

# Verkaufen wie die Profis

- Zum fünften Mal findet die Übungsfirmen-Messe im CongressCentrum statt.
- Schüler aus Mühlacker setzten sich gegen 61 Übungsfirmen durch.

DENNIS KRIVEC | PFORZHEIM

Die Krawatte sitzt, der Stand steht, die Flyer liegen griffbereit. Für rund 1500 Schüler aus ganz Baden-Württemberg hieß es am Donnerstag raus aus dem Schul-, rein in den Businessalltag. Auf der „Übungsfirmen-Messe“ im CongressCentrum Pforzheim hatten die

Jungunternehmer die Gelegenheit, den mehr als 1500 externen Besuchern ihr Verhandlungsgeschick und ihren Geschäftssinn unter Beweis zu stellen. Dabei nahmen aus Pforzheim die Ludwig-Erhard-, Fritz-Erler- und Johanna-Wittum-Schule sowie die Gewinner der Veranstaltung aus Mühlacker von der Georg-Kerscheneiner-Schule teil.

„In diesem Jahr bieten 62 Übungsfirmen vom Bodensee bis nach Mannheim auf rund 4000 Quadratmeter Stellfläche die unterschiedlichsten Produkte an. So viele wie noch nie“, sagt Ronald Gundermann, Lehrer an der Ludwig-Erhard-Schule stolz. Gemein-

sam mit seiner Kollegin Caroline Schädel und den 28 Schülern des Berufskollegs I hat er die Messe organisiert. Vom Auto über Lebensmittel bis hin zum Elektrogerät werde alles angeboten.

So verkaufen die Schüler der Georg-Kerscheneiner-Schule Mühlacker unter dem Firmennamen „BK-ONE Sports GmbH“ Sportartikel. Um Kunden an den eigenen Stand zu lotsen, locken hawaiianisch gekleidete Schüler sowie ein Limbowettbewerb.

„Die Kunden kaufen zwar, erhalten aber keine Ware“, stellt Lehrerin Ute Talke-Trübenbach klar. Und auch gezahlt werde mit fiktivem Geld, mittels einer Messe-Karte. „Die Schüler stellen

Eine Bildergalerie zum Thema gibt es auf [www.pz-news.de](http://www.pz-news.de)

”

„Die Übungsfirmen-Messe in Pforzheim ist das absolute Glanzlicht im Schuljahr.“

Elke Böer, Fachberatung Übungsfirma am Regierungspräsidium Karlsruhe

Rechnungen aus, halten Ein- und Ausgaben fest, müssen Abgaben und Steuern an eine Zentrale bezahlen, über die alle Übungsfirmen miteinander vernetzt sind. So lernen sie für den späteren Beruf“, erklärt die Pädagogin.

Ein paar Stände weiter kauft Jungunternehmer Baha Aybasti Pflegekurse bei „Jovita GmbH“, einer Übungsfirma der Johanna-

Wittum-Schule ein. „Nachtcreme, Denk-Fit-Kapseln, Yoga-Kurse. Wir haben viel zu bieten“, sagt Joshua Acheanpong, der Kunden mit einer Handmassage ab einem Einkaufswert von 30 Euro lockt. Harte Konkurrenz stellt der „Onlineshop“ der Ludwig-Erhard-Schule dar. „Die reduzierte Kaffeemaschine findet reißenden Absatz“, erzählt Christian Akaj.

Dabei gehe es nicht darum, wer den höchsten Umsatz erzielt, sagt Gundermann. „Ausgezeichnet wird, wer den optisch ansprechendsten Stand vorzuweisen hat und die besten Verkaufsgespräche führt.“ Kreativität und das beste Verkaufsgeschick haben die Schüler der „BK-ONE-Sports GmbH“ bewiesen. Sie konnten sich in diesem Jahr den Siegerpokal sichern.



Christian Akaj versucht sich am Stand der Tagessieger „BK-ONE Sports GmbH“ beim Limbo.



Schicke Uhren bieten Jungunternehmer der Übungsfirma „Tiq-Taq GmbH“ von der Ludwig-Erhard an.