

seiten —, durch Film, durch Presse — in besonderem Maße durch die Fach- und Organisationsblätter der DAZ und durch die Tätigkeit der örtlichen Werbegemeinschaften. Diesen stehen die Propagandisten der DAZ geschlossen zur Verfügung, wie sich diese überhaupt um die Werbung verdient machte. Der Berliner Buchhandel wird neben dieser Arbeit auch seine Schaufenster in der nächsten Zeit im Hinblick auf die Fachbuchwerbung ausgestalten, er hat weiter die Möglichkeit, Fachbuchausstellungen in den Betrieben zu veranstalten, die gemeinsame Schenkung innerhalb

eines Betriebes im Rahmen einer Kameradschaftsstunde vorzubereiten u. a. m. G. v. Kommerstedt gab wertvolle Hinweise für die Pressearbeit und die Unterstützung der deutschen Presse, die sich auch dieser zweiten Werbung in selbstloser Weise zur Verfügung stellt.

Nach diesen Referaten, die durch Gauobmann Langenscheidt in Einzelheiten ergänzt wurden, bleibt der Eindruck, daß in der Vorbereitung nichts versäumt wurde, es wird nun am einzelnen liegen, alle Möglichkeiten zu nützen. elg.

Richtlinien zur einheitlichen Ausbildung der Lehrlinge des Einzelhandels

Gemeinsam mit der Deutschen Arbeitsfront, der Reichsjugendführung und der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern hat die Wirtschaftsgruppe Einzelhandel im Einvernehmen mit der Reichswirtschaftskammer und der Reichsgruppe Handel Richtlinien für die Ausbildung der Lehrlinge herausgegeben. Die Richtlinien sollen den Kaufleuten des Einzelhandels Anhaltspunkte für die Ausbildung ihrer Lehrlinge geben und damit der Leistungssteigerung des Berufsnachwuchses dienen. Ziel der Lehre im Einzelhandel ist die Heranbildung eines fachlich durchgebildeten Einzelhandelskaufmanns, der sich einen Grundstock allgemeinen kaufmännischen Wissens und Könnens angeeignet hat und nach entsprechender Einarbeitungszeit befähigt ist, auch auf anderen kaufmännischen Gebieten tätig zu sein. Eingehend behandeln die Ausbildungsrichtlinien die Anforderungen, die an die Lehrherren und Lehrbetriebe gestellt werden müssen. Denn von der richtigen Auswahl der Ausbildungsstätten hängt der Erfolg der Nachwuchserziehung ab. Bei der Bemessung des Ausbildungsinhaltes ist man von dem guten Durchschnitt der in den Mittel- und Kleinbetrieben anzutreffenden Ausbildungsmöglichkeiten ausgegangen. Der Lehrling soll die Ware kennenlernen, im Verkauf, in der Beratung und Betreuung der Kunden unterrichtet und schließlich auch in den wichtigsten Büro- und Lagerarbeiten des Einzelhandels ausgebildet werden. In einem den Richtlinien beigelegten Merkblatt wird den Lehrherren eine zweckmäßige Verteilung des Wissensstoffes auf die einzelnen Lehrjahre empfohlen. Die in den Ausbildungsrichtlinien niedergelegten Leitgedanken für die inhaltliche Gestaltung der Lehre gelten auch als Grundrichtlinien für die Kaufmannsgehilfenprüfung, der sich jeder Einzelhandelslehrling am Schluß seiner Lehrzeit unterziehen muß. Als Beleg für die Ausbildung in den einzelnen Gebieten ist mit Genehmigung des Herrn Reichs- und Preussischen Arbeitsministers ein Lehrheft geschaffen worden, in das der Lehrling laufend genaue Eintragungen über den Gang seiner Ausbildung zu machen hat. Für diese Ausbildungsrichtlinien setzen sich die an ihrer Bearbeitung beteiligten oben genannten Organisationen voll ein.

Im einzelnen sei aus den Richtlinien auszugsweise noch folgendes mitgeteilt: Bezüglich des Lehrzieles heißt es u. a.: »Es kommt bei der Ausbildung vor allem darauf an, daß der Lehrling am Ende seiner Lehrzeit sein Wissen und seine Fähigkeiten in der täglichen Berufsarbeit anzuwenden versteht. Es ist daher besonderer Wert auf die praktische Erziehung in den Betrieben zu legen. Darüber hinaus ist in dem Lehrling Verständnis zu wecken für die Zusammenhänge seines Geschäftes und seines Geschäftszweiges mit der Gesamtwirtschaft.« Daraus ergeben sich bestimmte Anforderungen an den Lehrherren und den Lehrbetrieb. »Die Ausbildung von Lehrlingen hat zur Voraussetzung, daß sowohl nach der Person des Lehrherren als auch nach der Art des Lehrbetriebes die Gewähr gegeben ist, das aufgestellte Lehrziel zu erreichen.« »Der Lehrbetrieb muß dem Lehrling im Rahmen seines üblichen Ausbildungsganges in seiner praktischen Arbeit eine hinreichende Übersicht über die Waren (Artikel und Qualitäten) eines bestimmten Fachgebietes übermitteln können. Der Lehrbetrieb muß dem Lehrling ferner im Rahmen des Ausbildungsganges die Grundbegriffe kaufmännischer Betriebsführung unmittelbar vermitteln. Betriebe, die sich in wirtschaftlichen oder finanziellen Schwierigkeiten befinden, dürfen während dieser Zeit keine Lehrlinge neu einstellen. Um eine geordnete Ausbildung des Berufsnachwuchses sicherzustellen, muß die Zahl der in einem Betrieb tätigen Lehrlinge zum Umfang und

der Art des Betriebes in einem gesunden Verhältnis stehen. — Regelung dieser Frage durch gesetzliche oder Tarifordnung ist in allen Fällen zu beachten.

»Die gesamte Lehrlingsausbildung muß so gestaltet sein, daß durch die praktische Arbeit sowie durch zusätzliche Schulung die Erreichung des Lehrzieles gewährleistet ist. Dabei sind besonders die nachstehenden Leitgedanken zu beachten, die auch als Grundrichtlinien für die kaufmännische Gehilfenprüfung, der sich der Lehrling beim Abschluß seiner Lehrzeit unterziehen muß, gelten:

a) Warenkenntnisse sind die Grundlage der Arbeit des Einzelhändlers. Der Lehrling muß erfahren: Beachtenswertes beim Verkauf der Ware, — Verwendungsmöglichkeiten der Ware, — Pflege und Lagerung der Ware, — technische Handgriffe oder chemische Vorgänge bei Bearbeitung, — Verarbeitung und Gebrauch der Ware, — gesetzliche Vorschriften über Beschaffenheit, Preis und Verkehr mit der Ware, — Warenprüfung — Überblick über die Warensortimente, unter besonderer Berücksichtigung des Qualitätsgedankens, — Herkunft, Herstellungsweise und Einkauf der Ware, — Warenkalkulation und Kostenrechnung, — richtige Werbung und Dekoration.

b) Verkaufstätigkeit, Beratung und Betreuung der Kunden sind für den Einzelhändler besonders wichtig. Der Lehrling muß daher darüber unterrichtet werden, daß der Erfolg jeder kaufmännischen Tätigkeit insbesondere auch von der richtigen Behandlung des Kunden abhängt. Neben der Beherrschung der Warenkunde und des kaufmännischen Wissens sind daher gute Umgangsformen im Verkehr mit der Kundschaft erforderlich. Der Lehrling muß in der Lage sein, Verkaufshandlungen zu einem den Kunden wie das eigene Geschäft befriedigenden Abschluß zu bringen.

c) Die richtige Betriebsorganisation ist für den Erfolg der Arbeit des Einzelhändlers entscheidend. Hier soll der Lehrling kennenlernen: Wareneingang und Versand, — Lagerhaltung, — Geld- und Kreditwesen (mit den Grundsätzen der laufenden Finanzierung des Geschäftes), — Rechnungswesen (mit den Grundsätzen der Buchführung und Statistik), — Steuerwesen, — Sozialversicherung (Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel), — Lohnabrechnung, — Briefablage, — Briefwechsel, — Grundsätze des kaufmännischen Rechts, des Sozialrechts, Wettbewerbsrechts, fachliche Sondergesetze und die Grundsätze des Versicherungswesens, — Behördenzuständigkeit in Rechtsfragen.

Wünschenswert ist weiter die Ausbildung in Kurzschrift und Maschinenschreiben. Durch den Besuch der Berufs- oder Fortbildungsschule, der jedem Einzelhandelslehrling, gleich welchem Alters und welcher Vorbildung, zur Pflicht gemacht wird, soll er sein kaufmännisches Wissen erweitern und seine berufliche Ausbildung ergänzen. Außerdem wird die Teilnahme des Lehrlings an der Berufsschulungsarbeit der Deutschen Arbeitsfront dringend empfohlen.

»Als Beleg für die Ausbildung in den einzelnen Aufgabenbereichen ist das Lehrheft geschaffen worden. In dieses Lehrheft, das von dem Lehrherren aufzubewahren ist, hat der Lehrling nach vorheriger Aussprache mit dem Lehrherren laufend genaue Eintragungen über den Gang seiner Ausbildung zu machen. Diese Eintragungen sind von dem Lehrherren zu überprüfen, unter Umständen zu ergänzen und von ihm und dem Erziehungsberechtigten halbjährlich zu unterzeichnen. Das Lehrheft dient als wichtige Unterlage für die Gehilfenprüfung. Die Ein-