BERUFSINFO

Berufsbereich:
Holz / Papier / Glas / Keramik

Bildungsweg:
Schulische Ausbildung

Holzkaufmann / Holzkauffrau

BERUFSBESCHREIBUNG

Holzkaufleute kaufen und verkaufen Holz und Holzprodukte. Dazu holen sie Preisauskünfte ein, verhandeln mit den Lieferant*innen und beobachten die Entwicklungen am Holzmarkt. Sie sind für den Wareneinkauf zuständig, d. h. sie sorgen dafür, dass die richtigen Waren zum richtigen Zeitpunkt, in der richtigen Qualität, in der richtigen Menge, am richtigen Ort, zum angemessenen Preis zur Verfügung stehen. Im Verkauf verhandeln sie mit Kund*innen, nehmen Bestellungen auf und sorgen für eine reibungslose Lieferung.

Holzkaufleute arbeiten in Betrieben des Holzhandels, in Sägewerken oder in forstwirtschaftlichen Betrieben mit Berufskolleg*innen, den Mitarbeiter*innen aus anderen Abteilungen wie z. B. Buchhalter*innen, Logistiker*innen, Holztechniker*innen oder Vertriebsleiter*innen sowie mit verschiedenen anderen Fach- und Hilfskräften wie z. B. Lagerarbeiter*innen zusammen.

Ausbildung

Für den Beruf Holzkaufmann*frau ist in der Regel eine abgeschlossene Schulausbildung mit entsprechendem Schwerpunkt (z. B. Handelsakademie) oder ein abgeschlossenes Universitäts- oder Fachhochschulstudium z. B. in Betriebswirtschaft erforderlich.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- **Einkauf:** Angebote einholen und vergleichen, Informationen über die nationalen und internationalen Holzpreise und -qualitäten sammeln, marktrelevante Daten (wie z. B. Trends zu bestimmten Hölzern) einholen und beim Einkauf berücksichtigen, Bedarfsmengen über längere Zeiträume feststellen und planen
- **Verkauf:** Angebotslegung (Preiskalkulationen, Kalkulation möglicher Lieferfristen), technische und kaufmännische Kund*innenbetreuung (im Innen- und Außendienst), Kund*innenpreise und spezielle Sonderkonditionen berechnen, Rechnungen legen und den Zahlungseingang überwachen
- **Marketing:** Zielvorgaben erarbeiten, Werbe- und PR-Agenturen beauftragen (Werbeaktionen, Kataloge, Preislisten, Werbeeinschaltungen in Radio und Fernsehen etc.), den Erfolg werbetechnischer Maßnahmen evaluieren
- **Produktion:** Produktionsabläufe planen, Rationalisierungsmaßnahmen durchführen, Einkauf moderner Produktionsmaschinen, neue Be- und Verarbeitungsmethoden einführen, Qualitätskontrollen veranlassen
- **Lager- und Lagerbestandsverwaltung:** Inventur durchführen bzw. Mitarbeiter*innen mit Bestandserhebungen betrauen, die Daten für den Ein- und Verkauf sowie für das Rechnungswesen vorbereiten, die logistische Organisation des Lagers durchführen und für die sachgerechte Lagerung der Hölzer sorgen

Anforderungen

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- kaufmännisches Verständnis
- Zahlenverständnis und Rechnen

- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Durchsetzungsvermögen
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kund*innenorientierung
- Verhandlungsgeschick
- Verkaufstalent

- Aufmerksamkeit
- Belastbarkeit / Resilienz
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungsfähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Umweltbewusstsein

- gepflegtes Erscheinungsbild

- logisch-analytisches Denken / Kombinationsfähigkeit
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft