

Betrieblicher Ausbildungsplan

Kaufmann im Einzelhandel/ Kauffrau im Einzelhandel im Fachbereich Home-Entertainment

Dienstleistung und Medien - diese modernen und zukunftssträchtigen Schlagworte kennzeichnen das Berufsbild des Kaufmanns im Einzelhandel mit dem Fachbereich Home Entertainment.

Zusammen mit der Handelskammer Hamburg hat der Berufsverband des Video- und Medienfachhandels 1999 eine Ausbildungsinitiative ergriffen, die einer Branche mit mehr als 20.000 Beschäftigten zu qualifiziertem Nachwuchs verhelfen soll.

Im Gegensatz zu anderen Branchen des Facheinzelhandels müssen diese Auszubildenden neben den warengruppenspezifischen Kenntnissen auch Wissen auf sensiblen juristischen Gebieten wie Jugendschutz und Urheberrecht besitzen. Ebenso ist die rasant fortschreitende technische Entwicklung im Medienmarkt zu berücksichtigen.

Diese Empfehlung, an deren Fertigung der IVD sowie Fachhandelskollegen, die staatliche Handelsschule Hamburg und Fachleute der Handelskammer Hamburg mitgewirkt haben, soll Ausbildungsbetrieben als Leitfaden für Planung, Durchführung und Kontrolle der Ausbildung dienen. Der Ausbildungsplan wurde in 2002 überarbeitet.

Inhaltsangabe

1. Hardware

- a. Video: Geräte und Datenträger
- b. DVD: Geräte und Datenträger
- c. Audio Geräte und Datenträger
- d. Spiele Geräte und Datenträger
- e. Computer
- f. Sonstiges

2. Sortiment Film

3. Sortiment Musik

4. Sortiment Video- und Computerspiele

5. Zusatzsortimente

6. Marktspezifische Rechtsgrundlagen

7. Marktspezifische Gegebenheiten

Ausbildungsplan

Empfehlung zur betrieblichen Ausbildung der warengruppen-spezifischen Besonderheiten im Rahmen der Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel/ Kauffrau im Einzelhandel im Fachbereich Home-Entertainment

1. Hardware

1 a Video: Geräte und Datenträger

- a) Die Unterschiede zwischen VHS-Video und den im Camcorderbereich üblichen Videosystemen kennen
- b) Grundprinzip eines Videorekorders verstehen
- c) Leistungsmerkmale von Videorekordern
- d) Unterschied zwischen Player und Videorekorder erläutern können
- e) Funktionsweise und Qualitätsunterschiede einer Videokassette verstehen
- f) Umgang, Pflege und Aufbewahrung von Videokassetten
- g) Verschiedene Abspielprobleme erläutern und ihre Ansätze zur Behebung nennen können
- h) Möglichkeiten der Reparatur einer Videokassette erläutern können
- i) Spezifische Fachausdrücke dem Kunden verständlich erläutern können

1 b DVD: Geräte und Datenträger

- a) Grundprinzip von DVD-Playern erläutern können
- b) Leistungsmerkmale von DVD-Playern und –Recordern
- c) Umgang, Pflege und Aufbewahrung von DVDs
- d) Verschiedene Abspielprobleme erläutern und ihre Ansätze zur Behebung nennen können
- e) Möglichkeiten der Reparatur einer DVD erläutern können
- f) Ländercode und Zusatznutzen der DVD verstehen und nützen können
- g) Unterschiede der DVD-Normen verstehen
- h) Spezifische Fachausdrücke dem Kunden verständlich erläutern können
- i) Zukunftsaussichten der DVD

1 c Audio: Geräte und Datenträger

- a) Grundprinzip einer CD und ihres Abspielgerätes erläutern können
- b) Grundprinzip einer Musikkassette und ihres Abspielgerätes erläutern können
- c) Weitere digitale Abspielmöglichkeiten kennen

- d) Unterschiede zwischen den einzelnen Systemen dem Kunden vermitteln können
- e) Spezifische Fachausdrücke dem Kunden verständlich erläutern können
- f) Zukunftsaussichten im Audibereich

1 d Spiele: Geräte und Datenträger

- a) Grundfunktionen und Bestandteile der gängigen Konsolensysteme erläutern können
- b) Anschluss und Betrieb der gängigen Konsolensysteme dem Kunden erläutern können
- c) Unterschiede zwischen den einzelnen Konsolensysteme dem Kunden erläutern können
- d) Unterschiede zwischen den Konsolensystemen und einem Computer dem Kunden erläutern können
- e) Grundsätzliche Probleme bei der Nutzung eines Videospieles kennen und systembezogenen Ansätze zur Behebung des Problems dem Kunden benennen können
- f) Spezifische Fachausdrücke dem Kunden verständlich erläutern können
- g) Zukunftsaussichten im Games-Markt

1 e Computer

- a) Die System- und Zusatzkomponenten eines Computers benennen können
- b) Unterschiede zwischen einer DVD-ROM und CD-ROM erläutern können
- c) Grundsätzliche Probleme bei der Nutzung eines Computerspieles kennen und systembezogene Ansätze zur Behebung des Problems dem Kunden benennen können
- d) Grundzüge des Internets erläutern können
- e) Möglichkeiten des Internets zur branchenspezifischen Informationssuche anwenden können
- f) Verschiedene Techniken zum Softwarevertrieb im Internet erläutern können
- g) Spezifische Fachausdrücke dem Kunden verständlich erläutern können
- h) Zukunftsperspektiven im Computermarkt

1 f Sonstiges

- a) Verständnis über den Wandel der technologischen Systeme
- b) Grundkenntnis zur Funktion eines digitalen Fernsehers oder Monitors benennen können
- c) Grundunterschiede der verschiedenen TV-Normen kennen

- d) Das Zusammenspiel der Komponenten zur Video- und DVD-Abspieltechnik kennen
- e) Verschiedene Arten des Anschlusses eines Videorekorders / DVD-Players an ein TV-Gerät erläutern können
- f) Die verschiedenen Verbindungskabel benennen können
- g) Grundprobleme des Zusammenspiels der Komponenten erläutern können

2. Sortiment Film

- a) Die Anbieter von Filmen kennen
- b) Die Auswertungskette des Produkts Film erläutern können
- c) Abgrenzungsproblematik bei verschiedenen Genres erläutern können
- d) Grundkenntnisse der unten aufgeführten Genre dem Kunden vermitteln können, d.h. bekannte Filme, bekannte Schauspieler, wichtige Regisseure
- e) Unterschiede zwischen der Spielfilmvermarktung (Neuheiten, Backprogramm, usw.) und der Vermarktung im Erotikbereich kennen
- f) Wichtige Filmpreise und Festivals benennen können
- g) Zielgruppenspezifisches Einkaufsverhalten, Anwendung des Filmwissens beim Einkauf
- h) Filmempfehlungen gegenüber dem Kunden begründet anwenden können
- i) Spezifische Fachausdrücke dem Kunden verständlich erläutern können

Auflistung der Genre

Action / Abenteuer / Dokumentarfilm / Drama / Erotik / Fantasy / Horror / Kinderfilm / Komödie / Krieg / Literatur / Love Story / Musik / Science Fiction / Special Interest / Thriller / Western / Eastern / Zeichentrick / Manga / u.a.

3. Sortiment Musik

- a) Die Anbieter von Musik kennen
- b) Grundkenntnisse der unten aufgeführten Stile/Genre vermitteln können, d.h. bekannte Musiker, Unterschiede der diversen Musikrichtungen
- c) Bedeutung der Filmmusik für die Vermarktung von Filmen kennen lernen

Auflistung der Genre

Soundtracks / Pop / Rock / Hardrock / Metal / Klassik / Jazz / Country & Western / Indie / House / Hip-Hop / Trance / Blues / Gore / u.a.

4. Sortiment Video- und Computerspiele

- a) Die Anbieter von Games und Zubehör kennen
- b) Grundkenntnisse der u.a. Genre vermitteln können
- c) Tipps zur Nutzung von Spielen geben können
- d) Spieleempfehlungen dem Kunden vermitteln können
- e) Spezifische Fachausdrücke dem Kunden verständlich erläutern können

Auflistung der Genre

Games: Action / Adventure / Geschicklichkeitsspiele / Rollenspiele / Simulation / Sport und Freizeit / Strategiespiele / u.a.

Non-Games: Lernsoftware / Nachschlagewerke / sonstige Anwendersoftware

5. Zusatzsortimente

- a) Die verschiedenen üblichen Zusatzsortimente in der Mediathek benennen können und die Bedeutung des Standortes und der Kundenstruktur für das Zusatzgeschäft verstehen
- b) Das Wesen des (Film-)Besorgungsgeschäftes erläutern können
- c) Die Endverbraucherfachzeitschriften zu den Mediensortimenten kennen
- d) Lebensmittelverkauf und Ausschank von Getränken als ein Serviceangebot begreifen lernen
- e) Merchandising als Ergänzung zum Filmgeschäft verstehen
- f) Probleme des Rechtehandels bei Merchandising kennen und die daraus resultierende Lieferproblematik verstehen
- g) Allgemeine Trends bei Zusatzgeschäften benennen und erläutern können, wie man diese erkennt

6. Marktspezifische Rechtsgrundlage

a) Urheberrecht

- i. Urheberrechtsabgaben, GEMA, Güfa, etc
- ii. Rundfunkgebühren
- iii. Vermietrecht (Rechtsgrundlagen, Unterschiede in den Sortimenten, Duldungen, etc.)

b) Jugendschutzrecht

- i. Jugendschutzbestimmungen in den verschiedenen Sortimenten kennen
- ii. Bestimmungen des StGB zum Jugendschutz kennen
- iii. Bestimmungen des JuSchG kennen

- iv. Unterschiede zwischen Indizierung, Beschlagnahme und Altersfreigabe benennen zu können
- v. Unterschied FSK und USK kennen
- vi. Unterschiede zwischen Erwachsenen-, Kombi- und Familienvideothek erklären können
- vii. Jugendschutzbestimmungen im Bereich Lebens- und Genussmittel kennen

c) Allgemeines Recht

- i. Schadensminderungspflicht
- ii. Unterschlagung
- iii. Vorschriften zum Verkauf von Lebensmitteln und alkoholischen Getränken
- iv. Rückgabe von fehlerhafter Ware
- v. Gewährleistungspflicht, Rechte des Händlers und Kunden bei Reklamationen
- vi. Art der Rückgabe
- vii. Öffnungszeiten (mit den Besonderheiten einer Videothek)
- viii. Filmförderung; speziell die Förderung von Videotheken

7. Marktspezifische Gegebenheiten

- Marktspezifische Werbemöglichkeiten (Direct Mail, SMS, Schaufensterwerbung, Handzettel, Werbung am Point of Sale, etc.)
- Kopientiefemodelle
- Preismodelle in der Vermietung
- Handelsstruktur
- Fachzeitschriften