

So werden aus Schülern Unternehmer

So jung – und schon Firmenchef Wirtschaftsschülerinnen und -schüler stellen die Produkte ihrer Miniunternehmen vor. Der erfolgreiche Jungunternehmer Nils Feigenwinter findet, dass Basel Start-ups noch mehr fördern sollte.

Lea Buser

Die Aula des Wirtschaftsgymnasiums (WG) Basel ist am Donnerstagnachmittag rappellvoll: Schülerinnen und Schüler drängen sich aneinander vorbei, und Lehrpersonen schwirren herum, um sich die Produkte der unterschiedlichen Kleinunternehmen anzusehen – oder zu probieren. An der 10. YES-Hausmesse ist von Biohonig über umweltschonende Seife bis zu nachhaltiger Chilisauce einiges dabei.

Die Zweitklässler des WG und der Wirtschaftsmittelschule (WMS) werden schon als Jugendliche zu Firmenchefs: Indem sie selbst kleine Firmen gründen und ihre Ware vermarkten, sollen sie das zuvor im Unterricht Gelernte in die Praxis umsetzen.

Award für Nachhaltigkeit

Seit Sommer arbeiten die 15 Miniunternehmen an ihren jeweiligen Produkten. Die Zusammenarbeit mit der Non-Profit-Organisation Young Enterprise Switzerland (YES) bietet den Jungunternehmerinnen und -unternehmern die Möglichkeit, etwas auszuprobieren.

Keno Vehabovic, CEO von Glassy, ist gerade dabei, einer Lehrerin das Produkt seines Unternehmens vorzustellen: Gläser, die aus gebrauchten Glasfla-



Beim Spiel von TellGames braucht es nicht nur Glück. Foto: Dominik Plüss

schen hergestellt werden. Dafür hat die Fünfergruppe Altglas von Barbetrieben verwendet, dieses mit einer Maschine geschnitten, später geschliffen und poliert.

«Wir waren schockiert, wie viel Energie das Recycling, also das Einschmelzen von Glas, braucht. Also wollten wir etwas produzieren, mit dem wir eine bessere Zukunft schaffen können», erklärt Keno Vehabovic. Glassy erhält am Ende der Messe den Nachhaltigkeitsaward.

Auch das Miniunternehmen HapBee legt Wert auf Nachhal-

tigkeit. Seine Bienenwachstücher zum Frischhalten von Lebensmitteln bilden eine umweltfreundliche Alternative zu Alufolie. Ein Jahr lang sind diese wiederverwendbar. Sie bestehen zu hundert Prozent aus Baumwollstoff, der aus Secondhandläden in der Region stammt. «Uns war von Anfang an klar, dass wir etwas Umweltfreundliches produzieren möchten», sagt Selina Giuffada, CFO von HapBee.

Einen anderen Ansatz wählten die Beteiligten von TellGames, die ein aktives Brettspiel angefertigt

haben. «Meistens gewinnt man mit Glück», sagt CEO Leo Zimmermann. «Wir wollten, dass es auch noch um das Können geht und das Spiel spannender wird.»

Deshalb haben die Jungunternehmer Minispiele eingebaut: Sei es Wettreimen, Liegestützmachen oder Allgemeinwissen – wer gewinnt, erhält zusätzlich zum Würfelglück die Möglichkeit, weitere Felder nach vorne zu rücken.

Kreative Lösungen finden

Dem würde der in Deutschland erfolgreiche Jungunternehmer Nils Feigenwinter zustimmen. Der 22-jährige Basler ist Gründer und CEO des Start-ups Bling, das eine Taschengeld-Karte und -App für Familien vermarktet.

«Die Idee ist entscheidend und dann der Wille. Mit der Gründung eines Start-ups kommen sehr viel Arbeit und schlaflose Nächte», sagt Feigenwinter zur BaZ. Ein Programm, wie YES es anbietet, hätte er während seiner Zeit am Liestaler Gymnasium begrüsst. Trotz Wirtschaftsschwerpunkt habe er nie etwas über das Unternehmertum gelernt, sagt Feigenwinter. Er musste sich seine Kompetenzen daher autodidaktisch aneignen.

Schliesslich stellte der Start-up-Gründer fest, dass es für Familien wenige Möglichkeiten

gibt, um gemeinsam digital mit Geld umzugehen. Also schuf er mit der Family-Banking-Lösung Bling eine moderne Form des Taschengeldes, mit der die Finanzkompetenz von Kindern und Jugendlichen gestärkt werden soll.

Seit diesem Sommer können diese mit der Karte oder der App selbstständig bezahlen, was in Deutschland erfolgreich ist, wie Nils Feigenwinter sagt. Der Schweizer Markt sei dafür zu klein. Auch Basel habe Aufholbedarf, was die Start-up-Förderung angehe. «Ich bin sehr gerne in Basel, aber wir beabsichtigen eine internationale Expansion», erklärt der Jungunternehmer seinen Umzug nach Berlin.

Am Mittwoch gab Bling bekannt, dass der Wagniskapital-Investor Peak sich an der Millioenenfinanzierung des Start-ups beteilige. Dabei gehe es nicht darum, Geld zu verdienen. «Vielmehr ist es das Ziel, kreative Lösungen für bestehende Probleme zu finden. Und wenn man dies bereits innerhalb des schulischen Rahmens tun kann, ist das toll», so Nils Feigenwinter.

In der Regel würden die Unternehmen Ende Schuljahr wieder aufgelöst, sagt YES-Koordinator und Wirtschaftslehrer Marc Dahinden. Es komme aber vor, dass Schülerinnen und Schüler später in anderen Start-ups tätig seien.