

Sprzedawca tekstyliów, odzieży i obuwia (Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Sprzedawcy tekstyliów, odzieży i obuwia zajmują się głównie sprzedażą odzieży, bielizny i strojów kąpielowych, pościeli, bielizny domowej i kuchennej, dywanów, tekstyliów domowych, artykułów ogrodowych, a czasem także pasmanterii. Doradzają klientom, dokonują pomiarów, zaznaczają zmiany i zbierają wartość sprzedanego towaru. Odpowiadają również za magazynowanie i zorientowaną na klienta prezentację towarów, a czasem także za zakupy i zamówienia.

Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen sind vor allem im Verkauf von Bekleidung, Wäsche und Badebekleidung, Bettwaren, Haus- und Küchenwäsche, Teppichen, Heimtextilien, Meterwaren und zum Teil auch Kurzwaren tätig. Sie beraten KundInnen, nehmen Maße, stecken Änderungen ab und kassieren den Wert der verkauften Waren. Weiters sind sie für die Lagerung und kundengerechte Präsentation der Waren und manchmal auch für den Einkauf und die Bestellung verantwortlich.

Dochód (Einkommen)

Sprzedawca tekstyliów, odzieży i obuwia zarabia od 2.190 do 2.200 euro brutto miesięcznie (Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen verdienen ab 2.190 bis 2.200 Euro brutto pro Monat).

W zależności od poziomu kwalifikacji wynagrodzenie początkowe może być wyższe (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zawód ze szkoleniem zawodowym : 2.190 do 2.200 euro brutto (Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.200 Euro brutto)
- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.190 do 2.200 euro brutto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.190 bis 2.200 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Sprzedawcy tekstyliów, odzieży i obuwia zatrudnieni są w niezależnych sklepach detalicznych, w oddziałach dużych sieci handlowych oraz w domach towarowych.

Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen sind in selbständigen Einzelhandelsgeschäften, in Filialen großer Einzelhandelsketten und in Kaufhäusern beschäftigt.

Aktualne wakaty (Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)**471**  do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Umiejętności zawodowe wymagane w reklamach (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Obsługa kas komputerowych (Bedienung von Computerkassen)
- Sprzedaż butikowa (Boutiqueverkauf)
- Sprzedaż cyfrowa (Digitaler Verkauf)
- Porady eksperta (Fachberatung)
- Gotówka na sprzedaży (Kassieren im Verkauf)
- Porady dla klientów (Kundenberatung)
- Działalność magazynowa (Lagertätigkeit)

- Sprzedaż wyrobów skórzanych (Lederwarenverkauf)
- Etykietowanie cen (Preisauszeichnung)
- Handel obuwiem (Schuhhandel)
- Handel tekstyliami (Textilhandel)
- Prezentacja towarów (Warenpräsentation)

Inne umiejętności zawodowe (Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe (Berufliche Basiskompetenzen)

- Handel tekstyliami (Textilhandel)
- Tekstyli, artykuły modowe, wyroby skórzane (Textilien, Modeartikel, Lederwaren)
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)

Techniczne umiejętności zawodowe (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Specyficzna dla branży wiedza o produktach i materiałach (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
 - Tekstyli, artykuły modowe, wyroby skórzane (Textilien, Modeartikel, Lederwaren) (z. B. Odzież (Bekleidung), Odzież sportowa i rekreacyjna (Sport- und Freizeitbekleidung))
- Umiejętności kasjera (Kassierkenntnisse)
 - Gotówka na sprzedaży (Kassieren im Verkauf)
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Zarządzanie reklamacjami (Beschwerdemanagement)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz) (z. B. Porady eksperta (Fachberatung), Informacje o produkcie (Produktinformation))
 - Obsługa klienta (Kundenservice) (z. B. Wymiana towarów (Umtausch von Waren))
- Wiedza logistyczna (Logistikkenntnisse)
 - Gospodarka materiałowa (Materialwirtschaft) (z. B. Sprawdzenie stanu towaru (Kontrolle des Warenzustands))
 - Magazynowanie (Lagerwirtschaft) (z. B. Przyjmowanie towarów (Warenübernahme))
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
 - Marketing sprzedaży (Vertriebsmarketing) (z. B. Marketing mody (Modemarketing))
- Umiejętności projektowania mody i tekstyliów (Mode- und Textildesignkenntnisse)
 - Umiejętności projektowania tekstyliów (Textildesignkenntnisse)
- Wiedza księgowa (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Rachunkowość zewnętrzną (Externe Rechnungslegung) (z. B. Inwentarz (Inventur))
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Handel detaliczny (Einzelhandel) (z. B. Sprzedaż butów (Verkauf von Schuhen), Sprzedaż odzieży (Verkauf von Bekleidung), Sprzedaż odzieży sportowej i rekreacyjnej (Verkauf von Sport- und Freizeitbekleidung))
 - Etykietowanie towarów (Warenauszeichnung)
 - Prezentacja towarów (Warenpräsentation)
 - Technologia sprzedaży (Verkaufstechnik) (z. B. Prowadzenie rozmów sprzedażowych (Führung von Verkaufsgesprächen), Retoryka w sprzedaży (Rhetorik im Verkauf))

Ogólne umiejętności zawodowe (Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Życzliwość (Freundlichkeit)
- Dobry wygląd (Gutes Auftreten)
 - Zadbany wygląd (Gepflegtes Äußeres)

- Świadomość mody (Modebewusstsein)
- Orientacja na usługi (Serviceorientierung)
- Talent sprzedażowy (Verkaufstalent)

Kompetencje cyfrowe według DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Podstawowe		2 osoby prowadzące działalność na własny rachunek		3 Zaawansowane		4 Wysoce wyspecjalizowane	
Opis: Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen sind in der Lage, alltägliche digitale Anwendungen und Geräte zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation sowie in der Beratung von Kundinnen und Kunden selbstständig zu nutzen und berufsspezifische digitale Geräte zu bedienen. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsregeln und können diese einhalten.							

**Szczegółowe informacje na temat umiejętności cyfrowych
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Obszar kompetencji	Poziom(y) kompetencji od ... do ...								Opis
0 - Podstawy, dostęp i zrozumienie cyfrowe	1	2	3	4	5	6	7	8	Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen können allgemeine und berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte (z. B. Mobile Payment, Store- und Warehouse-Management-Systeme) auch in komplexen und neuen Arbeitssituationen selbstständig und sicher bedienen und anwenden.
1 - Postępowanie z informacjami i danymi	1	2	3	4	5	6	7	8	Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen können für unterschiedliche Aufgaben und Fragestellungen arbeitsrelevante Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und in der jeweiligen Arbeitssituation anwenden.
2 - Komunikacja, interakcja i współpraca	1	2	3	4	5	6	7	8	Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen können alltägliche und betriebsspezifische digitale Geräte in komplexen Arbeitssituationen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation einsetzen.
3 - Kreacja, produkcja i publikacja	1	2	3	4	5	6	7	8	Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen können standardisierte digitale Informationen und Daten selbstständig in bestehende digitale Anwendungen einpflegen.
4 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	1	2	3	4	5	6	7	8	Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen sind sich der Bedeutung des Datenschutzes und der Datensicherheit bewusst, kennen die relevanten betrieblichen Regeln, halten sie ein und veranlassen aktiv Maßnahmen, wenn sie mögliche Sicherheitslücken beispielsweise im Umgang mit KundInnendaten, entdecken.
5 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	1	2	3	4	5	6	7	8	Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen erkennen technische Probleme und können alltägliche Probleme selbstständig lösen. Sie sind in der Lage arbeitstypische digitale Anwendungen auch in neuen Arbeitssituationen einzusetzen und sich fehlende digitale Kompetenzen anzueignen.

**Szkolenia, certyfikaty, dalsze szkolenia
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Typowe poziomy umiejętności
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Zawód ze szkoleniem zawodowym (Beruf mit Lehrausbildung)
- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

Szkolenie

(Ausbildung)

Lehre [nqr](#)

- Sprzedawca detaliczny, koncentracja na handlu detalicznym (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentracja na sprzęcie i sprzęcie (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentracja na perfumerii (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Parfümerie) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentracja na butach (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Schuhe) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentracja na telekomunikacji (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Telekommunikation) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentracja na handlu tekstyliami (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Textilhandel) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentruje się na doradztwie dotyczącym zegarków i biżuterii (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Uhren- und Juwelenberatung) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, dodatkowy nacisk na sprzedaż cyfrową (Einzelhandelskaufmann/-frau, Zusatzschwerpunkt Digitaler Verkauf) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca wyrobów medycznych (Medizinproduktekaufmann/-frau)

BMS - Berufsbildende mittlere Schule [nqr](#)

- Textil, Mode

Kształcenie ustawiczne

(Weiterbildung)

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- Bedienung von Computerkassen
- Digitaler Verkauf
- Electronic Commerce
- Lagerwirtschaft
- Lederwarenverkauf
- Materialwirtschaft
- Modemarketing
- Reklamationsmanagement
- Sport- und Freizeitbekleidung
- Warenpräsentation

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Lehrlingsausbilderprüfung
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Lehrgang Dekoration und Schaufenstergestaltung
- Zertifikat Farb-, Stil- und ImageberaterIn
- Hochschulstudien - Handel, Logistik- und Transportmanagement
- Hochschulstudien - Marketing und Sales

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Digitaler Verkauf
- Kundenberatung
- MS Office
- Verkaufsgesprächsführung

Weiterbildungsveranstalter

- Berufsakademie Handel 
- Hersteller- und Zulieferbetriebe
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- BHS - Kaufmännische Berufe
- BHS - Textil, Mode
- Fachhochschulen

Znajomość języka niemieckiego według CEFR

(Deutschkenntnisse nach GERS)

B1 Durchschnittliche bis B2 Gute Deutschkenntnisse

Sie müssen Arbeitsanweisungen verstehen und ausführen können und im Team umfassend kommunizieren. Im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit steht die Beratung und Information von Kundinnen und Kunden, wobei der Aspekt der fachlichen Beratung eine gute Sprachbeherrschung erforderlich machen kann. Für den Einstieg in die Ausbildung kann eine durchschnittliche Sprachbeherrschung (Niveau B1) ausreichend sein. Für die Berufsausübung sollten aber auf jeden Fall gute Deutschkenntnisse (mindestens Niveau B2) erreicht werden.

Dalsze informacje zawodowe

(Weitere Berufsinfos)

Samozatrudnienie

(Selbstständigkeit)

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Środowisko pracy

(Arbeitsumfeld)

- Stały kontakt z ludźmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)
- Ciągłe chodzenie (Ständiges Gehen)

Kwestionariusz kompetencji

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Sprzedawczyni odzieży (BekleidungsverkäuferIn)

Sprzedawca w sklepie detalicznym - obuwiu (Einzelhandelskaufmann/-frau - Schuhe)

Sprzedawca w handlu detalicznym - handel tekstyliami (Einzelhandelskaufmann/-frau - Textilhandel)

Sprzedawca galanterii skórzanej (LederwarenverkäuferIn)

Sprzedawca wyrobów futrzanych (PelzwarenverkäuferIn)

Sprzedawczyni obuwia (SchuhverkäuferIn)

Sprzedawca dywanów (TeppichverkäuferIn)

Sprzedawczyni tekstyliów (TextilverkäuferIn)

Specjalizacje zawodowe

(Berufsspezialisierungen)

*Usługi handlu detalicznego ze specjalizacją obuwiu (handel detaliczny obuwiem) (*Retail trade services specialising in footwear (footwear retail trader))

*Usługi handlu detalicznego ze specjalizacją w tekstyliach (handel detaliczny tekstyliami) (*Retail trade services specialising in textiles (textiles retail trader))

Specjalista ds. sprzedaży odzieży (m/k) (Bekleidungsfachkraft im Verkauf (m/w))

Sprzedawczyni odzieży (BekleidungsverkäuferIn)

Sprzedawca butikowy (BoutiqueverkäuferIn)

Sprzedawca w handlu detalicznym - handel tekstyliami (Einzelhandelskaufmann/-frau - Textilhandel)

Sprzedawczyni ubrań (KleiderverkäuferIn)

Sprzedawca odzieży (KonfektionsverkäuferIn)

Konsultant ds. mody (ModeberaterIn)
Sprzedawca w sklepie z modą (ModegeschäftsverkäuferIn)
Sprzedawca odzieży (ModehändlerIn)
Sprzedawca odzieży (ModeverkäuferIn)
Konsultant ds. ubioru (OutfitberaterIn)
Sprzedawca detaliczny tekstyliów (TextileinzelhandelsverkäuferIn)
Sprzedawca tekstyliów/kobieta (Sprzedawca tekstyliów, odzieży i obuwia) (Textilkaufmann/-frau (Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferIn))
Sprzedawczyni tekstyliów (TextilverkäuferIn)

Sprzedawca mody damskiej i męskiej (Damen- und HerrenmodenverkäuferIn)
Sprzedawczyni mody damskiej (DamenmodenverkäuferIn)
Sprzedawca odzieży damskiej (DamenoberbekleidungsverkäuferIn)
Sprzedawca odzieży męskiej i damskiej (Herren- und DamenkonfektionsverkäuferIn)
Sprzedawca odzieży męskiej (HerrenmodenverkäuferIn)
Sprzedawca mody dziecięcej (KindermodenverkäuferIn)

Sprzedawczyni bielizny damskiej (DamenwäscheverkäuferIn)
Sprzedawca pasmanteri (KurzwarenverkäuferIn)
Sprzedawczyni gorsetów (MiederwarenverkäuferIn)
Sprzedawca wyrobów pończoszniczych i tekstylnych (Strumpf- und TextilwarenverkäuferIn)
Sprzedawca tekstyliów i dzianin (Textil- und WirkwarenverkäuferIn)
Sprzedawca bielizny i dzianin (Wäsche- und WirkwarenverkäuferIn)
Sprzedawczyni pralni (WäschewarenverkäuferIn)

Sprzedawca odzieży roboczej (BerufsbekleidungsverkäuferIn)
Sprzedawca odzieży codziennej (FreizeitbekleidungsverkäuferIn)
Sprzedawczyni odzieży wierzchniej (OberbekleidungsverkäuferIn)
Sprzedawca odzieży sportowej (SportbekleidungsverkäuferIn)

Sprzedawca rękodzieła (HandarbeitenverkäuferIn)
Sprzedawca akcesoriów do szycia (NähzubehörverkäuferIn)
Sprzedawczyni towarów szwalniczych (SchnittwarenverkäuferIn)
Sprzedawca tkanin (StoffverkäuferIn)

Sprzedawca akcesoriów (AccessoiresverkäuferIn)
Sprzedawca w sklepie detalicznym - obuwiu (Einzelhandelskaufmann/-frau - Schuhe)
Sprzedawca galanterii (GalanteriewarenverkäuferIn)
Specjalista od obuwia (SchuhfachverkäuferIn)
Sprzedawczyni obuwia (SchuhverkäuferIn)

Sprzedawca tekstyliów domowych (HeimtextilienverkäuferIn)
Sprzedawca dywanów (TeppichverkäuferIn)

Sprzedawca mody skórzanej i futrzanej (Leder- und PelzmodenverkäuferIn)
Sprzedawczyni odzieży skórzanej (LederbekleidungsverkäuferIn)
Sprzedawca galanterii skórzanej (LederwarenverkäuferIn)
Sprzedawca norek (NerzverkäuferIn)
Sprzedawca wyrobów futrzanych (PelzwarenverkäuferIn)

Sprzedawczyni mody kapeluszonej (HutmodeverkäuferIn)
Sprzedawca koszul szytych na miarę (MaßhemdenverkäuferIn)
Sprzedawca dzianin (StrickwarenverkäuferIn)
Sprzedawca mody tradycyjnej (TrachtenmodenverkäuferIn)

Sprzedawczyni pościeli (BettfedernverkäuferIn)
Sprzedawca pościeli (BettwarenverkäuferIn)

Kierownik piętra w branży tekstylnej (FloormanagerIn im Textilhandel)

Zawody pokrewne (Verwandte Berufe)

- Sprzedawca sklepu ze sprzętem (BaumarktverkäuferIn)
- Doradca ds. wyposażenia (EinrichtungsberaterIn)
- Sprzedawca detaliczny (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Sprzedawca sprzętu elektrycznego i elektronicznego (Elektro- und ElektronikverkäuferIn)
- Sprzedawca pojazdów (FahrzeugverkäuferIn)
- FilialleiterIn im Einzelhandel
- Pracownik centrum ogrodniczego (Gartencenterkaufmann/-frau)
- Sprzedawca kiosku (KioskverkäuferIn)
- Sprzedawca artykułów spożywczych i delikatesów (Lebensmittel- und FeinkostverkäuferIn)
- Sprzedawca artykułów sportowych (SportartikelverkäuferIn)

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS (Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Handel, logistyka, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Handel detaliczny, hurtowy i internetowy (Einzel-, Groß- und Online-Handel)

Przydział do klasyfikacji zawodowej AMS (sechssteller)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 400501 Sprzedawca odzieży (Bekleidungsverkäufer/in)
- 400502 Sprzedawca dywanów (Teppichverkäufer/in)
- 400503 Sprzedawca tekstyliów (Textilienverkäufer/in)
- 400504 Sprzedawca tekstyliów (Textilverkäufer/in)
- 400505 Sprzedawca futer (Pelzwarenverkäufer/in)
- 400601 Sprzedawca butów (Schuhverkäufer/in)
- 401814 Sprzedawca wyrobów skórzanych (Lederwarenverkäufer/in)
- 401848 Sprzedawca detaliczny - obuwanie (Einzelhandelskaufmann/-frau - Schuhe)
- 401850 Sprzedawca detaliczny – handel tekstyliami (Einzelhandelskaufmann/-frau - Textilhandel)
- 4018A6 Sprzedawca detaliczny - obuwanie (Einzelhandelskaufmann/-frau - Schuhe)
- 4018A8 Sprzedawca detaliczny – handel tekstyliami (Einzelhandelskaufmann/-frau - Textilhandel)

Informacje w leksykonie zawodowym (Informationen im Berufslexikon)

-  Einzelhandelskaufmann/-frau - Schwerpunkt Schuhe (Lehre)
-  Einzelhandelskaufmann/-frau - Schwerpunkt Textilhandel (Lehre)
-  ModeberaterIn (Schule)

Informacje w kompasie treningowym (Informationen im Ausbildungskompass)

-  Sprzedawca tekstyliów, odzieży i obuwa (Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferIn)



Tekst został przetłumaczony automatycznie z języka niemieckiego. Terminy niemieckie podano w nawiasach. TA USŁUGA MOŻE OBEJMOWAĆ TŁUMACZENIA DOSTARCZANE PRZEZ GOOGLE. GOOGLE ZRZEKA SIĘ WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA TŁUMACZENIA, WYRAŻNE LUB DOROZUMIANE, W TYM WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA DOKŁADNOŚĆ, NIEZAWODNOŚĆ I WSZELKIEJ DOROZUMIANEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA WYDAJNOŚĆ RYNKU I WYŁĄCZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI.

Der Text wurde automatisiert aus dem Deutschen übersetzt. Die deutschen Begriffe werden in Klammern angezeigt.

DIESER DIENST KANN ÜBERSETZUNGEN ENTHALTEN, DIE VON GOOGLE BEREITGESTELLT WERDEN. GOOGLE SCHLIEßT IN BEZUG AUF DIE ÜBERSETZUNGEN JEGLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEGLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEGLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Ten profil zawodowy został zaktualizowany 16. Juli 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 16. Juli 2026.)