

Schüler schreiben: Ein Projekt der Frankfurter Allgemeinen Zeitung und des Bundesverbandes deutscher Banken

Nicht im, sondern für den Akkord arbeiten

Manche Unternehmen wollen nicht unbedingt große Stückzahlen verkaufen. „Wir haben gar keine Lust auf Massenproduktion“, sagt Norbert Achtelik, Artist Relation Manager der Warwick GmbH & Co. Music Equipment KG. Das Unternehmen aus Markneukirchen im Vogtland gilt als der weltweit führende Hersteller von elektrischen Edelbässen. Im Vogtland, dem einstigen Mekka der Musikinstrumentenindustrie, wurden bis zum Zweiten Weltkrieg 80 Prozent aller Orchesterinstrumente gefertigt. Bei Warwick werden heute 600 E-Bässe und 150 Gitarren im Monat gebaut.

Bereits der Vater des Warwick-Gründers Hans-Peter Wilfer war ein bekannter Instrumentenhersteller. Die Fränkische Musikinstrumentenerzeugung (Framus) von Fred Wilfer stellte 1968 rund 150 000 Instrumente her und erreichte durch Stars wie John Lennon und den Rolling-Stones-Bassisten Bill Wyman Legendenstatus. Mitte der siebziger Jahre meldete Framus Konkurs an. Mit den vor dem Konkursverwalter geretteten Rohmaterialien gründete Hans-Peter Wilfer 1982 im Alter von 24 Jahren sein eigenes Unternehmen. Weniger bekannt sind Warwicks deutsche Konkurrenten wie die niedersächsische Marleaux Bass Guitars in Clausthal-Zellerfeld, die trotz einer vergleichsweise geringen Produktion von 120 Bässen im Jahr und eines Umsatzes von 300 000 Euro eine der größten deutschen Bassschmiede ist. „Kleine Bassbauer können tolle Bässe bauen. Das ist das eine, verkaufen ist das andere“, sagt Geschäftsführer Gerald Marleaux. Etwas bekannter ist Sandberg Guitars in Braunschweig, die sich mit acht Mitarbeitern und 960 jährlich gefertigten Bässen als deutsche Nummer Zwei bezeichnen können, nicht zuletzt wegen der Unterstützung bekannter Künstler wie Tokio Hotel, Sportfreunde Stiller oder Beatsteaks. Und auch wenn Warwick erheblich mehr Bässe und Gitarren produziert als die deutsche Konkurrenz, dürfte die Produktion anderer internationaler Unternehmen wie Fender, Ibanez und Gibson um ein Vielfaches größer sein. Möglicherweise baue Fender täglich so viele Instrumente wie Warwick im Monat, schätzt Achtelik.

Bassgitaren sind Geräte für Individualisten. Um sie zu bauen, braucht man gut abgelagertes Holz und eine Menge Fachwissen. Bei Warwick im Vogtland entstehen monatlich 600 Edelbässe an der Grenze zur Massenproduktion. Die Preise beginnen bei etwa 1000 Euro.

Den Unterschied machen das Preissegment und die Produktränge. „Die hören da auf, wo wir anfangen“, scherzt Achtelik. Denn keiner produziere größere Stückzahlen an Bässen, die selten für unter 1000 Euro zu haben sind, aber leicht mehr als 10 000 Euro kosten können. Das erste erfolgreiche Modell, der Streamer, kam 1983 auf den Markt und wird bis heute hergestellt. Am besten verkauft sich der Corvette-Bass. Die einfachste Version kostet 856 Euro. Warwick setzt auf eine große Vielfalt an Ausstattungsmerkmalen. In die dafür erforderlichen Maschinen investiere man jährlich rund 1,2 Millionen Euro, sagt Achtelik. Im Custom Shop wird dem Kunden von Sonderanfertigungen so gut wie jeder Wunsch erfüllt – nur nicht der nach neuen Korpusformen: von alternativer Elektronik und durchgehenden Hälsen über Perlmutter-Inlays und unzählige Holzvariationen bis hin zu aufwendigen Airbrush-Arbeiten, 12-Saitern und verchromten Instrumenten. „Ich denke, Warwick hat eine ganz gute Symbiose zwischen industrieller Fertigung und Individualität gefunden“, sagt Marleaux. Bei Warwick sind 25 Prozent der Instrumente Sonderanfertigungen. Dieser Anteil sei nur bei den kleineren Herstellern größer. Marleaux bestätigt: „Wir haben keine fertigen Modelle, jeder Bass wird nach Auftrag gebaut.“ Und Holger Stojek von Sandberg erklärt: „Wenn man mehr baut, dann heißt das nicht, dass die Instrumente schlechter sind.“

Mit der Produktlinie Rock Bass hat Warwick sein Angebot erweitert. Die in China gefertigten Bässe sehen aus wie ihre Vorbilder von Warwick, kosten aber erheblich weniger und sollen vor allem Anfänger ansprechen. Die Preise liegen zwischen 410 und 821 Euro. Die Bedeu-

tung dieser Linie solle man jedoch nicht überschätzen. „Rock Bass ist für uns kein so wichtiges Produkt, unser Kerngeschäft sind hochwertige Instrumente“, betont Achtelik.

Warwick hat Niederlassungen in Schanghai, Manchester, Zürich und Prag. Im Dezember ist New York hinzugekommen. Immer bedeutsamer wird auch die Warwick Distribution, der europäische Vertrieb für mittlerweile 40 Hersteller von Instrumenten, Verstärkern, Elektronik, Cases und anderem Zubehör. Musikgeschäfte, die beispielsweise Produkte wie Dunlop-Plektronen oder Dean Markley Strings kaufen wollen, machen dies ausschließlich bei Warwick.

In einer solch komfortablen Position können die rund 90 Mitarbeiter gut arbeiten. Statt auf eine größere Produktion zu drängen, experimentiere man laut Achtelik lieber mit neuen Hölzern, schraube daraus Prototypen zusammen und probiere diese unter den Angestellten aus. Auch kann man es sich leisten, Produkte wie den Triumph E-Upright, den ersten elektrischen Kontrabass mit einem Basispreis von 4516 Euro, trotz des geringen Absatzes aus Imagegründen im Sortiment zu halten und die Gitarren der Traditionsmarke Framus seit 1995 wieder herzustellen. Die Werbung macht man selbst, um möglichst flexibel zu sein. Ein eigener Fotograf leuchtet im hauseigenen Studio jedes neue Produkt, jeden Custom Bass und vor allem jeden Endorser ab, also jeden vertraglich gebundenen Musiker, der auf einen kurzen Besuch vorbeischauf.

Bassbauer sind Holzfettschisten, das verriet der Blick ins Holzlager der Vogtländer. Mehr als 45 verschiedene Hölzer warten hier auf ihre Verarbeitung. Sie tragen so exotische Namen wie Ovankol, Afzela-



Zeit für eine Neue. Paul Stanley von der Gruppe Kiss ist mit seinem Instrument offenbar nicht immer ganz zufrieden.

Foto Corbis

oder Movingui. „Wir haben ein Team von Experten, die auf der ganzen Welt unterwegs sind, um uns gute Hölzer zu besorgen“, erläutert Achtelik. Sie liegen bei Warwick mindestens zwei und im Schnitt vier Jahre lang im klimatisierten Lager, darauf folgen drei Wochen in einer speziellen Umluftkammer und eine weitere Woche in

der Vakuunkammer, bis die Feuchtigkeit im Holz nur noch 8 Prozent beträgt. Bei Marleaux lagert man das Holz noch länger, fünf bis sechs Jahre sind hier das Minimum. Gerald Marleaux erklärt das so: „Wenn Holz altert, dann verändert sich die Zellstruktur. Die Harze im Holz werden kristallin. Es schwingt viel besser mit

dieser Zellstruktur, und das geht nur über das Alter. Künstliche Alterung von Holz, die gibt es nicht.“ Trockenkammern habe er keine, aber wer in dem Ausmaß produziere wie Warwick, könne darauf nicht verzichten. „Und zwei Jahre sind immerhin zwei Jahre“, unterstreicht Marleaux. Denn es gebe auch Hersteller, bei denen laufe dieser Prozess in nur zwei Monaten ab. „Da altert das Holz dann beim Käufer.“

Warwick legt ebenfalls großen Wert auf Umweltschutz. „Wir sind sehr daran interessiert, Lacke und Chemikalien zu benutzen, die unsere Mitarbeiter nicht belasten, oder Rohstoffe zu verwenden, die absolut legal sind“, sagt Achtelik. Das Holz, das nach dem Ausfräsen der Bässe übrig bleibt, wandert in Warwicks Hochofen. „Energie-Recycling“ nennt Achtelik das. Mit der erzeugten Wärme werden die Trockenräume beheizt. Und Strom erzeugt man mit Solar-Paneelen auf den Dächern.

Im Geschäftsjahr 2007/2008 lag der Umsatz bei 27 Millionen Euro, 1998 waren es noch 12 Millionen D-Mark. Und dass man bei Warwick Gewinne macht, ist kaum zu übersehen. Auch wenn man keine Zahlen nennt, so lässt das edle Firmengebäude einiges ahnen. Denn wer es sich leisten kann, seine Küche und Treppen aus wertvollem Bubinga-Holz zu fertigen, und in seinem riesigen Showroom den wohl größten Bubinga-Fußboden der Welt auslegt, dem kann es nicht schlechgehen. Der väterlichen Marke Framus wurde schließlich mit dem seit 2007 in Markneukirchen ansässigen Framus-Museum ein Denkmal gesetzt. Das Highlight der in Auktionen zurückgekauften Ausstellungsstücke ist wohl ein einst von Jaco Pastorius gespielter Bass, der mittlerweile so gut wie unbezahlbar sein dürfte.

Gegenwärtig spielen mehr als 740 Endorser Warwicks Bässe, darunter etliche Musikgrößen wie der schwedische Jazz-Bassist Jonas Hellborg, dessen Namen sowohl ein Signature-Bass als auch eine Verstärker-Serie tragen, oder der Schotte Jack Bruce, der in den sechziger Jahren zusammen mit Eric Clapton und Ginger Baker in der Band Cream als erste Supergroup gefeiert wurde. „Es ist natürlich nichts glaubwürdiger als ein Musiker, der unser Instrument spielt“, sagt Achtelik.

Lukas Wohner
Mallinckrodt-Gymnasium, Dortmund

Leihen ist eine kapitale Gabe

Zinslose Kleinkredite ab 25 Dollar ermöglichen Dritte-Welt-Unternehmern einen Einstieg in den Handel

Kiva.org ist die erste Onlineplattform, die Kredite an Bedürftige in Entwicklungsländern vermittelt, damit diese ein kleines Unternehmen gründen können. „Für einen Dritte-Welt-Bürger ohne festes Einkommen ist es nahezu unmöglich, einen Kredit bei einer staatlichen Kreditinstitution aufzunehmen“, erklärt Fiona Ramsey, Pressesprecherin von Kiva in San Francisco. Dabei ist Kiva nicht mit einer Mikrofinanz-Institution zu verwechseln, da Kiva ausschließlich als Vermittler zwischen Geldgeber und Kreditnehmer fungiert, die auf der Homepage zusammenkommen. Das Wort „Kiva“ ist Sualiheli und bedeutet Vereinbarung oder Verständigung.

Im Jahr 2005 sind die Kiva-Gründer Matt und Jessica Flannery durch einen Vortrag von Muhammad Yunus, der 2006 den Friedensnobelpreis für seine Gramreen Bank bekam, inspiriert worden.



Kleinunternehmer in Uganda

Foto dpa

Die 1983 in Bangladesch gegründete Gramreen Bank ist die weltweit erste Mikrofinanz-Kreditinstitution, die Einkommensschwachen einen Kleinkredit ermöglicht, ohne dabei von den Zinsen erschlagen zu werden.

Bei Kiva wird ein Kleinkredit von ganz normalen Bürgern an einen Kleinunternehmer in einem Dritte-Welt-Land vergeben. Das Geld geht an eine Partnerbank vor Ort und wird dort dem Unternehmer zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus ist das Darlehen, das etappenweise zurückgezahlt wird, zinslos. „Man muss kein Millionär sein, um jemandem zu helfen, denn der Durchschnittswert aller Kredite beträgt 37,50 Euro“, betont Ramsey. Und tatsächlich gibt es Spender in allen Alters- und Einkommensgruppen.

Die Rückzahlquote der Kredite beträgt bei Kiva 96,89 Prozent. „Ich kriege in aller Regel mein Geld zurück und kann es wieder einsetzen. Mit nur einem Kredit kann man bis zu dreimal im Jahr jemandem helfen, das finde ich genial“, erklärt Kreditgeber Oliver Windgatter, Rechtsreferendar aus Bonn. Inzwischen kann er

19 zurückgezahlte Kredite verzeichnen und erinnert sich noch genau an seinen ersten vergebenen Kleinkredit über 25 Dollar im Januar 2007. „Der ging über zehn Monate nach Ghana an eine Frau namens Josi, die sich mit dem Kredit als Verkäuferin von Kinderkleidung selbständig machen konnte.“ Seit der Gründung 2005 ist die Mitgliederzahl der Kreditgeber rapide gewachsen: Mitte Dezember 2008 waren es 375 000; insgesamt wurden bisher Kredite im Wert von 51,2 Millionen Dollar in 42 Länder vergeben.

Kivas Hauptsitz befindet sich weit west des Silicon Valley. Man erhielt Unterstützung von dort ansässigen Unternehmen wie Google und Ebay, die dem jungen Unternehmen mit Rat und Tat zur Seite standen und mit Kiva kooperieren. Finanziell ist Kiva noch auf freiwillige Beiträge von Nutzern und auf Zuschüsse von Staat und Stiftungen angewiesen. Für 2009 strebe

scheiden, ob er mit höherem finanziellen Risiko in einer Krisenregion oder mit deutlich geringerem Risiko in einem politisch stabileren Land investieren möchte, meint Windgatter. Letztendlich sei Kiva so attraktiv, weil es ein transparentes System ist. Der Kreditgeber ist in der Lage, den Weg seines Geldes über das Internet nachzuvollziehen. Auf der Homepage kann er Informationen über die Herkunft des Kleinunternehmers, sein Vorhaben und sogar Fotos finden. Zudem kann er selbst entscheiden, wo und bei wem er investiert, ob er sein Geld lieber einer Handlerrin, einem Mediziner oder doch eher einem Gemüsehändler anvertraut, dem er beim Aufbau eines kleinen Ladens unter die Arme greifen möchte.

Kiva fördert ausschließlich Geschäftsleute. Für Spendenorganisationen wie beispielsweise Unicef ist es hingegen wichtig, gerade auch solche Menschen mit Spendengeldern zu versorgen, die aufgrund ihrer besonderen Armut gar nicht erst die Möglichkeit haben, ein kleines Unternehmen aufzubauen, erklärt Kristina Müller, Pressesprecherin von Unicef. Den Erfolg von Kiva vermutet Fiona Ramsey darin, dass jeder Mensch prinzipiell den Wunsch habe, anderen zu helfen und die Welt ein Stückchen besser zu machen. Man müsse den Menschen nur einen unkomplizierten und gangbaren Weg bieten, Gutes zu tun, und sie würden diesen Weg wahrnehmen.

Die mancherorts geäußerte Kritik, Kiva mache der lokalen Mikrofinanzwirtschaft Konkurrenz, kann Ramsey nicht nachvollziehen. „Kiva ist genauso wenig eine Mikrofinanzinstitution, wie Ebay ein Verkäufer von Waren ist“, erklärt sie. Kiva vermittelt lediglich und unterstütze die Mikrofinanzinstitutionen, die sogenannten Field Partner, durch die Zusammenarbeit vor Ort. Die Field Partner fördern im Durchschnitt 22,9 Prozent Zinsen von den Unternehmern, was ganz im Sinne von Kiva sei, denn nur so könnten diese als eigenständige Kreditinstitute existieren.

Die Hilfsbereitschaft über Kiva hat zumindest Grace ein riesiges Stück nach vorn gebracht. Die vierfache Mutter aus Uganda adoptierte weitere sieben Kinder, als deren Eltern im Bürgerkrieg ums Leben kamen. Seitdem versuchte sie zweifelt, die Großfamilie durch die Herstellung von Erdnussbutter zu finanzieren. Doch mit Mörser und Stößel war der Prozess langwierig und nahezu ertraglos. Deshalb nahm Grace einen Kredit von 474 Dollar für arbeitsleichtere Produktionsmittel über Kiva auf. Innerhalb der folgenden sechs Monate konnte sie den Kredit zurückzahlen und stellte eine Hilfskraft ein. Sie kann nun ein größeres Haus für ihre Familie bauen und alle Kinder in die Schule schicken.

Johanna Kirchner
Felix-Klein-Gymnasium, Göttingen

Frankfurter Allgemeine ZEITUNG IN DER SCHULE	
bankenverband BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN	
Mehr zu den Projektpartnern im Internet unter www.jugendundwirtschaft.de	
Verantwortlicher Redakteur: Dr. Lukas Weber	
Ansprechpartner im Bankenverband: Anke Papke	
Pädagogische Betreuung: IZOP-Institut zur Objektivierung von Lern- und Prüfungsverfahren, Aachen Ansprechpartner: Dr. Titus Maria Horstschäfer	
An dem Projekt „Jugend und Wirtschaft“ nehmen teil: Annweiler, Trifels-Gymnasium • Ansbach, Theresien-Gymnasium • Baden-Baden, Richard-Wagner-Gymnasium • Bad Zwischenahn, Gymnasium • Berlin, Droste-Hülshoff-Gymnasium • Berlin, Friedrich-Engels-Gymnasium • Berlin, John-F.-Kennedy-Oberschule • Berlin, Katholische Schule Liebfrauen • Bonn, Tannenbusch-Gymnasium • Bremen, Integrierte Stadteilschule am Leibnizplatz • Calw-Stammheim, Maria-von-Linden-Gymnasium • Dachau, Ignaz-Taschner-Gymnasium • Dortmund, Mallinckrodt-Gymnasium • Duderstadt, Eichsfeld-Gymnasium • Düsseldorf, Erzbischoff St. Ursula-Gymnasium • Düsseldorf, Georg-Büchner-Gymnasium • Elze, CJD Christophorusschule • Ettlingen, Wilhelm-Röpke-Schule • Frankfurt/Main, Europäische Schule • Frankfurt/Main, Freie Christliche Schule • Frankfurt/Main, Goethe-Gymnasium • Freiburg i. Br., Kepler-Gymnasium • Freigericht, Kopernikusschule • Geisenheim, Rheingauschule • Gernersheim, Johann-Wolfgang-Goethe-Gymnasium • Göttingen, Felix-Klein-Gymnasium • Großkrotzenburg, Franziskaner-Gymnasium Kreuzberg • Hamburg, Gymnasium Christianeum • Haßfurt, Regiomontanus-Gymnasium • Hildesheim, Gymnasium Andreadum • Kallertkirchen, Gymnasium • Karlsruhe, Helmholtz-Gymnasium • Kiel, Ricarda-Huch-Schule • Knechtsteden, Norbert-Gymnasium • Köln, Städt. Gymnasium Thunseldstraße • Kornwestheim, Ernst-Sigle-Gymnasium • Leipzig, Evangelisches Schulzentrum • Lengenfeld, Käthe-Kollwitz-Gymnasium • Leverkusen, Landrat-Lucas-Gymnasium • Mainz, Bischöfliches Willigis-Gymnasium • Marl, Albert-Schweitzer-Gymnasium • Meschede, Gymnasium der Benediktiner • München, Europäische Schule • Nagold, Otto-Hahn-Gymnasium • Neunkirchen/Saar, Gymnasium am Steinwald • Neuss, Marie-Curie-Gymnasium • Niederkassel, Kopernikus-Gymnasium • Nürnberg, Melanchthons-Gymnasium • Offenburg, Friedrich-August-Hasselwander-Schule • Peine, Gymnasium am Silberkamp • Rangsdorf, Seeschule • Remscheid, Leibniz-Gymnasium • Roßleben, staatliches Gymnasium Klosterschule • Saarbrücken, Wirtschaftsschulen • Saarlouis, Friedrich-Engels-Gymnasium • Sondern, Städtisches Gymnasium • Torgelow, Schloss Torgelow-privates Internatgymnasium • Trier, Hindenburg-Gymnasium • Ulm, Gymnasium St. Hildegard • Villingen-Schwenningen, St. Ursula-Schulen • Weinsberg, Justinus-Kerner-Gymnasium • Wolfsburg, Heinrich-Nordhoff-Gesamtschule • Würzburg, Siebold-Gymnasium • Zwickau, Käthe-Kollwitz-Gymnasium	

Die spinnen nicht, die Gallier

Ein französisches Dorf rechnet mit dem Franc ab

Wir befinden uns im Jahre 2009 nach Christus. Ganz Gallien ist vom Euro besetzt. Ganz Gallien? Nein! Ein von unbeugsamen Galliern bevölkertes Dorf in der Provence hört nicht auf, dem Eindringling Widerstand zu leisten. Vor zehn Jahren wurde der Euro als Giralgeld eingeführt, drei Jahre später dann als Bargeld. In Frankreich konnte man sich nur schwer vom emblematischen Franc trennen. Noch heute werden die Preise in den Geschäften nicht selten auch noch in Franc angezeigt. Einen Schritt weiter ging das 1700 Einwohner zählende südfranzösische Dorf Collobrières im vergangenen Jahr. Vom 1. April an bis Ende Dezember konnte man dort wieder mit dem Franc bezahlen. Die Initiative geht auf Nathalie Lepeltier zurück, die in Collobrières die Bäckerei „Le pain de jadis“ führt. Sie hatte im Fernsehen eine Reportage über die Gemeinde Le Blanc in Zentralfrankreich gesehen, die als erste das Experiment mit dem Franc wagte. „Viele haben mich nicht ernst genommen“, erzählt Lepeltier, die auch Präsidentin des Geschäftsverbands im Dorf ist, „und die meisten waren fest davon überzeugt, niemand hätte Franc behalten.“ Um Werbung für die Aktion zu machen, habe sie an alle regionalen Radiosender geschrieben, die zunächst an einen Aprilscherz geglaubt haben. Laut der Banque de France sollen in Frankreich im Jahr 2007 noch Franc im Wert von knapp 1 Milliarde Euro im Umlauf gewesen sein.

Nathalie Lepeltier steht mit der örtlichen Handelskammer und mit der Zentralbank in Kontakt. Die Banque de France gab ihr einige Tipps, wie man gefälschte Scheine von echten unterscheiden kann. „Bis heute haben wir keine Probleme mit gefälschten Scheinen“, freut sich Lepeltier. Man konnte in Collobrières nicht mit Münzen bezahlen, da diese, im Gegensatz zu den Scheinen, die noch bis 2012 umtauschbar sind, nicht mehr von der Zentralbank angenommen werden. Nathalie Lepeltier brachte zweimal im Monat die Franc-Einkommen der rund 30 Geschäfte des kleinen Dorfes, darunter Restaurants, Bars, Friseure, Konfiserien, Metzgerei, Blumenladen und Autowerkstatt sowie zahlreiche Souvenirläden, zur nächsten Niederlassung der Zentralbank ins 40 Kilometer entfernte Toulon. „Nur die Apotheke, wegen der Medikamentenrückzahlung von der Sozialversicherung, und ein Tante-Emma-Laden machten nicht mit“, sagt Lepeltier. In acht Monaten haben die Geschäfte insgesamt mehr als 300 000 Franc (gut 45 000 Euro) eingenommen. „Collobrières lebt hauptsächlich von der Kastanienpflanzung und dem grünen Tourismus“, erklärt Nathalie Lepel-



„Und dieser Frank soll übermenschliche Kaufkraft verleihen...“

Durch ihre Initiative hat Nathalie Lepeltier einen Spitznamen bekommen. In der ganzen Gegend nennt man sie jetzt „Madame Asterix“. Aber anders als das kleine Dorf in Armerica, das an der atlantischen Küste gegen die Römer kämpfte, will Collobrières nicht gegen den Euro rebellieren. Laut Lepeltier handelt es sich nur um eine kommerzielle Initiative und um ein lukratives Geschäft. „Bei jeder Fernsehsendung, die von unserem Abenteuer berichtet, bekomme ich zahllose Anrufe von Dörfern und Städten, die das gleiche Experiment wollen.“

Gabriel Godeffroy
Europäische Schule, Frankfurt am Main