

Ronny Ruess ist Vorreiter

Kaufmann im E-Commerce – Bad Uracher lernte bei RSU und ist einer der ersten in der Region in neuem Beruf

Vor wenigen Tagen hat Ronny Ruess seine Ausbildung zum Kaufmann im E-Commerce erfolgreich abgeschlossen und ist damit einer der ersten in der Region, der diesen Beruf offiziell ausübt.

Wenn der junge Wittlinger von seiner Ausbildung erzählt, stößt er auf viel Unwissen und ungläubiges Nachfragen: »Dann sage ich einfach, dass es um den Online-Handel geht.«

Den Begriff kennt jeder, denn diese Art einzukaufen ist aus dem Alltag der Menschen nicht mehr wegzudenken. Und deshalb hat sein Arbeitgeber, die RSU GmbH in Würtingen, sofort mit dem Start der Ausbildung im Jahr 2018 einen ersten Interessenten ins Rennen geschickt, Ronny Ruess folgte 2019 im zweiten Jahrgang.

Inzwischen werden bei RSU acht junge Menschen zum Kaufmann oder zur Kauffrau im E-Commerce ausgebildet. Für Personalreferent Florian Cramer ist dies ein wichtiger Schritt, um in einer Wachstumsbranche und in einer immer digitaleren Welt zukunftsfähig zu sein: »Unser großes Ziel ist die Übernahme der Auszubildenden.«

Denn der Online-Händler mit Hauptsitz in der kleinen Allgäuer Gemeinde Würtingen und weiteren Standorten in Bretten und Ulm, der in den vergangenen 15 Jahren kontinuierlich wuchs, blickt ambitioniert in die Zukunft: Das Unternehmen soll ernsthafter Konkurrent für die Großen des Online-Handels werden – Amazon inklusive.

Viel Neues in Online-Welt

Ronny Ruess jedenfalls ist begeistert von der Ausbildung – es ist die Vielfalt der Aufgaben, die ihm besonders gefällt: »Die Ausbildung ist nicht eindimensional, sondern breit gefächert.« Ihm kommt es sehr entgegen, rund um den Handel



Ronny Ruess aus Bad Urach-Wittlingen ist jetzt ausgebildeter Kaufmann im E-Commerce.



Auf Ausbildung wird bei RSU in Würtingen viel Wert gelegt, sagt Personalreferent Florian Cramer. Ronny Ruess fühlt sich rundum wohl bei dem Onlinehandel für Reifen und mehr. FOTOS: OECHSNER



viel Neues in der Online-Welt kennenzulernen: Da ist zum Beispiel der intensive Telefonkontakt zu den Kunden – der bildet inklusive hausinterner Schulungen einen großen Bestandteil seiner Ausbildung. Themen sind aber auch, wie Produkte eingepflegt werden oder der Online-Shop optimiert werden kann.

Doch Ronny Ruess kennt sich nach dem Ende der Ausbildung nicht nur rund ums Thema Kunden aus, sondern auch im Umgang mit den Lieferanten. Als positiv empfindet es der 22-Jährige, dass er bei RSU schnell im Team integriert war – Auszubildende seien bei dem

Online-Händler mit seinen 165 Mitarbeitern ein vollwertiges Mitglied der Gemeinschaft: »Ich musste nicht nur belanglose Aufgaben ausführen oder Kaffee kochen, sondern durfte auch verantwortungsvolle Arbeiten übernehmen«, meint er.

Bei Fragen und Problemen gab's im Team immer Unterstützung, zudem kümmert sich bei RSU ein fester Ansprechpartner um die Auszubildenden.

Das Fazit seiner Ausbildungszeit, die vor allem auch wegen seiner schulischen Leistungen von drei auf zweieinhalb Jahre verkürzt wurde: »Ich

würde die Ausbildung sofort wieder machen«, erklärt Ronny Ruess voller Überzeugung.

Neu für Lehrer

Denn wider Erwarten habe sich auch die schulische Seite als sehr interessant erwiesen, nicht zuletzt weil die Ausbildung neu ist: »Auch die Lehrer mussten sich erst einarbeiten.« In der Berufsschule in Tübingen-Derendingen gab's in seinem Jahrgang eine Klasse mit 25 Schülern – perfekte Bedingungen für ein effektives Lernen.

Der Wittlinger hat das Graf-Eberhard-Gymnasium in Bad Urach noch vor dem Abitur mit

der Fachhochschulreife verlassen und absolvierte ein Freiwilliges Soziales Jahr (FSJ) bei den Fachkliniken Hohenurach – das galt auch als praktischer Teil seiner Fachhochschulreife.

Ronny Ruess wollte bewusst in einen sozialen Bereich reinschnuppern und suchte den Umgang mit Menschen: »Die Zeit hat mir persönlich sehr viel gebracht und ich habe mich weiterentwickelt«, blickt er auf das FSJ zurück. An dessen Ende stand eine Orientierungsphase und die Frage, ob er in ein Studium einsteigen oder eine Ausbildung absolvieren soll – die hat er letztlich favorisiert wegen der Praxis: »Darauf kann man ja immer noch aufbauen.«

Sein Bruder, der auch bei RSU arbeitet, hatte ihn auf die neue Ausbildung zum Kaufmann im E-Commerce aufmerksam gemacht, seine Neugierde war geweckt: »Das hat mich direkt interessiert und angesprochen, weil's weg vom Üblichen und zukunftsorientiert ist.« Ein Computer-Nerd muss man seiner Erfahrung nach für die Ausbildung nicht sein, eine Affinität fürs Thema sollte jedoch vorhanden sein: »Man muss nicht als Experte einsteigen, sondern kann auch als relativer Einsteiger anfangen.«

Sein Geld wird er weiterhin bei RSU in Würtingen verdienen, denn der 22-Jährige bleibt dem Unternehmen treu – wie fast alle der bisherigen Auszubildenden.

Mit Lernen und Weiterbildung ist indes noch lang nicht Schluss: »Es gibt innerhalb des Hauses viele Möglichkeiten sich weiter zu entwickeln«, sagt Personalreferent Cramer, unter anderem durch Schulungen und Trainee-Programme. »Wir sind grundsätzlich auch offen für alle Modelle der Weiterbildung.« (GEA)

TEXT: KIRSTEN OECHSNER