

Schüler hoffen auf Durchbruch

Ein Start-up aufbauen und zur Marktreife führen: Das leisten Luzerner Wirtschaftsmittelschüler – innert eines Jahres.



Einige Projekte der Wirtschaftsmittelschüler: Gekühlte Eistees von der Firma «Théa» (Bild links), essbare Kaffeelöffelchen von «Délicuillère» (rechts oben) oder italienische Pasta von «Belcuore». Die Luzerner Jungunternehmer wollen nun ihre Produkte an den Weihnachtsmärkten an die Kunden bringen. Bild: Jakob Ineichen (Luzern, 4. Dezember 2019)

Niels Jost

Es ist ein spezielles Jahr für 44 Jugendliche der Wirtschaftsmittelschule Luzern. Seit August sind die 16- bis 18-Jährigen nicht nur Schülerinnen und Schüler, sondern auch CEO, Marketing- oder Finanzchef eines kleinen Unternehmens. Ihres Unternehmens, um genau zu sein.

Möglich macht's der Projektunterricht, welcher jeden Mittwochnachmittag stattfindet und seit zehn Jahren durchgeführt wird. Dabei gründen die Schüler ein eigenes Mini-Unternehmen, entwickeln Produkte, suchen Geldgeber, unterhalten eine Webseite, führen eine Buchhaltung. Und: verkaufen ihre Produkte selbstverständlich auch.

Das grosse Geld machen die Jungunternehmer damit wohl nicht. Aber die Produkte lassen sich durchaus sehen, wie ein Augenschein zeigt. So haben die Schüler beispielsweise einen zuckerarmen Eistee entwickelt, ein

Modelabel gegründet, an regional zubereiteten Pastas, Pestos und Schokoladenstängeln getüftelt oder ein Müsli hergestellt.

Essbare Löffel sollen Wegwerfplastik ersetzen

Sehen lässt sich auch ein essbarer Kaffeelöffel aus Zuckerteig, dessen Ausstechform mittels 3D-Drucker in Zusammenarbeit mit dem «FabLab» der Hochschule Technik und Architektur gefertigt wurde. «Er ersetzt nicht nur Plastiklöffel, sondern auch das Guetzli, welches häufig zum Kaffee mitserviert wird», erklärt CEO Jara Infanger aus Seedorf. Das in einer Luzerner Bäckerei hergestellte Gebäck hält genug lange, um das heisse Getränk umzurühren, bekräftigt der technische Leiter, Niels Dirken aus Beromünster. Die Jungunternehmer haben bereits zwei Hotels in der Region gefunden, welche die Löffel-Alternative testen werden. Zudem verkaufen sie das Produkt nun an Weihnachts-

märkten und online. Kosten für einen Zehnerpack: 7.80 Franken, die 50er-Packung ist für 13.80 Franken erhältlich.

Ebenso einen ökologischen Hintergedanken verfolgt das Mini-Unternehmen «wacoa». Die Idee: Restprodukte der Kakao-Frucht vermeiden, indem aus dem süssen Fruchtfleisch, welches die Bohnen umhüllt, ein Fruchtsaft hergestellt wird. Diesen erhalten die Jungunternehmer von einem kleinen Schweizer Firma. «Nach diversen Verhandlungen können wir die Flaschen nun zum Einkaufspreis der Firma abkaufen», sagt Pascal Bäurle aus Stans. Den Saft verkaufen die Schüler gemeinsam mit einem Rezept und einer Kuvertüre, aus der sich eine heisse Schokolade zubereiten lässt.

Grosse Herausforderung: Teamfähigkeit

Für die Wirtschaftsmittelschule ist das Projekt nicht mehr wegzudenken. «Mit der Verknüpfung

von Theorie und Praxis erfahren die Schüler, wie hart der Markt in der Realität sein kann», sagt Projektbetreuer Jörg Lustenberger. Auf der anderen Seite kompensiere das Verkaufen alle erlittenen Rückschläge, wenn das Produkt auf den Markt komme. Doch es seien nicht nur diese Lernziele über die Marktwirtschaft, welche vermittelt werden. «Die Schüler lernen auch überfachliche Kompetenzen wie Teamfähigkeit, Kreativität oder Durchhaltevermögen.» Diese Aspekte gehören zu den grössten Herausforderungen. «Zu Beginn braucht es nur schon Überwindung, auf einen Kunden oder potenziellen Geschäftspartner zuzugehen. Mit dem Projekt stärken wir auch das Selbstvertrauen der Schüler.»

Die Jugendlichen schätzen den alternativen Unterricht, räumen aber auch ein, dass nicht alles nur Spass macht. «Die Kommunikation im Team ist die grösste Herausforderung», sagt

etwa Teodora Stevic aus Hochdorf. Und Teamkollegin Saharaha Shivaruban aus Root meint: «Wertvoll war die Erkenntnis, dass es häufig ein paar Anläufe braucht, bis etwas klappt.»

Für die Jungunternehmer beginnt nun die entscheidende Phase. Viele bringen ihre Produkte an Weihnachtsmärkten erstmals an die Kunden (siehe Hinweis). Die Reaktionen werden zeigen, wie die Innovationen ankommen. Jörg Lustenberger sagt dazu: «Der Ausgang des Projekts ist offen. Scheitern ist erlaubt. Schön wäre es aber, wenn die Schüler ihr Miniunternehmen nach dem Schuljahr weiterführen oder verkaufen können.»

Hinweis

Am 11. Dezember verkaufen die Schüler ihre Produkte am Weihnachtsmarkt des Fach- und Wirtschaftsmittelschulenzentrums in Luzern (13.15 bis 17 Uhr, Hirschengraben 10).