

PRESSEMITTEILUNG

„Azubis sind unsere Zukunft“

schauinsland-reisen kämpft gegen den Fachkräftemangel und fördert den touristischen Nachwuchs

Duisburg, 12. Mai 2022 — „Was möchten Sie im Urlaub erleben? Was bedeutet für Sie Erholung? Und wieviel Geld möchten Sie in Ihre wohlverdiente Erholung investieren?“ Im Reisebüro kommt es auf die richtigen Fragen an. Wie man Kundengespräche erfolgreich führt, haben angehende Tourismuskauflleute aus ganz Deutschland in dieser Woche beim Reiseanbieter schauinsland-reisen in Duisburg gelernt. Das Unternehmen hat erneut seine Schulungsreihe „Azubis in besten Händen“ durchgeführt. Nach Online-Schulungen und Web-Seminaren in den vergangenen Wochen gab es zum Abschluss diese Woche erstmalig ein groß angelegtes Verkaufstraining.

Kaum eine Branche leidet seit Ausbruch der Corona-Pandemie so sehr unter Fachkräftemangel wie die Touristik. Sowohl bei den Reiseveranstaltern als auch in den Reisebüros ist die Zahl der Auszubildenden zuletzt stark zurück gegangen. Das Unternehmen schauinsland-reisen aus Duisburg setzt genau dort an und kümmert sich um den touristischen Nachwuchs. „Wir möchten die Verkäuferinnen und Verkäufer von morgen unterstützen und sie beim Start ins Berufsleben begleiten“, sagt Detlef Schroer, Vertriebsleiter bei schauinsland-reisen. Bei der IHK-geprüften Businesstrainerin Andrea Kail haben die Auszubildenden in dieser Woche gelernt, wie man Reiseträume wahr werden lässt. Dabei haben die jungen Leute gelernt, dass es vor allem darum geht, die Wünsche der Kunden zu erfüllen. „Wer ins Reisebüro geht, vertraut den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern dort die wichtigste Zeit des Jahres an. Man muss also lernen, die Bedürfnisse des Kunden zu erfragen, um daraufhin ein individuell angepasstes Angebot zu erstellen“, so die Trainerin.

Die Azubis selbst zeigten sich von der praxisorientierten Umsetzung begeistert. „Ich fand es schön, die Theorie aus der Berufsschule in den Übungen hier mal am Kunden auszuprobieren. Das ist schließlich genau das, was wir im Arbeitsalltag erleben“, sagt Marc Umlauff, der beim Reisebüro Stepholt in Kaiserslautern im zweiten Lehrjahr ist. Ähnlich positiv äußert sich Julian Tews vom Sonnenklar-Reisebüro in Kiel: „Bei den Übungen sind wir viel näher an der Praxis als in der Berufsschule.“ Bei den Rollenspielen waren einige der Teilnehmer anfangs noch etwas gehemmt, kamen dann aber immer mehr aus sich heraus. „Wir merken hier, dass wir in unserem Berufsalltag im Grunde alle das Gleiche erleben. Dadurch ist es leichter, weil wir alle in derselben Situation sind“, findet Sarah Stordel, Auszubildende beim Gahlener Reiseshop in Schermbeck.

PRESSEMITTEILUNG

Auch der Umgang mit anspruchsvollen Kunden ist nach der Schulung kein Problem mehr für die Nachwuchskräfte. „Wir üben hier das aktive Zuhören“, erklärt Trainerin Andrea Kail. „Man muss merken, welches Bedürfnis beim Kunden bedient werden soll – es kommt also auf die richtigen Fragen an, anhand derer dann eine Bedarfsanalyse erstellt wird. Am Ende gibt’s dann für jeden das passende Angebot.“ Die verschiedenen Beispiele waren für die Teilnehmer sofort einleuchtend: Wer sich im Urlaub entspannen möchte, während die Kinder beschäftigt sind, sucht ein Hotel mit Kids-Club, in dem Kinder spielen können und betreut werden. Wer flexibel sein möchte, braucht einen Mietwagen. Und wer keine großen Hotels mag, für den empfiehlt sich eine Bungalow-Anlage. „Im Reisebüro bekommen die Kunden genau das, was ihren Bedürfnissen entspricht. Diese individuelle Beratung bietet das Internet nicht“, betont Kail.

Neben der Qualifizierung der Nachwuchskräfte geht es für den Anbieter schauinsland-reisen auch darum zu zeigen, wie attraktiv die Touristik als Arbeitsplatz ist. „Es geht hier um Urlaub. Wir verkaufen Träume und arbeiten in der schönsten Branche überhaupt“, findet schauinsland-reisen-Vertriebschef Detlef Schroer. „Genau das möchten wir den jungen Leuten näherbringen.“ Auch ist vielen jungen Menschen nicht klar, welche enormen Karrieresprünge in der Touristik möglich sind. So hat der schauinsland-reisen-Vertriebschef einst selbst eine Ausbildung im Reisebüro gemacht. „Ich bin das beste Beispiel dafür, wie vielseitig unsere Branche ist und welche Aufstiegschancen sie bietet.“



BU: Zusammen mit der IHK-geprüften Businesstrainerin Andrea Kail haben touristische Nachwuchskräfte aus ganz Deutschland in dieser Woche geübt, wie man erfolgreiche Verkaufsgespräche führt.

Über schauinsland-reisen gmbh

schauinsland-reisen blickt auf eine über 100-jährige Unternehmensgeschichte zurück. Der mittelständische, konzernunabhängige Reiseveranstalter mit Sitz in Duisburg ist der viertgrößte deutsche Flugreiseveranstalter und steht für Qualität und Fairness – sowohl Kunden als auch Partnern gegenüber. Zur schauinsland-reisen-Gruppe gehören neben dem Reiseveranstalter eigene Hotels sowie Reisebüros und eine strategische Partnerschaft mit der Sundair. Gerald Kassner, alleiniger Inhaber und Geschäftsführer in der dritten Generation, und seine mehr als 400 Mitarbeiter setzen konsequent auf den Reisebürovertrieb, gute Erreichbarkeit, Qualität und Kundennähe. Das Ergebnis: Urlaub in besten Händen.