

Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement

Informationen zum novellierten Berufsbild

Inhalt

1. Gründe für die Neuordnung/ Zielsetzung
2. Eckdaten
3. Betriebliche Ausbildungsinhalte (Ausbildungsrahmenplan)
4. Schulische Ausbildungsinhalte (Rahmenlehrplan)
5. Gestreckte Abschlussprüfung

1. Gründe der Veränderung

- letzte Reform im Jahr 2006
- geänderte Anforderungen an Beratung und Dienstleistung
vom Warenkaufmann zum Lösungsanbieter
- Digitalisierung von Geschäftsprozessen (E-Business)
- wachsende Bedeutung des Onlinehandels
- stärkere Prozessorientierung und Projektmanagement

1. Zielsetzungen der Neuordnung



2. Eckdaten:

Titel:

- Kaufmann/Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement

Inkrafttreten: 1. August 2020

Ausbildungsdauer:

- 3 Jahre (36 Monate)

Struktur des Berufes:

- Fachrichtungen: Großhandel oder Außenhandel

Prüfungsstruktur:

- gestreckte Abschlussprüfung

Elemente des Berufsbildes

Bearbeitungsstand: 07.09.2019 16:23 Uhr
Stand: 02.10.2019

Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement und zur Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement ([Groß- und Außenhandelsmanagementkauffrau- Ausbildungsverordnung] – [GuAMKfAusbV])

Vom ...

Auf Grund des § 4 Absatz 1 des Berufsbildungsgesetzes, der zuletzt durch Artikel 436 Nummer 1 der Verordnung vom 31. August 2015 (BGBl. I S. 1474) geändert worden ist, verordnet das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Einvernehmen mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung:

Inhaltsübersicht

Abschnitt 1
Gegenstand, Dauer und Gliederung der Berufsausbildung

§ 1 Staatliche Anerkennung des Ausbildungsberufes
§ 2 Dauer der Berufsausbildung
§ 3 Gegenstand der Berufsausbildung und Ausbildungsrahmenplan
§ 4 Struktur der Berufsausbildung, Ausbildungsberufsbild
§ 5 Ausbildungsplan

Abschnitt 2
Abschlussprüfung

Unterabschnitt 1
Allgemeines

§ 6 Aufteilung in zwei Teile und Zeitpunkt

Unterabschnitt 2
Teil 1 der Abschlussprüfung

§ 7 Inhalt von Teil 1
§ 8 Prüfungsbereich von Teil 1

Unterabschnitt 3
Teil 2 der Abschlussprüfung in der Fachrichtung Großhandel

Ausbildungsverordnung

DAnlage (zu § 4 Absatz 1) Stand: 18. Juni 2019

Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement und zur Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement

Abschnitt A: fachrichtungsübergreifende berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

List. Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	Zeitliche Richtwerte in Wochen in	
			1. bis 15. Monat	16. bis 36. Monat
1	2	3	4	
1	Warensortiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten (§ 4 Absatz 2 Nummer 1)	a) Bedarf an Artikeln, Warengruppen und Dienstleistungen unter Berücksichtigung der Absatzchancen ermitteln und dabei Kern- und Randsortimente differenziert betrachten b) Informationen über Warensortimente und Dienstleistungen einholen, auch unter Nutzung elektronischer Medien c) Vorschläge für die Zusammenstellung marktorientierter Warensortimente entwickeln d) Verpackungen nach technischen, ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten auswählen e) Vorschläge für waren- und kundenbezogene Dienstleistungsangebote entwickeln f) branchenübliche Fachbegriffe, Maß-, Mengen- und Gewichtseinheiten verwenden g) waren- und dienstleistungsbezogene Normen und rechtliche Regelungen einhalten	16	
2	Handelspezifische Beschaffungslogistik planen und steuern (§ 4 Absatz 2 Nummer 2)	a) Ziele der handelspezifischen Beschaffungslogistik reflektieren, Konzepte bewerten und daraus geeignete Transportmittel und Lagerstätten für Logistikketten ableiten b) logistische Dienstleistungen nach ökonomischen und ökologischen Kriterien sowie nach betrieblichen Vorgaben auswählen, Verträge abschließen und die Vertragserfüllung kontrollieren c) rechtliche Regelungen für das Transportwesen einhalten sowie Transportrisiken beurteilen und absichern d) Schnittstellen zu Herstellern, Lieferanten und Wiederverkäufern sowie Schwachstellen in der Wertschöpfungskette analysieren, Fehlerquellen erken-		10

Ausbildungsrahmenplan

Seite 8

Teil V Lernfelder - Entwurf -

Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement und Kaufrau für Groß- und Außenhandelsmanagement

Lernfelder Nr.		Zeitrichtwerte in Unterrichtsstunden		
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
1	Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten	80		
2	Aufträge kundenorientiert bearbeiten	80		
3	Beschaffungsprozesse durchführen	80		
4	Werteströme erfassen und dokumentieren	80		
5	Kaufverträge erfüllen		60	
6	Ein Marketingkonzept entwickeln		60	
7	Außenhandelsgeschäfte anbahnen		40	
8	Werteströme auswerten		80	
9	Geschäftsprozesse mit digitalen Werkzeugen unterstützen		40	
10	Kosten- und Leistungsrechnung durchführen			80
Fachrichtung Großhandel				
11 GH	Waren lagern			80
12 GH	Warentransporte abwickeln			40
13 GH	Ein Projekt im Großhandel planen und durchführen			80

Rahmenlehrplan der Berufsschule

Übersicht betriebliche Ausbildung

Fachrichtungsübergreifend profilgebend	Fachrichtungsübergreifend integrativ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Warensortiment zusammenstellen und Dienstleistungen anbieten 2. Handelsspezifische Beschaffungslogistik planen und steuern 3. Einkauf von Waren und Dienstleistungen marktorientiert planen, organisieren und durchführen 4. Marketingmaßnahmen planen, durchführen, kontrollieren und steuern 5. Verkauf kundenorientiert planen und durchführen 6. Distribution planen und steuern 7. Kaufmännische Steuerung und Kontrolle durchführen 8. Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen und steuern 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berufsbildung sowie arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften 2. Bedeutung des Groß- und Außenhandels sowie Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes 3. Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit 4. Umweltschutz 5. Kommunikation 6. Elektronische Geschäftsprozesse (E-Business)
Fachrichtung Großhandel	Fachrichtung Außenhandel
<ol style="list-style-type: none"> 1. Lagerlogistik planen, steuern und abwickeln 2. Warenbezogene Rückabwicklungsprozesse organisieren und durchführen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Außenhandelsgeschäfte abwickeln und Auslandsmärkte bedienen 2. Internationale Berufskompetenzen anwenden

Zeitlicher Aufbau im Detail



Integrative Kompetenzen

1. Berufsbildung sowie arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften
2. Bedeutung des Groß- und Außenhandels sowie Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes
3. Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
4. Umweltschutz
5. Kommunikation
6. **Elektronische Geschäftsprozesse (E-Business)**

Integrative Kompetenzen

Elektronische Geschäftsprozesse

Neu:

- **E-Business-Systeme** zur Ressourcenplanung und Verwaltung von Kundenbeziehungen in Geschäftsprozessen anwenden und Ziele, Funktionen und Schnittstellen dieser Systeme darstellen
- Rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zum **Datenschutz** und zur **IT-Sicherheit** einhalten

Zeitlicher Umfang:

10 Wochen im 1. Teil /

8 Wochen im 2. Teil der Ausbildung

3. Betriebliche Ausbildungsinhalte | fachrichtungsübergreifend

a) Warensortiment und Dienstleistungen

Neu:

- **Kern- und Randsortimente** differenziert betrachten
- Bedarf an **Dienstleistungen** ermitteln
- Vorschläge für **waren- und kundenbezogene**

Dienstleistungsangebote entwickeln

- bei der Informationsbeschaffung **elektronische Medien** nutzen

Zeitlicher Umfang:

16 Wochen im 1. Teil der
Ausbildung (bis zum 15. Monat)

3. Betriebliche Ausbildungsinhalte | fachrichtungsübergreifend

b) Handelsspezifische Beschaffungslogistik

Neu:

- **Vertragserfüllung** bei logistischen Dienstleistungen kontrollieren
- **Elektronische** Informationsquellen für die Informationsbeschaffung nutzen
- Ökonomische, ökologische, soziale und ethische **Aspekte der Nachhaltigkeit** in nationalen und internationalen Lieferketten berücksichtigen

Zeitlicher Umfang:

10 Wochen

im 2. Teil der Ausbildung (ab 16. Monat)

3. Betriebliche Ausbildungsinhalte | fachrichtungsübergreifend

c) Einkauf von Waren und Dienstleistungen

Neu:

- Durchführung von **Ausschreibungen** prüfen und an Ausschreibungen mitwirken
- **Elektronische Plattformen** für die Beschaffung nutzen
- Dienstleistungsangebote vergleichen
- **Verhandlungen** mit Lieferanten und Dienstleistern **führen**
- Risiken und Besonderheiten beim **Einkauf im Ausland** beachten

Zeitlicher Umfang:

12 Wochen im 1. Teil /

4 Wochen im 2. Teil der Ausbildung

3. Betriebliche Ausbildungsinhalte | fachrichtungsübergreifend

d) Marketingmaßnahmen

Neu:

- **Marktbeobachtung** durchführen, Ergebnisse auswerten und Vorschläge für den Einsatz von Marketinginstrumenten ableiten
- Instrumente des **Onlinemarketings** berücksichtigen
- Verkaufsfördernde Maßnahmen für **alle unternehmensspezifischen Vertriebskanäle** managen und Budgetvorgaben beachten
- Weiterentwicklung und Optimierung des **Onlineauftritts** unterstützen

Zeitlicher Umfang:

8 Wochen im 2. Teil der Ausbildung

3. Betriebliche Ausbildungsinhalte | fachrichtungsübergreifend

e) Verkauf

Neu:

- **Kundenkontakte** herstellen
- Betriebliche **Vertriebskanäle** kundenspezifisch nutzen
- Möglichkeiten von **Onlinevertriebskanälen** prüfen sowie Verknüpfungen und Wechselwirkungen zwischen verschiedenen Vertriebskanälen darstellen
- Berücksichtigung **verkaufspsychologischer Aspekte**

Zeitlicher Umfang:

14 Wochen im 1. Teil /

8 Wochen im 2. Teil der Ausbildung

3. Betriebliche Ausbildungsinhalte | fachrichtungsübergreifend

f) Distribution

Neu:

- Möglichkeiten der **Sendungsverfolgung** nutzen

Zeitlicher Umfang:

6 Wochen im 2. Teil der Ausbildung

g) Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

im Wesentlichen unverändert

Entfallen:

- Abschlussarbeiten vorbereiten

Zeitlicher Umfang:

12 Wochen im 2. Teil der Ausbildung

3. Betriebliche Ausbildungsinhalte | fachrichtungsübergreifend

h) Arbeitsorganisation

Neu:

- **Arbeitsprozesse** im eigenen Arbeitsbereich **reflektieren**
- Maßnahmen zur Optimierung vorschlagen
- **Elektronische Lernmedien** nutzen

Zeitlicher Umfang:

- 6 Wochen im 1. Teil /
- 4 Wochen im 2. Teil der Ausbildung
(Projektmanagement)

Neuer Schwerpunkt:

- **Projektmanagement** unterstützen und in **Projekten** mitarbeiten

3. Betriebliche Ausbildungsinhalte | fachrichtungsübergreifend

i) Kommunikation

Neu:

- **effizient, ressourcenschonend und adressatengerecht** kommunizieren sowie **Ergebnisse dokumentieren**

modernisiert:

- intern und extern **situations- und zielorientiert** unter Berücksichtigung von **Wertschätzung, Vertrauen, Respekt** und **gesellschaftlicher** Vielfalt kommunizieren

Zeitlicher Umfang:

6 Wochen im 1. Teil/

4 Wochen im 2. Teil der Ausbildung

3. Betriebliche Ausbildungsinhalte | fachrichtungsübergreifend

Sonstige (Standard-) Berufsbildpositionen

Neu:

- Chancen und Anforderungen des **lebensbegleitenden Lernens**
- Sinn und Zweck der **Prävention** in der gesetzlichen Unfallversicherung und **Präventionskultur**
- **Betriebliche Compliance**

weniger:

- **Personalwesen** (Personalführung und -entwicklung)

Fachrichtung: **Großhandel**

Lagerlogistik planen, steuern und abwickeln

Neu:

- auch unter Nutzung **elektronischer Lagerverwaltungssysteme**

Zeitlicher Umfang:

24 Wochen

Fachrichtung: Großhandel

- **warenbezogene Rückabwicklungsprozesse**
- **Retourenprozesse aus Kundenreklamationen** einleiten
- **Waren aus Kundenretouren** annehmen, prüfen; weitere Verwendung klären
- **Retourengründe** analysieren und Maßnahmen ableiten
- Gründe für **Lieferantenretouren** unterscheiden, weitere Verwendung der Retourware und Rücksendemöglichkeiten prüfen
- Waren für die **Rücksendung** prüfen und versandfähig bereitstellen
- **warenbezogene Rückabwicklungsprozesse kaufmännisch umsetzen und dokumentieren**

Zeitlicher Umfang:
4 Wochen

Fachrichtung: Außenhandel

Außenhandelsgeschäfte/ Auslandsmärkte

Zeitlicher Umfang:

20 Wochen

Weniger:

- Außenwirtschafts- und Zollrecht
- Internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit und Arbitrage

Fachrichtung: Außenhandel

Internationale Berufskompetenzen

Zeitlicher Umfang:

8 Wochen

- bei Kommunikation, Kooperation und Geschäftsanbahnung staatenstpezifische **Rahmenbedingungen und rechtliche Anforderungen** beachten
- Gespräche situations- und adressatengerecht führen und dabei **kulturelle Identitäten und Verhaltensweisen** berücksichtigen
- bei Anbahnungen, Verhandlungen, Abschlüssen und Erfüllung von Außenhandelsverträgen **mündlich und schriftlich in einer Fremdsprache kommunizieren**, insbesondere Informationen einholen
- **Waren- und Frachtdokumente** in einer **Fremdsprache** bearbeiten, prüfen und erstellen

4. Schulische Lernfelder (RLP)

1. Ausbildungsjahr		2. Ausbildungsjahr		3. Ausbildungsjahr	
LF 1	Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten (80 h)	LF 5	Kaufverträge erfüllen (60 h)	LF 10	Kosten- und Leistungsrechnung durchführen (80 h)
LF 2	Aufträge kundenorientiert bearbeiten (80 h)	LF 6	Ein Marketingkonzept entwickeln (60 h)	LF 11	Waren lagern (80 h)
LF 3	Beschaffungsprozesse durchführen (80 h)	LF 7	Außenhandelsgeschäfte anbahnen (40 h)	LF 12	Warentransporte abwickeln (40 h)
LF 4	Wertströme erfassen und dokumentieren (80 h)	LF 8	Wertströme auswerten (80 h)	LF 13	Ein Projekt im Großhandel planen und durchführen (80 h)
		LF 9	Geschäftsprozesse mit digitalen Werkzeugen unterstützen (40 h)	LF 11	Internationale Warentransporte abwickeln (80 h)
				LF 12	Außenhandelsgeschäfte abwickeln und finanzieren (80 h)
				LF 13	Ein Projekt im Außenhandel planen und durchführen (40 h)

5. Die Prüfungsbereiche im Überblick

	Prüfungsbereich	Dauer	Prüfungsinstrument	Gewichtung
Teil 1 der gestreckten Abschlussprüfung	Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen	90 Min.	Schriftliche Prüfung	25 %
Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung	Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen	60 Min.	Schriftliche Prüfung	15 %
	Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften *	120 Min.	Schriftliche Prüfung	30 %
	Wirtschafts- und Sozialkunde	60 Min.	Schriftliche Prüfung	10 %
	Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel *	30 Min.	Fallbezogenes Fachgespräch	20 %

* Außenhandel entsprechend

Grundsätzliches zur gestreckten Prüfung

- Die gestreckte Abschlussprüfung ist seit 2005 als reguläre/mögliche Prüfungsvariante im BBiG vorgesehen.
- Es handelt sich um **EINE** Abschlussprüfung in „zwei zeitlich auseinander fallenden Teilen“.
- Die bisherige Zwischenprüfung entfällt, Teil 1 zählt bereits für die Endnote! Die Auszubildenden müssen frühzeitig in Betrieb und Schule „fit gemacht“ werden.
- Das endgültige Prüfungsergebnis wird erst nach Beendigung von Teil 2 festgestellt. Über die in Teil 1 erbrachten Leistungen erhält der Prüfling eine schriftliche Bescheinigung (§ 5 BBiG).
- Die Teil 1-Prüfung kann für sich genommen nicht „bestanden“ oder „nicht bestanden“ werden. Erzielte Leistungen bleiben bestehen.

Abschlussprüfung **Teil 1**

Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen

- Schriftliche Prüfung
- 90 Minuten
- Gewichtung 25 %

Anforderungen:

1. Bedarfe und Absatzchancen ermitteln, Informationen über Waren und Dienstleistungen einholen und marktorientierte Warensortimente und kundenbezogene Dienstleistungsangebote bewerten,
2. Angebote von Lieferanten einholen und vergleichen, Waren bestellen und Dienstleistungen beauftragen,
3. Kundenanfragen bearbeiten, Angebote erstellen und Aufträge unter Beachtung von Liefer- und Zahlungsbedingungen bearbeiten,
4. adressatengerecht, situations- und zielorientiert kommunizieren sowie
5. Kundendaten verwalten und dabei rechtliche Regelungen zum Datenschutz und zur IT-Sicherheit einhalten.

Durchführungszeitpunkt: 4. Ausbildungshalbjahr

Abschlussprüfung **Teil 2** (mdl. Abschlussprüfung)

Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel

<ul style="list-style-type: none">• Fallbezogenes Fachgespräch• 30 Minuten• Gewichtung 20 %	<ol style="list-style-type: none">1. berufstypische Aufgabenstellungen erfassen,2. Probleme und Vorgehensweisen erörtern,3. Lösungswege entwickeln und begründen,4. Geschäftsgespräche kunden-, service- und prozessorientiert führen und auswerten und dabei Waren-, Dienstleistungs- und Fachkenntnisse einbeziehen,5. praxisbezogene Aufgaben unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und ökologischer Zusammenhänge und unter Beachtung rechtlicher Zusammenhänge planen, durchführen, steuern und auswerten.
<p>Durchführungszeitpunkt: am Ende der Berufsausbildung</p>	<p>Eines der nachfolgenden Gebiete ist zu Grunde zu legen:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Verkauf und Distribution,2. Warensortiment und Marketing oder3. Einkauf und Beschaffungslogistik.

Abschlussprüfung Teil 2

Hinweise zur Vorbereitung auf das fallbezogene Fachgespräch *

Möglichkeit A:

Der Prüfling hat eine von zwei praxisbezogenen Fachaufgaben zu bearbeiten, die ihm der Prüfungsausschuss (aus zwei unterschiedlichen Gebieten) zur Wahl stellt.

Vorbereitungszeit: 15 Minuten

- von Verbänden empfohlene Variante -

Möglichkeit B:

Der Prüfling hat im Ausbildungsbetrieb zwei praxisbezogene Fachaufgaben zu bearbeiten, die der Ausbildungsbetrieb (aus zwei unterschiedlichen Gebieten) festlegt.

Zu jeder Fachaufgabe ist ein dreiseitiger Report zu erstellen und dem Prüfungsausschuss zuzuleiten. Der Prüfungsausschuss wählt eine Fachaufgabe aus und entwickelt ausgehend davon das Fachgespräch.

Bewertet wird nur die Leistung, die der Prüfling im fallbezogenen Fachgespräch erbringt. Nicht bewertet werden die Durchführung der praxisbezogenen Fachaufgabe und der Report.

* zu den ausführlichen Vorgaben vgl. Verordnungstext!

Bestehensregelung

Prüfung ist bestanden, wenn:

Im Gesamtergebnis von Teil 1 und Teil 2 mindestens „ausreichend“

Im Ergebnis von Teil 2 der Abschlussprüfung mindestens „ausreichend“

In mindestens drei Prüfungsbereichen von Teil 2 der Abschlussprüfung mit mindestens „ausreichend“

In keinem Prüfungsbereich von Teil 2 mit „ungenügend“

Beispiel Bestehensregelung I

	Prüfungsbereich	Pkt.	Gewichtung	Gew. Pkt.	Bestehensregelung	
Teil 1	Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen	0	25%	0	-	Gesamt: mindestens ausreichend
Teil 2	Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen	60	15%	9	kein ungenügend	
	Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften	80	30%	24	insgesamt mindestens ausreichend	
	Wirtschafts- und Sozialkunde	40	10%	4	drei Bereiche mindestens ausreichend	
	Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel	70	20%	14		
	Gesamtergebnis		100%	51	➔ bestanden!	

Beispiel Bestehensregelung II

	Prüfungsbereich	Pkt.	Gewichtung	Gew. Pkt.	Bestehensregelung	
Teil 1	Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen	64	25%	16	-	Gesamt: mindestens ausreichend
Teil 2	Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen	60	15%	9	kein ungenügend	
	Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften	30	30%	9	insgesamt mindestens ausreichend	
	Wirtschafts- und Sozialkunde	50	10%	5	drei Bereiche mindestens ausreichend	
	Fachgespräch zu einer betrieblichen Fachaufgabe im Großhandel	50	20%	10		
	Gesamtergebnis		100%	49	➔ nicht bestanden!	

Zusammenfassung: Was wurde erreicht?

- Attraktivität Berufstitel (= „das Managen von Groß- und Außenhandelsprozessen“)
- Aktualisierter Verordnungstext, Berufsbildpositionen sind „sprechender“, Lernziele offener formuliert („elektronische Informationsquellen“)
- „Dienstleistungen“ rund um die Ware wurden explizit mit aufgenommen
- Digitalisierung von Geschäftsprozessen
- Ergänzung methodischer Kompetenzen (projektorientierte Arbeitsweisen)
- Betonung reflexiver Elemente (Prozessanalyse und -optimierung, Steigerung Kundenzufriedenheit)
- Wegfall Zwischenprüfung, Wechsel auf Teil 1- und Teil 2-Prüfung
- Neue Wahlmöglichkeiten bei der Vorbereitung des fallbezogenen Fachgesprächs

Ihr Beratungsteam



Ines Renninger
0395 5597-409
ines.renninger@neubrandenburg.ihk.de

Tobias Feldmann
0395 5597-421
tobias.feldmann@neubrandenburg.ihk.de

Alexander Schwalbe
0395 5597-410
alexander.schwalbe@neubrandenburg.ihk.de