

ÖRV-Serie „Qualitäts-Offensive im Reisebüro“

3. Teil:

9 Tipps, wie Sie neue Top-Mitarbeiter für Ihr Reisebüro gewinnen

In Zeiten der Digitalisierung und des Wandels von Kundenbedürfnissen fällt den Tourismus-Experten im Reisebüro und ihren professionellen Dienstleistungen mehr denn je eine enorm wichtige Rolle zu. Das wichtigste Kapital eines erfolgreichen Reisebüros sind freilich seine top-qualifizierten Mitarbeiter. Wie Sie neues Spitzen-Personal für Ihren Betrieb gewinnen können, zeigen ÖRV-Experten im dritten Teil der Serie „Qualitäts-Offensive im Reisebüro“ auf.

Zukunftsforscher und Branchen-Kenner sind sich einig: Trotz Digitalisierung und künstlicher Intelligenz werden Reisebüros nicht aussterben. Im Gegenteil: Bei einem Mehr an virtuell verbreiteten Angeboten braucht es professionelle Unterstützung und Beratung von Experten, die nicht nur Algorithmen folgen, sondern mit menschlichem Einfühlungsvermögen und lösungsorientiertem Service-Denken den Kunden sowie die Erfüllung seiner individuellen Wünsche und Bedürfnisse in den Mittelpunkt stellen.

Hier neun Tipps, wie Sie Mitarbeiter finden, die diesen hohen Ansprüchen gerecht werden:

1. **Bedenken Sie, dass die Suche nach hochqualifizierten und loyalen Mitarbeitern heutzutage einem Verkaufsgespräch gleicht:** Gute Mitarbeiter suchen sich das für sie passende Unternehmen aus. Das Unternehmen und die Branche selbst wird beim Bewerbungsgespräch zum Produkt. Branchen-Image und Reputation des Unternehmens sind ein entscheidender Faktor.
2. **Nützen Sie Jobportale und Social Media Kanäle** – z. B. Whatchado, Hokify, karriere.at, Facebook, Xing, LinkedIn.
3. **Greifen Sie aber genauso auf die klassische Mitarbeitersuche zurück** – mit Inseraten in Branchen- und Publikumsmedien
4. **Richten Sie auf Ihrer eigenen Website eine Karriereseite ein.**
5. **Schenken Sie verstärkt Personal-Empfehlungen der eigenen Mitarbeiter Vertrauen**
6. **Beauftragen Sie Headhunter, insbesondere um geeignete Führungskräfte zu bekommen**
7. **Auch das Arbeitsmarktservice bietet Unterstützung bei der Jobsuche an; immer wieder gibt es Förderungen mit entsprechender finanzieller Unterstützung.**
8. **Haben Sie Mut zu Quereinsteigern:** Menschen, die sich beruflich verändern wollen und sich die Reisebranche bewusst dafür ausgesucht haben, sind mit größter Wahrscheinlichkeit hoch motiviert und haben eine Chance verdient.

9. Fördern Sie Kollegen-Nachwuchs, der sich für das duale Studium interessiert: Eine sehr junge Möglichkeit, zu qualifizierten Mitarbeitern zu kommen, ist das berufsbegleitende Tourismuswirtschaft-Studium der Internationalen Hochschule (IUBH), das neben diversen Standorten in Deutschland nun auch in Wien angeboten wird. Die Studenten sind mit 20 Wochenstunden beim Reisebüro oder Reiseveranstalter angestellt, die Theorie, Sprachen und Betriebswirtschaft lernen sie an der Uni.

Duales Studium: Wie Sie zu Berufseinsteigern kommen, die nach knapp vier Jahren Vollprofis mit Top-Fähigkeiten bekommen

Auf dem Lehrplan des sieben Semester dauernden Bachelor-Studiums stehen etwa Betriebswirtschaftslehre, Marketing, Kommunikation, Kostenrechnung, Business English, Spanisch bis hin zu Hotel-, Touristik- und Event-Management sowie Personal- und Unternehmungsführung.

Info: <https://www.iubh-dualesstudium.de/standorte/wien/>

Helga Engl-Wurzer von Columbus Reisen appelliert auch, in hochwertige Lehrlingsausbildung zu investieren. Das beginnt schon bei der Suche geeigneter Kandidaten: „Wir haben mit dem ÖRV Lehrlings-Casting sehr gute Erfahrungen gemacht. Von 100 Anmeldungen blieben zuletzt zwar nur 16 Bewerber übrig, aber es ist doch gelungen, zwei ambitionierte Lehrlinge in Wien zu finden, die sich bereits gut eingearbeitet haben.“ In den Bundesländern konnte der Betrieb über das Empfehlungsnetzwerk der eigenen Mitarbeiter gute Lehrlinge acquirieren.

Das haben Sie bisher versäumt:

1. Teil: **Was macht einen guten Reisebüro-Mitarbeiter aus?**
2. Teil: **11 Tipps für wertvolle Kundengespräche im Reisebüro**

Die bisherigen Folgen finden sie auf www.oerv.at

Das erfahren Sie in den weiteren Folgen unserer Serie:

4. Teil – Lernen im Reisebüro-Alltag: Das 70/20/10-Modell
5. Teil – Social Media im Reisebüro
6. Teil – Gute Argumente für das Beratungshonorar und die kundenfreundliche Umsetzung
7. Teil – Der Mehrwert des Reisebüros im Überblick