

«Die Reisebranche braucht Verkaufstalente»

EDUCATION Der Branchen-Stellenvermittler Travel Job Market wird 25. Nicht nur er selber hat sich seit 1993 ziemlich verändert.



Das heutige Team mit (v.l.) Christina Renevey, Corinne Arquint, Bernie Tewlin und Sara Bertagno.

Stefan Jäggi Rund 8000 Kandidaten hat das Team von Travel Job Market in den letzten 25 Jahren gesichtet. Und etwa jedem Dritten davon eine neue Stelle vermittelt. Das Team um Geschäftsführerin Christina Renevey kennt die Reisebranche also in- und auswendig – und auch, wie sie sich seit 1993 verändert hat.

Interessant ist etwa, dass trotz der schnelllebigen Zeit eine Vermittlung heute nicht rascher über die Bühne ist als früher. «Im Gegenteil: Heute durchläuft auch ein Sachbearbeiter bis zu vier Bewerbungsstufen», erklärt Renevey.

Verändert haben sich aber die Jobs selber. «Es ist eine Fülle von neuen Stellen entstanden, etwa im Web Travel, E-Commerce, Online-Marketing, Content Management, Social Media etc.», zählt sie auf. Backoffice-Jobs hingegen würden extrem leiden; «diese werden teilweise ins Ausland ausgelagert oder digitalisiert.» Auch der klassische Produktmanager sei immer weniger gefragt, da diese oft in den deutschen Mutterkonzernen sitzen und die Schweiz mitbetreuen.

Was hingegen weiterhin stark gesucht ist, sind gute Reiseberater – egal ob Leisure oder Commercial – mit viel Know-how über Destinationen und Systeme. «Doch auch dort haben sich die Anforderungen verschärft: noch mehr Spezialistenwissen, weil auch der Kunde stetig mehr weiss, plus IT-Flair», so Renevey.

DOCH AUCH UMGEKEHRT hat sich einiges verändert. «Gerade junge Kandidaten aus der Generation Y und Z sind heute wählerischer, haben mehr Selbstbewusstsein», sagt der stellvertretende Geschäftsführer Bernie Tewlin. Durch die bessere Vernetzung erhalten die

Kandidaten heute mehr Informationen zu den Arbeitgebern. Kommt dazu, dass sich die Arbeitnehmer kontinuierlich weiterbilden und entsprechend hohe Erwartungen an einen neuen Job haben. «Unsere Aufgabe ist es dann, die Kandidaten entsprechend vorzubereiten und ihnen aufzuzeigen, was sie realistischerweise fordern können», erklärt Tewlin.

Gleichzeitig werden die Hierarchien flacher, ganze Organigramm-Stufen

wurden gestrichen, und die Zahl der Management-Stellen nimmt ab. «Die Spitze ist dünner geworden. Auf der anderen Seite braucht die Branche Verkaufstalente. Deshalb sind wir der Meinung, die Ausbilder müssten die Detailhandelslehre nochmals prüfen», ist Tewlin überzeugt.

VIELES HAT SICH in 25 Jahren also weiterentwickelt, eines aber nicht. «Die Löhne sind ein ewig leidiges Thema und meistens der entscheidende Faktor, wenn eine Vermittlung nicht zustande kommt», sagt Renevey. Die Lücke zu anderen Branchen sei sogar noch grösser geworden, zudem gebe es immer weniger Reise-Vergünstigungen. Aber: «Es gibt durchaus löbliche Ausnahmen, die grosszügige Gehälter zahlen, auch im Retailing. Und gerade denen läuft es ausgezeichnet, weil sie die guten Mitarbeiter erhalten. Wenn man dann noch digital alles richtig macht, kann so ein Reisebüro regelrecht boomen!»

Das ganze Team ist deshalb nach wie vor überzeugt, dass die Reisebranche attraktiv ist. Dass das Image gegenüber früher gelitten hat, glaubt Renevey nicht. «Es herrscht immer noch ein guter Groove, und wir begegnen vielen

Quereinsteigern, die in diese Branche wollen. Schade, dass ihnen nur wenige Reiseunternehmen eine Chance geben.»

Die Passion für die Reisebranche ist auch im Team selber spürbar. Für Travel Job Market kam es nie in Frage, die Fühler in andere Branchen auszustrecken, auch wenn es dort vermutlich mehr zu verdienen gäbe. Innerhalb der Branche aber ist der Personalvermittler an allen Fronten aktiv: Outgoing, Incoming, Hotellerie, MICE, Airlines ... «Die breite Abstützung macht uns auch krisenresistenter», sagt Tewlin.

APROPOS KRISENRESISTENT: Dass sich digitale Networking-Plattformen wie LinkedIn und Xing immer häufiger als Stellenvermittler betätigen, macht Travel Job Market keine Angst. «Wir beziehen sich sogar mit ein. Aber während sich solche Portale auf einen Algorithmus beschränken, können wir auch unsere Kreativität und Intuition einbringen», erklärt Tewlin. «Wir sind Psychologe, Coach, Rechtsanwalt und Verkäufer. Wir leiden mit den Kandidaten mit, und das schönste Erfolgserlebnis ist, wenn wir jemandem eine Stelle verschaffen können, an die er von sich aus nicht einmal gedacht hätte.»

Kellerbüros, Brände und ein mörderischer Streifzug

In 25 Jahren hat Travel Job Market einiges erlebt:

- 1993 gründet Doris Blum Travel Job Market.
- 1995 wandert Blum mit ihrem Mann Urs (damals bei ATS) nach Neuseeland aus. Die 31-jährige Christina Renevey, die davor bei Kuoni und Fritsche Reisen tätig war, übernimmt; «Die Kombination aus Tourismus und HR hat mich interessiert», sagt Renevey.
- Bis 2000 macht Renevey den Job als One-Woman-Betrieb im Homeoffice – zuerst in ihrem Keller in Dänikon, dann im Nachbarsdorf Hüttikon. Internet gibt's noch nicht für die Recherche und Akquise, dafür das altbewährte Swiss Travel Handbook. Die Lebensläufe erfasst Renevey selbst am Computer, steckt sie in aufwendige Bewerbungsmappen und «seekelt dann zur Post, damit sie noch vor 18 Uhr rausgehen», erinnert sich die Inhaberin.
- Nach einer stetigen Expansion stösst im Jahr 2000 Christina Gloor als neue Mitarbeiterin dazu, und die Firma zieht an den Ort um, wo sie auch heute noch anzutreffen ist: In ein schmales Wohnhaus am Zürcher Stadtrand in Affoltern. Renevey und Gloor beziehen denjenigen Teil, der bisher eine Schreinerei war, und bauen ihn um.
- Kurz darauf bricht die schwierigste Zeit seit der Gründung an: 9/11 und das Swissair-Gründungs setzen der Branche und damit auch Travel Job Market schwer zu. «Da hatte die Reisebranche ganz andere Sorgen, als neues Personal einzustellen», erzählt Renevey. Auch grundsätzlich gelte: «Wenn es der Branche gut geht, geht es uns auch gut.»

- Mitte der Nullerjahre wird ein Teil der Büros durch einen Brand zerstört, ausgelöst durch den Gasgrill eines Nachbarn. «Das war mühsam – die Interviews mussten wir dann in externen Büros durchführen», so Renevey.
- 2009 durchlebt Travel Job Market (und die ganze Branche) nochmals eine Krise. Seither verläuft das Geschäft sehr stabil und ausgeglichen, mit 2015 als Rekordjahr und dem soeben zu Ende gegangenen März 2018 als Rekordmonat. Seit 2010 ist der stv. Geschäftsführer Bernie Tewlin mit an Bord. Das Team besteht stets aus vier bis sechs Mitarbeitern – wobei Renevey natürlich an der Quelle sitzt und sich die «besten Trouvaillen» gleich für sich rauspicken kann.
- 2013 feiert Travel Job Market sein 20-Jahr-Jubiläum. Damals stehen Besichtigungen bei der Rega und dem Swiss Aviation Training auf dem Programm. Was den Jubiläumsanlass vom kommenden 7. Juni angeht, will sich das Team noch nicht zu sehr in die Karten blicken lassen. Von einem «mörderischen Streifzug durch die Gassen von Zürich» ist die Rede.



Die Übernahme-Meldung im Mai 1995 im TRAVEL INSIDE.