

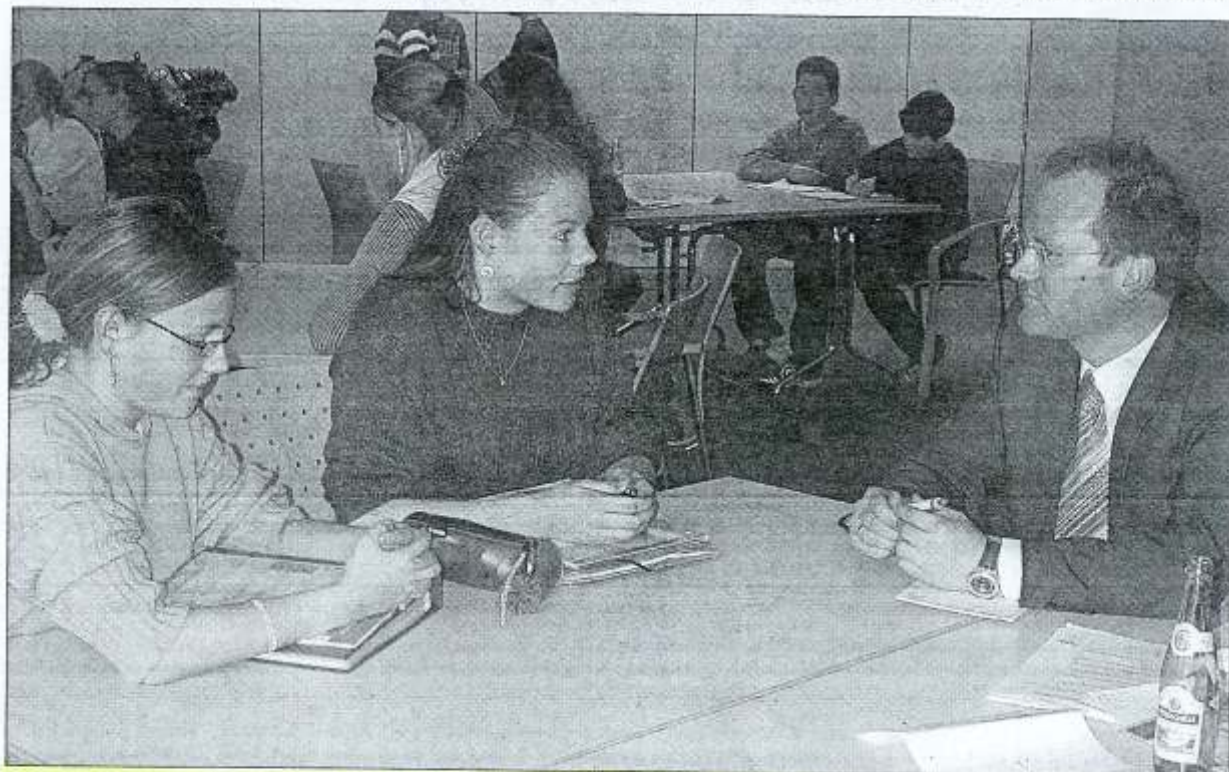
Gut geplant ist halb gewonnen

„Ideen machen Schule“ geht in weitere Phase: Finanzplanung ist die schwierigste Hürde

Bei dem Gründungsspiel „Ideen machen Schule“ der Hans-Lindner-Stiftung entwerfen Schüler ein eigenes, fiktives Firmenkonzept. Um aber reelle Werte zu erhalten, beispielsweise wie viel sie für ihr Produkt verlangen oder welche Räume sie mieten können, müssen sie an Firmen, Institutionen und Ämter herantreten. Mit den Zahlen sollen sie dann einen Finanzplan für ihre Geschäftsidee aufstellen. Fragen zur Finanzierung konnten die Schüler bei einem Workshop im BMW-Werk am Montag an Experten richten.

Seit November arbeiten die Schüler aus Stadt und Landkreis schon an ihren Ideen. Die Gruppe um Elisabeth Mussak und Stefanie Aicher von der Wirtschaftsschule Seligenthal ist mit der finanziellen Planung ihres Konzepts schon relativ weit. Ein Wellness-Hotel soll es werden, mit römischen Thermen, Saunen und Wohlfühlprogrammen. Ein aufwändiges Projekt, dessen Realisierung jede Menge Geld kostet. Dieses Geld gilt es für Mussak und Aicher, die Finanzchefs der Gruppe, aufzutreiben. Und wie im richtigem Leben stellte sie dies vor ungeahnte Probleme: „Wir hatten eigentlich damit gerechnet, dass wir staatliche Zuschüsse bekommen“, sagte Mussak. Johann Winklmaier, verantwortlich für die Wirtschaftsförderung der Stadt, machte ihnen allerdings deutlich, dass sie damit leider nicht rechnen können.

Die Mädchen haben schon recht konkrete Vorstellungen, wie ihr Hotel aussehen soll: Eine zentrumsnahe, stilvolle Einrichtung zum Wohlfühlen. Doch derzeit gebe es keine Immobilie in der Nähe der Innenstadt, in die sie sich einmieten könnten. Außerdem hätten sie kein Gebäude gefunden, das der angedachten Größen-



Stefanie Aicher und Elisabeth Mussak von der Wirtschaftsschule Seligenthal informierten sich bei Gerald Tausendteufel von der Sparkasse. (Foto: so)

ordnung entspräche. „Deshalb müssen wir das Hotel selbst bauen“, sagte Mussak. Satt drei Millionen Euro kostet ein derartiges Projekt, haben die Schülerinnen ausgerechnet.

Glück hatten sie bei der Suche nach einem Investor. „Ein Elektroingenieur hat großes Vertrauen in uns und findet die Idee gut“, sagte Mussak. Er würde mit 1,5 Millionen Euro in das Projekt einsteigen. Ein weiterer Investor sei mit 500 000 Euro im Geschäft. Den Rest hatten sie gehofft, durch Zuschüsse zu finanzieren. Doch da konnte ihnen Johann

Winklmaier nicht viel Hoffnung machen. Mussak: „Im Bereich Wellness und Gesundheit gibt es keine Förderungen, hat er uns gesagt.“

Gerald Tausendteufel, Gewerbetundenberater bei der Sparkasse, hatte hingegen gute Nachrichten für die Schülerinnen. Das Projekt kann über Darlehen von der Bank mitfinanziert werden – soweit die Mädchen mit entsprechenden Sicherheiten aufwarten können, also mit Immobilien beispielsweise. In diese Richtung müssen sie nun weiterrecherchieren.

Im Großen und Ganzen seien die meisten Firmen und Institutionen offen und hilfsbereit gewesen. Bei den meisten habe eine kurze Erklärung zu dem Gründungsspiel genügt. Aber es habe auch weniger kooperative „Geschäftspartner“ gegeben. Mussak: „Wir wollten uns bei einer Wellnesseinrichtung über die Kosten und die Preise informieren. Aber leider war die Leitung nicht bereit, uns Informationen über ihr Unternehmen zu geben.“ Obwohl es sich nur um ein fiktives Spiel handle, habe die Firma sie als Konkurrenten angesehen. Et-

was überrascht war die Gruppe auch darüber, wie schwer zugänglich die öffentlichen Ämter sind. Sie obliegen bei vielem der Schweigepflicht, wie Mussak bedauerte. Doch darin sieht Johann Winklmaier den größten Nutzen für die Schüler: „Sie lernen bei dem Spiel, wie es im realen Leben und in der Wirtschaft zugeht.“

„Welche Rechtsform ihr für das fiktive Unternehmen wählt, spielt für die Finanzierung auch eine entscheidende Rolle“, erklärte Bianka Hockun von der Hans-Lindner-Stiftung und Leiterin des Spiels den Schülern bei einer allgemeinen Einführung. Sie weiß, dass die Schüler gerade in punkto Finanzierung vor den größten Schwierigkeiten stehen. Deshalb gibt es seit einiger Zeit eine vorgegebene Excel-Tabelle, die den Schülern die Planung erleichtern soll.

Die Fragen an die Experten waren unterschiedlicher Art. „Die einen hatten schon konkretere Vorstellungen, die anderen nur grobe“, sagt Dieter Frohwein vom Arbeitskreis Schule-Wirtschaft. Er wurde beispielsweise gefragt, welche Versicherung zu wählen ist und wie man seine Zielgruppe oder die Geschäftsidee im Allgemeinen eingrenzen kann.

Johann Winklmaier riet den Schülern: mit möglichst wenig Aufwand und einer guten Idee klein anfangen. Die Schüler hätten zuerst wenig Probleme gesehen. Doch im Laufe der Gespräche hätten sich dann doch Schwierigkeiten entpuppt, mit denen sie zuerst nicht gerechnet hätten. Beispielsweise stellte sich bei manchen heraus, dass der Standort ungünstig gewählt ist oder dass es unerwartet viel Konkurrenz gibt. Am 21. Februar werden die Gründungskonzepte von Wirtschaftsexperten und Mitgliedern der Wirtschaftsjunioren bewertet. Die zehn Besten werden zu einer Präsentation eingeladen. -so-