

FAQ für Presseanfragen:

Ausbildung zum/zur Tourismusfrau/-kaufmann

Welcher Schulabschluss wird für eine Ausbildung zum/zur Tourismusfrau/-kaufmann benötigt?

Gesetzlich ist für eine Ausbildung zum/zur Tourismusfrau/-kaufmann keine bestimmte Schulbildung vorgeschrieben. Die beruflichen Chancen erhöhen sich aber, wenn die Fachhochschul- bzw. Hochschulreife nachgewiesen werden kann.

Wie lange dauert die Ausbildung?

Die Ausbildung erstreckt sich in der Regel über drei Jahre. In Abstimmung mit der Berufsschule und dem Ausbildungsbetrieb kann die Ausbildungszeit in einigen Fällen verkürzt werden.

Wo findet die Ausbildung statt?

Die Ausbildung zum/zur Tourismusfrau/-kaufmann erfolgt im dualen System, das heißt die Azubis lernen in der Berufsschule die theoretischen Grundlagen kennen und machen dazu eine begleitende praktische Ausbildung in einem Betrieb. Die Lerninhalte, die Azubis momentan in einer Ausbildung erwarten, können unter www.touristik-azubi.de/main/informationen-zur-ausbildung/ausbildungsinhalte.html abgerufen werden.

Sind Fremdsprachenkenntnisse Voraussetzung für die Ausbildung?

Grundlegende Kenntnisse in Englisch sind hilfreich, da in der Touristik viele englische Fachbegriffe verwandt werden und auch die Arbeit mit den Computer-Reservierungssystemen auf englischen Begriffen basiert. Aber auch Sprachkenntnisse in Französisch oder Spanisch können von Vorteil sein.

Werden gute Mathematikkennnisse verlangt?

Die Ausbildung zum/zur Tourismusfrau/-kaufmann ist stark kaufmännisch geprägt, so dass gute Kenntnisse in Mathematik wichtig sind.

Sollten Interessierte Geografiekenntnisse mitbringen?

Ein hohes Interesse an fremden Ländern und Kulturen ist wichtig, um die Tätigkeit der Tourismuskauflleute erfolgreich auszuüben.

Welche Tätigkeitsfelder gibt es für Tourismuskauflleute?

Die Möglichkeiten für Tourismuskauflleute sind sehr umfangreich. Sie arbeiten in Reisebüros, bei Reiseveranstaltern, in Geschäftsreisebüros (Travel-Management), in regionalen und nationalen Tourismusorganisationen oder bei Leistungsträgern wie beispielsweise bei Flugge-

sellschaften, Bahn- oder Busunternehmen, Kreuzfahrtenveranstaltern, Mietwagenanbietern, Online-Reiseveranstaltern oder Online-Reisebüros.

Die Karrierechancen sind sowohl im In- als auch im Ausland sehr gut.

Wie sieht der Aufgabenbereich von Tourismuskauflern aus?

Im **Reisebüro** vermitteln Tourismuskaufler organisierte Reisen sowohl für Privaturlauber als auch Geschäftsreisenden. Sie verkaufen aber auch Einzelleistungen wie beispielsweise Tickets für Bahn-, Bus- oder Flugreisen, Unterkünfte, Versicherungen, Mietwagen und viele weitere Leistungen für die Reise. Zum Teil veranstalten sie eigene Reisen. Im Rahmen von Marketingmaßnahmen pflegen sie unter anderem den Internet-Auftritt, organisieren Kundenveranstaltungen oder planen Attraktionen zur Kundenbindung.

Beim **Reiseveranstalter** wiederum werden die Pauschalreiseangebote von Tourismuskauflern produziert. Dafür kaufen sie Reiseleistungen wie zum Beispiel Flüge, Hotelzimmer oder Ausflüge ein, die zu einer Reise zusammengestellt werden. Oder sie platzieren die Angebote im Katalog beziehungsweise auf der Internetseite des Veranstalters. Ausführliche Informationen sind unter www.touristik-azubi.de/main/informationen-tourismusbranc/taetigkeitsfelder.html zu finden.

Sind angehende Tourismuskaufler viel unterwegs?

In der Ausbildungsordnung ist ein Auslandsaufenthalt nicht vorgeschrieben. Viele Reiseveranstalter bieten jedoch Expedientenreisen an, an denen auch Azubis aus dem Reisebüro teilnehmen können. Im Vordergrund dieser Expedientenreisen stehen das Kennenlernen von Hotels, Freizeiteinrichtungen, Flughäfen etc.. Ziel ist es, Tourismuskaufler mit verschiedenen Destinationen besser vertraut zu machen, damit diese optimal vermittelt werden können. Auch die touristische Weiterbildungseinrichtung Willy Scharnow-Stiftung bietet Expedientenreisen an, damit Tourismuskaufler kostengünstig Destinationen erkundigen können, um diese anschließend fachkundig zu bewerben.

Wie finden Interessierte eine Ausbildungsstelle?

Der DRV hat eine Stellenbörse im Internet unter www.tourismus-azubi.de veröffentlicht. Die dort aufgeführten Angebote sind nach Ort und Arbeitgeber geordnet und werden ständig aktualisiert.

Wie sind die Verdienstmöglichkeiten?

Je nachdem, welche Tätigkeit ausgeübt wird, gehören die Mitarbeiter verschiedenen Vergütungsgruppen mit unterschiedlichen Gehaltsstufen an.

Im ersten Ausbildungsjahr liegt die Vergütung bei ca. 550 Euro und steigert sich auf ca. 800 Euro im dritten Ausbildungsjahr. Das Einstiegsgehalt liegt nach Abschluss der Ausbildung bei ca. 1.800 Euro. In Abhängigkeit davon, welche Aufgaben Tourismuskaufler später übernehmen und welche Berufserfahrung sie vorweisen, kann das Gehalt auch wesentlich höher ausfallen.

Wie ist die Tourismusbranche in Deutschland strukturiert?

Es gibt über 11.000 Reisebüros und rund 2.500 Reiseveranstalter in Deutschland. Die Tourismusbranche ist stark von mittelständischen Unternehmen und wenigen Großunternehmen geprägt, die natürlich regelmäßig qualifizierten Nachwuchs benötigen.

Welche Weiterbildungsmöglichkeiten gibt es?

Hierbei muss zwischen einer Fortbildung und einer Aufstiegsweiterbildung unterschieden werden. Im Rahmen von Fortbildungen wird eine Vertiefung, Erweiterung oder Erneuerung von Wissen, Fähigkeiten und Fertigkeiten vermittelt. Aufstiegsweiterbildungen richten sich an Interessenten, die eine berufliche Weiterqualifikation mit dem Ziel anstreben, ihre Kompetenzen an ihrem Arbeitsplatz zu vergrößern und anspruchsvollere, neue Aufgabengebiete zu übernehmen. Über 600 Weiterbildungsmöglichkeiten sind in der DRV-Datenbank unter www.driv-ausbildung.de zu finden. Die branchenübliche Aufstiegsweiterbildung ist der Tourismusfachwirt/-in (IHK).

Welche akademische Ausbildung gibt es für die Tourismusbranche?

An verschiedenen Hochschulen, Universitäten und Berufsakademien werden touristische Bachelor- und Masterstudiengänge angeboten. Zahlreiche Studiengänge werden auf der Website www.driv-ausbildung.de vorgestellt.

Für weitere Fragen steht Ihnen gerne DRV-Pressesprecherin Sibylle Zeuch zur Verfügung. Sie erreichen Sie unter presse@driv.de oder (030) 28 406 – 15.