



NEUORDNUNG DES
AUSBILDUNGSRAHMENPLAN
-
VORSTELLUNG DER BERUFE

Hotelfachfrau/ -mann
Kaufmann-/ frau für
Hotelmanagement

INHALT

- Warum die Neuordnung?
- Hotelbranche der Zukunft.
- Die großen Themen während unserer Arbeit.
- Übersicht der Berufsbildpositionen.
- Neue Schwerpunkte.
- Prüfungsstruktur.



Dietlind Maaß

Hoteldirektorin

Flussbett Hotel

Wiesenstraße 40

33330 Gütersloh

Im Neuordnungsverfahren Sachverständige
der Arbeitgeber (DEHOGA)

WARUM DIE NEUORDNUNG?

Die Branche steht für Wandel, Genuss und Lebensfreude.

Wir setzen Trends und müssen unsere Gäste jedes Mal neu begeistern.

Die Arbeitswelt ist im Wandel, die Anforderungen an unsere Fachkräfte und auch deren Vorstellung für Ihren Berufsalltag haben sich verändert – die Neuordnung ist der Versuch all diesem gerecht zu werden.

Die alte Ausbildungsordnung war von 1998 – nach 24 Jahren war es also an der Zeit...

HOTEL DER ZUKUNFT

Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Teamwork – das sind die großen Zukunftsthemen der Branche.

Ebenso rückt das “**Storytelling**” und das **Gasterlebnis** immer mehr in der Vordergrund.

Hotels sind von jeher ein Ort der Begegnung, hier treffen Menschen aus aller Welt, mit den unterschiedlichsten Bedürfnissen, Wertevorstellungen und Wünschen auf einander.

Was wir brauchen:

Gastgeber mit  und Kommunikationstalente die mit Leidenschaft, Empathie und Flexibilität auf unsere Gäste zu gehen und die “Guestjourney” von Anfang bis Ende gestalten und begleiten.

DIE GROSSEN THEMEN

(INNERHALB DES NEUORDNUNGSPROZESSES)



Schärfung der Berufe
+
Gestreckte
Abschlussprüfung



Abgrenzung zwischen
Service- und
Hotelberufen



Hotelfachleute und
Kaufleute für
Hotelmanagement
werden zu
Spezialisten im Hotel



Rücksichtnahme auf
die unterschiedlichen
Betriebstypen
(z.B. Vollhotels, Hotel
Garni, Hostels,
Pensionen etc.)



Gemeinsame
Beschulung aller
sieben Berufe im
1. Ausbildungsjahr

1. BIS 18. MONAT

(+INTEGRATIV ZU VERMITTELNDE
INHALTE + HYGIENE)

HOTELFACHLEUTE

KAUFLEUTE FÜR HOTELMANAGEMENT

1	Umgang mit Gästen und Teammitgliedern, Reflexion der eigenen Rolle im Betrieb, Gestaltung des Gasterlebnisses als Gastgeber oder Gastgeberin	6 Wochen
2	Annahme und Einlagerung von Waren	6 Wochen
3	Wahrnehmung der grundlegenden Aufgaben in der Küche oder in der Produktion	6 Wochen
4	Wahrnehmung der grundlegenden Aufgaben im Wirtschaftsdienst	10 Wochen
5	Wahrnehmung der grundlegenden Aufgaben im Service	10 Wochen
6	Wahrnehmung von Aufgaben am Empfang	15 Wochen
7	Verkauf von Übernachtungen und Dienstleistungen sowie Arbeiten in der Reservierung	15 Wochen
8	Gästekommunikation und Beschwerde-Management	6 Wochen

19. BIS 36. MONAT
(+ INTEGRATIV ZU VERMITTELNDE INHALTE)

HOTELFACHLEUTE

9	Organisation des Empfangs- und Reservierungsbereiches	8 Wochen
10	Wahrnehmung von Aufgaben im Housekeeping-Management	10 Wochen
11	Wahrnehmung von Aufgaben im Food-and-Beverage-Management	10 Wochen
12	Umsetzung der betrieblichen Strategien des Channel-Managements und des Revenue-Managements	12 Wochen
13	Umsetzung von Maßnahmen der Verkaufsförderung und des Marketings	12 Wochen
14	Verkauf, Organisation und Durchführung von Veranstaltungen	10 Wochen
15	Gestaltung von büroorganisatorischen Prozessen	4 Wochen
16	Qualitäts- und prozessorientiertes Handeln im Team und an Schnittstellen	6 Wochen
17	Anleitung und Führung von Mitarbeitenden	6 Wochen

19. BIS 36. MONAT
(+ INTEGRATIV ZU VERMITTELNDE INHALTE)

KAUFLUTE FÜR HOTELMANAGEMENT

9	Planung, Durchführung und Analyse des Channel-Managements und des Revenue-Managements	14 Wochen
10	Entwicklung, Einsatz und Auswertung von Marketingmaßnahmen	8 Wochen
11	Steuerung, Kalkulation und Analyse von Veranstaltungen	10 Wochen
12	Gestaltung von büroorganisatorischen Prozessen	4 Wochen
13	Qualitäts- und prozessorientiertes Handeln im Team und an Schnittstellen, Prozesssteuerung	6 Wochen
14	Planung, Umsetzung und Auswertung von Arbeits- und Personalprozessen	12 Wochen
15	Warenwirtschaft und Einkauf	8 Wochen
16	Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	16 Wochen

NEUE SCHWERPUNKTE

IN DER ERSTEN
AUSBILDUNGSHÄLFTE



Empfang, Reservierung,
Gästekommunikation und
Beschwerdemanagement



Ausbildungsinhalte Service und
Küche treten in den Hintergrund –
hier sollen die Fachkräfte lediglich
die Zusammenhänge kennen.



Umgang mit Gästen sowie
Teamwork

NEUE SCHWERPUNKTE IN DER ZWEITEN AUSBILDUNGSHÄFTE



Channel- und Revenuemanagement
als ausführende Kraft, im Focus steht die
Umsatzoptimierung



Sales and Marketing
auch mit Hinblick auf das Zusammenspiel mit Channel-
/ Revenuemanagement (Online Distribution)



Veranstaltungsplanung bzw. Veranstungsverkauf
unter Berücksichtigung der Schnittstellenfunktion
dieses Bereiches



Organisation der Abteilung sowie Dienstplangestaltung
auch im Hinblick auf betriebswirtschaftlich relevante
Punkte

SCHWERPUNKTE DER KAUFLEUTE FÜR HOTELMANAGEMENT



Controlling und Steuerung



Prozessplanung und
Qualitätsmanagement

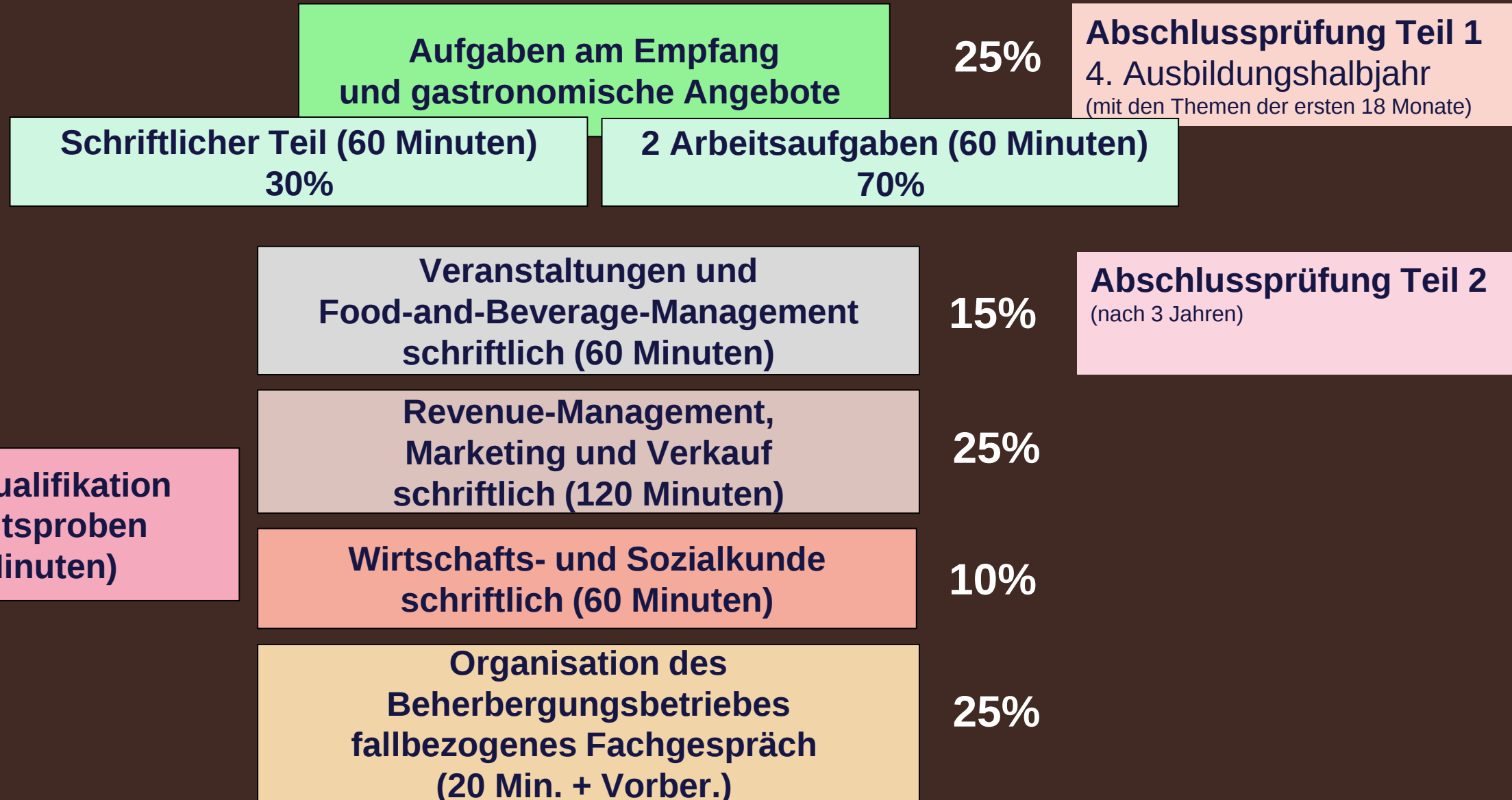


Rechtliche Grundlagen insbesondere bei
Abreitsrecht und
Personalangelegenheiten

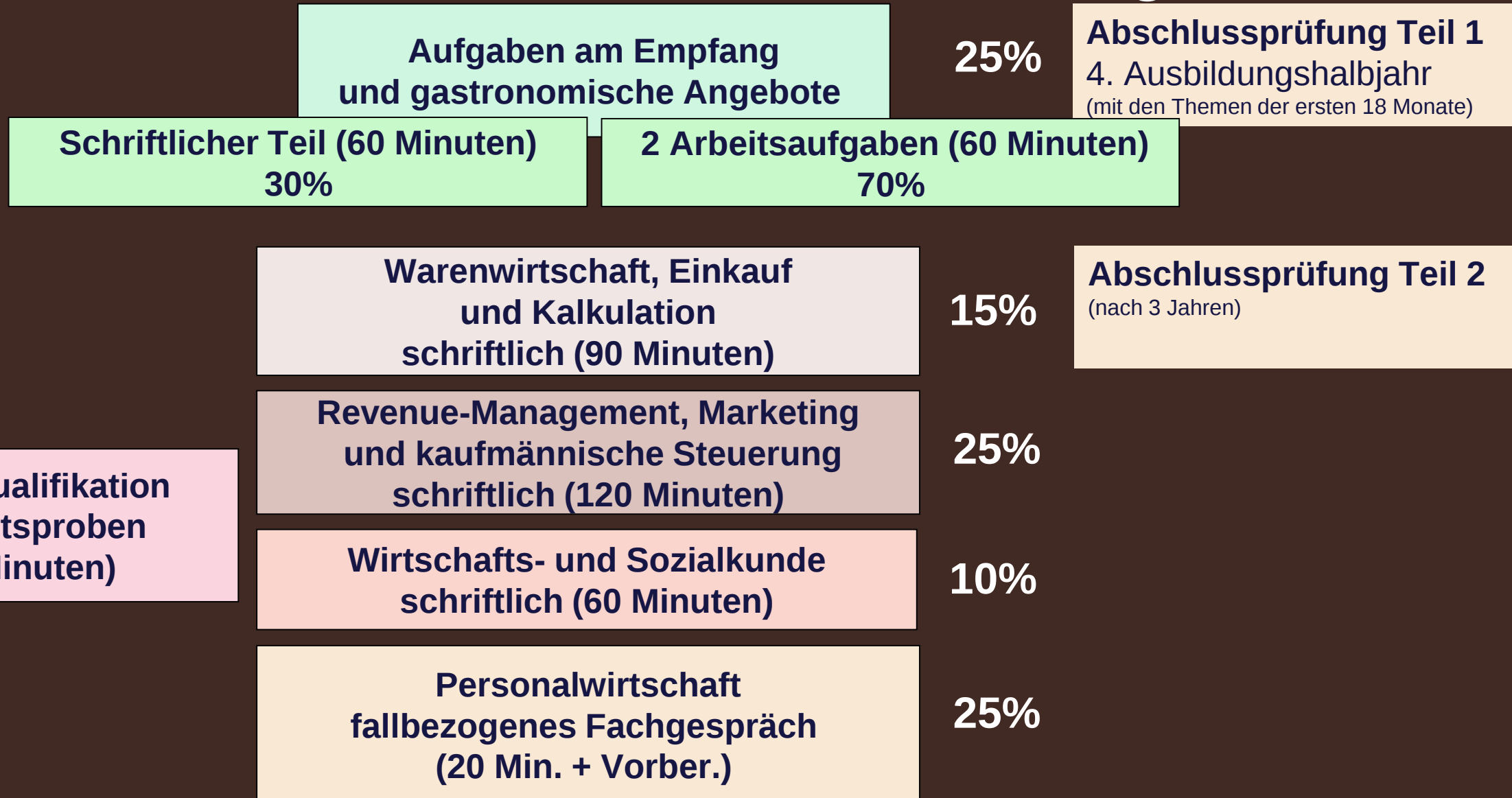


Ausbildung zielt auf eine
Managementfunktion ab und weniger auf
das Arbeiten in den operative Bereichen

PRÜFUNGSSTRUKTUR HOTELFACHMANN/-FRAU



Prüfungsstruktur KAUFMANN/-frau für Hotelmanagement



BESONDERHEITEN

Keinen zweijährigen Beruf

Keine Rückfalloption

Keine Zwischenprüfung

geänderte Anzahl der
Arbeitsaufgaben

viele schriftliche Arbeiten

TO DO'S

Kammern und Prüfungsausschüsse
müssen neue Aufgaben stellen.

Die Auszubildenden müssen gut
vorbereitet in die GAP 1 gehen, da
diese schon $\frac{1}{4}$ der Gesamtnote
ausmacht und somit auf dem
Abschlusszeugnis sichtbar ist.

VIELEN DANK!

Es gibt noch weitere Fragen?

Ich freue mich auf den Austausch:

Dietlind Maaß

Telefon: 05241 2113740

E-Mail: dietlind.maass@flussbett-hotel.de