

Hauptausgabe

Zürcher Oberländer  
8620 Wetzikon ZH  
044/ 933 33 33  
zueriost.ch/

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 16'759  
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich



Seite: 11  
Fläche: 99'418 mm²

Auftrag: 3014756  
Themen-Nr.: 376.001

Referenz: 83991533  
Ausschnitt Seite: 1/3



## Schülerinnen und Schüler der Kanti wagen das Abenteuer Unternehmertum

**Wetzikon** Die Kantonsschule Zürcher Oberland ist an einem Programm dabei, das Schüler zu Firmengründern macht. Drei Teams sind mit marktreifen Produkten am Start. Der Weg dorthin war schwierig, aber lehrreich.

**Eduard Gautschi**



Das Team «Younger Days» stellt T-Shirts und Tragtaschen her.

Im Vorraum der Mensa der Kantonsschule Zürcher Oberland (KZO) in Wetzikon zieht ein kleiner improvisierter Markt die Blicke auf sich. Da er nur zwei Tage in Betrieb sein wird, darf man ihn als improvisiert bezeichnen. Auch das Attribut «klein» ist passend. Stehen doch nur wenige Tische als Stände für die drei anwesenden Firmen zur Verfügung.

Ob improvisiert oder klein – wichtig sind die Produkte, die hier verkauft werden: zum einen eine Pflanze, zum anderen modische T-Shirts und Taschen und am dritten Stand ein Schlüsselbund. Im ersten Moment scheint dieses Ensemble unspektakulär, aber das täuscht. Die drei Verkaufsstände stehen nur hier, weil drei Teams der Kanti, bestehend aus Schülerinnen und Schülern

der dritten bis fünften Klasse, im Rahmen eines Freifachs am Company-Programm «**Young Enterprise Switzerland**» (**Yes**) teilnehmen. Dieses dauert ein Jahr.

### Von der Theorie zur Praxis

**Yes** ist eine unabhängige Non-Profit-Organisation. Sie bietet praxisorientierte Wirtschafts- und Meinungsbildung für Schüler an. Konkret heisst das: Es sollen sich Teams bilden, die ein Produkt entwickeln, dafür eine Firma gründen, auf Investorensuche gehen, das Produkt herstellen und schliesslich verkaufen.

Dazu gehört selbstverständlich auch die Erstellung eines Businessplans. Dabei werden sie mit allen erforderlichen Unterlagen von **Yes** unterstützt. Zu fixen Terminen müssen die Schülerinnen und Schüler der Organisa-

tion auch Zwischenberichte abliefern. Darüber hinaus können die Teilnehmenden der KZO in Wetzikon auch auf die tatkräftige Hilfe von Simon Gautschi zählen. Der Lehrer für Wirtschaft und Recht hat die Projekte initiiert und begleitet die «Unternehmenspraktikanten».

Ursprünglich waren es fünf Projekte gewesen. Zwei von ihnen sind auf der Strecke geblieben. Die drei übrig gebliebenen Projekte haben jedoch Erstaunliches geleistet.

### Unerwartete Schwierigkeiten

Wer eine Firma gründen und einem neuen Produkt auf dem Markt zum Durchbruch verhelfen will, muss grosse Schwierigkeiten überwinden. Meistens erweisen sie sich als grösser als anfänglich erwartet.

Hauptausgabe

Zürcher Oberländer  
8620 Wetzikon ZH  
044/ 933 33 33  
zueriost.ch/

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 16'759  
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich



Seite: 11  
Fläche: 99'418 mm²



Auftrag: 3014756  
Themen-Nr.: 376.001

Referenz: 83991533  
Ausschnitt Seite: 2/3

Diese Erfahrung mussten auch die Mitglieder der drei Teams machen, die es tatsächlich bis zur Lancierung ihres Produkts geschafft haben. Lehrer Gautschi: «Einerseits ist der zeitliche Aufwand ziemlich gross, andererseits müssen die Teilnehmenden Probleme lösen, von denen sie nie gedacht haben, dass sie überhaupt welche sein könnten.» Schon allein die Eröffnung eines Bankkontos für die Firma gestaltete sich schwierig, wie er sagt. Wider Erwarten habe alles etwas mehr Zeit beansprucht. Zudem seien im Lauf des Projekts automatisch auch gruppendynamische Probleme aufgetreten, die es zu meistern gegolten habe. «Wer arbeitet wie viel und warum nicht alle gleich viel?» – solche Fragen standen laut Gautschi im Raum.

## Hohe Ansprüche

Hinzu kamen grössere und kleinere technische Probleme bei der Organisation und Herstellung der Produkte. Erschwert wurde die Produktion auch durch die hohen Ansprüche der Teams an Umweltschutz oder Ästhetik. Dazu gibt Fabrice Zürcher vom Team «Younger Days», das T-Shirts und Tragtaschen herstellt und mit Motiven bedruckt, ein Beispiel: «Wir haben uns entschieden, mittels Siebdruck zu drucken. Wir mussten uns eine Siebdruckanlage anschaffen, und dann begann die Suche nach geeigneten Farben, die unseren Ansprüchen an den Umweltschutz entsprachen.»

Der Aufwand für die Lösungssuche sei beträchtlich gewesen. Schliesslich hätten sie Farben gefunden, die dem Öko-Text-Standard entsprächen und somit wasserbasiert seien. Zudem erfülle die Baumwolle für T-Shirts

und Taschen den GOTS («Global Organic Textile Standard»). Danach galt es zu lernen, wie man einen sauberen Siebdruck hinkriegt.

## Ästhetisch und ökologisch

Laut Zürcher wurden alle Probleme gelöst. Nun könne ihr Team T-Shirts und Tragtaschen produzieren. Als Zielgruppe habe man sich «Fashion-interessierte Jugendliche im Alter von 16 Jahren bis Mitte 20» ausgesucht. Eine Kundschaft, die «auch beim Kauf von Kleidung weder soziale noch umwelttechnische Aspekte vernachlässigt», wie im Projektbeschrieb, dem Management Summary von «Younger Days», zu lesen ist.

Dass die Ästhetik eine zentrale Rolle spielt, versteht sich dabei von selbst und zeigt sich daran, dass bis zur Verpackung jedes Detail durchdacht und gestylt ist. Die Verkäufe seien erfreulich gut angelaufen, sagt Zürcher, auch wenn man von schwarzen Zahlen noch entfernt sei. Zürcher steht dem Team als CEO vor und ist für die technischen Belange zuständig. Weiter im Team arbeiten Léon Kuster, Roya Kuster, Leana Müller und Ramin Nehat.

## Fortsetzung denkbar

Das Team «Klavis» ist etwas kleiner. Es besteht aus Niklas Gasser als CEO, Simon Kürsteiner, Mathis Gelke und Florian Arbenz. Die vier Schüler haben einen Schlüsselbund entwickelt, der seinesgleichen sucht. «Klavis» sei für alle gedacht, die «Leichtigkeit, Eleganz, Modernität und Einfachheit schätzen», hält das Team in der Beschreibung des Schlüsselbunds fest.

Vier bis acht Schlüssel finden zusammen mit Kreditkarten im «Klavis» Platz. Eine Idee zu haben, ist das eine, sie umzusetzen,

etwas ganz anderes. Davon kann Florian Arbenz ein Lied singen. Sein Team bezeichnet ihn als «Vater des «Klavis»». Er kümmert sich um die Herstellung und die Verpackung und alle möglichen Probleme, die in diesen Bereichen aufgetreten sind. «Wie stellt man so ein Produkt überhaupt her, haben wir uns gefragt. Mit einem Laser die einzelnen Teile aus einer Platte zu schneiden, kam nicht infrage, der Abfallanteil wäre zu gross gewesen», sagt Arbenz.

Das Team habe sich einen 3-D-Drucker gekauft. Beim Material für den «Klavis» setzten die Schüler ebenfalls auf eine Plastikart, die ihren Umweltansprüchen entsprach und mit einem 3-D-Drucker verarbeitet werden kann. Es handelt sich um recycelbare PLA-Kunststoffe. «Als wir starteten, sahen die einzelnen Teile aber furchtbar aus. Mit der Zeit lernten wir, sie sauber zu drucken», sagt Arbenz. Er ist vom Projekt so begeistert, dass er sich vorstellen kann, «Klavis» nach dem Programm weiterzuführen.

## Die Blüte aus Südafrika

Als drittes Team der Kantonsschule Zürcher Oberland in Wetzikon nimmt «Renaarde» am Yes-Programm teil. Alessandro Cal, Chani Enders, Nina Tadic und Jonas ten Pas wollen eine Pflanze mit erstaunlichen Fähigkeiten bekannt machen und verkaufen: den Speck- oder Jadebaum. Diese Pflanze gehört zur Gattung Portulacaria afra und kann die Luft besser reinigen als die meisten anderen Pflanzen. Dies gab den Ausschlag, ihr zu einer grösseren Verbreitung als Zimmerpflanze zu verhelfen und so frische Luft in Haushalte, Firmen und Institutionen zu bringen. Der Speckbaum wächst in

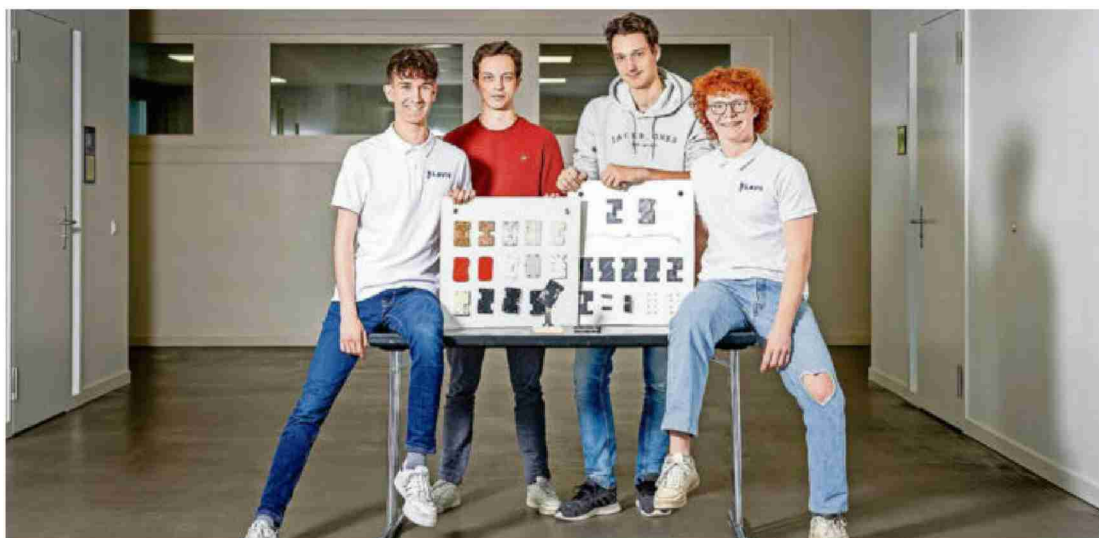


seiner Heimat Südafrika als Strauch oder kleiner Baum. Er ist nicht frosthart, dafür aber pflegeleicht, was ihn als Zimmerpflanze eignet. Er trägt kleine rosafarbene Blüten und meist vom Stamm abstehende kleine sukkulente Blätter, die viel Wasser speichern können.

Der Firmenname Renarde ist ein Kofferwort aus «Renaissance» und «Aarde» (Afrikaans für Erde). Das Team Renarde verkauft Pflanzen von ausgewählten Gärtnereien, züchtet aber auch selber welche. Sie werden zum Preis von 39 Franken in Töpfen aus einer englischen Ma-

nufaktur verkauft. Laut Alessandro Cal wurde der Break-even sprich: die Gewinnzone, inzwischen erreicht. Nun arbeite man daran, die Pflanzen noch bekannter zu machen.

Bilder unter [zueriost.ch](https://www.zueriost.ch)



Das Team «Klavis» hat einen Schlüsselbund für bis zu acht Schlüssel sowie Kreditkarten entwickelt.



Das Team «Renarde» verkauft eine südafrikanische Pflanze, die die Raumluft verbessert. Fotos: Christian Merz