

Instrumöbel - die Juniorfirma am JEG

„Wenn man Spaß an einer Sache hat, dann nimmt man sie auch ernst.“ sagte Gerhard Uhlenbruck. Dieses Zitat entwickelte sich im Laufe der Zeit zu einem der Leitsätze des Junior-Unternehmens Instrumöbel, das im Rahmen eines P-Seminars im Fach Wirtschaft und Recht gegründet wurde. Ein Unternehmen gründen? Im P-Seminar? Wie ist denn das möglich?



Das Projekt Junior

Die IW JUNIOR gemeinnützige GmbH steht für ökonomische Bildung mit hohem Nachhaltigkeitsanspruch. Die bundesweiten JUNIOR-Programme bieten Schülerinnen und Schülern die Möglichkeit, ein eigenes Schülerunternehmen zu gründen. Dabei werden Anteilsscheine verkauft (10 Euro pro Stück), mit dem Geld müssen die Junior-Unternehmer wirtschaften, sich Löhne zahlen, produzieren und das angelegte Geld im Idealfall nach einem Jahr mit ordentlicher Dividende zurückzahlen. Ziel des Programms ist es, wirtschaftliche Zusammenhänge realitätsnah erlebbar zu machen. Die Teilnehmer erlernen und erproben gemeinsam die Grundprinzipien unternehmerischen Handelns und eignen sich dadurch soziale sowie fachliche Kernkompetenzen an. Dabei läuft in den Junior-Unternehmen alles ab wie im echten Leben (wenn auch mit vereinfachten Steuersätzen): Löhne müssen gezahlt werden, es müssen Steuern abgeführt werden (Lohnsteuer, Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteil an Sozialversicherung, Umsatzsteuer, Gewinnsteuer), jeden Monat muss die Buchführung eingereicht werden, jede Sitzung muss protokolliert werden (und diese Protokolle müssen an die Junior-Geschäftsstelle, die als Aufsichts- und Finanzbehörde agiert, geschickt werden) und, und, und. Angefangen von dem Entwickeln einer Geschäftsidee bis hin zur Organisation der Auflösungs-Hauptversammlungen liegt dabei alles in der Hand des Junior-Unternehmens. Als Projekt-Seminar empfiehlt sich dieses Modell geradezu. So fanden sich auch zwölf Schülerinnen und Schüler, die sich trotz der Vorankündigung, dass mit diesem P-Seminar einiges an Arbeit auf sie zukommt, zusammen.



Aller Anfang ist schwer

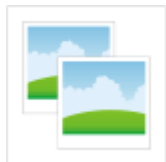
Um ein Unternehmen vom IW Junior genehmigt zu bekommen, braucht man u. a. eine Geschäftsidee, einen Namen, ein Organigramm der Firma, eine Firmen-E-Mail-Adresse und noch einige weitere verwaltungstechnische Dinge (wie z. B. ein eigenes Konto bei der Bank, Einverständniserklärungen der Eltern). Also mussten zuerst eine Geschäftsidee und ein eingängiger Namen her - das war gar nicht so einfach, denn man musste alle Interessen der bunt zusammengewürfelten Truppe unter einen Hut bringen. Nach mehreren Sitzungen stand dann die Idee: Aus alten Gitarren sollen moderne und stylische Gitarrenregale selber hergestellt werden. Nun brauchte man noch einen Namen. Aussprechbar musste er sein, mit dem Produkt in Verbindung stehen, eingängig und mit Wiedererkennungswert. Nach einiger kreativen Denkarbeit sowie harter und teilweise aufreibender Diskussion hatte man sich dann auf den Namen „Instrumöbel“ geeinigt. Der Bezug zum Produkt war klar: Möbel aus Instrumenten. Zudem hatte der Firmenname auch das Potential, als Produktbezeichnung in den Sprachgebrauch Eingang zu finden - nach dem Motto „Jeder sollte ein Instrumöbel besitzen“!

Nun war es an der Zeit, die Organisationsstrukturen festzuklopfen: Cora Zengel wurde vom Team zur Vorstandsvorsitzenden erkoren, ihr Stellvertreter wurde Lukas Mann. Um das Marketing kümmerten sich neben Lukas Mann noch Saide Memtimin und Sara Sürmeli, verantwortlich für die Finanzen waren Begüm Kilicarlan, Güllü Bal und Sarah Amhaz. Letztere übernahm auch den Posten als Pressesprecherin. Die Verwaltungsabteilung bildeten Benny Trautmann und Ioanna Kyriakidou. Die Produktion und die technischen Details lagen in der Verantwortlichkeit von Mathis Hoffmann, Robin Heckmann und Julius Jakob.

Mittlerweile war der erste Monat nur so vorübergeflogen, aber als dann die Genehmigung des Unternehmens am 21.10.2016 durch die Junior gGmbH erfolgte, war man doch ein wenig stolz.

Aber die Arbeit ging jetzt erst los: Zum ersten Elternsprechtag am 30. November wollte man bereits mit einem Verkaufsstand präsent sein und die ersten Gitarrenregale verkaufen. Dafür fehlten: Geld, Gitarrenregale, alles. Eine

Facebook-Seite sollte auch zu diesem Stichtag stehen, ebenso wie eine Instagram-Präsenz. Es blieben vier Wochen Zeit, da die Allerheiligenferien auch noch in diesem Zeitraum lagen. Mit unglaublichem Eifer und Engagement wurden die Anteilsscheine verkauft, Ziel war hier eine möglichst breite Streuung zu erreichen, um eventuell für später Partner zu gewinnen: Es wurden Bürgermeister, Stadträte, Unternehmer, Lehrkräfte, Sekretärinnen, Hausmeister aber auch die Freunde und die Familie kontaktiert, bis am Schluss 57 Anteilsscheine verkauft waren. Nun brauchte man Rohmaterial: Auf Flohmärkten, über Bekannte und Ebay besorgte man sich die ersten Gitarren. Anschließend wurde getestet, wie man diese am Besten verarbeitet, um aus einer Gitarre ein Regal herzustellen – gar nicht so einfach. Unterstützung gab es dabei vom Wirtschaftspaten von Instrumöbel, dem Unternehmen „Faust – Küchenstudio und Schreinerei“ aus Großwallstadt, welches beim Sägen der Regalböden half. Parallel dazu wurde an einem Logo und Flyern gebastelt, auch wurde Kontakt zu den Veranstaltern der regionalen Weihnachtsmärkte aufgenommen, da man auch hier mit einem Stand präsent sein wollte. Ach ja: Unterricht hatten die Jungunternehmerinnen und -unternehmer auch noch.



Der erste Verkauf

Viel zu schnell war der Elternsprechtag herangenahnt – aber das Team von Instrumöbel war gewappnet. Der erste fertige Prototyp lag bereit. Die Facebook-Seite sowie die Instagram-Präsenz waren online.

Nach den üblichen Schulstunden wurde dann der Nachmittag mit dem Aufbauen des Standes verbracht. Der erste Verkauf brachte auch die ersten kleinen Erfolge: Das Produkt fand bei den Kunden Anklang, die ersten Verkaufsgespräche wurden geführt – auch wenn es zuerst ein wenig Überwindung kostete, das Produkt anzupreisen und „fremde“ Menschen anzusprechen. Nach dem Ende des Elternsprechtags musste man noch abbauen, gegen 21.00h konnte man dann nach einem langen Tag in der Schule dieselbe verlassen. Zum Glück zeigten sich die meisten Lehrkräfte (auch im ganzen Jahresverlauf) einsichtig, und verzichteten darauf, die Schülerinnen und Schüler am nächsten Tag abzufragen.

Ein gutes Netzwerk

Das Weihnachtsgeschäft und Weihnachtsmärkte standen vor der Tür – aber wie kommt man da an einem Stand, im Idealfall, ohne Standgebühr zu zahlen? Hier hatte es sich rentiert, die Anteilsscheine weit gestreut zu haben – man bekam Stellplätze auf dem Großwallstädter Weihnachtsmarkt (Samstag und Sonntag) und auf dem Elsenfelder Kläuschenmarkt (Freitag, Samstag und Sonntag). Nun galt es also, Personal, Gitarren, Standschmuck und Zeit auf die beiden Termine aufzuteilen, Schichtpläne zu erstellen, den Transport zu organisieren. Das Weihnachtsgeschäft war allerdings nicht so rentabel wie angenommen: Insgesamt wurde nur eine Gitarre verkauft – im Vergleich zur stundenlangen Präsenzzeit an den Ständen (die Auf- und Abbauzeit mal ausgenommen) bei eisigen Temperaturen ein deprimierendes Ergebnis. Aber dieser Rückschlag wurde vom mittlerweile vollkommen selbständig agierenden Team weggesteckt.

Kurz vor Weihnachten versuchte man dann auch noch beim internationalen Abend sein Glück – aber auch hier wurde das Produkt zwar gelobt, bewundert und für gut befunden – aber auch nur eine Gitarre verkauft.

Das parallel zu dem Weihnachtsgeschäft natürlich auch das Tagesgeschäft wie Lohnabrechnungen schreiben, Überweisungen tätigen, Sitzungsprotokolle einsenden und Gitarren produzieren erledigt werden musste, sei nur der Vollständigkeit halber erwähnt.



Business as usual

Wie kann man sich eigentlich eine Vorstandssitzung (so heißen die wöchentlichen Treffen) vorstellen? Die Leitung und Vorbereitung der Sitzung gehörte zu den Aufgaben der Vorstandsvorsitzenden Cora. Sie moderierte die Sitzung und gab die Tagesordnungspunkte vor, delegierte Arbeiten und behielt in jeder Situation den Überblick. Vor den Sitzungen gab es meist schon Diskussionen und Absprachen in der WhatsApp-Gruppe des Unternehmens. Oftmals reichten die 90 Minuten nicht aus, so gab es häufig auch Extra-Sitzungen – aber nicht auf des Lehrers Wunsch hin, sondern ausgehend von der Firma! Hr. Tyll als „Schulpate“ hatte nur noch die Funktion eines Beraters und Motivators, der Rest lief vollständig selbstorganisiert.

Hauptversammlung und Wettbewerbe

Während immer weiter mit den Widrigkeiten des Geschäftsalltags (Buchführung) und der Produktion (Warum schaut die Farbe nicht so schön aus wie vorgestellt?) gekämpft wurde, standen nach den Weihnachtsferien drei weitere große Ziele auf dem Plan: Die erste Hauptversammlung, die Junior-Messe in Regensburg und die Bewerbung für den

Landeswettbewerb.

Für die Hauptversammlung, bei der alle Anteilsscheineigner zum ersten Mal Einblick in die Strategien, Visionen und Abläufe des Unternehmens bekommen sollten, musste der Vortrag erstellt und erprobt werden, das Catering wurde von Instrumöbel vorbereitet und organisiert, der Raum musste organisiert und hergerichtet werden (aber zum Glück war der Hausmeister auch ein Anteilsscheineigner), nach all dieser Arbeit wurde die Veranstaltung Ende Januar dann aber auch ein toller Erfolg.

Zwischenzeitlich wurde auch noch ein zehnteitiger Geschäftsbericht als Bewerbung für den Landeswettbewerb verfasst - es galt schließlich, Bewerbungstermine einzuhalten!

Auf der Juniormesse in Regensburg am 9. März traten 23 Juniorunternehmen in den Regensburg Arcaden mit ihren Produkten und Messeständen an. Verkauft wurde an das Lauf-Publikum, die in der Einkaufspassage ihre Besorgungen erledigten. Dazu musste man die potentiellen Kunden auch elegant ansprechen, um ein Geschäft anzubahnen. Einheitliche Kleidung (eine sitzungsfüllende Diskussion) und ein eloquentes Auftreten waren hierfür Grundvoraussetzung. Ein Wettbewerb über den besten Messestand und den besten Werbespot, der live auf einer Bühne im Einkaufszentrum vorgespielt werden musste, rundeten den Tag ab. Instrumöbel schlug sich gut und landete im vorderen Feld, aber die Konkurrenz aus ganz Bayern war sehr stark, so dass es nicht für einen der begehrten Preise langte.

Da Elsenfeld in Bayern auch noch ganz am Rand liegt, gestaltete sich die An- und Abreise nach Regensburg eher kompliziert: Angereist wurde mit dem Zug (erstattet wurde leider nur das Bayerticket) bereits am Tag vor dem Wettbewerb - immerhin wurden wir durch einen schönen Abend in Regensburg für die 6-stündige Nahverkehrs-Zugfahrt belohnt. Jedoch sahen wir aus wie eine Band auf Tour - alles Material für die Standgestaltung musste ja auch nach Regensburg, insofern stand man schwer bepackt mit mehreren Gitarrenkoffern und Gepäck am Bahnsteig.

Erst spät in der Nacht kehrten die Firma nach der Messe heim, ein Dank hier an alle Eltern, die um Mitternacht ihre Kinder in Aschaffenburg abgeholt haben...

Eine Woche nach der Junior-Messe kam dann die Nachricht: Instrumöbel gehörte zu den 10 besten Juniorfirmen in ganz Bayern (insgesamt gab es in diesem Schuljahr über 100 Juniorunternehmen) und durfte auf den Landeswettbewerb nach München fahren, um sich und das Produkt der Jury, bestehend aus hochrangigen Managern u.a. von Deloitte und der Landesförderbank von Bayern, Selbstständigen und Hochschullehrern, zu präsentieren. Schon wieder drängte die Zeit - bis zum Wettbewerb waren es nur noch drei Schulwochen, eine neue Geschäftspräsentation musste erstellt werden, der in Regensburg aufgeführte Werbespot sowie die Standgestaltung sollten komplett überarbeitet werden. Und das alles in drei 90-minütigen Sitzungen? Unmöglich, aber dank des überdurchschnittlichen Engagements der jungen Unternehmer wurde auch dieses Programm (dann eben in den Osterferien) geschafft. Neben einem komplett neu gestaltetem Messestand in Wohnzimmeroptik wurden noch zwei Erklärvideos zur Produktion erstellt (ein Dank geht hier an Hr. Giegerich, der dem Vorstand dabei viel geholfen hat) und ein hochwertiger Videoclip zum neuen Slogan „Regalize it!“ produziert.

Am 25. April war es dann soweit - wie aus Regensburg gewohnt, ging es einen Tag vor dem Wettbewerb mit dem Zug los. Wieder voll bepackt, wie eine Karawane auf dem Weg durch die Wüste, wurde auch diese 6-stündige Zugfahrt fröhlich angetreten. Ein zwar verregneter aber sehr lustiger Abend im Herzen Münchens in Schwabing und Neuhausen entschädigte das Team aber für die Strapazen.

Am nächsten Tag musste auch früh aufgestanden werden. Bereits um 7:15 h früh fuhr die S-Bahn in die Innenstadt, der Stand sollte ja rechtzeitig bis 9.30 h aufgebaut sein. Nach der offiziellen Eröffnung in den Räumen der Landesförderbank Bayern mussten sich am Stand die Instrumöbel-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter den direkten Fragen der Jury im Interview stellen - diese war sehr gut vorbereitet und hatte den Geschäftsbericht und alle Informationen ausgiebig zerpfückt - so gab es auch detaillierte Fragen zur Finanzierung, Geschäftsidee und Strategie.

Die Präsentation am Nachmittag lief bis auf Kleinigkeiten hervorragend ab, vor allem die Videoclips kamen bei der Jury sehr gut an - so reichte es diesmal für einen Platz auf dem Treppchen! Den dritten Platz von den 10 besten Teams in Bayern zu erreichen ist eine beeindruckende Leistung, welche dann auch auf der Zugheimfahrt gebührend gefeiert wurde!



Das Ende vom Lied

Als letzter Punkt im Jahresprogramm steht nun noch die Auflösungshauptversammlung an - bis dahin soll noch so viel wie möglich produziert und verkauft werden. Wie hoch nun letztendlich der Gewinn bzw. Verlust pro Aktie sein wird, lässt sich aber im Moment (Anfang Juni) noch nicht abschätzen.



Was hat es gebracht

Aus einem nur partiell organisierten Haufen angehender 11. Klässlerinnen und 11. Klässler hat sich im Laufe des Jahres eine selbstbewusste, gut-organisierte und professionelle Firma gebildet. Das Auftreten während des Landeswettbewerb im Vergleich zur ersten Hauptversammlung war nicht nur ein „wenig“ besser, sondern strotzte vor Professionalität, Selbstvertrauen und realistischer Selbsteinschätzung. Neben diesen „weichen“ Faktoren wurde auch viel über das Unternehmertum gelernt - Unternehmensgründung, Buchführung, Marketing Produktionsprozesse, Organisation und Bilanzierung wurden nebenher ganz selbstverständlich praktiziert. Es war ein sehr arbeitsames und anstrengendes Jahr - die Punkte für sein P-Seminar hätte man sich auch deutlich einfacher verdienen können. Aber den Reichtum an Erfahrungen kann man den Instrumöbelern ebenso wenig nehmen wie den Spaß, den alle gemeinsam hatten. Und damit wären wir wieder am Beginn der Geschichte: Wenn man Spaß an einer Sache hat, dann nimmt man sie auch ernst. Regalize it!

Tyll

<http://julius-echter-gymnasium.de/de/Fachschaften/AF2/Wirtschaft-und-Recht/Instrumoebel--die-Juniorfirma-am-JEG?pdfview=1>