



Intercultural school
Talents pour le monde

**EPREUVES D'ADMISSION
EN QUATRIEME ANNEE MI**

SESSION : JANVIER 2020

LANGUE DE TRAVAIL : ALLEMAND

Unternehmensgründung: "Werd erst mal erwachsen!"

Jakob Klement, 19, gründete als Schüler eine Firma, doch viele Geschäftspartner nahmen ihn nicht für voll. Hier erzählt er von seinen Erfahrungen.



Jakob Klement in einem der Büroräume in Hildesheim, die seine Firma Orangery vermietet
© Tim Brederecke für
DIE ZEIT 26.12.2019

"Werd erst mal erwachsen!"

Der Impuls für meine Existenzgründung entstand während eines Auslandsjahrs in Indien. Ich bin mit dem Gedanken hingeflogen, dass ich Entwicklungshilfe leisten möchte. Dort habe ich gemerkt, dass ich selbst von meiner indischen Schule noch viel Entwicklungshilfe brauche. Denn die Schüler dort lernen von der vierten Klasse an zu programmieren, das hat mich fasziniert. Seit der fünften Klasse finde ich die IT spannend. Dabei gab es auf meinem humanistischen Gymnasium nicht einmal das Fach Informatik.

Meine Eltern waren anfangs nicht so begeistert, dass ich mein eigenes [Unternehmen gründe](#) und deshalb die Schule vernachlässigen würde. Aber sie wussten, dass sie da keinen Einspruch einlegen konnten.

An meine ersten Marketingaufträge zu kommen war schwer. Dazu musste ich Klinken putzen¹: Ich schrieb Mails an alle, die ich aus meinem Nebenjob als Kameramann bei einer Marketingfirma kannte. Ich wollte interaktive Werbevideos drehen, programmieren und Apps entwickeln. In Meetings wurde ich oft nicht ernst genommen. Ich war der Nerd, der Spinner. Es hieß: Werd erst mal erwachsen! Ich hatte eine kindliche Stimme, war kleiner, habe flapsig² geredet und wurde deswegen schnell als naiv abgestempelt³. Mich frustrierte, dass es nicht um meine Arbeit ging, sondern um das, was ich war: ein 16-jähriger Junge. Manche Projekte musste ich deswegen aufgeben, wie eine App, in der man Erinnerungen archiviert und teilt. Über Stiftungen habe ich versucht, die App zu finanzieren. Aber sie hatten nicht genug Vertrauen in mich, weil ich so jung war.

¹ de porte à porte

² Parler familièrement

³ catalogué

Ich habe versucht, erwachsener zu wirken, indem ich mich gewählter ausgedrückt⁴ und Hemden statt Pullis getragen habe. Dabei war das Quatsch: Ich wollte schließlich Marketing für junge Leute machen und die Unternehmen zum Umdenken bewegen.

"Wir sind selbstbewusst, weil wir wissen, dass wir frei wählen können."

Es hat gedauert, bis ich mich selbst reflektiert habe. Inzwischen ist es mir wieder egal, wie ich vor Geschäftspartnern spreche: Wenn ich flapsig rede, müssen die Leute damit klarkommen. Die Arbeitswelt braucht uns Junge. Der Fachkräftemangel ist für die Arbeitswelt ein Problem, für unsere Generation ist es Luxus. Wir sind selbstbewusst, weil wir wissen, dass wir frei wählen können. Trotzdem hat vor dem Abi in meiner Stufe großer Druck geherrscht: Viele waren überfordert von den Möglichkeiten und wussten gar nicht, was sie wählen sollen.

2018 habe ich endlich einen Partner gefunden, wie ich ihn mir immer gewünscht habe. Ich lernte den Gründer der Orangery kennen – eines Start-ups, das andere Firmen berät und [Coworking-Arbeitsplätze](#) anbietet. Er hat mir nicht vermittelt: Ich komm von oben und du von unten. Stattdessen hat er mich zu einem Innovationsmanager der Orangery gemacht. Seit Anfang 2019 bin ich auch im Management als Chief Technology Officer und als Gesellschafter eingestiegen.

Meiner Generation geht es nicht nur ums Geld

Seither ist die Situation in Gesprächen andersherum. Nun habe ich eine Führungsposition, hinter mir steht ein Unternehmen. Leider hängt es in Deutschland von der eigenen Position ab, wie ernst man genommen wird⁵. Mein Alter spielt plötzlich keine Rolle mehr, Geschäftspartner sprechen auf Augenhöhe mit mir. Jetzt berate ich viele Banken und Versicherungen, die etwas ändern wollen, weil ihnen die Online-Konkurrenz Millionen Kunden abwirbt.

"Es gibt keine bessere Motivation, als wenn dir jemand Verantwortung überträgt und damit zeigt, dass er dich wertschätzt⁶."

Dass ich gleich eine so verantwortungsvolle Position bekommen habe, war gut: Es gibt keine bessere Motivation, als wenn dir jemand Verantwortung überträgt und damit zeigt, dass er dich wertschätzt. Ich habe es selbst so erfahren, und deswegen will ich es auch so weitergeben. Ich habe viel mit Ausbildungsleitern zu tun, die jammern⁷, weil sie keinen Nachwuchs haben, obwohl sie gute Gehälter zahlen. Ich finde, sie müssen mehr bieten: Verantwortung, Sicherheit, Freizeit. Meiner Generation geht es nicht nur ums Geld.

⁴ S'exprimer de façon plus soutenue

⁵ Etre pris au sérieux

⁶ Respecter

⁷ Se plaindre

Aufgabe :

Bitte beantworten Sie kurz folgende Fragen:

1. Mit welchen Geschäftsideen wollte Jakob Klement sich selbständig machen ?
 2. Auf welche Vorurteile stösst er ? Warum nimmt man ihn nicht ernst ?
 3. Wo arbeitet er heute ? Was macht er ?
 4. Was denkt er über seine Generation ?
-
5. Sie haben diesen Artikel in der « Zeit » gelesen und schreiben einen Brief an Jakob Klement : (mindestens 150 Wörter)
 - Sie stellen sich vor (erklären, wer Sie sind und was Sie machen)
 - Sie sagen, dass Sie eine Geschäftsidee haben (welche ?)
 - Sie fragen Jakob, ob er Ihnen Tipps geben kann, um sich selbständig zu machen

Ihr Brief soll mit einer Anrede beginnen und einer Höflichkeitsformel enden.