

„Einer der saubersten Berufe“

In Michelle Bogischs Ausbildung zur Fleischverkäuferin ging es nicht nur um die Wurst

In ihrer Ausbildung hat sie eine Schweinekeule zerlegt. Das war in der Berufsschule, um zu lernen, wo sich welches Fleischstück am Tierkörper befindet. Ihre tägliche Arbeit ist jedoch alles andere als blutig und dreckig, betont Michelle Bogisch, die bei Edeka Ueltzhöfer im Juni ihre Ausbildung zur Fachverkäuferin im Nahrungsmittelhandel mit Schwerpunkt Fleischerei abgeschlossen hat.

„Das ist ein total falsches Bild. Denn das ist einer der saubersten Berufe, die es gibt. Wir müssen viel auf Hygiene achten“, sagt die 19-Jährige. Das ziehe sich wie ein roter Faden durch die Ausbildung. Im regelmäßigen Blockunterricht in der Peter-Bruckmann-Schule und in den Praxisphasen im Lebensmittelmarkt hat sie in drei Jahren alles gelernt, was man können muss, um hinter der Fleischtheke zu stehen. Zum Beispiel, wie man sich den Kunden gegenüber ver-

halten sollte. „Ich sage ja eigentlich jeden Tag das Gleiche“, meint Michelle Bogisch. Da sie jedoch stets andere Kunden bedient, sei der Job gleichzeitig sehr abwechslungsreich.

Strategien Den Kundenkontakt mag sie gerne. Manchmal bekomme sie jedoch auch dumme Sprüche zu hören. „Ich ignoriere das dann einfach.“ Auch, um schlechte Laune zu vermeiden, hat sie eine Strategie gefunden: „Ich versuche, schon gut in den Tag zu starten.“

Beim Beratungsgespräch ist es nicht nur wichtig, freundlich zu bleiben, sondern auch, kompetent beraten zu können. Deshalb kochen die Berufsschüler regelmäßig verschiedene Fleischgerichte. Manchmal komme es nämlich vor, dass ein Kunde sie fragt, wie man einen Sauerbraten zubereitet, erzählt die Fleischverkäuferin lächelnd. Hat sich der Kunde für eine Wurst entschieden, muss Mi-

chelle Bogisch die gewünschte Menge in kleine Scheiben schneiden. Beim Umgang mit der Schneidemaschine helfe es, gut kalkulieren zu können. Wenn sie die Wurst im Papier dann auf die Waage legt, zeigt die Maschine im Idealfall das gewünschte Gewicht. Welche Wurstsorte am meisten verkauft wird? Das ist ganz klar die Lyoner, verrät Bogisch.

Neben der Kundenberatung räumt Michelle Bogisch besonders gerne das Selbstbedienungsregal ein. Dort gibt es abgepackte Wurst zu kaufen. Die Aufgabe der Verkäuferin ist es, zu schauen, dass im Regal alles akkurat angerichtet ist und sauber aussieht. Sie mag die Tätigkeit, weil sie dann auch mal hinter der Wursttheke hervor und in den Markt kommt. Außerdem ist es wichtig, ständig das Mindesthaltbarkeitsdatum der Produkte zu prüfen.

Von bester Seite Im Verkaufsbereich sorgt sie auch dafür, den Kunden die verschiedenen Wurstsorten schmackhaft zu machen. Das ist der kreativste Teil der Arbeit: In der Berufsschule hat sie gelernt, wie man die Theke schön gestaltet.

Manchmal kommt es zudem vor, dass Kunden Wurstplatten bestellen. Dann nimmt sie sich Zeit, die Platte schön zu verzieren und die Wurst von der besten Seite zu präsentieren. Schön aussehen sollen auch die Grill- und Schaschlikspieße, die sie vorbereitet. Außerdem stellen die Fleischverkäufer verschiedene Salate her

Hintergrund

Fleischverkäufer arbeiten nicht nur in Lebensmittelmärkten und Fleischereien. Sie können auch bei Catering-Unternehmen oder in der Hotellerie angestellt sein. Die Ausbildung dauert drei Jahre. Rechtlich ist **keine bestimmte Schulausbildung vorgeschrie-**

ben, die meisten Azubis haben einen Hauptschulabschluss. Wichtig sind bei der Bewerbung vor allem die Fächer **Mathematik und Deutsch**. Außerdem sollte man geschickt, sorgfältig und verantwortungsbewusst sein. Wichtig ist die Kundenorientierung. **cif**



In der Ausbildung zur Fleischverkäuferin hat Michelle Bogisch gelernt, wie man Wurst und Fleisch für den Verkauf von ihrer besten Seite zeigt. Foto: Mario Berger

und bedienen auch an der Käse- und Fischtheke. Eine besondere Herausforderung sind für Michelle Bogisch die Samstage im Edeka. „Da kann es sehr stressig werden und man sollte nicht den Kopf verlieren.“

Ob sie selbst mit einem anderen Blick einkaufen geht, seit sie hinter

der Fleischtheke steht? Sie würde auf jeden Fall mehr Geld für gute Qualität ausgeben, antwortet Bogisch.

Interessierten gibt sie mit auf den Weg: „Man sollte auf jeden Fall mal reinschnuppern und seine Vorurteile gegenüber dem Beruf ablegen.“ Momentan seien Fleischverkäufer außer-

dem sehr gesucht, verrät sie. Hat man die Ausbildung abgeschlossen, gibt es einige Möglichkeiten, sich weiterzuentwickeln. Man könne zum Beispiel Abteilungsleiter werden, in die Ernährungsberatung gehen oder auch interne Seminare für Azubis halten. *Christine Faget*