

Berufsschüler meistern Messeauftritt

Auf der Hausmesse der Schöllkopf-Schule stellen Schüler selbst geführte Übungsfirmen vor

In Übungsfirmen wenden Schüler des Berufskollegs I der Jakob-Friedrich-Schöllkopf-Schule theoretisches Wissen an und schnuppern Unternehmerluft. Den Auftritt in der Öffentlichkeit übten sie gestern auf einer Hausmesse.

ANA-MARIJA BILANDZIJA

Kirchheim. An den Wänden hängen bunte Werbeplakate. Junge Verkäufer beraten ihre Kunden, geben ihnen eine Visitenkarte, füllen mit Taschenrechner und Kugelschreiber Rechnungen und Lieferscheine aus. Sieben Verkaufsstände, abgetrennt durch weiße Raumteiler, verwandelten die Aula der Kirchheimer Jakob-Friedrich-Schöllkopf-Schule (JFS) am gestrigen Dienstag für fünf Stunden in einen Messesaal.

„Heute könnt ihr die Früchte eurer Arbeit einfahren“ mit diesen Worten eröffnete Marianne Erdrich-Sommer, Schulleiterin der Johann-Friedrich-Schöllkopf-Schule, die Hausmesse. Drei sogenannte Übungsfirmen von Schülern der JFS sowie vier „Firmen“ der John-F-Kennedy-Schule in Esslingen und der Albert-Schäffle-Schule in Nürtingen, stellten auf der Messe ihre fiktiven Unternehmen vor, die sie im Rahmen des Unterrichtsfachs „Übungsfirma“ entwickelt haben.

Jeder Übungsfirma steht ein Partnerunternehmen aus der Region zur Seite, dessen Produkte die Übungsfirma fiktiv vertreibt. „Magic Living“, dessen Pate Möbel König ist, „verkauft“ Möbel und Wohnaccessoires. „Electronic Power Tools“ ist an Metabo angelehnt und stellt ein breites Angebot an Werkzeugen. Wall am Markt unterstützt die Übungsfirma „Scrib Tab“ beim virtuellen Vertrieb von Schreibwaren, Modellbau Graupner arbeitet mit „Element Models“ zusammen. „Beauté Natural“ bietet Kosmetik von Yves Rocher feil, der „Adventure Store“ handelt in der



Auf der Hausmesse der Schöllkopf-Schule testen Schüler ihr Können als Unternehmer und Verkäufer. Der Stand „Electronic Power Tools“ mit Bohrmaschinen und Werkzeugen begeistert vor allem die männliche Kundschaft.
Foto: Jean-Luc Jacques

Übung mit Outdoorartikeln von Woick.

Mirjam Frank, Schülerin und Verkäuferin am Stand der Übungsfirma „Fashion Elements“, die mit Kögel Esslingen kooperiert, erklärt das Konzept. „Das Ganze geht virtuell vonstatten, wir handeln also ohne echtes Geld. Trotzdem ist das Projekt sehr hilfreich, um zu sehen, was man später beruflich machen möchte. Wir sind für Logistik, Vertrieb, Buchhaltung und Personalverwaltung ganz

allein zuständig, man bekommt einen guten Einblick.“

An der Wand hinter ihr läuft eine Diaschau mit Fotos aus ihrem Verkaufskatalog. Nicht nur die Kataloge und Visitenkarten, sondern auch die Namen und Logos der Firmen haben die Schüler selbst erstellt – und dabei an alles gedacht. Sie tragen Namensschilder, T-Shirts mit Firmenlogo, selbst das Marketing haben sie nicht ausgelassen. In Glasschalen stellen sie Kunden Bonbons oder Ansteck-

nadeln kostenlos zur Verfügung; „Scrib Tab“ versucht, Kunden mit einem Glücksrad zu locken – bis zu 50 Prozent Rabatt kann man sich erspielen.

Lautes Surren ertönt am Stand von „Electronic Power Tools“, eine Bohrmaschine wird vorgestellt. Eine Traube junger Männer versammelt sich. „Offiziell gibt es keinen Gewinner unter den Firmen. Aber die Schüler wollen mit ihren Übungsfirmen natürlich alle am meisten verkaufen“,

sagt Markus Müller, betreuender Lehrer des Stands.

Über 550 Übungsfirmen gibt es in Deutschland, alle werden von der Zentralstelle in Essen verwaltet und überwacht. „Die Schüler müssen das Personal bezahlen und natürlich auch Steuern abführen“, sagt Ulrike Hauke-Kubel, Lehrerin und Abteilungsleiterin der JFS.

„Es macht auf jeden Fall Spaß, und die Arbeit lohnt sich“, fügt Mirjam Frank hinzu.