

Zu Besuch im Stiftenladen

# Lehrlinge am Chefpult

Etwas anders sieht sie aus, die Migros-Filiale an der Basler Grenzacherstrasse. Junior's Market heisst der Laden, und das orange M an der Eingangsfront ist umrahmt von einem geometrisch gestylten blau-grün-gelben Signet. Die Lehrlinge sind in der Mehrheit und halten die Bude in Schuss: Zwölf Stifte und sechs Ausgelernte arbeiten hier.

*Thomas Huonker*

Im September 1999 wurde der Junior's Market eröffnet, und das Konzept Lehrlingsladen ist gut angelaufen. Eine ältere Kundin sagt: «Doch, die Jungen machen es gut, der Laden ist sauber, fast sauberer als vorher. Die Bedienung ist freundlich. Und man findet alles!» Die stellvertretende Filialeiterin Karin Grieder berichtet, zu Anfang sei eine gewisse Skepsis da gewesen. Die Basler seien nun mal etwas konservativ. «Aber die Befürchtungen haben sich nicht nur nicht bestätigt, sondern ins Gegenteil verkehrt.» Verkaufschef Jürg Lattmann, der das Experiment von oben her betreut, spricht umsatzmässig von einer «hervorragenden Entwicklung». Es kämen vor allem mehr Junge, teils aus Neugier, teils aus dem Kollegenkreis der Stifte.

Das Sortiment ist dasselbe wie sonst bei Migros. Auch der optische Auftritt ist nur in

Details anders. Der grosse Unterschied: Das Personal trägt keine Verkaufsschürzen. Angesagt sind einheitliche Jeans und ein Jeanshemd mit dem Signet des Junior's Market auf dem Rücken. Die Tenuevorschläge kamen von oben, die Jungen durften auswählen. Vorgeschrieben ist folgende Farbreihe: Montags und dienstags blaue Jeans und schwarzes Hemd, mittwochs und donnerstags beige Jeans und graues Hemd, freitags schwarze Jeans und hellgraues Hemd, samstags schwarze Jeans und weisses Hemd.

«Vor allem im Sommer ist es angenehm, nicht über der Kleidung noch die Einheitschürze tragen zu müssen», sagt Sandra Rapp.

## «Wir lernen viel mehr»

Die Stiften und Stifte haben vorher auch schon in anderen Filialen gearbeitet. 70 Stifte gibt es in den Basler Migrosläden, viele von ihnen würden gern im Junior's Market arbeiten, der als Sprungbrett zu Aufstiegschancen gilt. Deshalb gibt es viel Wechsel und somit Platz für neue Anwärter.

Auch innerhalb der Grenzacher Filiale ist Abwechslung angesagt. «Wir können hier alles machen. Bestellungen, Warenrücksendungen, die Aktionen abrechnen. In anderen Filialen sind die Lehrlinge vor allem dazu da, um die Gestelle nachzufüllen», sagt Fernanda Rodriguez. Sie nimmt für solche

Arbeiten auch ungeniert den Platz vor dem Computer der Filialeitung ein.

Ramon Bello Lopez, Lehrling, und Sandra Rapp, Coach, sehen den Unterschied auch darin, dass hier keine Reviere gebildet werden. «Wir kommen in alle Rayons. Bisher gefiel es mir im Bereich Tiefkühlprodukte am besten», sagt Ramon. Sandra Rapp: «Man hilft sich gegenseitig. Wenn einer in seinem Bereich fertig ist, hilft er auch mal in einem anderen Rayon. Vor allem nach Ladenschluss ist es von Vorteil, wenn alle gemeinsam die anstehenden Schlussarbeiten machen, statt dass die einen schon gehen und die andern noch krampfen.»

## «Konflikte werden gemeinsam diskutiert und gelöst»

Alle aus der Crew des Junior's Market bezeichnen Klima, Stimmung und Zusammenhalt in der Bude als gut und familiär.

«Kleinere Konflikte gab es auch schon. Sie werden gemeinsam diskutiert und gelöst», sagt Karin Grieder. Beispiel: Die einheitliche Musikberieselung wird per Satellit in die Migros-Filialen übertragen. In der Vorweihnachtszeit hätten die Jugendlichen lieber mehr Popmusik gehört anstelle der standardmässigen adventlichen Musikprogrammierung mit Weihnachtsliedern. Oder: Zwecks Verhütung von DJ-mässigen Ansage-Einlagen der Nachwuchskräfte musste die Soundanlage mit einer



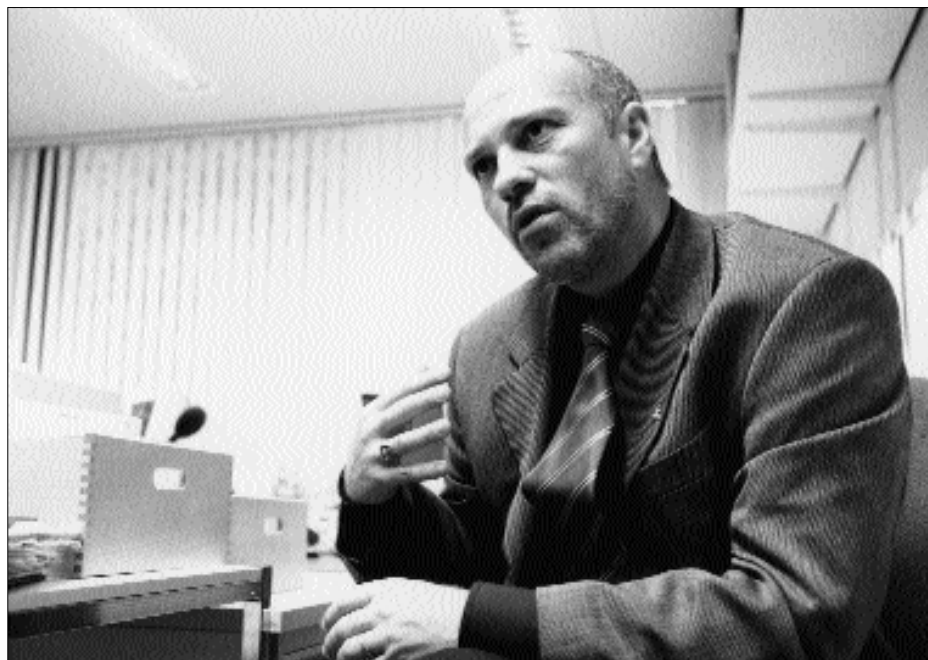
abschliessbaren Glastür gesichert werden. Aber die Wiedereinsteigerin Karin Grieder, als langjährige Hausfrau in kommunikativem Gruppenmanagement, Multitasking und Coaching von Jugendlichen bestens qualifiziert, findet in solchen Fällen den richtigen Ton. «Die Jungen sind auch froh, wenn sie fragen können, wie etwas geht. Aber die Verantwortung liegt bei ihnen», sagt sie. Abrechnung und Tresorleerungen verbleiben in den Händen der zu 100 Prozent weiblichen Filialleitung; die Filialleiterin ist bei unserem Besuch gerade in den Ferien.

### Interesse auch bei anderen Betrieben

Es gebe auch andere Migros-Lokalorganisationen, welche die Einrichtung von Filialen in überwiegender Lehrlingsregie erwägen, und auch von anderen Firmen her bestehe Interesse an dem Experiment, sagt Jürg Lattmann. So neu ist es übrigens gar nicht: AM-Agenda berichtete bereits über eine ähnlich funktionierende Coop-Filiale im Tessin.

Verkaufschef Jürg Lattmann denkt allerdings, in der Produktion seien ähnliche Strukturen nicht so leicht zu realisieren wie in der Distribution. «Die Lehrlinge bei Sulzer oder Novartis können nicht einfach eine Abteilung übernehmen und marktgerecht produzieren.»

Die Umstrukturierung der Migros-Filiale in Richtung Jugendarbeit ist kostenneutral. Hinzu kommt aber sicher ein



Jürg Lattmann, Verkaufschef, informiert über die neuartigen Ausbildungswege

Imagegewinn. Ein Laden wie der an der Grenzacherstrasse werde normalerweise mit rund zehn Mitarbeitern betrieben, dazu noch ein bis zwei Lehrlinge, sagt Lattmann. Im Junior's Market sind es nun zwölf Stiften und Stifte und sechs Coaches mit abgeschlossenen Lehren; hinzu kommt zur Zeit noch Beatrice Hoffmann, eine Seminaristin, die hier ihr Wirtschaftspraktikum absolviert. Die Lehrlingslöhne liegen im ersten Lehrjahr bei brutto 750 Franken, im zweiten bei 800. Die Lohnsumme der zwölf Stifte ist eher niedriger als höher gegenüber derjenigen von vier Mitarbeiterinnen oder Mitarbeitern mit abgeschlossener Ausbildung höheren Dienstjahren, höheren Sozialabgaben und eventuell Kinderzulagen. Sowohl bei den Coaches wie bei den Stiften

resultieren aber zusätzliche Qualifikationen: bei den Coaches Führungs- und Ausbildungspraxis, bei den Stiften mehr Raum für Eigeninitiative und beschleunigter Erwerb breiter Kenntnisse im Vergleich zu längerem Verbleib in der klassischen Lehrlingsrolle des Zudienens. Daniel Dollinger, Coach für die dreijährige Ausbildung im Detailhandel, ist selber erst 23jährig und sieht es als grosse Chance, schon in jüngeren Jahren Ausbildungs- und Führungsfunktionen wahrnehmen zu können. Uebrigens ist es, auch wegen der geringen Altersunterschiede, gar nicht so einfach, Stifte und Coaches des Junior's Market in ihrem jugendlichen Outfit voneinander zu unterscheiden; einer der Stifte gehört mit seinen 28 Jahren schon fast zu den Senioren unter den Junioren. □

