



Mainz, April 2019

JUNIOR

Wirtschaft erleben



Anlässlich des 20. JUNIOR-Landeswettbewerbs wurden drei ehemalige JUNIOR-Teilnehmer aus Rheinland-Pfalz interviewt, die sich nach Ihrer JUNIOR- und Schulzeit selbstständig gemacht und ihr eigenes Unternehmen gegründet haben.



Ruben Schäfer aus Remagen nahm während seiner Schulzeit im Gymnasium Nonnenwerth am Projekt JUNIOR-expert teil.

Nach seiner Schulzeit gründete er einige Jahre später ein eigenes Unternehmen als Fotograf und Journalist. Seit dieser Zeit hat er sich auch an anderen Unternehmen beteiligt.

M: Herr Ruben Schäfer, darf ich Sie eigentlich duzen?

R: Ich werde noch gerne geduzt.

M: Du bist ehemaliger JUNIOR-expert-Teilnehmer, wann war das?

R: Das war von 2011-2012. Da war ich 16 Jahre alt.



M: Wie kam es dazu, dass du bei JUNIOR-expert teilgenommen hast?

R: Ich war damals auf dem Gymnasium Nonnenwerth. Zu der Teilnahme wurden wir von unserer Lehrerin, Frau Heilmann-Cappel motiviert, die die Wirtschafts-AG organisiert hat.

M: Welche Funktion hattest Du innerhalb des JUNIOR-Unternehmens? Warst du auch beim Landeswettbewerb mit dabei?

R: Ich war verantwortlich für das Marketing und damit auch Vize-Chef. Ich war auch 2012 beim Landeswettbewerb und habe dort das Unternehmen auf der Bühne präsentiert, was sehr aufregend, aber eine tolle Erfahrung war. Davon gibt es sogar noch Fotos.



M: Welche Geschäftsidee hattet ihr damals?

R: Rückblickend eine wenig Originelle: Wir waren ein Team von Fotografen und haben sowohl die Leistung als auch Foto-Produkte verkauft. Kernidee war ein Memory mit Retro-Motiven für demenzkranke Menschen. Davon haben wir gar keins verkauft, dafür gingen die Foto-Kalender sehr gut.

M: Was denkst du rückblickend über die Zeit bei „Blitzlichtgewitter“?

R: Einerseits, wenn ich mir die alten Chats bei Facebook anschau: Ohwei. Wir hatten viele sehr vermeidbare Probleme, die insbesondere in der Geschäftsidee und der Motivation mancher Teammitglieder begründet waren. Andererseits: Manche Fehler müssen eben mal gemacht werden. Am Ende haben wir einen Gewinn erwirtschaftet und für jedes Problem eine Lösung gefunden. Und dabei sind wir an unseren Aufgaben gewachsen. Ich profitiere auch noch heute von diesen Erfahrungen.

M: War diese JUNIOR-Zeit wichtig für deine berufliche Entscheidung dich selbstständig zu machen oder hattest du dich schon vorher mit dem Thema Selbstständigkeit befasst?

R: Vorher habe ich mich tatsächlich nicht mit dem Thema befasst. Und auch zwischen der Liquidation der Schülerfirma und meiner ersten Gewerbeanmeldung lagen vier Jahre. Ich glaube, Junior hat mir in diesem Moment den Mut und die Sicherheit gegeben. Ich musste eben nicht alles neu entdecken.

M: Wie hast du dich sonst auf deine eigene Selbstständigkeit vorbereitet?

R: Ich bin nicht von heute auf morgen selbstständig geworden, sondern habe erst mit einem Kleinunternehmen gestartet und bin noch sechs Monate parallel angestellt gewesen. Mein Fokus lag von Anfang an eher auf der Kundenakquise und dem Entwickeln meiner Dienstleistungen, da habe ich mich fortgebildet. Und weil ich noch aus der Junior-Zeit wusste, dass Buchhaltung ein gewisses Know-How erfordert, habe ich diesen Part direkt abgegeben.

M: Was hat sich in den letzten drei Jahren bei dir getan? Wie arbeitest du heute und was ist deine Mission?

R: Ich habe damals als Fotograf und Redakteur begonnen (<https://rubenschaefer.com>). In der Zwischenzeit habe ich mich aber weiterentwickelt. Heute mache ich zwar für meine Stammkunden noch Fotoaufträge, bin aber vor allem als Copywriter tätig. Konkret habe ich vor einem Jahr in Bonn das Unternehmen pur.online (<https://werbeagentur-koeln-bonn.de>) mitbegründet, wir entwickeln im Schwerpunkt Online-Werbestrategien und spezialisieren uns zunehmend auf das wichtige Thema, Mitarbeiter für Unternehmen und Institutionen zu finden. Dafür haben wir die Plattform onboarden.de (<https://onboarden.de>) geschaffen und ein neues System entwickelt, mit dem sich Mitarbeiter in den sozialen Netzwerken finden und anwerben lassen. Wir glauben, dass tolle Firmen guten Nachwuchs dringend brauchen und dass funktionierende Betriebe einen wichtigen Beitrag zur Gesellschaft leisten. Deswegen setzen wir uns da stark für ein.



M: In welchen Bereichen bist du tätig? Räumlich, thematisch, etc.

R: Wir sitzen inzwischen zu dritt in unserem schönen Büro im Bonner Süden. Thematisch beschäftigen wir uns vor allem mit modernem Marketing und ich studiere abends Wirtschaftspsychologie mit dem Schwerpunkt Human Resources. Aktuell geht der Trend also hin zum Personalmarketing.

M: Hast du es je bereit dich selbstständig zu machen?

R: Oft, aber immer seltener. Wenn man den achtseitigen Bogen zur steuerlichen Erfassung das erste Mal ausfüllt oder wenn das Finanzamt nach 18 Monaten für zwei Jahre die Steuer einzieht. Wenn Pläne nicht so laufen wie geplant. Dann setze ich mich an die Promenade, esse ein Eis und mache den Tag einfach frei, ohne jemanden zu fragen. Selbstständigkeit ist ein Auf und Ab, aber eine großartige Erfahrung, die viel Freiheit bedeutet. Im Kern war es eine goldrichtige Entscheidung für mich.

M: Welche Ziele hast du für die Zukunft?

R: Bis zu meinem 25. Geburtstag brauche ich einen Vollzeit-Angestellten. Und ich möchte mein Unternehmen immer so gestalten, dass ich von überall aus arbeiten kann. Bis jetzt gelingt mir das ganz gut.

M: Hast du noch einen Tipp für junge Gründer?

R: Dass die Geschäftsidee grundsätzlich gut sein sollte, versteht sich von selbst. Dafür kann ich das Buch "Das große 1x1 der Erfolgsstrategie: EKS" empfehlen. Davon aber abgesehen mein wichtigster Tipp: Macht nicht alles allein. Investiert in Menschen, die euch unterstützen, wie etwa einen Steuerberater. Sucht euch einen Mentor. Gute Beratung ist wichtig, kann manchmal auch teuer sein, lohnt sich aber.



Interview mit Herrn Luca Priestersbach (auf allen Bildern links) und Herrn Pascal Momper (auf den Bildern rechts):

Die beiden haben während ihrer Schulzeit an der IGS Morbach an verschiedenen JUNIOR-Projekten teilgenommen. Nach Abschluss Ihrer Schulzeit gründeten sie 2018 die Werbeagentur POTVIS.

M: Herr Momper, Herr Priestersbach, darf ich Sie eigentlich duzen?

L: Das ist o.k. ich bin Luca.

P: und ich Pascal.

M: Ihr habt damals am Projekt JUNIOR teilgenommen, wann genau war das?

L: Unsere erste Schülerfirmen-Erfahrung durften wir im Jahre 2011 sammeln, von da an waren wir bis 2014 in verschiedenen Schülerfirmen tätig.

M: Welche Geschäftsidee hattet ihr damals?

P: Unsere erste Schülerfirma nannte sich „Kingdom of Boxes“. Mit dieser haben wir bei JUNIOR-advanced die sogenannte „Medi-Kid Box“ vertrieben. Das war im Grunde genommen eine Lunchbox, die zum Verbandskasten umfunktioniert wurde und mit Dingen wie Pflastern und Verbandsmaterial, aber auch mit Gummibärchen und einer Trillerpfeife gefüllt war. So hatten Kinder immer die passenden Sachen dabei, wenn sie unterwegs waren.



L: Danach folgte bei JUNIOR-expert dann „Vesper Tilio“, ein Reiseführer für die Region, der auf Kinder zugeschnitten war und sogar eine passende App hat. Dieses Unternehmen wird heute noch im Rahmen von JUNIOR-basic unter den Namen „Vesper Tilio 2“ weitergeführt.





M: Was denkt ihr rückblickend über die Zeit bei JUNIOR?

P: In erster Linie verbinden wir diese Zeit mit unglaublich viel Spaß! Aber natürlich ist unser Gründergeist das Wichtigste von allem, was wir mitgenommen haben. Da wir beide in der Marketingabteilung waren, hat sich dort natürlich auch unser Interesse an Werbung entwickelt, welches wir jetzt für die Gründung unserer Agentur nutzen können.



M: War diese JUNIOR-Zeit wichtig für eure berufliche Entscheidung euch selbstständig zu machen?

L: Die Zeit in der Schülerfirma war für uns sehr wichtig und hat eine große Rolle für unseren jetzigen Geschäftszweig gespielt. Wir waren beide für Marketing und Vertrieb verantwortlich und konnten somit erste Erfahrungen darin sammeln, Produkte zu vermarkten und zu bewerben. Dazu haben wir auch immer wieder an Werbeclips gearbeitet, allerdings waren diese selbstverständlich noch auf einem wesentlich geringeren Level als heute.

M: Was war, oder ist eure Motivation zum Gründen?

L: Unsere größte Motivation war es, unser eigenes Ding zu machen. Einfach das machen, worauf wir Lust haben, ohne Wenn und Aber. Dies war schon in unserer Schulzeit so. Dadurch konnten wir den Traum der Selbstständigkeit nie ablegen, auch weil wir beide aktiv in einer Schülerfirma gearbeitet haben. Wir sind zwei kreative Köpfe, die mit ihren Ideen etwas bewirken wollen. Zudem sind wir der Auffassung, dass immer noch zu viel schlechte Werbung im Umlauf ist. Das wollen wir ändern, indem wir etwas frischen Wind in die Branche bringen. Unsere Ziele und Vorbilder orientieren sich an den ganz Großen, an eben den Agenturen und Werbern, an die wir anknüpfen möchten.

M: Wie habt ihr euch auf ihre eigene Selbstständigkeit vorbereitet?

P: Bei der Vorbereitung gingen wir sehr sauber und sehr sorgfältig vor. Wir haben damit begonnen einen Businessplan zu schreiben, in welchem wir unsere Idee, unsere Ziele, die geplante Umsetzung und vieles mehr festgehalten haben. Ein sehr langatmiger, aber dafür auch wichtiger Schritt. Wir hatten dann das Glück, einen kostenfreien Termin bei einem Unternehmensberater in Kaiserslautern zu bekommen, bei dem wir knapp 4 Stunden in einem super Gespräch unseren Plan perfektionieren konnten. Davon ab haben wir das Glück sehr gut mit 3 ehemaligen Mitgliedern einer international tätigen Werbeagentur vernetzt zu sein, die uns bis heute immer zur Seite stehen und sehr viel helfen. Networking war und ist ein wichtiger Bestandteil unserer Gründung und sollte von jedem in egal welcher Branche intensiv getan werden.



M: Ihr betreibt jetzt eine Werbeagentur, was ist das besondere an eurem Job, was hebt euch von anderen Agenturen ab?

L: Wir gehen in der Regel früher ins Büro und sind später zufrieden. Das ist ein Zitat von einem unserer größten Vorbilder: Jean-Remy von Matt, Mitgründer der Werbeagentur Jung von Matt. Es ist die Kreativität die unsere Tätigkeit ausmacht und zu dem macht, was sie ist. Das fängt schon bei unserem Firmennamen an, denn Potvis (<https://potvis.de>) ist niederländisch und heißt Pottwal. Der Pottwal hat großen Hunger, ist extrem zielstrebig, ist nie alleine unterwegs und schwimmt gegen den Strom. Während Designer oder reine Filmproduzenten meist eher die Handwerker sind, die die Pläne des Architekten ausführen, können wir sowohl Architekt, als auch Handwerker sein. Dieser Freiraum ist notwendig, denn anders würden die Kampagnen nicht funktionieren. Was uns abhebt ist die Tatsache, dass wir unsere Produktionen nicht weitergeben, sondern selbst machen. Das gibt dem Kunden einen riesen Preisvorteil und macht alle Schritte transparenter für ihn. Dazu kommt auch, dass wir durch unser junges Alter auch eine jüngere Zielgruppe erreichen.

M: Habt ihr es je bereut Euch selbstständig zu machen?

P: Auf gar keinen Fall, es ist jeden Tag erneut ein gutes Gefühl zu wissen, dass man alles selbst in der Hand hat und nicht in Grenzen gefangen ist, die man als Angestellter hätte. Man muss natürlich sehr risikobereit sein und wer das nicht ist, für den ist die Selbstständigkeit langfristig eher nicht geeignet.

M: Welche Ziele habt ihr für die Zukunft?

L: Sehr sehr viele. Und sehr sehr große. In erster Linie soll Potvis den Markt mit revolutionieren. Damit ist nicht nur der Werbemarkt, sondern auch der Arbeitsmarkt gemeint. Denn wir wollen weg davon gehen, nur auf Noten und Abschlüsse zu achten. Bei unseren kreativen Angestellten wollen wir sogar soweit gehen, dass wir gar nicht wissen wollen, was er wo wie gut gelernt hat, denn das hat am Ende keine Relevanz, wenn er gute Arbeit liefert. Wir wollen uns von Referenzen überzeugen lassen und von nichts anderem. Dem Werbemarkt wollen wir natürlich auch etwas von unserem jüngeren Touch mitgeben, da dieser aber nicht sonderlich "eingerostet" ist, ist das nicht das primäre Ziel. Darüber hinaus wollen wir selbstverständlich zu einer großen Agentur heranwachsen und daraus später eine Gruppe entstehen lassen, die viele kreative Firmen unter einem Dach vereint und somit langfristig zu einem großen internationalen Unternehmen werden.

M: Welche Tipps habt ihr für junge Gründer?

L: Bau dir ein Netzwerk auf, mit diesen ihr zusammen an eurer Idee arbeitet. Hast Du deine Chance, deinen Markt, deine Nische erkannt, geht es darum sehr schnell ins Handeln zu kommen. Setze dir große Ziele und fokussiere dich auf diese „hast Du kein Ziel hast du keinen Weg“. Hast Du dir ein Ziel gesetzt, fokussiere dich auf dieses und ignoriere was andere Leute über dich oder dein Projekt sagen. Konzentriere dich auf deine Stärken und werde in diesen Bereichen so gut, dass es lange dauert, bis jemand anderes dich ersetzen kann. Sucht ständig nach Feedback und arbeitet an euch selber.

P: Zielstrebigkeit und Durchhaltevermögen sind unabdingbar wichtig. Ohne diese Eigenschaften hat man es schwer, ein Unternehmen zu gründen und sich um dieses zu kümmern. Man braucht ein Ziel vor Augen, welches man erreichen möchte. Dann kann man alles schaffen.

M: Habt ihr noch Kontakt zum IW-JUNIOR?

L: Ja, dass haben wir. Wir sind beide Mitglied bei JUNIOR-Almuni. Das ist ein Netzwerk für ehemalige Junior-Teilnehmer. Der Verein veranstaltet nationale und internationale Treffen, wo man immer sehr gut netzwerken kann. Ebenso durften wir uns beim Junior-Gründercamp vorstellen und unsere Erfahrungen mit den kommenden Gründern teilen.

Ansprechpartner für JUNIOR im Ministerium:

Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau

Referat 8405

Frau Mechthild Kern und Herr Hubert Müller

Tel.: 06131-16-2525 Tel. 06131-16-2472

Stiftsstraße 9

55116 Mainz