

Die 21-Jährige ist eine von zwei Auszubildenden des Berufs bei dem Münchner Sport-, Business- und Event-Caterer. Ihre dreijährige Ausbildung startete im September letzten Jahres und dauert bis August 2012. Derzeit beschäftigt Arena One 30 Auszubildende in unterschiedlichen Berufsfeldern, das entspricht einer Ausbildungsquote von knapp 10 %. „Wir legen großen Wert auf eine professionelle Ausbildung unserer Mitarbeiter. Sie sind die Visitenkarte bei Veranstaltungen und Events – Gastfreundlichkeit und Professionalität stehen im Vordergrund“, erklärt Dr. Stephan Thewalt, Geschäftsführer und zuständig für den kaufmännischen und den Personalbereich. „Unsere Mitarbeiter transportieren die Werte in Richtung Gastgeber und Gäste – egal ob am Kiosk in der Allianz Arena, bei der Planung einer Mitgliederversammlung oder in der VIP-Betreuung eines Sport-Events. Kaum ein anderes Unternehmen unserer Branche verbindet die Vorzüge eines Mittelständlers mit einer solch großen Vielfalt an Leistungen wie wir. Das macht uns sehr interessant für Auszubildende.“ Das hat wohl auch Lena Bauer überzeugt.

Frau Bauer, warum haben Sie sich gerade für diesen Beruf entschieden?

Vor allem weil er sehr vielseitig und abwechslungsreich ist. Man begegnet sehr unterschiedlichen Menschen, arbeitet in verschiedenen Locations und plant und erlebt verschiedenste Veranstaltungen.

Wie sind Sie zu Ihrem Ausbildungsbetrieb gekommen?

Ich habe verschiedene Stellen im Internet gesichtet und mich einfach einmal beworben. Dabei hatte ich auch etwas Glück.

Kuchen am Stiel Konzept und Lizenz bei

Lilly Smith No 1 - Gabriele Schmitt
Lohbrügger Kirchstraße 48 b
21033 Hamburg
Telefon: 040 / 35 96 05 86
Handy: 0151 / 15 50 00 40
Fax 040 / 18 04 19 94
Mail: lillysmith.nr1@web.de



Kein Tag wie der andere

Mit etwas Glück und einer großen Portion Selbstbewusstsein hat die Abiturientin Lena Bauer bei Arena One ihren Wunschjob gefunden: Verkaufsfrauen. Im Gespräch beschreibt sie, warum dies der richtige Beruf für sie ist.



Beim Bewerbungsgespräch waren an einem Tag zehn oder 20 andere Bewerber da. Danach habe ich einige Probetage, unter anderem beim „Münchner Sommernachtstraum“ im Olympiapark, absolviert und dann hat es geklappt.

Was zählt zu Ihren Tätigkeiten?

Im ersten Jahr geht es darum, viel bei den Veranstaltungen direkt zu lernen, z. B. einen logistischen Überblick zu bekommen. Wenn keine Veranstaltungen stattfinden, helfe ich den Projektleitern z. B. bei der Erstellung von Angeboten, bei der Auswahl der Lieferanten oder bei der Nachkalkulation. Zudem erstelle ich Präsentationen für Kunden. Nach einer Veranstaltung folgt die Nachbearbeitung im Team, die wichtig für weitere anstehende Events ist.

Was macht Ihnen an Ihrem Beruf am meisten Spaß?

Beim Umgang mit den Menschen gefällt mir, dass man immer sofort ein direktes Feedback vom Gast bekommt – egal ob etwas gut war oder eher nicht. Am meisten hat mir im operativen Bereich bisher der Ski-Weltcup 2010 in Garmisch-Partenkirchen Spaß gemacht. Es ist schön zu erleben, wie alles nach und nach entsteht und ineinander greift.

Welche Erfahrungen haben Sie bisher am stärksten geprägt?

Mit jeder Veranstaltung und jedem Arbeitseinsatz lernt man sich selbst immer etwas besser kennen und einzuschätzen, was man sich zutrauen, erledigen und verbessern kann. Spannend ist es auch, durch den erweiterten Blickwinkel Situationen zu bewerten und entsprechend richtig zu handeln. Ein geschultes Auge bringt nur die Erfahrung mit sich.

Vielen Dank für das Gespräch. mth

Ein(e) Verkaufsfrauen/-mann sollte sein:

- kommunikationsfähig
- aufgeschlossen
- belastbar
- engagiert
- motivierend