



Globalisierung, Freihandelszonen, internationale Märkte - die Zusatzqualifikation Europakaufmann bringt den internationalen Fokus in die Ausbildung. Foto: Martin Rehm

Zusatzqualifikation Europakaufmann

## Kaufmann mit internationalem Blickwinkel

**Manuel Diener (21) macht die Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel bei der Hermann Bach GmbH & Co. KG, die mit Sanitärprodukten handelt. Diese kombiniert er mit der zusätzlichen Qualifikation zum Europakaufmann.**

Vor fast drei Jahren stellte Manuel Diener eine wichtige Weiche für seine Zukunft. Dabei wirkten zwei Faktoren: Einer davon hieß Frank Brennecke, Lehrer an der Berufsbildenden Schule 1 in Northeim, wo der 21-Jährige seit einigen Wochen den theoretischen Unterricht für seine duale Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel besuchte. Frank Brennecke, Koordinator für die Zusatzqualifikation zum Europakaufmann – in anderen Bildungseinrichtungen auch Eurokaufmann genannt – stellte diese den Schülern vor. Damit überzeugte er Manuel Diener, den bereits Faktor zwei beeinflusste: „Mein Ausbildungsunternehmen hat deutschlandweit 30 Standorte, ist aber hauptsächlich national tätig. Ich vermisste dort den internationalen Blickwinkel. Da die Zusatzqualifikation mir diesen versprach, entschied ich mich spontan dafür.“

Internationaler Fokus



Manuel Diener Foto privat

So begann der junge Mann ein halbes Jahr später, zwei Jahre lang jeden Mittwochnachmittag nach der Arbeit drei Stunden lang die

Schulbank zu drücken – zusätzlich zum normalen Berufsschulunterricht. Im Unterricht für Groß- und Außenhandelskaufleute wurde er unter anderem in Rechnungswesen, Einkauf und Vertrieb geschult. Für die Zusatzqualifikation kamen zwei Lernfelder hinzu: internationales Marketing und internationale Geschäftsabwicklung. Außerdem erwarb er Grundkenntnisse in Spanisch auf dem Niveau A1 – seine zweite Fremdsprache neben Englisch. „Ein weiterer Baustein war der Europäische Computerführerschein. Den muss man nachweisen, um für die Prüfung als Europakaufmann zugelassen zu werden“, berichtet der heute 21-Jährige.

Ein weiteres Muss ist eine kaufmännische Ausbildung. Für die hatte sich Manuel Diener nach seinem Abitur, das er 2015 an einem Wirtschaftsgymnasium erwarb, ja bereits entschieden.

### Unterstützung durch den Ausbildungsbetrieb

Damit die Kombination gelingt, müssen laut Manuel Diener die persönlichen und betrieblichen Voraussetzungen stimmen: „Man sollte gute Leistungen in der primären Ausbildung bringen, um mit der Zusatzqualifikation nicht überlastet zu sein. Außerdem sollte man bewusst mehr lernen wollen, damit man sich jede Woche für die extra Stunden motivieren kann.“ Und: Obwohl die Zusatzqualifikation formal nicht der Erlaubnis des Ausbildungsbetriebs bedarf, ist es hilfreich, wenn dieser den Azubi dabei fördert.

Der junge Niedersachse hat dies besonders bei seinem dreiwöchigen Auslandspraktikum erlebt, das er für den Abschluss als Europakaufmann braucht: „Ich bekam über die Kontakte der Schule einen Platz bei Siemens im tschechischen Ostrava, wo ich unter anderem im Einkauf arbeitete. Dafür gewährte mir mein Ausbildungsunternehmen drei Wochen Sonderurlaub. Ohne diesen wäre es schwierig geworden.“

### Berufsbegleitende Weiterbildung

Vor zwei Monaten absolvierte er die Prüfungen für den Europakaufmann, nun sind die Examina für die duale Ausbildung an der Reihe. Schon jetzt weiß Manuel Diener, dass er nach dem Abschluss zunächst in seinem Unternehmen bleiben wird. „Ich möchte mich dann berufsbegleitend weiterbilden und später im Controlling arbeiten. Wie ich Arbeit und zusätzlichen Unterricht kombiniere, weiß ich ja schon“, sagt er und lacht. Dass seine Zusatzqualifikation ein Plus im Lebenslauf ist, verleiht ihm zusätzliches Selbstbewusstsein, wenn er an seine berufliche Zukunft denkt.

### So kann ein Arbeitstag aussehen

Manuel Diener macht eine Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel kombiniert mit der Zusatzqualifikation zum Europakaufmann. Hier erzählt der 21-Jährige, wie ein Arbeitstag für ihn aussieht.

7 Uhr  
Manuel Diener fährt seinen Computer hoch und kontrolliert, welche E-Mails mit Materialbestellungen eingegangen sind. Parallel dazu rufen bereits Handwerker und Installationsbetriebe aus der Region an, die ebenfalls bestellen möchten. Der Azubi bringt die erste größere Lieferung auf den Weg: Ein Handwerker hat kurz nach 7 Uhr zehn Sack Beton bestellt. Manuel Diener erstellt den Lieferschein, lässt die Ware aus dem Lager holen, auf einen LKW packen und abfahren.

8 Uhr

Manuel Diener sichtet, welche Angebote er in den vergangenen Tagen geschrieben hat, und ordnet sie in der Ablage ein.

10 Uhr

Der Auszubildende führt Verkaufsgespräche mit Kunden oder informiert über Angebotspalette, Lieferkonditionen und Preise. Er schreibt schriftliche Angebote und fragt bei Bedarf seine Kollegen nach Details.

12 Uhr

Mittagspause

13 Uhr

Mit einem anderen Auszubildenden bereitet der 21-Jährige eine betriebsinterne Schulung für die Azubis vor. Sie besprechen, welche Themen die Leute interessieren könnten. Am Göttinger Standort des Unternehmens lernen derzeit zehn Auszubildende.

15 Uhr

Da heute Mittwoch ist, schaltet Manuel Diener nun seinen Rechner aus, verlässt die Firma und fährt zur Berufsbildenden Schule 1 ins rund 20 Kilometer entfernte Northeim. Dort hat er ab 15.30 Uhr Unterricht für seine Zusatzqualifikation.

18.30

Feierabend