

**Ausschuss für Tourismus  
Ausschussdrucksache**

**16(20)141**

**Stellungnahmen der Sachverständigen  
zu der öffentlichen Anhörung  
des Ausschusses für Tourismus  
am 27. September 2006  
von 14.00 Uhr bis 16.00 Uhr,  
Berlin, Paul-Löbe-Haus, Saal 4.600**

**„Kaufmann/frau für Tourismus und Freizeit“**

|   | Seite |
|---|-------|
| Dieter Hahnel<br>Ausbildungsnetzwerk Altmark e.V.           | 2     |
| Jens Vojta<br>Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft – ver.di | 10    |
| Karl Heinz Jesberg<br>Kultusministerkonferenz               | 14    |
| Bundesagentur für Arbeit Nürnberg                           | 16    |

**Stellungnahme / Standpunkte zur  
öffentlichen Anhörung  
zum neuen Ausbildungsberuf  
„Kaufmann/frau für Tourismus und  
Freizeit“**

am Mittwoch, den 27. September 2006  
In Berlin, Paul-Löbel-Haus  
Konrad-Adenauer-Str. 1

Deutscher Bundestag  
Ausschuss für Tourismus

## **1. Bemerkungen zur aktuellen Situation in der Altmark**

Die Zukunftsbranche Tourismus und Freizeitwirtschaft hat sich sowohl in Sachsen – Anhalt im Allgemeinen als auch in der Altmark im Speziellen nicht nur zu einem Hoffnungsträger, sondern auch zu einem bedeutsamen Wirtschaftsfaktor entwickelt.

Die Altmark gehört zu den ältesten deutschen Kulturräumen. Als stimmungsvolle Ruheinsel vereint sie gleichermaßen vielfältige Naturschönheit und ein reiches historisches, architektonisches und kulturelles Potential von nationalem Rang. Die kulturträchtigen ehemaligen Hansestädte zeugen mit ihren mittelalterlichen Stadtkernen noch heute von ihrer Blütezeit. Mehr als 300 größtenteils noch ursprünglich erhaltene Dorfkirchen sind Ausdruck der Missionierung und Besiedelung der Altmark. Landschlösser und Herrenhäuser der altmärkischen Adelsfamilien, eingebettet in großzügige Parkanlagen, lassen noch immer den einstigen Wohlstand erahnen. Berühmte Persönlichkeiten wie Albrecht der Bär, Otto von Bismarck und Theodor Fontane waren eng mit der Altmark verbunden. Über Jahrhunderte wurde die Altmark von der Landwirtschaft geprägt. <sup>(1)</sup>

Der erhebliche Strukturwandel in der Landwirtschaft, der sich seit Beginn der 90er Jahre in den ländlichen Regionen vollzieht, und der sich in den nächsten Jahren weiter zuspitzen dürfte, stellt für die überwiegend landwirtschaftlich geprägte Region Altmark eines der Hauptprobleme dar. Die Stilllegung landwirtschaftlicher Betriebe, verbunden mit einem massiven Verlust an Arbeitsplätzen, stellt nicht nur die Landwirtschaft vor neue Herausforderungen sondern hat auch starke Auswirkungen auf andere vor- und nachgelagerte Sektoren in der Region. Massenarbeitslosigkeit, Mangel an Arbeits- und Ausbildungsplätzen, Abwanderung von jungen und qualifizierten Menschen, Verlust an Lebensqualität und Überalterung stellen ländliche Regionen wie die Altmark vor dramatische Probleme, für die langfristig Lösungen zu finden sind. <sup>(2)</sup>

Der Tourismus und die Freizeitwirtschaft sind zweifellos Möglichkeiten diesen Problemen entgegen zu treten, Entwicklungspotentiale zu nutzen und Rahmenbedingungen für eine nachhaltige Entwicklung zu schaffen.

Die große Vergangenheit der Region erweist sich als ihr Zukunftskapital. Dank der Heimatverbundenheit der Menschen und ihrer Bodenständigkeit konnte die Ursprünglichkeit der Landschaft über Jahrhunderte nahezu bewahrt werden. Ländliche Lebensformen, eine herzliche Gastfreundschaft, intakte Dorfstrukturen und reizvolle Naturlandschaften sind ideale Voraussetzungen für Tourismus und Freizeit. Zudem bietet die altmärkische Küche mit ihren regionalen Produkten und Spezialitäten kulinarischen Genuss.<sup>(3)</sup>

Der weiteren Verschärfung des Wettbewerbs zwischen den Destinationen ist auch die Region Altmark ausgesetzt.

Im Rahmen der Profilierung des Wertschöpfungsprozesses in der Tourismus- und Freizeitbranche zu einem ertragsorientierten Wirtschaftsfaktor wird die Qualität in Zukunft ein entscheidender Wettbewerbsfaktor sein.

Nur dort, wo man sich auf der Höhe der Zeit befindet, stets an Verbesserungen arbeitet und schon beim guten Umgang mit den Gästen von heute an die Kunden von morgen denkt, wird man sich durchsetzen können.<sup>(4)</sup>

Entscheidend für die Zufriedenheit eines Gastes ist die Qualität der Dienstleistungen. Qualität entsteht durch die Fähigkeit eines Anbieters, seine Leistungen aufgrund von Kundenerwartungen auf einem bestimmten Anforderungsniveau zu erstellen und zu überzeugen. (vgl. ebenda)

Ein wesentlicher Faktor für die diesbezügliche Qualitätssicherung sind neben der Gestaltung der Kundenbeziehung (Software) und der Gestaltung des Dienstleistungsumfeldes (Hardware) die Kompetenzen der an der Leistungserstellung beteiligten Mitarbeiter/innen.

Mit der Schaffung der staatlichen Ordnungsmittel zur Ausbildung des Berufes „Kaufmann/-frau für Tourismus und Freizeit“ wurde eine bedeutsame Grundlage für die weitere positive Entwicklung der Tourismus- und Freizeitwirtschaft in Deutschland geschaffen.

Der Kaufmann/die Kauffrau für Tourismus und Freizeit konzentriert sich als Fachkraft auf den „Incomingbereich“ und erstellt und vermarktet vor Ort touristische und freizeitwirtschaftliche Produkte und erbringt diesbezüglich Dienstleistungen.

Die Unterteilung in „Outgoing“ und „Incoming“ war ein notwendiger Schritt zur Bereinigung einer Schiefelage, um weiterhin die positive Entwicklung der Tourismus- und Freizeitwirtschaft zu realisieren.

## **2. Herausforderungen, Chancen und Perspektiven**

1. Die Tourismus- und Freizeitbranche in der Altmark ist vielerorts geprägt von so genannten Seiteneinsteigern, die trotz großer Bemühungen an folgenschwere Grenzen stoßen. Die dadurch entstehenden Probleme sind häufig auf mangelndes Fachpersonal zurück zu führen.
2. Fehlende Fachkräfte werden fast in allen Bereichen durch Arbeitsgelegenheitsarbeiter AGH-SGB II, ABM-Kräfte, zeitweilig beschäftigte Mitarbeiter bei befristet geförderten Projekten, Pauschalkräfte und „Schwarzarbeiter“ u. v. m. ausgeglichen.  
Diese ausgeprägte „Mitnahmementalität“, die auch bei Projekten spürbar wird, die durch eine „Anschubfinanzierung“ gefördert werden und nachhaltig wirken sollen, blockiert zurzeit eine Vielzahl betrieblicher Ausbildungs- und Arbeitsplätze in der Region.
3. Die mit dem neu geschaffenen Ausbildungsberuf entstandenen Möglichkeiten „von der Pike auf“ den Beruf in touristischen und/ oder freizeitrelevanten Unternehmen zu erlernen, bietet die Chance, im Wirtschaftsbereich Tourismus und Freizeit der Altmark mehr solide Professionalität zu erreichen, um dadurch der Branche und den dort Tätigen ein besseres Image zu verleihen. (vgl. 5)
4. Das unzureichende Angebot an Ausbildungsplätzen in der Altmark kann durch zusätzliche betriebliche Ausbildungsplätze in den Verwaltungen der Landkreise und Städte, Verwaltungsgemeinschaften, Kultur- und Freizeiteinrichtungen, Freizeit- und Erlebnisparks, Camping und Freizeitplätzen, Wellnessseinrichtungen

u. a. erweitert werden. Es kann davon ausgegangen werden, dass aus einer Vielzahl von Ausbildungsplätzen auch Arbeitsplätze entstehen können.

5. Mit der Berufsausbildung zur Kauffrau/ Kaufmann für Tourismus und Freizeitwirtschaft kann die Qualitätsoffensive, die zur Zeit als strategischer Ansatz zur Angebotsverbesserung im Bereich des Tourismus und der Freizeitwirtschaft in Sachsen – Anhalt realisiert wird, wirksam belebt werden.

Die entsprechenden Ausbildungsinhalte lassen sich auch für modulare Fortbildungsmaßnahmen und Einzelumschulungen von Seiteneinsteigern wirksam nutzen.

6. Der Wettbewerb der Destinationen bedeutet für Sachsen – Anhalt keines Falls, dass die Regionen in Konkurrenz stehen.

Insbesondere für die Etablierung des neuen Ausbildungsberufs Kauffmann/-frau für Tourismus und Freizeit bieten sich Chancen für Ausbildungskooperationen im Tourismus und der Freizeitwirtschaft auf lokaler, regionaler und internationaler Ebene.

In diesem Zusammenhang erhält das Kommunizieren und Korrespondieren in Fremdsprachen eine zunehmende Bedeutung.

Dadurch erhöht sich sowohl die Wettbewerbsfähigkeit der ausbildenden Unternehmen als auch die Beschäftigungsfähigkeit der künftigen Fachkräfte für Tourismus und Freizeit.

- (1) „Landurlaub Altmark“  
Handbuch für eine Reiseregion in Sachsen-Anhalt  
Magdeburg – Tangermünde 2003 S. 7
- (2) Agrarstrukturelle Entwicklungsplanung (AEP)  
„Urlaub u. Freizeit auf dem Lande in der Altmark“  
Endbericht – ALF Altmark 2003 S. 2
- (3) ebenda
- (4) Handbuch Tourismus in Sachsen – Anhalt  
Magdeburg – Wernigerode 2005 S. 115
- (5) Der neue Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau für Tourismus und Freizeit  
Informationen, Hinweise Rahmenpläne IHK Rostock im Rahmen regio-kompetenz–ausbildung  
2005 S. 2

### **3. Anregungen und Vorschläge für eine innovative Ausbildungsorganisation in Sachsen – Anhalt**

Unter Beachtung der Schwerpunkte der Qualitätsoffensive im Bereich des Tourismus und der Freizeitwirtschaft in Sachsen – Anhalt unterbreiten wir folgende Vorschläge:

1. Gründung von Ausbildungsverbänden in den Destinationen, die eine effektive und anspruchsbetonte Berufsausbildung zum Kaufmann/-frau für Tourismus und Freizeit sichern können.

Die Verbundpartner können im Zusammenhang mit freien Bildungsdienstleistungen Schwächen im Profil der Ausbildungseignung kompensieren.

In der Altmark wurde vom Ausbildungsnetzwerk Altmark e.V. am 08. Juni 2006 der erste Ausbildungsverbund im Rahmen der „Ausbildungsinitiative Altmark“ in Sachsen – Anhalt gegründet. Dieses Vorhaben wird unterstützt durch das BMBF –Projekt „JOBSTARTER – Für die Zukunft ausbilden.“

Regionale Partner sind der Tourismusverband Altmark e.V. und das Städtenetz Altmark sowie das IGZ – Salzwedel.

Der „ABV Tourismus und Freizeit“ wird zurzeit von 20 Mitgliedsbetrieben getragen und auch vom Tourismusverband Sachsen – Anhalt e.V. unterstützend begleitet.

2. In die Destinationen Halle – Saale – Unstrut, Harz und Anhalt Wittenberg sollte ein Projekttransfer erfolgen und ebenfalls Ausbildungsverbände gegründet werden.

3. In der Struktur der regionalen Ausbildungsverbände ist eine „Juniorfirma“ oder (besser) eine Ausbildungsfirma zu berücksichtigen.

Im Rahmen der Ausbildung in diesem Organisationsbereich der Verbundausbildung:

- werden von den Auszubildenden komplexe Lern- und Arbeitsaufgaben realisiert, die z.B. aus Kundenaufträgen der Verbundpartner oder aus selbstständig akquirierten Projekten abgeleitet werden;

- wird ein wirksamer Beitrag zur Profilierung der Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz sowie der Schlüsselqualifikation geleistet;
  - kann ein Beitrag zur Finanzierung der Verbundausbildung geleistet werden.
4. Die Ausbildungsverbände sollten in einem „Kooperationsverbund - Qualitätssicherung in der Berufsausbildung des Tourismus –und der Freizeitwirtschaft“ zusammenarbeiten und ein Netzwerk bilden.
5. Der Kooperationsverbund
- schafft zusätzliche betriebliche Ausbildungs- und Arbeitsplätze
  - trägt zur Sicherung der Schulstandorte und Fachklassenbildung in Sachsen – Anhalt bei
  - unterstützt das Zusammenwirken der Destinationen Sachsen–Anhalts im überregionalen Wettbewerb durch Projektarbeiten der Auszubildenden
  - organisiert Lehrgänge zur überbetrieblichen Lehrunterweisung und Ergänzungsausbildung sowie zum Erwerb von Zusatzqualifikationen
  - unterstützt die Realisierung der Qualitätsoffensive im Bereich des Tourismus und der Freizeitwirtschaft in Sachsen –Anhalt
  - organisiert Auslandspraktika für Auszubildende und betriebliche Ausbilder
  - organisiert die planmäßige Fortbildung der betrieblichen Ausbilder
  - entwickelt betriebliche Ordnungsmittel, unterstützt die Konzipierung von Ausbildungsmitteln
  - unterstützt den Arbeitsbereich 4.1. des Bundesinstitut für Berufsbildung in Bonn bei der Einführung des Berufes „Kaufmann/-frau für Tourismus und Freizeit“ durch Expertisen, Erfahrungsberichte und Anregungen zur Modifizierung der staatlichen Ausbildungsunterlagen
  - konstituiert ein methodisches Planungsteam aus Vertretern der Wirtschaft, Tourismusverbänden und der Schulen zur praxiswirksamen Ausgestaltung der Ausbildungsprozesse in den Schulen und Ausbildungsverbänden
  - entwickelt innovative Ausbildungsorganisationsformen, die wirksam zur Finanzierung der Verbundausbildung beitragen (touristische und Freizeitangebote, Projektarbeiten im Rahmen von Kundenaufträgen, Booking von Musikbands, regionale Bedarfsanalysen u.a.m.)



6. Das Pilotprojekt könnte 2006 in der Altmark beginnen und vom Ausbildungsnetzwerk Altmark e.V. getragen werden.

Der in diesem Zusammenhang konstituierte Ausbildungsverbund kann im Rahmen des Projekttransfers in die vorgenannten Destinationen Sachsen-Anhalts als Koordinierungsstelle fungieren.

7. Der Kooperationsverbund sollte zunächst von folgenden Partnern konstituiert werden:

- Landestourismusverband Sachsen-Anhalt e.V.
- Tourismusverband Altmark e.V.
- Ausbildungsnetzwerk Altmark e.V.
- IHK Magdeburg
- Städtenetz Altmark
- Hochschule Harz
- IGZ Salzwedel

Entsprechend der Entwicklung des Gesamtprojektes sind weitere Tourismusverbände aus den Destinationen Sachsen-Anhalts einzubeziehen.

8. Für die Realisierung dieser Vorschläge wäre die Übernahme einer Schirmherrschaft durch einen Vertreter des „Ausschusses für Tourismus“ des Deutschen Bundestages außerordentlich bedeutsam.

Gardelegen, den 20.09.2006

Dieter Hahnel  
Vorstand



Jens Vojta

Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft ver.di, Bundesvorstand  
Bereich Berufsbildungspolitik

Stellungnahme zur Anhörung des Bundestagsausschusses für Tourismus zum  
„Kaufmann/Kauffrau für Tourismus und Freizeit“ am 27. September 2006 in Berlin

Beim „Kaufmann/Kauffrau für Tourismus und Freizeit“ handelt es sich um einen neuen Ausbildungsberuf; der aufgrund einer Verordnung des Bundeswirtschaftsministeriums am 1. August 2005 in Kraft getreten ist. Die Berufsausbildung findet im dualen System statt; also an den Lernorten Betrieb und Schule. Die Lerninhalte für den Ausbildungsort Betrieb wurden in einer von den zuständigen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden paritätisch besetzten Sachverständigenkommission unter der Federführung des Bundesinstituts für Berufsbildung entwickelt und in der Rechtsverordnung des Bundeswirtschaftsministeriums auf der Grundlage des Berufsbildungsgesetzes festgelegt. Für den Lernort Schule hat ein Rahmenlehrplanausschuss der Kultusministerkonferenz der Länder (KMK) einen bundeseinheitlichen Rahmenlehrplan entwickelt, der auf der Grundlage des gemeinsamen Ergebnisprotokolls des Bundes und Länder von 1972 mit der Ausbildungsordnung für den Ausbildungsort Betrieb inhaltlich und zeitlich abgestimmt wurde. Diese Empfehlung der KMK dient den Bundesländern als Umsetzung für die schulischen Rahmenlehrpläne in ihrem jeweiligen Geltungsbereich.

Der neue Ausbildungsberuf wurde entwickelt aus Überlegungen und konzeptionellen Vorschlägen der zuständigen Sozialpartner aus Wirtschaft und Gewerkschaften für den Bereich der Tourismuswirtschaft. Besondere Zielrichtungen bei den Überlegungen war es, Ausbildungsmöglichkeiten zu schaffen für Unternehmen, die insbesondere aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung sich in den letzten Jahren neu gebildet oder weiter entwickelt hatten.

In diesem Bereich gibt es eine ganze Reihe von Ausbildungsberufen, wie z.B. den Reiseverkehrskaufmann/-kauffrau oder Sport- und Fitnesskaufmann/-kauffrau oder Gesundheitskaufmann/-kauffrau, die von verschiedenen touristischen Einrichtungen in dem jeweiligen Spezialgebiet als Ausbildungsberufe genutzt werden. Es wurde

aber festgestellt, dass es touristische Bereiche und Einrichtungen gibt, die zusätzliche Qualifikationen und Anforderungen bzw. Spezialisierungen benötigen.

Die Überlegungen für einen neuen Beruf kamen gezielt aus der Camping-Wirtschaft, dem sich auch andere Betriebsbereiche der Freizeit- und Tourismusbranche angeschlossen hatten. In der Vereinten Dienstleistungsgewerkschaft ver.di und auch ihren Vorgängerorganisationen gab es schon seit vielen Jahren Überlegungen neben dem Reiseverkehrskaufmann/-kauffrau weitere Möglichkeiten der Berufsausbildung in Form von Ausbildungsberufen zu schaffen. Dieses wurde unsererseits mehrfach auch in der sog. „Monitoring-Runde für neue Berufe“ beim Bundeswirtschaftsministerium thematisiert. Für ver.di gab es bei diesen Überlegungen allerdings die Zielrichtung, einen breit gefächerten Ausbildungsberuf zu schaffen, der keine zu starken Spezialisierungen im Bereich der beruflichen Erstausbildung beinhaltet. So waren z.B. die Überlegungen der Arbeitgeber, einen speziellen Beruf für den Bereich der Campingwirtschaft zu schaffen, für uns nicht akzeptabel.

Aufgrund dieser gemeinsamen Überlegungen entstand die Konzeption für diesen neuen Ausbildungsberuf der in verschiedenen touristischen Bereichen zur Anwendung kommen kann. Zusätzlich haben wir uns dafür eingesetzt, dass der Bereich des Kur- und Fremdenverkehrs, der ausbildungsmäßig bisher im Reiseverkehrskaufmann/-kauffrau mit der Fachrichtung „Kuren- und Fremdenverkehr“ abgedeckt war, in diesen neuen Beruf integriert wurde. Damit sollte aus unserer Sicht hier ein Wirtschaftsbereich in diesen neuen Beruf einbezogen werden, der über eine langjährige Ausbildungserfahrung verfügt.

Ein wichtiges Ziel ist es auch mit diesem neuen Beruf betriebliche Ausbildungsplätze im regionalen Bereich zu schaffen, wo die Ausbildungsplatzsituation nicht sehr positiv ist. Dieses trifft insbesondere für die touristischen Gebiete in einigen neuen Bundesländern, wie z.B. Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg und auch Sachsen zu. Dieser neue Beruf kann mit dazu beitragen, dass mehr betriebliche Ausbildungsplätze für eine Berufsausbildung im dualen System entstehen können.

Die Inhalte wurden so gestaltet, dass eine breite berufliche touristische Grundbildung als auch spezielle Ausbildungsinhalte für die infragekommenden touristischen Einrichtungen in dieser Ausbildungsordnung verankert sind.

Der neue Beruf kann in folgenden Bereichen der deutschen Tourismuswirtschaft ausgebildet werden:

- ◆ Tourismusorganisationen und Einrichtungen
- ◆ Freizeit- und Erlebnisparks
- ◆ Kultur- und Freizeitagenturen
- ◆ Touristische Verkehrsunternehmen
- ◆ Incoming-Unternehmen
- ◆ Maritim-touristische Unternehmen (Marinas)
- ◆ Reise- und Touristikveranstalter
- ◆ Camping- und Freizeitplätze
- ◆ Kur-, Bäder- und Wellnessbetriebe

Da die Unternehmen dieser Bereiche in ihrer Größenordnung und Zielrichtung sehr unterschiedlich sind, muss allerdings darauf geachtet werden, dass es sich um Unternehmen handelt, die saisonal unabhängig das ganze Jahr über Ausbildungsbereitschaft zeigen und über eine entsprechende betriebliche Größenordnung verfügen.

Aus der Sicht von ver.di ist mit diesem Ausbildungsberuf die Palette der Ausbildungsmöglichkeiten für touristische Unternehmen in Deutschland sehr stark erweitert worden. Es sollte allerdings möglichst keine Verdrängung- oder Konkurrenzsituation zu anderen Ausbildungsberufen entstehen, sondern neue Ausbildungsplätze zur Verfügung gestellt werden. Diese Bereitschaft wurde seitens der Tourismuswirtschaft zugesagt. Wenn man sich die heutigen Zahlen in einigen Regionen ansieht, muss dieses leider teilweise in Frage gestellt werden.

Generell kann gesagt werden, dass die Sozialpartner im Bereich der Tourismuswirtschaft die Entwicklung dieses Berufes unterstützt und begrüßt haben. Es wurden von allen beteiligten Organisationen umfangreiche Werbemaßnahmen bereits vor in Kraft treten des neuen Berufes durchgeführt. Dieses erfolgte in Form von Informations-Flyern, Informationsveranstaltungen (so z.B. auf der Internationalen Tourismusbörse (ITB) in Berlin, und auf dem Tourismusgipfel des Bundesverbandes der Tourismuswirtschaft im Hotel Adlon/Berlin).

Aus unserer Sicht ist das Ziel, neue Ausbildungsplätze in der Tourismuswirtschaft zu schaffen und die berufliche Erstausbildung noch weiter in diesem Wirtschaftszweig zu verankern, nur zum Teil gelöst worden. Man muss allerdings bedenken, dass es bei neuen Ausbildungsberufen auch in anderen Wirtschaftszweigen schwierig ist, die

Akzeptanz bei ausbildungsfähigen Unternehmen zu erreichen. Auch hier war und ist es notwendig, entsprechende Werbung zu betreiben. Dort, wo dieses geschehen ist, sind positive Ausbildungsplatzzahlen zu Stande gekommen. Allerdings gibt es Bundesländer, in denen hier sicherlich noch Einiges zu tun ist. Wir meinen daher, dass also eine weitere Informations- und Entwicklungskampagne für diesen Beruf innerhalb der Tourismuswirtschaft nötig wäre.

Ebenfalls sollten die Bemühungen der Bundesländer weiterhin unterstützt werden, dort wo es möglich ist, in den Berufsschulbereichen auch entsprechende Fachklassen zu bilden. Eine ordnungsgemäße Vermittlung des Berufsschulunterrichtes kann unserer Auffassung nach ausschließlich in Fachklassen erfolgen. Eine Beschulung mit anderen ähnlich gelagerten Berufen erscheint uns nicht sinnvoll.

Auch aus heutiger Sicht halten wir diesen breitgefächerten Ausbildungsberuf für richtig und sinnvoll. Die hier durchgeführte dreijährige Ausbildung vermittelt kaufmännische, technische, soziale und kundenorientierte Qualifikationen sowie Kenntnisse der Destination bzw. der Region. Dazu gehören die persönliche Beratung und Betreuung der Gäste ebenso wie die Organisation von Veranstaltungen, das Marketing, allgemeine Verwaltungstätigkeiten sowie das Personal- und Rechnungswesen. Damit ist ein Ausbildungsberuf geschaffen worden, der den breitgefächerten Anforderungen dieser Unternehmen gerecht wird. Eine Einengung oder Spezialisierung der Ausbildungsinhalte lehnen wir ab.

Es wird in den nächsten Jahren darauf ankommen, dass die positiven Beispiele, die es in einigen Bundesländern gibt, in der gesamten Branche aufgegriffen werden und zu weiterer Ausbildungsbereitschaft führen.

Berlin, 20. September 2006

Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft ver.di – Bereich Berufsbildungspolitik, Paula-Thiede-Ufer 10, 10179 Berlin, Tel.: 030/6956-2833; E-Mail: jens.vojta@verdi.de

**SEKRETARIAT DER STÄNDIGEN  
KONFERENZ**  
DER KULTUSMINISTER DER LÄNDER  
IN DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

GeschZ: IIB

Bonn, den 11.08.2006  
53113 Lennéstraße 6  
53012 Postfach 2240  
Tel. (0228) 501-0/647  
Fax (0228) 501-777  
Berufsbildung@kmk.org  
R:\B\GEP\SCHRIFTVABGESTIMMTERLP\  
KFMTOURISMUSFREIZEIT\VM06-08-  
09\IA1.DOC

Betr.: Ausbildungsberuf "Kaufmann/Kauffrau für Tourismus und Freizeit"  
hier: Schriftliche Stellungnahme für den Ausschuss für Tourismus des Deutschen Bundestages

Bezug: Einladung der Vorsitzenden des Ausschusses für Tourismus des Deutschen Bundestages zur öffentlichen Anhörung am 27.09.2006 in Berlin, versandt mit Schreiben vom 20.07.2006 an den Generalsekretär der Kultusministerkonferenz

Ein Impuls zur Schaffung des o.g. Ausbildungsberufs ist wohl im Antrag der Fraktion der CDU/CSU und der FDP vom 25.06.1997 an den Deutschen Bundestag zu sehen, u.a. neue Berufe in der Tourismusbranche zu schaffen. Die Bundesregierung erteilte daraufhin dem Bundesinstitut für Berufsbildung den Auftrag, Grundlagen für die berufliche Qualifizierung in der Freizeitwirtschaft zu erarbeiten. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit lud dann im Jahr 2003 auf der Grundlage der zwischenzeitlich vom Bundesinstitut für Berufsbildung erstellten Studie zu Sozialpartnergesprächen und Workshops zum Thema "Qualifikationsentwicklung im Tourismus" ein. Mit Datum vom 05.12.2003 legte die Bundesregierung dem Bund-Länder-Koordinierungsausschuss "Ausbildungsordnungen/Rahmenlehrpläne" einen Projektantrag vor, dem auf der 158. Sitzung des Koordinierungsausschusses am 29.01.2004 zugestimmt wurde. Am 09.12.2004 beschloss die Kultusministerkonferenz den Rahmenlehrplan; die Bundesregierung erließ am 18.03.2005 die Verordnung über die Berufsausbildung.

Neben dem Impuls aus dem Deutschen Bundestag gab es insbesondere von Seiten der Sozialparteien und von Seiten Mecklenburg-Vorpommerns den Wunsch, einen eigenen Beruf in der Freizeitwirtschaft zu schaffen. Dem Hinweis darauf, dass es bereits einen Beruf gebe, der zumindest mit einer Fachrichtung diesen Bereich abdecke, nämlich den Ausbildungsberuf des "Reiseverkehrskaufmanns/der Reiseverkehrskauffrau" wurde damit begegnet, dass in diesem Ausbildungsberuf nur 5 % der Auszubildenden im Bereich "Kur und

Fremdenverkehr" ausgebildet würden und den potentiellen Ausbildungsbetrieben dieser Beruf als nicht angemessen erscheine. Im Projektantrag stellt die Bundesregierung fest:

Derzeit gibt es für diesen Bereich keine eigene Berufsausbildung. Das berufliche Handeln von Kaufleuten für Freizeit und Tourismus ist auf die Umsetzung eines touristischen Konzepts, d.h. auf die Organisation und Koordination touristischer Leistungen in der Freizeit und Tourismuswirtschaft sowie des Kur- und Erholungswesens vor Ort ausgerichtet. Sie sind als Allrounder zu verstehen und grenzen sich daher in diesem Bereich von den Spezialisten (Reiseverkehrskaufleuten, Kaufleute im Gesundheitswesen) sowie den Quereinsteigern (Bürokaufleute) ab, haben aber mit diesen Berufen die kaufmännische Ausrichtung gemein.

Als Ausbildungsbetriebe werden insbesondere Einrichtungen der Freizeitwirtschaft wie Erlebnis-, Tier- und Freizeitparkparks, Campingplätze sowie Kur- und Fremdenverkehrseinrichtungen genannt.

Die touristischen Leistungen können daher sowohl technischer (Pflege von Einrichtungen) als auch kaufmännischer (Destinationsmanagement, Produktentwicklung) Natur sein, haben aber als gemeinsames Ziel die Bedürfniserfüllung der Gäste."

So weist dann auch der Ausbildungsberuf zwei Wahlqualifikationseinheiten aus, zum einen "Gewährleistung der Funktionsfähigkeit von Tourismus- und Freizeiteinrichtungen", zum anderen "Gestaltung der Destination". In seinem Selbstverständnis stellt sich damit der Ausbildungsberuf als kaufmännischer Ausbildungsberuf mit einem besonderen Technikanteil dar.

Über die Zahl der Ausbildungsverträge liegen dem Sekretariat keine Informationen vor. Überregionale Fachklassen sind derzeit nicht eingerichtet. Da der Ausbildungsberuf sehr neu ist (Inkrafttreten der Ordnungsmittel zum 01.08.2005) lässt sich aus hiesiger Sicht auch kein Urteil zu Herausforderungen, Chancen und Perspektiven, die sich aus der Einführung des neuen Berufsbildes ergeben, darstellen.

Allerdings muss von Seiten der Kultusministerkonferenz konstatiert werden, dass durch die Herauslösung dieses Berufsbereichs aus dem eingeführten Ausbildungsberuf "Reiseverkehrskaufmann/Reiseverkehrskauffrau" eine weitere Zersplitterung der Ausbildungslandschaft herbeigeführt wurde, die die Länder vor große Probleme stellt bei der Sicherstellung einer möglichst ausbildungsplatznahen Beschulung.



Bundesagentur für Arbeit, 90327 Nürnberg

Deutscher Bundestag  
Ausschuss für Tourismus  
Platz der Republik

11011 Berlin

Ihr Zeichen:  
Ihre Nachricht: vom 20.07.2006  
Mein Zeichen: PP 21  
(Bei jeder Antwort bitte angeben)

Name: Frau Gabriele Pietsch  
Durchwahl: 0911 179 2199  
Telefax: 0911 179 1333  
E-Mail: Zentrale.PP21@arbeitsagentur.de  
Datum: 15. September 2006

Stellungnahme für die öffentliche Anhörung zum Thema "Kaufmann/Kauffrau für Tourismus und Freizeit" am 27.09.2006

Sehr geehrte Frau Mortler,

wie mit Frau Mittenhuber bereits besprochen, kann leider kein Vertreter der Bundesagentur für Arbeit persönlich an der Anhörung am 27.09.2006 teilnehmen. Anbei erhalten Sie die gewünschte schriftliche Stellungnahme zum Thema „Kaufmann/Kauffrau für Tourismus und Freizeit“.

### **1. Überblick über die bei den Agenturen für Arbeit gemeldeten Stellen und Bewerber:**

Die bei den Agenturen für Arbeit gemeldeten Ausbildungsstellen für den Beruf „Kaufmann für Tourismus und Freizeit“ haben sich im Bundesgebiet ggü. dem Vorjahr von insgesamt 307 auf 370 erhöht (bis Ende August 2006 - die Abschlusszahlen für das Berichtsjahr 2006, welches am 30. September 2006 endet, liegen noch nicht vor).

Das Bewerberangebot für den neuen Beruf und seinen Vorgänger belief sich im vergangenen Berichtsjahr zusammen auf 1.280 Bewerber, im noch nicht abgeschlossenen aktuellen Berichtsjahr bis einschl. August 2006 auf 1.083 Bewerber. Damit ergibt sich eine Stellen-Bewerber-Relation von 4:1 bzw. bis jetzt 3:1.

Im Vergleich dazu hat sich bei dem anderen neu geordneten Beruf „Reiseverkehrskaufmann“ (als Nachfolgeberuf für den früheren „Reiseverkehrskaufmann – FR Touristik“ (dessen Ausbildungsplatzangebot sich allerdings auf erheblich höherem Niveau bewegt) im gleichen Zeitraum die Anzahl der gemeldeten Ausbildungsstellen (auch hier incl. Stellen für den Vorgängerberuf) verringert.

Eine tabellarische Übersicht ist als Datei (Statistik\_Kfm\_Tourismus\_Freizeit) beigefügt.



## 2. Information über das Angebot an berufskundlichen und berufsorientierenden Medien der Bundesagentur für Arbeit:

In den nachfolgend aufgeführten Medien der BA sind Informationen über den Beruf „Kaufmann/-frau für Tourismus und Freizeit“ enthalten:

- Die Datenbank **BERUFENET** enthält zu diesem Beruf umfangreiche aktuelle Informationen über die Ausbildung und Berufstätigkeit, über rechtliche Regelungen sowie Hinweise auf weiterführende Informationen. Sie ist für alle zugänglich im Internet erreichbar unter <http://www.arbeitsagentur.de/> über den Link BERUFENET.

Auf der BERUFENET-Startseite wird unter „Neue und geänderte Berufe“ darauf aufmerksam gemacht, dass der „Kaufmann für Tourismus und Freizeit“ im Jahr 2005 als Nachfolger für den „Reiseverkehrskaufmann FR Kuren und Fremdenverkehr“ in Kraft getreten ist.

- Eine **Info-Mappe** für den Beruf „Kaufmann/-frau für Tourismus und Freizeit“ mit ausführlichen aktuellen Informationen in gedruckter Form ist im Berufsinformationszentrum (BIZ) einsehbar.
- Informationen über den Beruf in kürzerer Form enthält die – ebenfalls im BIZ erhältliche –  
„**Berufskundliche Kurzbeschreibung**“, die als Datei (bkb\_Kfm\_Tourismus\_Freizeit.pdf) beigelegt ist.
- ***Der Beruf „Kaufmann/-frau für Tourismus und Freizeit“ ist enthalten in den aktuellen Ausgaben (2006/2007) von „BERUF AKTUELL“ (Lexikon der Berufe – Sek. I) sowie „Studien- & Berufswahl“ (Sek. II). Diese beiden Bücher werden jährlich zu Schuljahresbeginn kostenlos an die Schulen für die jeweilige Zielgruppe ausgeliefert und dort an die Schüler/innen verteilt.***
- Das häufig im Berufswahlunterricht des Sekundarbereichs I eingesetzte Berufswahlprogramm „MACH’S RICHTIG“ kann beispielsweise den neuen Beruf „Kaufmann/-frau für Tourismus und Freizeit“ als einen zu den Interessen passenden Beruf oder als Alternative zu einem anderen Wunschberuf ausgeben. Außerdem bietet es einen „virtuellen Betriebsbesuch“ an. Das Berufswahlprogramm ist aufrufbar über das „**MACH’S RICHTIG-Berufswahlportal**“ (<http://www.machs-richtig.de/>).
- Die Bundesagentur für Arbeit gibt für die unterschiedlichen Zielgruppen (Sekundarstufe I und II) jeweils ein **periodisch** erscheinendes Medienangebot - bestehend jeweils aus einem Magazin und einem Online-Portal – heraus. Die Besonderheit dieser beiden Medienangebote bilden aktuelle Berichte und Reportagen zu Themen rund um Ausbildung bzw. Studium, Beruf und Arbeitsmarkt sowie zu allen Fragen der Berufs- und Studienwahl. In beiden Angeboten wurde kürzlich der Beruf „Kaufmann/-frau für Tourismus und Freizeit“ vorgestellt:
  - Sek. I: Artikel „Berufe rund um Freizeit und Tourismus“ im Berufswahlmagazin „WAS WERDEN“, Ausgabe 2/2006. Das Berufswahlmagazin wurde vor kurzem in das „MACH’S RICHTIG-Berufswahlportal“ integriert. Falls Sie den Artikel direkt aufrufen möchten, geht das über den (zugegebenermaßen sehr unschönen) Link  
<http://85.25.135.143/system/modules/at.msk.opencms.print/elements/print.jsp?file=/Berufswahl>

[magazin/22006/Schwerpunkt/Kaufmann fuer Tourismus und Freizeit.html&elements=main\\_Content/](magazin/22006/Schwerpunkt/Kaufmann fuer Tourismus und Freizeit.html&elements=main_Content/)

- Sek. II: Artikel „Kaufmännische Berufsausbildung – Für jede Branche ein Kaufmann?“ im „abi-Berufswahlmagazin“ (Ausgabe 4/2006). Dieser Artikel ist als Datei „abi\_kfm\_Berufsausbildung.pdf“ beigefügt.
- NEU erstellt wurde eine berufskundliche Themenmappe „**Tourismus, Wellness und Freizeit**“, die u. a. auch Informationen zum Beruf „Kaufmann/-frau für Tourismus und Freizeit“ enthält.  
Die Auslieferung dieser Themenmappe in gedruckter Form an die Berufsinformationszentren (BIZ) ist geplant für Februar 2007, die Bereitstellung als Datei im Internet erfolgt bereits im November 2006.

Ich hoffe, dass diese Informationen für Ihre Anhörung hilfreich sind.

Mit freundlichen Grüßen  
Im Auftrag

gez. Wolfinger

## Tabellarische Übersicht über die gemeldeten Ausbildungsstellen und Bewerber

| Berufsbezeichnung                                      | Ausbildungsstellen       | Bewerber                 | Ausbildungsstellen                       | Bewerber                                 | Bemerkungen                             |
|--|--------------------------|--------------------------|--|--|---|
|  | Gem. 10/2004 bis 09/2005 | Gem. 10/2004 bis 09/2005 | Gem. 10/2005 bis 08/2006 *) <sup>1</sup> | Gem. 10/2005 bis 08/2006 *) <sup>1</sup> |   |
| Kaufmann für Tourismus und Freizeit                    | 280                      | 452                      | 370                                      | 1.003                                    | Neuordnung zum 1.08.2005                |
| Reiseverkehrskaufmann – FR<br>Kuren und Fremdenverkehr | 27                       | 828                      | 0  | 80                                       | Vorläufer<br>Außer Kraft seit 1.08.2005 |
| <b>Summe</b>   | <b>307</b>               | <b>1.280</b>             | <b>370</b>                               | <b>1.083</b>                             |   |
|  |                          |                          |  |  |   |
| Reiseverkehrskaufmann                                  | 872                      | 1.428                    | 1.589                                    | 4.469                                    | Neuordnung zum 1.08.2005                |
| Reiseverkehrskaufmann – FR<br>Touristik                | 1.082                    | 3.471                    | 89                                       | 393                                      | Vorläufer<br>Außer Kraft seit 1.08.2005 |
| <b>Summe</b>   | <b>1.954</b>             | <b>4.899</b>             | <b>1.678</b>                             | <b>4.862</b>                             |   |

\*)<sup>1</sup> Das Berichtsjahr 2005/2006 endet am 30.09.2006

# Kaufmann/Kauffrau für Tourismus und Freizeit



## Berufsausbildung

Kaufmann/-frau für Tourismus und Freizeit ist ein anerkannter Ausbildungsberuf nach dem Berufsbildungsgesetz (BBiG). Der Monoberuf wird ohne Spezialisierung nach Fachrichtungen oder Schwerpunkten im Handel ausgebildet. Die Ausbildung dauert 3 Jahre.

## Inhalte und Ablauf

**Im 1. Ausbildungsjahr lernen die Auszubildenden im Ausbildungsbetrieb laut Ausbildungsrahmenplan beispielsweise:**

- ◆ wie man Informations- und Kommunikationssysteme aufgabenbezogen einsetzt und wie die eigene Arbeit organisiert und strukturiert werden kann
- ◆ wie man Beratungs- und Verkaufsgespräche mit Kunden führt
- ◆ welche touristischen und freizeithlichen Produkte zum Dienstleistungsangebot des Ausbildungsbetriebes gehören und wie solche Produkte erstellt werden
- ◆ wie man Vorgänge im Rechnungswesen bearbeitet und Kontierungen durchführt
- ◆ was zum Thema Datenschutz zu beachten ist

**Im 2. Ausbildungsjahr wird den Auszubildenden zum Beispiel vermittelt:**

- ◆ wie man den Kunden Produkte und Dienstleistungen verkauft, Zusatzleistungen vermittelt und die betrieblichen Buchungs- und Reservierungssysteme anwendet
- ◆ was man bei der Konzeption von Veranstaltungen wissen muss
- ◆ wie man Werbemittel erstellt und Informationen für die Veröffentlichung aufbereitet
- ◆ wie man fremdsprachiges Informationsmaterial nutzt und in der Fremdsprache kommuniziert
- ◆ was bei der Bearbeitung von Zahlungsverkehr und Mahnwesen zu beachten ist
- ◆ welche Aspekte bei der Projektarbeit beachtet werden müssen, welche Methoden angewendet werden und wie die Ergebnisse dokumentiert werden können
- ◆ wie man die Kundenzufriedenheit prüft und mit Beschwerden umgehen kann
- ◆ was zum Thema Beschaffung und Materialwirtschaft zu beachten ist

**Im dritten Ausbildungsjahr wählen die Auszubildenden zwischen den beiden folgenden Wahlqualifikationseinheiten:**

- ◆ Gewährleistung der Funktionsfähigkeit von Tourismus- und Freizeiteinrichtungen: Betriebssicherheit, technischer Betriebsablauf, Pflege und Wartung
- ◆ Gestaltung einer Destination: Destinationsprofil, Kooperation in der Destination, Destinationsvermarktung

**Zudem lernen die Auszubildenden im 3. Ausbildungsjahr unter anderem:**

- ◆ was bei der Planung und Organisation von Veranstaltungen zu beachten ist und wie man Finanzierung und Abrechnung durchführt
- ◆ wie Werbeaktionen – auch für bestimmte Zielgruppen – und Maßnahmen zur Kundenbindung durchgeführt werden
- ◆ was bei der Kostenermittlung, der Kalkulation und der Leistungsberechnung wichtig ist
- ◆ wie man Informationen und Angebote aufbereitet und präsentiert
- ◆ wie qualitätssichernde Maßnahmen im eigenen Betrieb angewendet und die Qualität von Fremdleistungen bewertet werden können
- ◆ wie die Methoden des Controlling eingesetzt werden

**Während der gesamten Ausbildungszeit wird den Auszubildenden vermittelt:**

- ◆ wie der Ausbildungsbetrieb organisiert ist und wie Angebot, Beschaffung, Dienstleistung und Verkauf funktionieren
- ◆ welche gegenseitigen Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag entstehen
- ◆ wie wesentliche arbeits- und tarifrechtliche Regelungen zustande kommen
- ◆ welche Vorschriften zum Arbeitsschutz und zur Unfallverhütung zu beachten sind
- ◆ wie man Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzt

**Während des theoretischen Unterrichts in der Berufsschule**

erwirbt man laut Rahmenlehrplan Kenntnisse in folgenden Lernfeldern:

- ◆ die eigene Rolle im Unternehmen selbstverantwortlich mitgestalten
- ◆ ein Unternehmen der Tourismus- und Freizeitbranche repräsentieren
- ◆ Rahmenbedingungen der nationalen und regionalen Tourismus- und Freizeitbranche analysieren
- ◆ Kunden über regionale Produkte und Leistungen der Tourismus- und Freizeitbranche zielorientiert beraten
- ◆ Geschäftsprozesse in Unternehmen der Tourismus- und Freizeitbranche erfassen
- ◆ Waren und Anlagegüter für Unternehmen der Tourismus- und Freizeitbranche beschaffen und verwalten
- ◆ Märkte der Tourismus- und Freizeitbranche analysieren und Marketingstrategien ableiten
- ◆ touristische und freizeitwirtschaftliche Produkte und Leistungen planen und gestalten
- ◆ touristische und freizeitwirtschaftliche Produkte und Leistungen verkaufen
- ◆ Geschäftsprozesse in Unternehmen der Tourismus- und Freizeitbranche erfolgsorientiert steuern
- ◆ Veranstaltungen planen, durchführen und nachbereiten
- ◆ externe Einflüsse auf die wirtschaftliche Situation von Unternehmen der Freizeit- und Tourismusbranche analysieren
- ◆ ein Projekt in der Tourismus- und Freizeitbranche planen, durchführen und auswerten

Rechtsgrundlagen: "Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Tourismus und Freizeit/zur Kauffrau für Tourismus und Freizeit vom 18.03.2005 (BGBl. I S. 794)" VO über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Tourismus und Freizeit/zur Kauffrau für Tourismus und Freizeit vom 18.03.2005 2005 (BGBl. I S. 794) r\_02535.pdf Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann für Tourismus und Freizeit/zur Kauffrau für Tourismus und Freizeit "Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Kaufmann für Tourismus und Freizeit/Kauffrau für Tourismus und Freizeit, Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 09.12.2004" Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Kaufmann für Tourismus und Freizeit/Kauffrau für Tourismus und Freizeit, Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 09.12.2004 KMK-Beschlussammlung r\_02501.pdf Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Kaufmann für Tourismus und Freizeit/Kauffrau für Tourismus und Freizeit, Beschluss der Kultusministerkonferenz

### **Tätigkeiten im Überblick**

Kaufleute für Tourismus und Freizeit beraten und informieren Kunden über touristische Leistungen und Attraktionen. Sie inszenieren Events, führen Veranstaltungen durch und setzen Verkaufs- und Marketingkonzepte um.

- ◆ Kunden, Gäste und Besucher informieren und beraten, touristische Produkte verkaufen
- ◆ Kaufmännische, Verwaltungs- und Büroarbeiten durchführen (je nach Größe des Betriebs – von regionaler Tourismusorganisation und Verkehrsunternehmen bis zu kleinerem Freizeitbetrieb – als Teil eines arbeitsteiligen Teams oder in Eigenregie)
- ◆ Touristische Dienstleistungen und Produkte entwickeln, vermarkten und verkaufen
- ◆ Veranstaltungen, Events und Aktionen konzipieren, organisieren und abrechnen
- ◆ Marketing- und Werbemaßnahmen planen, durchführen und abrechnen
- ◆ Das Profil einer Stadt, einer Region oder einer Freizeiteinrichtung mitgestalten, dabei Netzwerke und Kooperationen aufbauen und pflegen, Projekte steuern, Finanzierung sicherstellen, Vertrieb durchführen
- ◆ Betriebssicherheit, Funktionsfähigkeit, Pflege und Wartung der technischen Einrichtungen sicherstellen, dabei Umweltstandards und gesetzliche Vorschriften beachten

### **Berufliche Weiterbildung**

#### **Anpassungsbildung/Qualifizierungsmöglichkeiten**

Tourismus- und Freizeittrends sind oft schnelllebig. Wellness- oder Aktivurlaub mit den neuesten Trendsportarten, unterschiedliche Ansprüche der Kunden von traditioneller Gastlichkeit bis zur Spaorientierung, wachsende Umweltsensibilisierung und Eventkultur stellen Kaufleute für Tourismus und Freizeit vor die Aufgabe, die angebotenen Dienstleistungen ihres Beschäftigungsunternehmens, ihrer Region oder ihres Verkehrsbetriebs immer wieder an die Kundenbedürfnisse anzupassen, optimal auf ihre Kunden einzugehen, aber auch immer neue Vermarktungsideen einzusetzen. In geeigneten Kursen, Lehrgängen und Seminaren können sie ihr Wissen immer wieder an die neuesten Entwicklungen anpassen. Mögliche Themen sind beispielsweise Touristik, regionaler und kommunaler Fremdenverkehr, Reiseveranstaltung, Marketing und Veranstaltungs- und Eventmanagement.

#### **Aufstiegsweiterbildung (nach entsprechender Berufspraxis)**

Bestimmte Weiterbildungsmöglichkeiten können auch den Weg zu einem beruflichen Aufstieg ebnen. Hier bieten sich z.B. folgende aufstiegsorientierte Weiterbildungsmöglichkeiten an:

- ◆ Fachwirt/in – Touristik
- ◆ Betriebswirt/in (staatl. gepr.) – Touristik/Reiseverkehr

Wer über die erforderliche Hochschulzugangsberechtigung verfügt, kann auch ein Hochschulstudium anstreben. Für Kaufleute für Tourismus und Freizeit kommen z.B. folgende Studiengänge in Betracht:

- ◆ Dipl.-Betriebswirt/in (FH) – Tourismus, Hotel-, Gaststättenw.
- ◆ Dipl.-Betriebswirt/in (FH) – Tourismusmanagement
- ◆ Bachelor of Business Administration (FH) – Freiz. u. Tourism

Besonders qualifizierte Berufstätige mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung und entsprechender Berufserfahrung können auch ohne schulische Hochschulreife zum Studium zugelassen werden. Welche Möglichkeiten hierzu in den einzelnen Bundesländern vorliegen, finden Sie unter: "Synoptische Darstellung der in den

Ländern bestehenden Möglichkeiten des Hochschulzugangs für beruflich qualifizierte Bewerber ohne schulische Hochschulzugangsberechtigung auf der Grundlage hochschulrechtlicher Regelungen" <http://www.kmk.org/hschule/Synopse2006.pdf> Hinweis: Bildungsträger führen zunehmend Weiterbildungen ganz oder teilweise in Form von E-Learning / Blended Learning durch.

---

Berufskundliche Kurzbeschreibungen ermöglichen einen ersten, einführenden Überblick. Weitere Informationen im BIZ, bei den Beratungsdiensten der Agenturen für Arbeit und im Internet unter [www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de) – BERUFEnet.

© Bundesagentur für Arbeit – 10.09.2006  
Regensburger Straße 104, 90478 Nürnberg  
Telefon (0911) 179-0  
Telefax (0911) 179-1343

--- Alle Angaben ohne Gewähr ---



**Bundesagentur für Arbeit**

KAUFMÄNNISCHE BERUFSAUSBILDUNG

# Für jede Branche ein Kaufmann?

*Ob in Industrie und Handel, im Tourismus oder bei Banken und Versicherungen: Viele Wirtschaftszweige bilden inzwischen eigene Kaufleute aus. Doch auch Allrounder, die nicht auf eine Branche oder Fachrichtung spezialisiert sind, sind sehr gefragt. Allen Kaufleuten ist Eines gemeinsam: Sie sollten nicht nur ein Gespür für Zahlen haben, sondern auch über ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, Kundenorientierung und Beratungskompetenz verfügen.*



Foto: Archiv Müller-Majken

→ Daniel Günther (26) hat als Ausbildungsberuf einen Klassiker gewählt: Er lernt bei der Neckermann.de GmbH in Frankfurt Bürokaufmann. Diese Ausbildung gibt es seit fast vierzig Jahren, und sie wurde seitdem immer wieder an moderne Anforderungen angepasst. Aus den einstigen Sachbearbeitern sind vielseitig einsetzbare Fachkräfte geworden. „In meiner momentanen Ausbildungsstation, dem Einkauf, ist sehr viel Organisatorisches zu tun“, erzählt Daniel Günther. „Ich kümmere mich zum Beispiel darum, dass alle Warenmuster für Damenoberbekleidung rechtzeitig zum Foto-Shooting für den neuen Katalog eintreffen. Das bedeutet, ich wähle pas-

sende Muster gemäß der Planung aus und halte telefonisch oder per Mail Kontakt zu den Lieferanten, die vor allem in Fernost sitzen.“

Ebenfalls zu seiner Aufgabe gehört es, notwendige Zahlen und Informationen zu beschaffen, beispielsweise bezüglich aktueller Trends, dem Bestellverhalten der Kunden oder der Warenbestände, um die Kollegen bei der Planung des Einkaufs zu unterstützen. Dafür hält der angehende Bürokaufmann Rücksprache mit anderen Abteilungen wie Marketing, Werbung und Kundenbetreuung. Warum sich Daniel Günther für eine Ausbildung zum Bürokaufmann entschieden hat, kann er, ohne zu zögern,

**Ausbildung: Kaufmännische Berufsausbildung**

erklären: „Mich hat vor allem der kaufmännische Aspekt gereizt. Ich bin einfach ein Zahlenmensch, und es macht mir Spaß, mit Tabellen und Kalkulationen umzugehen.“

**Kooperation und Kommunikation**

Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling und Buchführung nehmen im Aufgabenspektrum jedes kaufmännischen Ausbildungsberufes viel Raum ein. Doch wer glaubt, dass Kaufleute reine Rechenschieber sind, täuscht sich. „Sie unterstützen sämtliche Unternehmensprozesse aus betriebswirtschaftlicher Sicht“, erklärt Dr. Hella Lüth vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag. Das reicht von der Auftragsanbahnung über die Angebots- und Leistungserstellung bis hin zum Kundenservice. Dabei seien sie stets auch Vermittler zwischen den ökonomischen Interessen der Betriebe und den Bedürfnissen und Wünschen der Kunden. In der modernen Dienstleistungsgesellschaft hat die Kommunikation mit Kunden, Lieferanten und Kollegen, oft sogar aus anderen Ländern, enorm an Bedeutung gewonnen. Neben dem Umgang mit modernen Kommunikationsmitteln und Englisch-Kenntnissen sind in diesem Berufsfeld deshalb ein ausgeprägter Sinn für Kundenwünsche, Kooperationsfähigkeit und Teamwork wichtig. Dies wird von einer Studie, die im Zusammenhang des Früherkennungsnetzwerks FreQueNz entstand, bestätigt: Das Projekt ADeBar untersuchte „Qualifikationsanforderungen in der Arbeitspraxis kaufmännischer Bürotätigkeiten“.

„Wer heute eine kaufmännische Ausbildung beginnt“, betont Miriam Gensicke von TNS Infratest Sozialforschung und Mitautorin der Studie, „kann sich darauf einrichten, dass er sich früher oder später als Kommunikationsspezialist unter Beweis stellen muss.“ Genauer gesagt erwarten 64 Prozent der befragten Betriebe einen Allrounder, der sich durch Kooperationsfähigkeit und Fachwissen auszeichnet, und sogar 31 Prozent den ausgesprochenen Kundenspezialisten im Büro. Und was bedeutet es, ein Kundenspezialist zu sein? Laut der ADeBar-Studie ist hierzu vor allem die „Orientierung an Interessen und Belangen der Kunden“ nötig, und was in Zukunft mit am stärksten gefragt sein wird, ist die „Fähigkeit, gemeinsam mit dem Kunden verbesserte Lösungen zu finden“. Diese Einschätzung bestätigt auch Rainer Brötz, der beim Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) für den Bereich kaufmännische Dienstleistungsberufe verantwortlich ist, und ergänzt: „Der hohe Stellenwert der mündlichen Prüfung in den Ausbildungsordnungen beweist, wie wichtig Kommunikationsfähigkeit ist.“

„Nicht zu unterschätzen in kaufmännischen Berufen sind die notwendigen Selbstmanagementfähigkeiten“, bringt Miriam Gensicke einen weiteren Aspekt ins Spiel. „Wir sprechen von einer strukturellen Überforderung im Büro, die früher eigentlich erst ab der Managementebene gegeben war. Das meint, dass das zu bewältigende Arbeitsvolumen von vornherein so hoch geplant ist, dass nicht alle Arbeiten im vorgegeben Zeitrahmen zu schaffen sind.“ Also müssen Kaufleute Prioritäten setzen und mit Entscheidungsfreiräumen umgehen können. Und ihr Zeitmanagement ist entscheidend, wollen sie nicht früher oder später den Kopf verlieren.



An seiner Ausbildung zum Bürokaufmann gefällt Daniel Günther besonders, dass sie so breit angelegt ist: „Ich denke, ich könnte relativ problemlos in andere Branchen wechseln.“

**Projekt ADeBar**

Im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung wurde dieses Projekt 2001/2002 im Rahmen des Forschungsnetzwerks FreQueNz vom Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation, TNS Infratest Sozialforschung und Helmut Kuwan Sozialwissenschaftliche Forschung und Beratung München durchgeführt.

Dabei wurden insgesamt 335 Interviews mit Personalverantwortlichen in verschiedenen Betrieben geführt. Diese wurden danach gefragt, welche Tätigkeitsschwerpunkte und damit verknüpfte Anforderungen derzeit und in den nächsten drei Jahren im Bereich „kaufmännische Bürotätigkeiten“ zunehmen werden.

**Die zehn am häufigsten von Ausbildungsanfängern mit Studienberechtigung besetzten Ausbildungsberufe**

|   | 2002                     |                         |        | 2004                     |                         |        |
|---|--------------------------|-------------------------|--------|--------------------------|-------------------------|--------|
|   | ohne Studienberechtigung | mit Studienberechtigung | gesamt | ohne Studienberechtigung | mit Studienberechtigung | gesamt |
| Bürokaufmann/-frau                              | 20.422 (85,2%)           | 3.549 (14,8%)           | 23.971 | 19.363 (81,5%)           | 4.397 (18,5%)           | 23.760 |
| Industriekaufmann/ frau                         | 11.275 (60,4%)           | 7.387 (39,6%)           | 18.662 | 10.890 (57,1%)           | 8.196 (42,9%)           | 19.086 |
| Kaufmann/ Kauffrau im Groß- und Außenhandel     | 10.767 (73,4%)           | 3.893 (26,6%)           | 14.660 | 10.663 (69,6%)           | 4.652 (30,4%)           | 15.315 |
| Kaufmann/ Kauffrau für Bürokommunikation        | 9.521 (80,2%)            | 2.346 (19,8%)           | 11.867 | 10.344 (76,5%)           | 3.172 (23,5%)           | 13.516 |
| Bankkaufmann/-frau                              | 6.718 (45,3%)            | 8.094 (54,7%)           | 14.812 | 5.393 (42,9%)            | 7.176 (57,1%)           | 12.569 |
| Hotelfachmann/ Hotelfachfrau                    | 9.783 (80,9%)            | 2.348 (19,1%)           | 12.131 | 9.530 (77,4%)            | 2.789 (22,6%)           | 12.319 |
| Rechtswirtschaftsange-stellter/-fachangestellte | 6.630 (75,7%)            | 2.132 (24,3%)           | 8.762  | 5.544 (71,1%)            | 2.263 (28,9%)           | 7.807  |
| Fachinformatiker/ Fachinformatikerin            | 4.321 (52,9%)            | 3.849 (47,1%)           | 8.170  | 3.997 (52,4%)            | 3.631 (47,6%)           | 7.628  |
| Steuerfachangestellter/ Steuerfachangestellte   | 4.033 (50,3%)            | 3.984 (49,7%)           | 8.017  | 2.976 (45,1%)            | 3.570 (54,9%)           | 6.496  |
| Versicherungskaufmann/ Versicherungskauffrau    | 2.660 (48,2%)            | 2.859 (51,8%)           | 5.519  | 2.378 (46,2%)            | 2.767 (53,8%)           | 5.145  |

Quelle: Statistisches Bundesamt, Bundesinstitut für Berufsbildung



**Ausbildung: Kaufmännische Berufsausbildung**

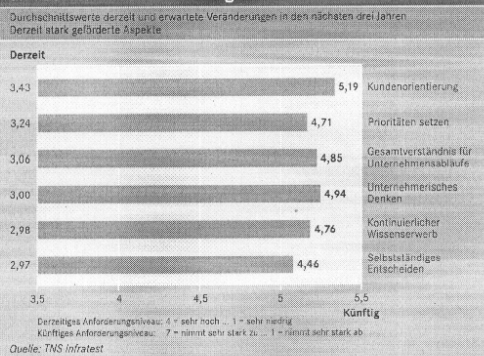
**Branchen- und Fachspezialisten**

Gute Verdienstmöglichkeiten und das hohe Prestige vieler kaufmännischer Ausbildungen sorgen für hohe Attraktivität bei Abiturienten. Vor allem die Klassiker unter den kaufmännischen Berufsausbildungen erfreuen sich bei dieser Zielgruppe deshalb und wegen der guten Aufstiegschancen großer Beliebtheit: Industrie-, Bank-, Groß- und Außenhandel, Bürokaufleute und Kaufleute für Bürokommunikation stehen seit Jahren hoch im Kurs. Sie alle bauen auf der gleichen kaufmännischen Basis auf, unterscheiden sich aber in den einzelnen Berufsprofilen, je nach Branche und Fachspezifik. Ob der Auszubildende im Handel, in der Industrie, im Gesundheits- und Freizeitbereich, im Finanz- und Versicherungs-

wesen, im Verkehrs- und Transportgewerbe, im IT-Bereich oder in den Medien beschäftigt ist, entscheidet darüber, welche Tätigkeitsschwerpunkte während der Ausbildung und später im Beruf gesetzt werden.

Rainer Brötz vom BIBB erläutert die Entwicklung, die zur Ausdifferenzierung der Berufe geführt hat: „Aus der Dienstleistungsbranche, in der die meisten kaufmännischen Ausbildungen angesiedelt sind, wurden im Lauf der Zeit immer mehr Arbeitsprozesse ausgegliedert. Früher erbrachte beispielsweise ein Handelsunternehmen auch seine logistische Dienstleistung. Diese wird jetzt aber zunehmend ein selbstständiger Bereich, der auch einen eigenen Bedarf an spezialisierten Fachkräften hat.“ Als Reaktion auf diese Entwicklung wurden zwischen 1996 und 2005 knapp 20 kaufmännische Ausbildungen neu eingeführt oder reformiert. Dabei wurden häufig einzelne Aspekte aus bereits bestehenden Ausbildungsberufen herausgenommen und in neue integriert, wie bei den Kaufleuten für Tourismus und Freizeit. Martin Fennemann, Ausbildungsleiter beim Tourismusverband Mecklenburg-Vorpommern, hält diese Aufspaltung für richtig: „Der Schwerpunkt bei Kaufleuten für Tourismus und Freizeit liegt im Bereich Tourismusmarketing, das heißt, Marketingkenntnisse und Kundenorientierung sind die wichtigsten Qualifikationen. Die Ausbildung für Reiseverkehrs- oder Bürokaufleute wäre hier nicht passgenau.“

**Erwartete Veränderungen von Qualifikationsanforderungen an kaufmännische Bütätigkeiten**



**Unflexibel oder transferstark?**

Der Vorteil dieser Spezialisierung liegt auf der Hand: „Die Unternehmen erhalten maßgeschneiderte Fachkräfte, die sofort nach der Ausbildung voll einsatzfähig sind und keiner großen Einarbeitung bedürfen“, erklärt Hella Lüth vom DIHK. Ein möglicher Nachteil ist die Gefahr, dass die fertig Ausgebildeten ihr Arbeitsumfeld später nur schwer wechseln können: Ein Investmentfondskaufmann wird sich beispielsweise schwer damit tun, die Arbeit eines Bankkaufmanns zu erledigen. Für Daniel Günther war dieses Argument auch einer der Gründe, weshalb er sich für eine Ausbildung zum Bürokaufmann und nicht für die Alternative Reiseverkehrskaufmann entschieden hat: „Ich denke, dass ich durch die sehr breit angelegte Ausbildung ausreichend kaufmännisches Rüstzeug habe, um relativ problemlos in andere Branchen wechseln zu können.“

Doch die Möglichkeiten für die Auszubildenden anderer Fachrichtungen sind keinesfalls eingeschränkt, denn auch mit den spezialisierten Ausbildungen ist man nicht starr auf eine Branche festgelegt: „In der betrieblichen Ausbildung gewinnen die Azubis Transferwissen, das heißt, die Fähigkeit, das erworbene Wissen auch auf andere Probleme und Situationen zu übertragen“, bestätigt DIHK-Expertin Lüth. Die angehenden Kaufleute können sich während der Ausbildung eigene Schwerpunkte gemäß ihren persönlichen Neigungen setzen: Wer gut verkaufen kann, versucht sich in Richtung Vertrieb weiterzuentwickeln, der Kreative mehr in Richtung Marketing und der Zahlenbegeisterte bleibt im Controlling. Da diese Fähigkeiten branchen- und fachübergreifend benötigt werden, sind die Ausgebildeten flexibel genug, auch in andere Wirtschaftssektoren zu wechseln. Fachliche Defizite können dann entsprechend nachgeschult werden.

Gewählte Schwerpunkte kann man nach der Ausbildung weiter vertiefen. Nach drei Jahren Berufspraxis besteht die Möglichkeit, eine Weiterbildung zum Fachkaufmann/Fachkauffrau oder Fachwirt/in zu machen. Noch eine Stufe höher qualifiziert der daran anschließende Betriebswirt, der auf die Übernahme von Managementaufgaben vorbereitet. Natürlich ist es auch möglich, ein Hochschulstudium an die Ausbildung anzuschließen. Die Kombination „Praxis vor der Theorie“ ist sehr beliebt, wie Hella Lüth bestätigt: „Kaufmännische Berufe sind für viele Abiturienten ein Einstieg beispielsweise für ein betriebswirtschaftliches oder branchenspezifisches Studium. Zu wissen, wie es in der Praxis tatsächlich läuft, hat sich für die meisten Studierenden als Vorteil erwiesen.“ ■

**Auswahl kaufmännischer Berufe**

- Branchenübergreifend:**
- Bürokaufmann/-frau
  - Industriekaufmann/-frau
  - Informatik Kaufmann/-frau
  - IT-System-Kaufmann/-frau
  - Kaufmann/-frau für Bürokommunikation
  - Kaufmann/-frau für Dialogmarketing (Einführung zum 1.8.2006)
  - Veranstaltungskaufmann/-frau
- Branchenspezialisten:**
- Automobilkaufmann/-frau
  - Bankkaufmann/-frau
  - Hotelkaufmann/-frau
  - Investmentfondskaufmann/-frau
  - Kaufmann/-frau für audiovisuelle Medien
  - Kaufmann/-frau im Einzelhandel
  - Kaufmann/-frau im Eisenbahn- und Straßenverkehr
  - Kaufmann/-frau im Gesundheitswesen
  - Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel (Neuordnung zum 1.8.2006)
  - Kaufmann/-frau in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft (Neuordnung zum 1.8.2006; Neuer Name: Immobilienkaufmann/-frau)
  - Kaufmann/-frau für Kurier-, Express- und Postdienstleistungen
  - Kaufmann/-frau für Spedition und Logistikdienstleistung
  - Kaufmann/-frau für Tourismus und Freizeit
  - Kaufmann/-frau für Verkehrsservice
  - Luftverkehrskaufmann/-frau
  - Reiseverkehrskaufmann/-frau
  - Schifffahrtskaufmann/-frau
  - Servicekaufmann/-frau im Luftverkehr
  - Sport- und Fitnesskaufmann/-frau
  - Verlagskaufmann/-frau
  - (Neuordnung zum 1.8.2006; Neuer Name: Medienkaufmann/-frau Digital und Print)
  - Versicherungskaufmann/-frau
  - (Neuordnung zum 1.8.2006; Neuer Name: Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen)
  - Werbekaufmann/-frau
  - (Neuordnung zum 1.8.2006; Neuer Name: Kaufmann/-frau für Marketingkommunikation)

## VERANSTALTUNGSKAUFFRAU Events für jede Gelegenheit

**Messen, Geburtstagspartys, Mitarbeiterfeste, Sommerfeiern: Die Liste der Events, welche Carolin Kraus während ihrer Ausbildung zur Veranstaltungskauffrau bei der Münchner Firma h+s veranstaltungen organisiert hat, ist lang und abwechslungsreich.**



Foto: Privat

→ „Sehr viel Spaß gemacht hat mir zum Beispiel die Organisation eines Mitarbeiterausflugs für ein Energieunternehmen“, beschreibt die 23-Jährige eines ihrer Lieblingsprojekte. „Für rund 60 Mann haben wir eine nächtliche Winterwanderung auf eine Hütte in den bayerischen Alpen organisiert, mit anschließender Abendunterhaltung.“ Während ihrer Ausbildung hat Carolin Kraus gelernt, wie die Planung und Durchführung solcher und anderer Veranstaltungen vor sich geht; zu Beginn als Assistentin des Projektleiters, später auch in eigener Verantwortung. Zwischen 20 und 500 Personen hatte sie dabei zu betreuen.

Am Anfang jedes Projektes steht die Anfrage eines Kunden. In Absprache mit diesem erstellt Carolin Kraus ein detailliertes Angebot und kalkuliert die Kosten dafür. Ist das Konzept abgesegnet, muss, je nach

Auftrag, mit Saalvermietern, Cateringservice und sonstigen Lieferanten verhandelt und alles Notwendige bestellt werden. Auch die Personalplanung gehört dabei zu ihren Aufgaben. Ab und zu ist dann eine Nachschicht angesagt, denn während der Veranstaltung ist sie als Ansprechpartnerin vor Ort. Danach kümmert sich die Veranstaltungskauffrau um das Finanzielle, also Rechnungen an die Kunden schicken, Lieferanten bezahlen sowie Zahlungsein- und -ausgang kontrollieren. Der kaufmännische Anteil an Carolin Kraus alltäglicher Arbeit hält sich allerdings in Grenzen. „Natürlich habe ich bei der Durchführung einer Veranstaltung auch mit Buchhaltung und Rechnungskontrolle zu tun, aber der größte Teil meiner Arbeit ist organisatorischer Natur“, erklärt die Veranstaltungskauffrau. ■

## IT-SYSTEM-KAUFMANN Allrounder im Vertrieb

**Wirtschaft und Informatik wollte Dominik Schmitz (24) beruflich unter einen Hut bringen. Eine Ausbildung zum IT-Systemkaufmann bei Xerox, dem führenden Technologie- und Dienstleistungsunternehmen aus dem Bereich Druck, Kopie und Dokumentenmanagement, ermöglicht ihm das.**



Foto: Privat

→ Dabei lernt er vor allem, wie man in Absprache mit Kunden optimale IT-Lösungen plant, realisiert und gegebenenfalls auch wartet. Im Umgang mit den Produkten von Xerox, wie Drucker, Kopierer, Fax- und Multifunktionsgeräte sowie Workflow-Software, kommt ihm seine Begeisterung für Informatik und Technik zugute.

Während seiner Ausbildung ist Dominik Schmitz in verschiedenen kaufmännischen und technischen Bereichen eingesetzt, unter anderem in Buchhaltung, Einkauf, IT und Key Account Management. Gerade die Großkundenbetreuung hat ihm sehr gut gefallen. „Während der Ausbildung habe ich gemerkt, dass mich vor allem der Vertrieb sehr interessiert. Eng mit Kunden zusammenzuarbeiten macht mir einfach großen Spaß“, beschreibt er seine Erfahrungen, die er in Projektarbeit sammeln konnte. So war er zusammen mit zwei anderen Auszubildenden für ein Angebot für eine große deutsche Bank mitverantwortlich, die ihr Dokumentenmanagement-System optimieren wollte. Die angehenden IT-System-Kaufleute überprüften vor Ort, welche Systeme bereits vorhanden waren und erstellten auf dieser Basis ein detailliertes Angebot, inklusive Vorschläge für Wartung und Support.

Durch die breit gefächerte Ausbildung sind sie Allrounder im Vertrieb, die gute Möglichkeiten haben, auch in anderen Branchen unter-

zukommen. Zudem verfügt Dominik Schmitz noch über eine wertvolle Zusatzqualifikation: Parallel zur Ausbildung absolviert er ein berufs begleitendes BWL-Studium an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Düsseldorf (VWA). So hat er neben seinem Berufsabschluss gleichzeitig auch den Titel Betriebswirt (VWA) in der Tasche. ■

### Die kaufmännischen Aufgaben

**Das gemeinsame Aufgabenfeld aller Kaufleute umfasst mit unterschiedlicher Ausprägung:**

Geschäftsprozesse: Beschaffungsplanung, Wareneinkauf, Angebote einholen und vergleichen, Organisation von Veranstaltungen oder Projekten, Workflow und Büroaktivitäten koordinieren

Personalwirtschaft: Personaleinsatz, Personalentwicklung

Rechnungswesen: Zahlungsverkehr, Kalkulation, Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling

Marketing: Wettbewerbssituation und Markt analysieren, Statistiken und Diagramme erstellen und auswerten, Produkte mitgestalten

Vertrieb: Produkterstellung, Werbung/Public Relation, Verkaufsförderung

Kundenberatung und Verkauf: Bedürfnisse des Kunden ermitteln, Kundengespräche vorbereiten und führen, Kundenberatung, Kundenaufträge abwickeln

Ausbildung: Kaufmännische Berufsausbildung

## BANKKAUFMANN UND INVESTMENTFONDSKAUFFRAU Die Finanzexperten

*Finanzen sind ihr Metier und dennoch absolvieren Dominik Braun und Andrea Hänel zwei verschiedene Ausbildungen: Während der Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank lernt der 21-Jährige alles über Kontoführung, Vermögensanlagen und das Kreditgeschäft. Die angehende Investmentfondskauffrau dagegen beschäftigt sich bei DWS Investments, der Fondsgesellschaft der Deutschen Bank, vor allem mit Aktien und Fonds.*



→ *BWL oder Jura?* Dominik Braun konnte sich nach dem Abitur nicht für einen seiner beiden Wunschstudiengänge entscheiden. „Deswegen wollte ich zuerst eine solide, breit angelegte kaufmännische Ausbildung machen“, erzählt er. „Mein Interesse für Finanzzusammenhänge bewog mich dazu, Bankkaufmann zu lernen.“ Besonders gut gefällt ihm an der Ausbildung, dass er sehr eigenverantwortlich arbeiten darf. So führt Dominik Braun unter Betreuung eines erfahrenen Kollegen selbstständig Beratungsgespräche mit Kunden und begleitet sie bis zum Vertragsabschluss.

Der angehende Bankkaufmann lernt während seiner Ausbildung unterschiedliche Aspekte des Finanzwesens kennen, wie die verschiedenen Möglichkeiten der Geldanlage, die Entwicklung von Vorsorgestrategien, beispielsweise für die Altersvorsorge, Kreditgeschäfte für Privat- und Firmenkunden oder das Vermögensmanagement. Dabei steht die Beratung und Betreuung der Kunden immer im Mittelpunkt. „Die Arbeit als Bankkaufmann kann man als kundenorientierte Vertriebstätigkeit bezeichnen, denn es geht vor allem darum, dem Kunden eine maßgeschneiderte Lösung für seine Finanzen zu verkaufen“, so Dominik Braun. Eine Hälfte seiner Arbeitszeit besteht deshalb aus direktem Kundenkontakt, auch wenn er nicht in der Filiale am Schalter steht, die restliche Zeit verbringt er mit organisatorischen Arbeiten.

Nicht nur Dominik Braun hat die Beschäftigung mit Wertpapieren besonders gut gefallen. Seine Azubi-Kollegin Andrea Hänel (21) hatte daran

so großes Interesse, dass sie sich für eine Ausbildung zur Investmentfondskauffrau entschieden hat. Dieser Ausbildungsberuf wurde 2003 neu geschaffen, da für die riesige Produktpalette – bundesweit gibt es 5.000 bis 6.000 Renten-, Aktien-, Geldmarkt- oder Immobilienfonds – spezialisierte Kaufleute benötigt wurden. Dr. Patrik Fischer, Pressesprecher der Deutschen Bank, erklärt den Unterschied zwischen den beiden Kaufleuten im Finanzbereich: „Die Ausbildung zum Bankkaufmann steht für alle Facetten des Bankgeschäfts mit Privat- und Geschäftskunden. Dabei umfasst sie die Geldanlage genauso wie das Kreditgeschäft. Der Investmentfondskaufmann ist dagegen stärker auf die internationalen Kapitalmärkte und das dazugehörige Fondsspektrum fokussiert.“

Während der Ausbildung lernt Andrea Hänel alles, was mit dem Fondsgeschäft zusammenhängt, wie Depotführung, Fondsverwaltung, -controlling und -analyse und Wertentwicklungsberechnung. Bisher war sie unter anderem in den Bereichen Produktmanagement, Vertrieb und Marketing, Investmentfonds-Kontoservice und Fondsmanagement eingesetzt. Gut gefallen hat ihr der Bereich Produktmanagement; wo sie hautnah mitbekam, wie aus einer bloßen Idee über Verhandlung mit Kunden und den Konzeptentwurf ein fertiger Fonds wurde. „Neben dem Interesse an Wertpapieren hat mich vor allem das analytische Arbeiten gereizt“, erklärt Andrea Hänel. „Das heißt, die Vernetzung der Kapitalmärkte zu untersuchen und dieses Wissen in effektives Fondsmanagement einfließen zu lassen.“ ■

## KAUFFRAU FÜR TOURISMUS UND FREIZEIT Fit in Marketing und Organisation

*Reiseziele und touristische Dienstleistungen geschickt zu vermarkten, ist das, was Ulrike Bodieschek zurzeit lernt. Die 23-Jährige macht eine Ausbildung zur Kauffrau für Tourismus und Freizeit bei der Vertriebsgesellschaft des Tourismusverbandes Mecklenburg-Vorpommern.*



→ Wenn die Auszubildende ihre Tätigkeit beschreibt, fallen vor allem die Stichworte Marketing und Organisation. Sie ist dafür verantwortlich, sowohl die Urlaubsregion Mecklenburg-Vorpommern als auch den Tourismusverband selbst optimal in Szene zu setzen. So war ihre erste Aufgabe die Mitarbeit an einem Marketing Manual, einem Verzeichnis, in dem alle Strategien der Öffentlichkeitsarbeit des Verbandes aufgeführt sind, beispielsweise wo Anzeigen geschaltet oder welche Messen besucht werden. Ihr organisatorisches Talent konnte sie bei der Vorbereitung eines Fests unter Beweis stellen, das für die Testfamilien eines neuen Familienkatalogs veranstaltet wurde. Momentan arbeitet sie in der telefonischen Buchungsstelle, wo die Gäste Kataloge bestellen oder Beratung für einen Urlaub in Mecklenburg-Vorpommern suchen.

Später wird sie allerdings weniger mit den Touristen direkt als mit touristischen Leistungsträgern zusammenarbeiten, wie Hotels, Verkehrsunternehmen oder Freizeitzentren. Ihre Azubi-Kollegen sind jedoch überwiegend in kundennahen Arbeitsstätten eingesetzt, zum Beispiel auf Camping-Plätzen, in Touristen-Informationszentren, Gesundheits- und Wellnessbetrieben.

An diesem Beruf hat sie vor allem der starke Marketingbezug gereizt: „Auch das Kaufmännische fand ich ganz interessant, vor allem den organisatorischen Aspekt. Ein Studium der Wirtschaftswissenschaften hätte mir aber zu wenig Praxisbezug, weswegen ich mich nach dem Abitur für diese Ausbildung entschieden habe“, sagt Ulrike Bodieschek. ■