



Welche Bank hat zufriedene Kunden? Seite K 6

Kinderuni: Autsch, Insektenstich Seite K 2

derStandard.at/Karriere

## „Der Handel ist nichts für Hochnäsige“

Reden statt Drohen: WU-Handelsprofessor **Peter Schnedlitz** ist für die Karrierechancen im Handel optimistisch, sieht neue Berufsbilder und vor allem: Menschen.

INTERVIEW: Karin Bauer

**STANDARD:** Wird der Handel künftig nur mehr Drohnenmechaniker und Logistiker benötigen?

**Schnedlitz:** Ja – und sollen die Drohnen ans Fenster klopfen, anläuten oder im Garten abwerfen? Also, da wird so viel Unsinn verbreitet, da ist technisch nichts realisierbar, denken Sie an die riesigen Handelsströme! Wir können auf Menschen nicht verzichten zugunsten von Robotern. Allerdings wird der Handel durch neue Technologien reagibler, öde Arbeiten wie etwa das Regalbeschriften fallen weg, das Verkaufen tritt in den Vordergrund. Da entstehen auch neue Tätigkeitsprofile – für Menschen.

**STANDARD:** Die auf der anderen Seite im Onlinehandel weggefallen sind?

**Schnedlitz:** Ich habe da eine Konvergenzhypothese: Je ähnlicher der Onlinehandel dem stationären wird, desto ähnlicher wird's insgesamt. Es ist nicht denkbar, dass Amazon den frischen Salat aus dem Zentrallager in Dresden in die Wiener City fliegt, das heißt, E-Commerce muss sich entweder ein ähnliches logistisches Netz aufbauen wie der stationäre Handel oder sich an diesem beteiligen. Zalando etwa kann in Berlin auch nur deswegen innerhalb zweier Stunden Schuhe ausliefern, weil dahinter Verträge mit lokalen Händlern liegen – nicht das eine Zentrallager.

**STANDARD:** Die großen Handelskonzerne werben sehr intensiv um Absolventen, auch bei Ihnen im Haus. Ist es ein bestimmter Typ, der eine Karriere im Handel anstrebt?

**Schnedlitz:** Tatsache ist jedenfalls, dass die Branche mit rund 500.000 Mitarbeitern sucht, allerdings nicht den Handelsmustermann. Den gibt es auch nicht.

**STANDARD:** Aber bestimmte Fähigkeiten?

**Schnedlitz:** Der Handel ist nichts für Hochnäsige, sondern für Leute mit Bodenhaftung. Bei meinen in der Branche erfolgreichen Absolventen stelle ich drei Fähigkeiten fest: Sie sind fleißig und packen gern an – auch wenn das vielleicht trivial klingt. Sie sind in irgendeiner Form Zahlenmenschen, können also Betriebswirtschaftslehre umsetzen. Und sie sind Menschen-Menschen, das heißt, sie sind gern in Kontakt mit anderen und haben gerne Umgang mit Menschen. Einzelkämpfer, die sich am besten nur selbst optimieren, fallen in dieser Branche recht schnell auf die Nase. Wer nur gern hinter dem PC sitzt, wird auch nicht sehr erfolgreich sein.

**STANDARD:** Hat der Handel nicht auch ein Imageproblem?

**Schnedlitz:** Ja, das hat er spätestens seit dem Mittelalter, so wie die Finanzbranche auch. Die einen wegen der Handelsspanne, die anderen wegen der Zinsen. Und dann war bei uns ja lange auch der Beamte, mit all seiner Regelmäßigkeit, mit dem Sich-nicht-schmutzig-Machen, das Optimum. In den Umfragen rangiert der Handel unter unseren Studierenden nicht als Topfavorit, aber die Branche gilt als attraktiv.

**STANDARD:** Reden sollte man gerne – zuhören natürlich auch ...

**Schnedlitz:** Da wird es viele neue Chancen geben in der Neuaufstellung im Verkauf. Ich halte das auch für ein großes Bedürfnis der Kunden. Wir sind ja eigentlich eine sprachlose Gesellschaft geworden.



Foto: iStock

**STANDARD:** Zumindest ist im Handel die Bezahlung äußerst ansprechend: Rund 40.000 Euro Jahresbrutto für einen Trainee sind überdurchschnittlich ...

**Schnedlitz:** Ja, oft noch ein Firmenwagen gleich dazu plus das Versprechen auf Begleitung zum Master, da wird viel geboten.

**STANDARD:** Baut der Handel Prestige auf?

**Schnedlitz:** Das könnte man so sehen. Es ist ja die Tätigkeit auch nicht schlecht – erst mal an die Front, Regale schlichten und an der Kassa arbeiten, das finde ich sehr gut. Apropos Prestige: Was ja gerne vergessen wird, ist, dass im Handel auch so etwas wie eine selbstlaufende Integration stattfindet, da gibt es sehr, sehr viele mit Migrationshintergrund, die es geschafft haben, da gibt es derzeit hunderte Geflüchtete, die sich in die Gesellschaft quasi hinein-arbeiten können.

**STANDARD:** Entstehen konkret gerade neue Berufsbilder in der Branche?

**Schnedlitz:** Laufend. Großes Thema zuletzt war die Optimierung von Warengruppen. Im Zuge der Hauszustellungskonzepte entstehen neue Tätigkeitsprofile, auch im Nachhaltigkeitsbereich, etwa im Rezyklieren der Verpackungsmaterialien – da haben wir ja noch einen sehr weiten Weg vor uns, und da steckt viel Potenzial drinnen.

**STANDARD:** Ist Ihren Studierenden wichtig, Bewusstsein für das Vorgehen gegen die massive Verschwendung von Lebensmitteln zu entwickeln?

**Schnedlitz:** Wir haben auch diese Fragen in die Lehre integriert und arbeiten auch mit internationalen Experten. Ich selbst bin Gründungsmitglied der Wiener Sozialmärkte, da fließt auch von vielen Menschen Persönliches ein. Es ist halt ein Jammer, dass man immer noch den Unterschied zwischen Mindesthaltbarkeit und Ablaufdatum erklären muss. Auch da liegt noch ein Weg vor uns.

**PETER SCHNEIDLITZ** (61) leitet seit 1992 das Institut für Handel und Marketing der Wirtschaftsuniversität Wien. Der Steirer habilitierte in Graz. Gemeinsam mit Koautoren publizierte er unter anderem die „Österreichische Handelsgeschichte“.

### PERSONAL MOVES

KARIN BAUER

## Platz für Entfaltung



Entweder Gutes bewirken und die Welt verändern oder Karriere machen und viel Geld verdienen? So

simpel und schwarz-weiß ist die Welt längst nicht mehr. Die Etiketten von guten Branchen und schlechten Branchen wollen auch nicht mehr so fix kleben. Längst sind die Grenzen zwischen For-Profit-Wirtschaft und Non-Profit-Organisationen offen, sinnvolles Arbeiten ist nicht auf ein Biotop begrenzt: Wer Kulturen verändern will, miteinander fördern und Teilhabe ermöglichen, wer Kritikfähigkeit, Nachhaltigkeit und Achtsamkeit stärken möchte – das ist in jedem Job, an jedem Platz, möglich. Branchen mit „Imageproblem“ haben da sogar den größten Bedarf.

## Mein Job mit Mehrwert Regionalverkaufsleiter/in



Da bin ich mir sicher.

- Ihre ausgeprägte **Kommunikationsfähigkeit** für die Stärke in der Führung
  - Ihre **Empathie** für ein erfolgreiches und respektvolles Miteinander
  - Ihr **ganzheitlicher Überblick** für den wirtschaftlichen Erfolg unserer Filialen
  - Ihre **Flexibilität** für schnelles Handeln bei unseren abwechslungsreichen Herausforderungen
  - Ihr **Engagement** für das Erreichen gemeinsamer Ziele
  - Ihre **akademische Ausbildung** für Ihren umfassenden Verantwortungsbereich
- Unser überdurchschnittlich hohes Gehalt **für Ihre Zufriedenheit**
  - Unsere umfangreiche Einarbeitung **für Ihre rasche Verantwortungsübernahme**
  - Unser Führungskräfteprogramm **für Ihre persönliche Entwicklung**
  - Unser systematisches Talent Management **für Ihre Karriere**
  - Unsere Benefits wie Audi A4 und iPhone auch **für Ihre private Nutzung**

\*Brutto-Jahresgehalt von € 65.800,- zum Einstieg und € 114.000,- ab dem 8. Dienstjahr

Weil sich dabei sein auszahlt! Jetzt bewerben unter [karriere.hofer.at](http://karriere.hofer.at)



Corina Reiner  
Beruf: Regionalverkaufsleiterin  
Hobby: Paragleitern



Vorbehaltlich Satz- und Druckfehler