

§ 4 HdIFachwPrV — Handlungsbereiche

Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss Geprüfter Handelsfachwirt und Geprüfte Handelsfachwirtin

Stand: 10.06.2019 (konsolidierte Textfassung, kein amtliches Inkrafttretensdatum)

(1) Im Handlungsbereich „Unternehmensführung und -steuerung“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, bei der Erstellung von Handelsleistungen das Zusammenwirken der betrieblichen Aufgabenbereiche zu beurteilen und unternehmerische Ziele und Entscheidungen zu planen, umzusetzen und zu kontrollieren. Hierbei sollen Auswirkungen von volkswirtschaftlichen Entwicklungen bewertet sowie daraus Schlussfolgerungen und Maßnahmenvorschläge für die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des Handelsunternehmens abgeleitet werden. Es sollen Qualitäts- und Umweltmanagementprozesse umgesetzt und optimiert sowie das Qualitätsbewusstsein der Mitarbeiter gefördert werden. Außerdem soll gezeigt werden, dass zentrale Prozesse für die Gründung und Übernahme eines Unternehmens geplant werden können. Rechtliche Vorschriften, Complianceregeln und Aspekte der Nachhaltigkeit sind zu berücksichtigen. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Bewerten der Voraussetzungen, Chancen und Risiken unterschiedlicher Formen unternehmerischer Tätigkeit,
2. Entwickeln einer Geschäftsidee und Erstellen eines Businessplans auch unter Berücksichtigung der Besonderheiten einer Unternehmensübernahme,
3. Gestalten der Unternehmensorganisation unter Berücksichtigung der Vor- und Nachteile von Kooperationen im Handel,
4. Anwenden der Kosten- und Leistungsrechnung sowie von Controllinginstrumenten,
5. Analysieren der Unternehmensfinanzierung und Treffen von Finanzierungsentscheidungen,
6. Umsetzen von Maßnahmen des Risikomanagements.

(2) Im Handlungsbereich „Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, zielorientiert mit Mitarbeitern, Auszubildenden, Geschäftspartnern und Kunden zu kommunizieren und zu kooperieren sowie Aus- und Weiterbildung zu planen, durchzuführen und zu kontrollieren. Darüber hinaus sollen Methoden der Kommunikation und des Konfliktmanagements lösungsorientiert eingesetzt werden. Mitarbeiter, Auszubildende und Projektgruppen sollen unter Beachtung der betrieblichen Rahmenbedingungen sowie der Unternehmensziele geführt und motiviert werden können. Dabei soll gezeigt werden, dass die Zusammenhänge zwischen Unternehmens- und Personalpolitik beurteilt und daraus entsprechend begründete Handlungsschritte abgeleitet und realisiert sowie Mitarbeiter individuell gefördert werden können. Rechtliche Vorschriften sind zu berücksichtigen. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Anwenden von Führungsmethoden,
2. Einsetzen von Methoden des Zeit- und Selbstmanagements,
3. Anwenden von Konzepten des Personalmarketings, Mitwirken bei der Personalauswahl und -einstellung,
4. Planen und Durchführen der Berufsausbildung,
5. Umsetzen von Beurteilungssystemen und Mitwirken an deren Weiterentwicklung,
6. Durchführen der Personalbedarfs-, Personalkosten- und Personaleinsatzplanung,
7. Planen und Organisieren von Qualifizierungsmaßnahmen,
8. Auswerten von Personalkennziffern,
9. Bewerten der Vor- und Nachteile verschiedener Entgeltsysteme,
10. Fördern der Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie der Teamentwicklung, Durchführen und Auswerten von Mitarbeitergesprächen,

11. situationsgerechtes Kommunizieren mit internen und externen Partnern sowie zielgerichtetes Einsetzen von Präsentations- und Moderationstechniken,
12. Umsetzen der Vorgaben des Arbeits- und Gesundheitsschutzes.

(3) Im Handlungsbereich „Handelsmarketing“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, systematisch und entscheidungsorientiert Marktbeobachtung und -analyse durchführen sowie auf veränderte Bedingungen auf nationalen Absatzmärkten reagieren zu können. Weiter soll nachgewiesen werden, dass Maßnahmen zur Kundenbindung und -gewinnung erarbeitet und umgesetzt werden können. Dabei soll gezeigt werden, dass Marketingmaßnahmen des Handels zielorientiert eingesetzt, die Ergebnisse überprüft und notwendige Veränderungsprozesse eingeleitet sowie marketingbezogene wettbewerbsrechtliche Regelungen berücksichtigt werden können. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Bewerten von handelsrelevanten Entwicklungen und Ableiten von Schlussfolgerungen,
2. Auswerten von Markt- und Zielgruppenanalysen und Bewerten von Marketingstrategien,
3. Einsetzen von Marketinginstrumenten unter Berücksichtigung von Standort und Zielgruppen,
4. Gestalten des Sortiments,
5. Planen und Umsetzen von verkaufsfördernden Maßnahmen und einer kundenorientierten Servicepolitik,
6. Gestalten von Verkaufsflächen und der Warenpräsentation unter Berücksichtigung von Visual Merchandising,
7. Planen, Umsetzen und Bewerten von Werbekonzepten,
8. Umsetzen standortbezogener Öffentlichkeitsarbeit,
9. Weiterentwickeln von Vertriebskonzepten unter besonderer Berücksichtigung von E-Commerce,
10. Analysieren und Bewerten der Entwicklung von Märkten, des Wettbewerbs und gesamtwirtschaftlicher Nachfragestrukturen, Ableiten von Marktstrategien.

(4) Im Handlungsbereich „Beschaffung und Logistik“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, beschaffungs- und logistikbezogene Aufgaben im Handel systematisch und entscheidungsorientiert zu bearbeiten und umzusetzen sowie kennzahlenorientiert zu steuern. Dabei sind rechtliche Vorschriften zu berücksichtigen. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Ermitteln des Bedarfs an Gütern und Dienstleistungen unter Berücksichtigung von Quantität und Qualität,
2. Umsetzen und Optimieren von Beschaffungs- und Logistikprozessen unter Berücksichtigung von Schnittstellen, E-Procurement und Konditionenpolitik,
3. Analysieren der Wirkungen beschaffungs- und logistikbezogener Entscheidungen auf die Wertschöpfungskette (Supply Chain Management) und Entwickeln von Verbesserungsmaßnahmen,
4. Bewerten des kunden- und lieferantenbezogenen Waren- und Datenflusses einschließlich Efficient Consumer Response,
5. Steuern von Transport- und Entsorgungsprozessen unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und ökologischer Aspekte,
6. Steuern von Lagerprozessen.

(5) Im Handlungsbereich „Vertriebssteuerung“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, absatzbezogene Aufgaben kundenorientiert zu planen, zu analysieren und kennzahlenorientiert zu steuern. Dies beinhaltet insbesondere Warengruppen-Management (Category Management) und Kundenbindungsmanagement. Darüber hinaus soll nachgewiesen werden, dass Vertriebsmaßnahmen im Spannungsfeld zwischen Unternehmens-, Umsatz- und Ertragszielen erfolgsorientiert entwickelt und umgesetzt werden können. Dabei sind rechtliche Vorschriften zu berücksichtigen. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Bewerten und Umsetzen von Vertriebs- und Sortimentsstrategien,

2. Planen und Durchführen von Maßnahmen zur Flächenoptimierung,
3. Berücksichtigen von Kundenbedürfnissen und Kundenverhalten bei Vertriebs- und Beschaffungsprozessen,
4. Beurteilen und Umsetzen der absatzbezogenen Preis- und Konditionenpolitik.

(6) Im Handlungsbereich „Handelslogistik“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, Logistikprozesse zu planen, zu analysieren und kennzahlenorientiert zu steuern. Darüber hinaus soll nachgewiesen werden, dass Entscheidungen im Spannungsfeld zwischen Unternehmens-, Kosten- und Ertragszielen erfolgsorientiert getroffen und begründet werden können. Dabei sind rechtliche Vorschriften zu berücksichtigen. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Planen, Steuern, Kontrollieren und Optimieren von Elementen der Logistikkette,
2. Aushandeln von Vertragskonditionen und Vergabe von Aufträgen,
3. Umsetzen der Transportsteuerung und von logistischen Lösungen,
4. Bewerten von logistischen Investitionen.

(7) Im Handlungsbereich „Einkauf“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, nationale und internationale Beschaffungsmärkte systematisch beobachten und beurteilen, kennzahlenorientiert Einkaufsprozesse steuern, Einkaufsentscheidungen treffen sowie Einkaufsvorgänge abwickeln zu können. Weiter soll nachgewiesen werden, dass Lieferantenbeziehungen gestaltet, Einkaufsverhandlungen geführt und Verträge erfolgsorientiert geschlossen werden können. Dabei sind rechtliche Vorschriften, Complianceregeln, Aspekte der Nachhaltigkeit und außenwirtschaftliche Entwicklungen zu berücksichtigen. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Entwickeln von Einkaufsstrategien aus den Vorgaben der Unternehmenspolitik sowie externen Einflussgrößen,
2. Umsetzen und Weiterentwickeln der Sortimentsstrategie unter Berücksichtigung von Hersteller- und Handelsmarken,
3. Analysieren der Einkaufsmärkte und Auswählen von Lieferanten und Beschaffungswegen,
4. Entwickeln und Umsetzen von Verhandlungsstrategien zur Optimierung von Liefer- und Zahlungskonditionen,
5. Entwickeln von Lieferantenbeziehungen unter Berücksichtigung von Lieferantenbewertungen.

(8) Im Handlungsbereich „Außenhandel“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, systematisch internationale Marktentwicklungen zu beobachten und auszuwerten sowie Import-, Export- und Transithandelsgeschäfte anzubahnen und abzuwickeln. Dabei werden unter Beachtung der spezifischen Risiken im Außenhandel Entscheidungen vorbereitet. Hierzu gehören insbesondere die Prüfung der kalkulatorischen, finanztechnischen und logistischen Durchführbarkeit sowie die Berücksichtigung der entsprechenden Dokumente. Dabei sollen rechtliche Vorschriften und außenwirtschaftliche Entwicklungen berücksichtigt werden. In diesem Rahmen kann Folgendes geprüft werden:

1. Anbahnen von Außenhandelsgeschäften unter Nutzung von Quellen und Organisationen zur Beratung und Unterstützung,
2. Bewerten von Außenhandelsrisiken und Beurteilen von Geschäften zur Risikominderung,
3. Steuern von Transport und Lagerung, Zertifizierung und Versicherungen,
4. Bewerten von Zahlungsbedingungen, Zöllen, Verbrauchssteuern und Handelshemmnissen sowie der Finanzierung von Außenhandelsgeschäften, Abwickeln des Zahlungsverkehrs.

Zitiervorschlag: § 4 HdlFachwPrV

Quelle: Bundesamt für Justiz, abgerufen 02.07.2026

Nicht-amtliche Lesefassung — verbindlich ist das Bundesgesetzblatt

Provided by nu:legal (<https://recht.nulegal.eu>), the leading open legal database: AI-first, expanding daily, German and European law and case law in full text, free, with an open API for AI agents. Text and data mining expressly permitted.

Herausgeber: Nulegal GmbH, Potsdam.

Dieses Dokument: <https://recht.nulegal.eu/gesetze/HdlFachwPrV/4>