

Aktionen gegen Azubi-Schwund

Das neue Ausbildungsjahr hat begonnen, doch richtig rund läuft es nicht in den Reisebüros. Die Azubi-Zahlen gehen zurück. Verbände und Kooperationen versuchen, für mehr Nachwuchs zu werben – ohne großen Erfolg.

07.09.2015, 14:46 Uhr



Ausbildung in der Touristik: Die Nachfrage sinkt.

Foto: Thinkstock



Die Situation auf dem Ausbildungsmarkt bleibt angespannt: Nach einem kurzen Aufwärtstrend ist die Zahl der Touristik-Azubis 2014 wieder gesunken – auf 4992 nach 5214 in 2013, so die Statistik des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK). Auch für 2015 rechnet das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) mit einem leichten Rückgang des Lehrstellenangebots und der Nachfrage. Rückgängige Schülerzahlen und der Trend zum Studium würden die Nachfrage an

Lehrstellen in den kommenden Jahren deutlich verringern.

Dennoch ist der Deutsche Reise Verband (DRV) optimistisch: „Die Azubi-Zahlen liegen auf einem stabilen Niveau“, sagt Armin Brysch, Leiter des DRV-Ausschusses Bildung. Mit der Ausbildungsinitiative „Zukunft buchen!“ (www.zukunftbuchen.de) versucht der Verband seit 2008, mehr Firmen für die Ausbildung zu begeistern.

Das ist auch das Ziel der Azubi-Initiative vom Deutschen Reisering. Mit einer Prämie will die Kooperation die 220 Partnerbüros dazu anregen, mehr Nachwuchs einzustellen. Während der gesamten Ausbildung zahlt sie 50 Euro im Monat für jeden Nachwuchstouristiker, der im September 2015 startet. Die Reisering-Initiative will so 30 bis 40 angehende Tourismuskaufleute fördern. „Bisher haben 24 Azubis unterschrieben, es ist ein Teilerfolg“, sagt Geschäftsstellenleiter Andreas Quensted, der damit nicht unzufrieden ist und noch auf ein paar Last-Minute-Azubis hofft.

Er appelliert, dass Reisebüros aktiver auf Schüler zugehen, Praktika anbieten und sich mehr in Schulen präsentieren sollten. Andererseits müssten IHK-Gebühren gesenkt und Anmeldeverfahren vereinfacht werden, fordert Quensted. Auch die Berufsschulsituation in ländlichen Regionen müsse verbessert werden. Vor allem mit Blick auf die jüngeren Kunden wertet der Reisering die Ausbildung als unerlässlich. Der Nachwuchs könne als Botschafter für die professionelle Reisebüro-Buchung auch im Freundeskreis wirken. Ausbildung sei die Zukunftssicherung des eigenen Unternehmens. (ES)