

## Young Enterprise

Young Enterprise heißt übersetzt so etwas wie „Junges Unternehmen“. Als ich zu Beginn meines Auslandsjahres in Südengland den Namen das erste Mal gehört habe, konnte ich mir spontan eher wenig darunter vorstellen. Und doch war meine Neugierde geweckt worden.

Auf dem Internat Lancing College, welches ich besucht habe, war es Gang und Gebe, dass von den Schüler und Schülerinnen der Oberstufe mittwochs nachmittags eine „activity“ besucht werden musste. Neben beispielsweise Tanz oder einem wöchentlichen Besuch im Altenheim wurde Young Enterprise als „activity“ angeboten.

Das Programm wurde angepriesen als eine tolle Erfahrung, die es Jugendlichen ermögliche „in wirtschaftlichen Zusammenhängen vernetzt zu denken, unternehmerisch zu handeln, als Persönlichkeit zu überzeugen“ und sie darauf vorbereite, „in der globalen Wirtschaft verantwortungsbewusst ihren Weg zu finden und erfolgreich zu sein“<sup>1</sup>. Es solle des Weiteren Einblicke in die Funktionsweise der sozialen Marktwirtschaft geben und dabei eine Learning-by-doing-Methode verfolgen.

Nachdem meine Bewerbung geschrieben und bestätigt worden war, fand das erste Treffen statt, welches von zwei Design-and-Technology Lehrern und einem Lehrer für Italienisch organisiert und geleitet wurde.

Man erzählte uns, dass Young Enterprise eine Non-Profit Organisation sei, die es sich zum Ziel gemacht habe, das wirtschaftliche Interesse von Schülern und Schülerinnen zu wecken und Wirtschaft in den Schulalltag zu integrieren. Gegründet wurde Young Enterprise im Jahre 1963 in Großbritannien. Mittlerweile gibt es Young Enterprise auch in anderen Ländern, wie zum Beispiel in der Schweiz und in Österreich.

An meiner Schule sollten wir am sogenannten „Company Programme“ teilnehmen. Daher wurden die insgesamt ca. 30 Teilnehmer zunächst in Gruppen von jeweils 7-8 Leuten eingeteilt, in denen wir für das ganze Jahr arbeiten sollten.

Jede Gruppe sollte ein kleines reales Unternehmen gründen und führen. Mein Team bestand aus insgesamt 7 Personen. Wir alle wurden zu einer Art Miniunternehmer, indem jeder von uns eine bestimmte Funktion in unserem Unternehmen hatte. Ich selbst durfte die Rolle des „Chief Financial Officer“, Leiterin der Finanzabteilung, übernehmen. Des Weiteren wurden die Positionen des Geschäftsführers, des IT-Direktors, des Produktionsleiters, des Marketingdirektors und des Vertriebsdirektors besetzt. Unsere erste Aufgabe war es, einen passenden Namen für unser Unternehmen zu finden und darüber nachzudenken, was das Ziel unseres Unternehmens sein sollte.

Wir hatten die Möglichkeit, entweder ein Produkt zu entwickeln und anschließend zu verkaufen oder eine Dienstleistung zu verkaufen. Nach langem Überlegen und vielen Diskussionen beschlossen wir, personalisierte Schlüsselanhänger herzustellen und zu verkaufen. Personalisiert werden sollten sie mit kleinen Buchstaben, so dass man einen Anhänger mit den eigenen Initialen kaufen konnte. Es war an der Zeit Umfragen mit der Schülerschaft des Internats zu machen, um die allgemeine Meinung über unsere Idee herauszufinden. Zu unserer Freude waren die meisten begeistert von unserer Produktidee, was für uns bedeutete, dass wir mit der Realisierung beginnen konnten. Inspiriert von unserer Motivation und unserem Willen, das einjährige Projekt erfolgreich zu meistern, kam uns eine Idee für den Namen unseres Unternehmens: „Icarus“.

Meine erste Aufgabe als Finanzleiterin war es, Aktien zu verkaufen. Wir hatten uns dafür entschieden, dass die Aktien unser einziges Startkapital sein sollten und dass wir die Aktien nur an unsere Teammitglieder verkaufen wollten. Der Verkauf von Aktien brachte uns £60 in unsere Unternehmenskasse, was als Startkapital mehr als genug war.

Da bereits am 13. März 2010 ein Flohmarkt, der von Young Enterprise organisiert wurde, in Worthing (West Sussex, England) stattfinden sollte, auf dem uns die Möglichkeit geboten wurde, unsere Produkte zu verkaufen, stand unser Unternehmen ein wenig unter Zeitdruck.

---

<sup>1</sup> <http://www.young-enterprise.ch>

Material musste gekauft werden und noch viel wichtiger: Die Produktion unserer Schlüsselanhänger musste beginnen. Unser Geschäftsleiter entschied zusammen mit dem Produktionsleiter, dass es am sinnvollsten sei, wenn wir arbeitsteilig arbeiteten. Buchstaben mussten auf Kiefernholz gezeichnet werden, anschließend mit der Säge ausgeschnitten und abgeschliffen werden. Zur Verzierung wurden außerdem kleine Perlen auf den Ring des Anhängers eingefädelt und die Buchstaben mit bunter Farbe angemalt oder mit Glitzer verziert.

Jeder kleine Erfolg bereitete uns große Freude, denn wir hatten es tatsächlich geschafft, unser kleines Unternehmen soweit es uns möglich war, erfolgreich zu leiten.

Um auf dem Flohmarkt einen möglichst hohen Gewinn zu machen, entschied ich als Finanzleiter zusammen mit dem Geschäftsleiter, dass wir einen Schlüsselanhänger für £2 und drei für nur £5 verkaufen wollten. Tatsächlich brachte uns der Verkauf auf dem Flohmarkt einen Profit von mehr als £40. Für unser Unternehmen war dies der erste große Erfolg, denn der Flohmarkt hatte uns gezeigt, dass unsere Schlüsselanhänger durchaus gerne gekauft wurden und wir unser Unternehmenskonzept erfolgreich umgesetzt hatten.

Unsere Motivation, die Produktion fortzusetzen, um nun auch an unserer Schule zu verkaufen, war enorm nach unserem Erfolg auf dem Flohmarkt.

Als Finanzleiterin war es für mich an der Zeit den Jahresabschluss und eine Gewinn- und Verlustrechnung zu machen. Das Ergebnis meiner Rechnungen war, dass wir insgesamt am Ende des Jahres £93,71 hatten. Damit war der Wert unserer Aktien gestiegen und wir als Unternehmen hatten einen Gewinn gemacht. Gemeinschaftlich wurde entschieden, dass wir die £60 an die Aktieninhaber zurückzahlen wollten und die restlichen £33,71 unter den Teammitgliedern aufzuteilen.

Es musste des Weiteren ein Businessplan erstellt werden sowieso ein Geschäftsbericht. Als Unternehmen nahmen wir außerdem am Ende des Jahres an einem regionalbegrenzten Wettbewerb teil, in dem wir mit ca. 10 anderen Unternehmen in Konkurrenz treten mussten, unter anderem in den Kategorien Beste Präsentation, Beste Innovation, Bester Flohmarktstand.

Darüber hinaus gab es einen schulinternen Wettbewerb, bei dem ich den ersten Preis aufgrund meines Engagement, Motivation und Ehrgeiz gewonnen habe.

Insgesamt war Young Enterprise eine wirklich tolle und lehrreiche Erfahrung. Ich habe gelernt, im Team zu arbeiten, Führung zu übernehmen, kreativ nachzudenken und somit Probleme zu lösen, Entscheidungen innerhalb des Teams zu treffen und darüber zu verhandeln, mir selbst Ziele zu setzen und meine Zeit sinnvoll und bewusst einzuteilen, um diese Ziele zu erreichen. Unser Selbstvertrauen wurde enorm gesteigert, unsere Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit verbessert und schließlich unser Bewusstsein dafür, dass Wirtschaft uns alle betrifft, geweckt.

Zuletzt bleibt mir nur noch zu sagen, dass Young Enterprise eine Erfahrung wert ist und ich nur empfehlen kann, ähnliche Erfahrungen zu machen, denn ein Programm wie dieses bedeutet nicht nur aus Erfahrungen lernen und Eindrücke sammeln, sondern auch jede Menge Spaß!

Ein Bericht von Anabel Guntermann