

Reife Leistung hinter der Bühne

Alina Iserlohn und Lukas Blatt sind angehende
Veranstaltungskaufleute.
Ein Blick hinter die Kulissen der Ausbildung.

VON STEPHAN JOHNEN

Planen, organisieren und strukturieren – Alina Iserlohn hatte schon früh eine Vorstellung davon, wie ihre Aufgaben als angehende Veranstaltungskauffrau einmal aussehen werden. Schließlich arbeitete eine Freundin von ihr bereits in diesem Beruf. „Ich war auf der Suche nach einem abwechslungsreichen Ausbildungsberuf, bei dem ich nicht nur am Schreibtisch sitze“, sagt die 21-Jährige, die wie ihr Kollege Lukas Blatt (20) im zweiten Ausbildungsjahr ist. Ihr Arbeitgeber ist der städtische Eigenbetrieb eurogress Aachen. „Es macht Spaß, ans praktische Arbeiten zu kommen und durch die verschiedenen Veranstaltungen einen spannenden Arbeitsalltag zu erleben“, nimmt Alina Iserlohn auch in Kauf, dass auch am Wochenende, abends und an Feiertagen gearbeitet wird. Denn auch dann, wenn andere Freizeit haben, sind die Freizeitgestalter im Einsatz.

Die Entscheidung für diesen Beruf reifte auch vor dem Hintergrund der abklingenden COVID-19-Pandemie. „Der Großteil der Beschränkungen war überwunden, es ging wieder mit den Veranstaltungen los“, blickt die 21-Jährige zurück. Anders als seine Kolle-

gin hatte Lukas Blatt noch keine Anknüpfungspunkte an das Berufsbild. Bei einer Informationsveranstaltung der Agentur für Arbeit wurden seine Stärken und Interessen abgefragt – und ein ausgeprägtes Interesse an Teamarbeit und Kommunikation brachte den Beruf des Veranstaltungskaufmanns als Empfehlung ins Spiel. Die Entscheidung, sich beim eurogress Aachen beworben und den Vertrag unterzeichnet zu haben, bereuen die beiden Auszubildenden jedenfalls nicht.

„Das eurogress hat mir am besten gefallen. Damals war mir aber gar nicht bewusst, dass es so viele unterschiedliche Locations gibt“, berichtet Alina Iserlohn. Dieser „Pluspunkt“ gleiche auch das kleine Manko aus, dass der städtische Eigenbetrieb mit Ausnahme des „Öcher Bends“ selbst fast gar nicht als Veranstalter agiert, sondern „nur“ die Location bietet – an drei Orten (eurogress, Tivoli und Bendplatz), mit ungezählten Möglichkeiten der Kombination und Ausrichtung. Eine Abwechslung, die sonst kaum jemand bietet, wissen beide aus den Gesprächen in der Berufsschule. Ein weiterer Pluspunkt für den Arbeitgeber eurogress: „Wir haben einen sehr regelmäßigen und gut planbaren Rhythmus“, sagt Lukas Blatt. So können sie sich komplett auf die Ausbildung und deren Inhalte fokussieren.

Mitdenken ist erlaubt

„Wenn gerade keine Veranstaltungen betreut werden, ist es ein Bürojob. Aber wenn Veranstaltungen laufen, laufen wir meist mit, um als Ansprechpartner einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten“, berichtet der 20-Jährige. Zum Alltag gehört der regelmäßige Austausch mit Kunden per Mail und Telefon sowie das Bearbeiten von Anfragen, bei denen Firma XY noch eine Location für eine Veranstaltung sucht. Die Terminkoordination, interne Rücksprachen und die Buchung von Terminen im internen System gehören ebenso zu den Aufgaben der Auszubildenden wie die Abfrage der Kundenwünsche, was für die Veranstaltung benötigt und gewünscht wird. Von der Technik über das Catering bis zur Reinigung kann alles aus einer Hand angeboten werden. Die Steuerung der internen Prozesse und die Abstimmung mit weiteren Dienstleistern übernehmen die Veranstaltungskaufleute. „Es gibt Stammkunden, die genau wissen, was sie möchten und wie alles funktioniert“, sagt Lukas Blatt. Doch gerade bei Neukunden gehört es zur Serviceleistung, von Anfang an mitzudenken und Vorschläge zu unterbreiten: Damit später beispielsweise keine Handmikrofone im Saal fehlen und der Einlass reibungslos und schnell funktioniert. Wurde dennoch mal etwas vergessen, ist das kein Problem: Jede Veranstaltung wird begleitet.



Foto: Stephan Johnen

Angehende Verkaufleute: Alina Iserlohn und Lukas Blatt absolvieren ihre Ausbildung im städtischen Eigenbetrieb eurogress Aachen.

Auch bei der besten Vorbereitung gehört Improvisationstalent zu den wichtigen Fähigkeiten der beiden Auszubildenden.

„Ohne unser Team würde manche Veranstaltung nicht so reibungslos funktionieren“, versteht sich Alina Iserlohn ganz als Dienstleisterin. Wenn der Kunde am Ende zufrieden und die Besucherinnen und Besucher gut gelaunt das Event verlassen, haben alle kleinen Zahnräder perfekt ineinandergegriffen. „Die Besucherinnen und Besucher sehen die fertige Veranstaltung, aber nicht die einzelnen Komponenten“, umschreibt die 21-Jährige den oft unterschätzten Aufwand.

Außerdem durchlaufen die angehenden Verkaufleute das Marketing, sowie

die Abteilungen für Finanzen, Personal und Technik. Schulisch stehen vor allem Rechnungswesen und Betriebswirtschaftslehre auf dem Programm. „Das hatte ich mir einfacher vorgestellt“, räumt Lukas Blatt ein, doch mit der Zeit verlor auch das Rechnungswesen seinen Schrecken. Wie es nach der Ausbildung weitergeht? Erst einmal Berufserfahrung sammeln, sagt Lukas Blatt. Alina Iserlohn kann sich durchaus vorstellen, noch berufsgeleitend ein BWL-Studium aufzusatteln. Bei der Frage, welche Veranstaltungen am meisten Freude machen, müssen beide nicht lange überlegen, um die identische Antwort zu geben: Gesellschaftliche Veranstaltungen wie zum Beispiel Weihnachtsfeiern. „Es herrscht eine nette Atmosphäre und die Leute sind ausnahmslos gut drauf“, sagt Lukas Blatt. ■

INFO

Die Ausbildung zum „Freizeitgestalter“

Die Ausbildung zum/zur Verkaufskaufmann/-frau ist ein dreijähriger anerkannter Ausbildungsberuf. Verkaufskaufleute konzipieren Veranstaltungen, organisieren deren Durchführung und bereiten sie kaufmännisch vor und nach. Zu den Aufgaben zählt die Erstellung von Konzepten ebenso wie die Kalkulation der Kosten und die Erstellung von Leistungsangeboten sowie die Abrechnung von Events. Verkaufskaufleute beraten und betreuen die Kunden vor und während der Veranstaltung.