



Anne Blümel (Bildmitte) im Kreise ihrer Schüler, die die Juniorenfirma an den Kaufmännischen Schulen Waldshut managen.

Jufiläum: Hinter der Ladentheke Verkauf und Marketing lernen

Blöcke, Stifte, Hefte, Bewerbungsmappen jeglicher Couleur und Ausstattung: Wer Material rund um Schule und Büro braucht, kann seine Einkäufe direkt vor Ort erledigen. Im Erdgeschoss, gleich hinter der Hausmeisterloge und dem Aufenthaltsraum, hat die Juniorenfirma ihren Verkaufsstand. Die Öffnungszeiten in den Pausen sind gut besucht, vor allem natürlich zum Schuljahresbeginn. Übers Jahr wird zusätzlich mit verschiedenen Preisaktionen oder Themenangeboten (Muttertag, Adventskalender) die Nachfrage erfolgreich angekurbelt. Wie im richtigen Geschäftsleben eben. Und das seit zehn Jahren.

„Wir waren die ersten am Hochrhein“, resümiert Irmgard Blatter, die zusammen mit ihrem Lehrerkollegen Hans-Peter Hess 2001 die Idee, mit Schülern ein echtes Geschäft zu betreiben, in die Tat umsetzte. Zum Geist der Gründerzeit gehörte es, gemeinsam mit den Auszubildenden die Ärmel aufzukrempeln und ausrangierte Sekretariatsmöbel zu lackieren – in den Ferien, versteht sich! Von so viel Enthusiasmus wurde auch die Sparkasse als Sponsor angesteckt und spendierte ein ordentliches Startsortiment.

Weiterer Meilenstein im Geschäftsleben der Jufi war die Zusammenarbeit mit der Hilfsorganisation Preda, deren Übersee-Waren wie getrocknete Mangos, Kaffee, Tee über den Verkaufstresen gingen und Menschenrechtsprojekten zugute kamen.

Heute stehen hinter dem Logo mit dem seriösen Blau-Grau 13 Schüler der Berufsfachschule Wirtschaft mit ihrer Lehrerin Anne Blümel. Sie freut sich besonders darüber, dass sie ihren Schülern einen reellen Vorteil für die Berufslaufbahn durch die Jufi bieten kann: Ein leichter Einstieg ist garantiert!



Hatten vor zehn Jahren die Idee für die „Jufi“ an den Kaufmännischen Schulen Waldshut. Irmgard Blatter und Hans-Peter Hess.