



# Profis hinter der Theke

Mit einem freundlichen „Guten Morgen“ und dem Abzählen von Brötchen ist es längst nicht getan: Hinter der Theke einer Bäckerei ist Fachwissen gefragt. Da geht es um Beratung, Hygiene und ein bisschen auch um Psychologie. Wie man das täglich Brot und mehr fachgerecht an den Kunden bringt, stellten 40 Bäckereifachverkäuferinnen bei ihrer Gesellenprüfung in der Bildungsakademie Rottweil unter Beweis.

ROTTWEIL (pm) – Drei Jahre dauert die Ausbildung zur „Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Bäckerei“, so die offizielle Bezeichnung für die Profis hinter der Theke. Dabei sind die jungen Frauen – Männer sind noch selten in diesem Lehrberuf – sowohl in ihren Ausbildungsbetrieben im Einsatz als auch in der Berufsschule am Lernen. Zusätzlich gibt es in jedem Lehrjahr eine Woche überbetriebliche Ausbildung in der Bildungsakademie Rottweil.

„Die enge Verflechtung von Theorie und Praxis zahlt sich aus. Da kommen gut ausgebildete Leute raus“, sagt Maria Simon. Sie ist Berufsschullehrerin an der Gewerblichen Schule Donaueschingen und hat als Prüferin und Vorsitzende der Prüfungskommission schon zwei Generationen von Bäckereifachverkäuferinnen beim Start in den Beruf begleitet.

Es ist ein Beruf, der gerade in den letzten Jahren steigenden Ansprüchen gerecht werden muss: „Heute wollen die Kunden schon genau wissen, was in den Produkten enthalten ist“, so Maria Simon. Gefragt sind also nicht nur Auskünfte über Roggen, Weizen oder Dinkel, sondern auch exaktes Wissen über mögliche Allergene oder Inhaltsstoffe wie Lactose. Und dann soll Einkaufen möglichst auch Spaß machen und am besten ein bisschen Event-Charakter haben: „Die Kunden möchten angesprochen werden und Empfehlungen bekommen“, sagt die Prüferin.

Was zum Beispiel bei einer kleinen Gartenparty alles auf den Tisch kommen könnte. Oder welche Getränke zu den Leckereien aus der Backstube passen. Solche und ähnliche Kundenfragen galt es auch im Prüfungsteil „Beratungs- und Verkaufsgespräch“ zu beantworten – dem aufregendsten Teil für die Prüflinge. „Darauf kann man sich nicht vorbereiten, sondern muss spontan und trotzdem richtig reagieren“, so Maria Simon.

Bei anderen Aufgabenstellungen hilft das Üben dagegen umso mehr: Wenn es um das Verpacken von Waren nach Kundenwünschen, das Herrichten kleiner Speisen oder die Präsentation von Backwaren geht, muss jeder Handgriff sitzen.

Die goldene Regel für Regal und Theke: Nie Lücken und keine Monotonie! Abwechslung zählt – und die verspricht Maria Simon ihren Prüflingen auch für das spätere Berufsleben: „Der Beruf ist vielseitig und interessant, schon allein durch die Vielfalt der Produkte und den Umgang mit den

## **Profis hinter der Theke**

unterschiedlichen Charakteren unter der Kundschaft“, sagt sie.

Eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung sei dabei der beste Einstieg: „In diesem Bereich werden Fachkräfte gesucht. Und mit einem Abschluss in der Tasche bekommt man auch andere Chancen“, so Maria Simon. Und nach einer vollen Woche Prüfungen kann sie sich freuen, dass für 40 frischgebackene Fachverkäuferinnen die Weichen nun gestellt sind.

Weitere Informationen zu einer Ausbildung im Handwerk gibt es unter [www.hwk-konstanz.de](http://www.hwk-konstanz.de) oder unter [www.handwerk.de](http://www.handwerk.de).