

## Lösungsquote bei Ausbildungsverhältnissen

### Worum geht es?

Die Lösungsquote gibt an, wieviel Prozent der Ausbildungsverträge in einem bestimmten Jahr aufgelöst wurden.

Wenn das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) alljährlich im Frühjahr seinen Berufsbildungsbericht herausgibt ([www.bmbf.de/de/berufsbildungsbericht-2740.html](http://www.bmbf.de/de/berufsbildungsbericht-2740.html)), sorgt die vergleichsweise hohe Lösungsquote bei Ausbildungsverträgen im Gastgewerbe regelmäßig für medialen Wirbel und für Missverständnisse.

Das Problem: In der Medienberichterstattung wird das bürokratisch klingende Wort „Lösungsquote“ häufig durch den Begriff „Abbrecherquote“ ersetzt. Dahinter steckt in den meisten Fällen das Bemühen der Journalisten um Klarheit und Verständlichkeit.

Leider ist die Gleichsetzung von „Vertragslösung“ und „Ausbildungsabbruch“ falsch, wie folgendes Beispiel verdeutlicht:

*Im Herbst 2018 hat der französische Konzern AccorHotels die Schweizer Hotelkette Mövenpick übernommen, darunter auch das Mövenpick Hotel Stuttgart Airport. Das 4-Sterne-Haus gehört zu den großen Ausbildungsbetrieben im baden-württembergischen Gastgewerbe. Rund 30 junge Leute absolvierten dort ihre Ausbildung. Bedingt durch den Wechsel der Betreibergesellschaft mussten alle Ausbildungsverträge im Mövenpick-Hotel Stuttgart aufgelöst und anschließend neu geschlossen werden – ein rechtlich notwendiger, aber rein formaler Akt, denn er hat keine Auswirkungen auf den Ausbildungsverlauf der betroffenen Auszubildenden. Alle konnten ihre Ausbildung ohne Unterbrechung fortsetzen. Auswirkungen hat der Vorgang allerdings in der Statistik: Die gelösten Verträge schlagen sich in der „Lösungsquote“ nieder.*

### Begrifflichkeiten richtig einordnen

Wie das Mövenpick-Beispiel zeigt, kann es für die Auflösung von Ausbildungsverträgen unterschiedliche Gründe geben. Zu nennen sind hier insbesondere:

- Identnummernwechsel der Ausbildungsstätte (z.B. durch Rechtsformwechsel des Ausbildungsbetriebes)
- Wechsel des Ausbildungsberufs innerhalb der Branche
- Betriebsschließung
- Kündigung des Ausbildungsverhältnisses durch den Arbeitgeber
- und eben auch der klassische „Abbruch“: die Kündigung durch den Auszubildenden

Wie hoch der Anteil der „echten“ Ausbildungsabbrüche an den Vertragslösungen ist, lässt sich nicht beziffern, da die Gründe für die Lösung von Ausbildungsverträgen derzeit nicht ausreichend differenziert erhoben werden.

Dennoch kann auf Grundlage der derzeitigen, aus DEHOGA-Sicht unzureichenden, Erhebungspraxis der Industrie- und Handelskammern mit Sicherheit geschlossen werden, dass ein erheblicher Teil der Vertragslösungen keine Ausbildungsabbrüche sind.

Für das Jahr 2017 geben die IHKs unter anderem folgende Anteilswerte an:

- *Identnummernwechsel der Ausbildungsstätte: 9,6% Anteil an den Vertragslösungen*
- *Berufswechsel im gleichen Betrieb: 2,5 %*
- *Auflösung vor Beginn der Ausbildung: 2,3 %*

Alle drei Lösungsgründe, die zusammengenommen einen Anteil von 14,4 Prozent an den Vertragslösungen ausmachen, stellen keine „Abbrüche“ dar!

Auch die beiden übrigen von den IHKs angegebenen Lösungsgründe („Auflösung in der Probezeit“ sowie „Sonstige Gründe“, mit einem Anteil von jeweils mehr als 40%) stellen nicht zwingend Abbrüche durch die Auszubildenden dar, sondern umfassen z.B. auch Kündigungen, die von Arbeitgeberseite ausgesprochen werden.

Daraus folgt: Aufgrund der Tatsache, dass die Gleichsetzung der Begriffe Vertragslösung und Ausbildungsabbruch empirisch schlichtweg falsch ist, ist auch der Rückschluss von einer hohen Lösungsquote auf eine hohe Unzufriedenheit der Auszubildenden oder auf schlechte Ausbildungsverhältnisse unzulässig.

### **Unterschiedliche Quoten durch unterschiedliche Formeln**

Zusätzlich erschwert wird die Einordnung der Lösungsquote durch unterschiedliche Berechnungsmethoden, von denen es einige gibt. Der Hotel- und Gaststättenverband DEHOGA und auch die IHK verwenden dazu eine ganz einfache Formel.

Hier ein Beispiel: Zum Stichtag 31.12.2017 gab es in Baden-Württemberg insgesamt 6.048 Ausbildungsverträge im Gastgewerbe. Zwischen dem 01.01.2017 und dem 31.12.2017 wurden 1.461 Verträge vorzeitig gelöst. Bei der einfachen Methode wird nun berechnet, welchen Anteil die 1.461 vorzeitig gelösten Verträge an den zum Stichtag gemeldeten 6.048 Verträge haben. Die Lösungsquote liegt nach dieser Berechnungsmethode also bei 24,16 Prozent.<sup>2</sup>

Dagegen berechnet das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) die Lösungsquote nach einer komplexen Formel, dem sogenannten Schichtenmodell. Bei dieser ergibt sich die Gesamtquote aus vier Teilquoten, die zusammengerechnet und dann mit der Zahl 100 multipliziert werden.

*Die Teilquoten werden wie folgt berechnet (hier mit dem Jahr 2017 als modellhaftes Berichtsjahr):*

- *Teilquote 1: Anzahl der 2017 gelösten Verträge, die 2017 geschlossen wurden, geteilt durch die Anzahl der 2017 neu abgeschlossenen Verträge.*

- *Teilquote 2: Anzahl der 2017 gelösten Verträge, die 2016 geschlossen wurden, geteilt durch die Anzahl der 2016 neu abgeschlossenen Verträge.*
- *Teilquote 3: Anzahl der 2017 gelösten Verträge, die 2015 geschlossen wurden, geteilt durch die Anzahl der 2015 neu abgeschlossenen Verträge.*
- *Teilquote 4: Anzahl der 2017 gelösten Verträge, die 2014 geschlossen wurden, geteilt durch die Anzahl der 2014 neu abgeschlossenen Verträge.*

*In die Berechnung fließen immer auch Prognosen über eine zukünftige Entwicklung mit ein.*

„Lösungsquoten“, die nach dem Schichtenmodell berechnet werden, sind branchenübergreifend immer signifikant höher als die der einfachen Berechnungsmethode:

Für die Berufe im Gastgewerbe gab es 2017 in Baden-Württemberg nach der einfachen Methode eine Lösungsquote von 24,16 % (siehe oben). Nach dem Schichtenmodell des BIBB ergibt sich auf gleicher Zahlenbasis aber eine Lösungsquote von 43,76 Prozent<sup>3</sup>. Vor diesem Hintergrund plädiert der DEHOGA Baden-Württemberg für eine Versachlichung der Diskussion um Lösungs- und Abbrecherquoten im Gastgewerbe.

## Unsere Forderungen

### 1. Differenzierte Erfassung der Daten

Für eine korrekte Interpretation der Lösungsquoten ist eine genauere Differenzierung von Lösungsgründen notwendig. So sollte bei Vertragslösungen immer abgefragt werden, wer die Lösung wünscht (Ausbildungsbetrieb oder Auszubildender).

Lösungsgründe, hinter denen gesichert kein Ausbildungsabbruch steht (z. B. Identnummernwechsel des Ausbildungsbetriebes) sollten getrennt erfasst und differenziert ausgewiesen werden.

### 2. Korrekte Kommunikation

Es ist faktisch falsch, die Begriffe „Lösungsquote“ und „Abbrecherquote“ gleichzusetzen, und es ist unredlich, die Missverständnisse, die aus einer solchen Gleichsetzung der Begriffe resultieren, politisch zu instrumentalisieren.

Der DEHOGA plädiert für eine sachlich korrekte, verantwortungsvolle Kommunikation aller an der gastgewerblichen Ausbildung beteiligten Partner.

### 3. Abbrecherquoten reduzieren

Ganz gleich, wie hoch nun genau die „echte“ Abbrecherquote im Gastgewerbe ist – sie zu senken und Ausbildungsabbrüche zu vermeiden ist und bleibt eine wichtige Aufgabe, der sich der DEHOGA verpflichtet fühlt.

Die DEHOGA-Nachwuchskampagne WIR GASTFREUNDE, die vom Land Baden-Württemberg aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds gefördert wird, dient daher nicht nur der Gewinnung neuer Nachwuchskräfte, sondern verfolgt gleichrangig das Ziel, Ausbildungsabbrüchen in der Branche entgegenzuwirken.

Hierzu tragen Maßnahmen zur Optimierung der Berufsinformation und Berufsorientierung, der Förderung der Qualität in der Ausbildung sowie der Unterstützung von Auszubildenden während ihrer Ausbildung bei.

- 1) Quelle: IHK Region Stuttgart, Mai 2018
- 2) Quelle: Landesamt für Statistik, August 2018
- 3) Quelle: BIBB, Stand 19.11.2018

## **Alle Infos zum Thema Ausbildung unter**

[www.dehogabw.de/lernen](http://www.dehogabw.de/lernen)

[www.wir-gastfreunde.de](http://www.wir-gastfreunde.de)

## **Ihr Ansprechpartner**

Hotel- und Gaststättenverband DEHOGA Baden-Württemberg e.V.

Herr Jürgen Kirchherr, Hauptgeschäftsführer

Augustenstraße 6 • 70178 Stuttgart

Tel. 0711 / 61988-0 • Fax. 0711 / 61988-46

Mail: [hgf@dehogabw.de](mailto:hgf@dehogabw.de) • Internet: [www.dehogabw.de](http://www.dehogabw.de)

Der Hotel- und Gaststättenverband DEHOGA Baden-Württemberg e.V. vertritt als Branchenverband die Interessen von über 12.500 Mitgliedsbetrieben aus Hotellerie und Gastronomie gegenüber der Politik.

Den Betrieben bietet der DEHOGA mit seinen Einrichtungen zahlreiche branchenspezifische Dienstleistungen an und handelt als Arbeitgeberverband die Tarifverträge des Gastgewerbes aus.