

## JUNIORFIRMEN

# Lehrlinge als Kleinunternehmer

In Testbetrieben können sich Auszubildende auch kaufmännisch beweisen.

Eine Garderobe im Stil eines Nierengrills, ein Tisch aus einem Motorblock mit Glasplatte: Ungewöhnliche Objekte bieten die BMW-Auszubildenden nebenher zum Kauf an. Im Jahr 2005 hat der Autobauer für Lehrlinge eine sogenannte Juniorfirma gegründet. Hier sollen sie Kreativität beweisen, müssen aber auch dafür sorgen, dass die Zahlen stimmen. „Es wird nicht mit Spielgeld gewirtschaftet, sondern unter realen Bedingungen eine Firma geführt“, erklärt Christian Müller, kaufmännischer Ausbilder der BMW-Bildungsakademie.

Mindestens 25 Lehrlinge arbeiten mit. Sie nehmen Aufträge entgegen, kümmern sich um Einkauf sowie um Vertrieb und wickeln das Rech-

nungswesen ab. In Serie produzieren sie auf 3 000 Quadratmeter Werksfläche Flaschenöffner oder Chips für Einkaufswagen - auf Bestellung auch Sonderanfertigungen wie den Pokal des BMW Welt Jazz Award. „Hier werden das unternehmerische Denken, die Teamfähigkeit und vor allem Eigenständigkeit gefördert“, sagt Müller. „Das motiviert die Leute.“

**Rund 200 solcher Tochterunternehmen für Lehrlinge** gibt es in Deutschland - unter anderem bei Hipp, Datev und Würth. „Wenn Auszubildende lernen sollen, sich selbstständig zu organisieren, zu entscheiden und zu bewerten, dann ist die Juniorfirma das Non-

plusultra“, sagt Torsten Kumm, Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft der Juniorenfirmen in Deutschland. Bei den Produkten dürfen sie sich durchaus vom Angebot der Mutterfirma unterscheiden. „Es geht darum, die Selbstständigkeit in den Mittelpunkt der

## 200

Juniorfirmen gibt es geschätzt derzeit in Deutschland.

Quelle: AG Juniorfirmen

Ausbildung zu rücken“, erläutert Kumm. „Und für das Personalmarketing ist es ein Vorteil, wenn man sich mit der eigenen Juniorfirma auf Messen präsentieren kann.“

Die Arbeitsgemeinschaft ist auch Anlaufstelle für Unternehmen, die die Gründung einer eigenen Juniorfirma erwägen. „Wer das Konzept bislang nicht kennt, erhält hier erste Informationen - etwa über Best-Practice-Beispiele“, sagt Kumm. Zweimal im Jahr können Externe zu den Treffen der Arbeitsgemeinschaft hinzukommen. Dann sitzen auch Konkurrenten an einem Tisch und geben Details preis. „Hier geht es darum, die Ausbildung zu verbessern und voneinander zu lernen“, sagt Kumm. Sylvia Piquardt