

## Konkurrenzdruck hautnah: Wo kauft der Kunde lieber?

### 120 Schüler des Kaufmännischen Berufskollegs erprobten ihre Verkaufs- und Marketingkenntnisse bei regionaler Übungsfirmenmesse in Konstanz

Mit Flyern und Gewinnspielen locken sie ihre Kunden an den einladend dekorierten Stand, präsentieren sich professionell, meist einheitlich im schicken Businessdress und dann geht's los: Wollen Sie unsere Osterschokolade aus dem Candy-Shop probieren? Möchten Sie auf unserem Bürostuhl Platz nehmen? Ein Badezimmer besichtigen? Ordnung in den Haushalt bringen? Ist der Kunde erst mal an der Angel, gilt es, ihn vom Produkt zu überzeugen. Schließlich soll das Verkaufsgespräch in einer Bestellung enden. Was Schüler über die theoretische Ausbildung hinaus in der Schule noch lernen können: Hier bei der Üfa-Messe haben sie eine Plattform, bei der sie sich ganz konkret in der Praxis üben können.

Bei der Messe am 18. März in Konstanz waren 14 Schulen mit insgesamt 28 Übungsfirmen aus der Region vertreten, Stand an Stand kämpften Sie um die Gunst des Kunden. Trotzdem geht es dabei nur sekundär darum, wie viel verkauft wird - an diesem Tag wurden vielleicht über eine Million € Umsatz gemacht - sondern mehr um erfolgreiche Verkaufsgespräche und das Ausprobieren von Verhandlungsgeschick, kurz: um das „Produkt“ zufriedener Kunde. Damit ist die Messe eine den Unterricht ergänzende, praxisnahe Vorbereitung für das Berufsleben.

Die Schüler-Übungsfirmen samt Lehrer werden – auch bei ihrem Messeauftritt – von den (real existierenden) Patenfirmen engagiert unterstützt: Die Kunden der SeduChair GmbH saßen auf Stühlen der Patenfirma Sedus Stoll AG, Ordnung ins Büro brachten die Schülerinnen und Schüler der Rotation GmbH (Patenfirma ist die Rotho Kunststofftechnik GmbH), die bunten Süßwaren der Firma Günthart & Co Dekor KG lockten in den Auslagen der Candy Shop GmbH hungrige Gaumen und die schicken Fliesen für Küche und Bad durfte sich die Patentochter Raab-Fliesenwelt GmbH aus den Beständen der Raab Karcher Baustoffe GmbH aussuchen.



*Es wird geplaudert, gelächelt und verhandelt. Fast so wie auf einer richtigen Messe. Hier lassen sich die Kunden von Mini-Modellstühlen verzaubern – und bestellen gleich eine komplette Büroustattung. Kein Wunder: Die Messestimmung in der Konstanzer Wessenbergriss mit.*