgegen, tauschen die Waren um oder stellen Gutschriften aus.

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



TCC – Testcenter Carinthia, WIFI Kärnten GmbH, 9020 Klagenfurt, Lastenstraße 26
T: 059434 9092, M: taz@wifikaernten.at