

"Ich überwinde die Ohnmacht"

01.05.2009

Von

Johannes Mosmann

Interview mit Sarah Shafi und Nils Walter, Schüler der Waldorfschule Märkisches Viertel in Berlin und Mitarbeiter der Schülerfirma Steinbrücke GbR, über Arbeit, Bosse und Gerechtigkeit.

Am 16. Mai überreichten Schüler der Waldorfschule Märkisches Viertel Berlin vor geladener Presse Schecks im Gesamtwert von mehreren Tausend Euro an Hilfsprojekte aus Ländern der sogenannten Dritten Welt. Das Geld hatten die Schüler in Ihrer eigenen Firma, der Steinbrücke GbR, selbst erwirtschaftet. Johannes Mosmann vom Institut für soziale Dreigliederung hat die Pressekonferenz besucht und war beeindruckt von der Eloquenz, mit der selbst 9. Klässler ihr Unternehmen vor einem großen Publikum neugieriger Erwachsener präsentierten. Es war unübersehbar, dass diese Schüler ernsthafter und selbstsicherer waren als andere Jugendliche ihres Alters. Woher kam das? Ein Mädchen gab den entscheidenden Hinweis: „Ich bin zwar nur eine Schülerin. Ich kann aber trotzdem etwas bewegen!“ Das wollte Johannes Mosmann genauer wissen. Im Anschluss an die Präsentation hatte er Gelegenheit, mit zwei jungen Mitarbeitern der Firma Steinbrücke zu sprechen.

Johannes Mosmann: Hallo

Sarah Shafi/Nils Walter: Hallo

Johannes Mosmann: Was macht die Firma „Steinbrücke“?

Nils Walter: Die Firma Steinbrücke ist ein kleingewerblicher Mineralienhandel. Wir verkaufen in Deutschland Edelsteine aus Drittwelt-Ländern. Das besondere an Steinbrücke ist, dass wir die Gewinne zu 100% spenden, und zwar vornehmlich in die Länder, aus denen die Steine kommen. Viele Steine kommen zum Beispiel aus Madagaskar. Unsere Gewinne gehen zu einem großen Teil zurück nach Madagaskar, und dort in das Hilfs-Projekt Zaza Faly. Zaza Faly versorgt Straßenkinder in Madagaskar mit dem Lebensnotwendigen, beschafft ihnen Papiere, damit sie die Schule besuchen dürfen und bietet ihnen die Möglichkeit, eine Ausbildung in einer Schreinerei oder einer Weberei zu machen.

Johannes Mosmann: Aha. Das heißt, ihr bekommt keinen Lohn?

Sarah Shafi: Wir arbeiten alle ehrenamtlich.

Johannes Mosmann: Müsst ihr denn arbeiten?

Sarah Shafi: Nein. In der 8. Klasse wird den Schülern die Firma Steinbrücke vorgestellt, und wer dann neugierig ist, der kann unsere wöchentliche Geschäftssitzung besuchen. Dann kann man selber entscheiden, mach ich da mit, oder lieber nicht. Man kann aber auch jederzeit wieder aufhören.

Johannes Mosmann: Also ... Ihr müsst nicht arbeiten und bekommt kein Geld. Warum arbeitet Ihr überhaupt?

Sarah Shafi: Einerseits geht es darum, etwas zu lernen. Andererseits haben wir Glück gehabt, dass wir in Deutschland geboren sind. Wir müssen denjenigen helfen, die nicht so viel Glück haben.

Nils Walter: In dem Lebensabschnitt, in dem wir uns jetzt befinden, interessieren wir uns immer mehr

für alles, was in der Welt passiert, für Politisches, für Wirtschaftliches, und auch dafür, wie es den Menschen in all den Staaten geht, die nicht die Chance haben, ihren Bürgern so viel Wohlstand zu garantieren, wie es Deutschland kann. Für mich ist die Arbeit bei „Steinbrücke“ eine Möglichkeit, mit wenig Aufwand viel Gutes zu tun. Ich kaufe auch mal ein T-Shirt für 5 Euro, engagiere mich aber trotzdem, soweit es in meiner Macht steht. Ich überwinde also gewissermaßen die Ohnmacht, die andere Leute oft haben.

Sarah Shafi: Die Menschen sagen oft: Ja, was soll man denn alleine tun. Wir sind Schüler, und schaffen es trotzdem, etwas zu tun. „Steinbrücke“ ist also ein gutes Beispiel dafür, dass man sehr wohl etwas tun kann.

Johannes Mosmann: Was denkt ihr denn, warum die Situation so ist, wie sie ist? Warum hungern die Menschen, z.B. in den Ländern, aus denen die Edelsteine kommen? Das ist natürlich ein Riesenthema, aber vielleicht könnt Ihr mal andeuten, in welche Richtung das geht?

Sarah Shafi: Das fängt natürlich schon damit an, dass die klimatischen Bedingungen in diesen Ländern schlechter sind. Wie sich das dann aber alles so entwickelt hat, das weiß ich nicht so genau.

Nils Walter: Letztendlich lässt sich alles darauf zurückführen, dass es uns ziemlich gut geht.

Sarah Shafi: Genau. Wir beuten die aus.

Nils Walter: Es ist auf jeden Fall so, dass es uns gut geht, weil es denen schlecht geht. Wenn man sich z. B. anschaut, wie die Jeans in der Türkei für ein paar Cent in der Stunde gegerbt werden, wenn wir auf Nike gucken oder auf andere Firmen, die z.B. mit Kinderarbeit Geld verdienen, dann muss man schon sagen, dass viele Menschen aus Deutschland und Europa davon profitieren, dass es den Menschen in anderen Ländern schlecht geht. Man muss aber auch sehen, dass in diesen Ländern einfach keine stabilen Verhältnisse herrschen, und da muss man fairerweise sagen, dass Europa immer wieder versucht, da Ordnung reinzubringen.

Johannes Mosmann: Wenns zufällig gerade mit den eigenen Interessen zusammengeht, ja. In den allermeisten Fällen ist es aber so, dass Europa erst dafür sorgt, dass die politischen Verhältnisse instabil werden, damit man dann die Bodenschätze rausschaffen kann.

Nils Walter: Genau. Es sind dann z.B. Europäer, die die Waffen liefern.

Johannes Mosmann: Aber gilt das nicht auch von dem Geschäft mit den Edelsteinen? Euer Lehrer, Michael Benner, hat in einem Interview gesagt, dass 80% aller Steine unter ganz furchtbaren Arbeitsbedingungen zu Tage gefördert werden. Das bedeutet auch, dass die Menschen, die die Steine fördern, nicht bezahlt werden. Sie schufteten, und sie werden nicht bezahlen. Für mich ist das so: Wenn ich etwas einfach nehme, ohne es zu bezahlen, dann habe ich es geklaut. Die Edelsteine sind also, genauso wie unser Obst, wie unsere Kleider und Autos, geklaut. Die Steine, die hier herkommen, und die Ihr dann im Großhandel kauft, die sind eigentlich noch gar nicht ganz bezahlt. Die sind zu billig. Genau kann man das natürlich nicht sagen, weil man ja nicht weiß, was der verdient, der die Steine geklaut hat. Dadurch werden sie ja wieder teurer. Aber man kann es vielleicht so sagen: Es fehlt in dem Preis ein Anteil für die Menschen, die die Steine aus der Erde geholt haben. Es geht aber auch anders. Viele Waren kann man heutzutage auch bezahlen, wenn man das will: Bei Produkten aus dem Fairen Handel ist in dem Preis auch ein angemessener Anteil für die Hersteller der Produkte enthalten. Warum bietet ihr also keine Fair-Trade-Steine an?

Nils Walter: Dieses Thema wird bei uns viel diskutiert. Wir Schüler wissen darüber Bescheid. Uns ist klar, dass Steinbrücke nicht garantieren kann, dass die Minenbesitzer ihre Arbeiter anständig behandeln, und dass wir also kein Fair Trade bieten können. Wir machen uns dann aber bewusst, dass wir die Steine in Deutschland weit über dem Einkaufspreis verkaufen, und den Gewinn in genau die Länder zurückgeben können, aus denen sie kommen. Zwar ist es richtig, dass dieser Gewinn dann

nicht genau denselben Menschen zukommt, die die Steine gefördert haben. Aber sie kommen anderen Menschen in dem selben Land zu Gute. Und unsere Hoffnung ist, dass die Situation auch für die Minenarbeiter besser wird, wenn wir durch unsere Spende Strassenkinder unterstützen und so die sozialen Verhältnisse in dem Land insgesamt verbessern.

Johannes Mosmann: Bill Gates hat diese generöse Art auch drauf, der behauptet die Leute zuerst, und spendet ihnen dann was.

Nils Walter: Bill Gates behauptet die Leute und wird dabei Milliardär, und dann spendet er ein paar Millionen. So ist das bei uns nicht. Wir behalten gar nichts für uns selbst, sondern geben den Gewinn, der in Deutschland erzielt wird, und der auch nur in Deutschland erzielt werden kann, vollständig in die Ursprungsländer.

Sarah Shafi: Und dass diese Steine bei uns im Großhandel landen, daran können wir zunächst nichts ändern. Wir sind ja nicht die einzigen, die die Steine kaufen. Und da ist es besser, wir kaufen die Steine, und geben das Geld zurück.

Nils Walter: Aber ich glaube, wir werden dem noch mal nachgehen, und sehen, was da machbar ist.

Johannes Mosmann: Es ist ja auch möglich, dass es gar nicht machbar ist. Was ich bei der Vorbereitung für dieses Interview an Fair Trade Steinen im Internet gefunden habe, das schien mir jedenfalls keine Alternative zu sein. Ich denke nur, vielleicht findet ihr da einen Weg. Aber lasst uns wieder zurückkommen nach Deutschland, in eure Firma. Was wird denn da so gearbeitet? Und wer entscheidet, wer welche Aufgabe übernimmt?

Sarah Shafi: Es gibt ganz verschiedene Arbeiten, und davon genug. Jeder meldet sich von sich aus, und macht das, was er gerne möchte. Streit gibt es selten, und wenn zwei das selbe machen wollen, dann macht man es halt zu zweit.

Johannes Mosmann: Ihr werdet Euch also einig. Und wenn einer ganz schlecht ist in dem, was er macht, wenn ihr findet, der sollte besser was anderes machen, feuert ihr den dann?

Nils Walter: Es geht vor allem um das Lernen, und nicht um das Richtig-Machen. Wenn einer einen Fehler macht, dann denken wir nicht, Du bist eine Gefahr für die Firma, sondern dann liegt das Hauptaugenmerk darauf, dass er es beim nächsten mal besser macht. Und dafür stehen wir ihm dann mit Rat und Tat zur Seite.

Johannes Mosmann: Ihr sagt also nicht: Hör mal, Du machst mal besser was anderes?

Nils Walter: Nö. Es läuft genau umgekehrt: Wenn einer was besonders gut kann, wenn jetzt einer zum Beispiel HTML beherrscht, dann sagen wir: möchtest Du nicht die Webseite machen? Und wenn er das will, dann geht er da mit viel Elan ran, und wenn nicht, dann nicht.

Sarah Shafi: Es ist also schon so, dass die Arbeit auch zu dem passt, der sie macht, denn jeder meldet sich ja für das, was er gerne tun möchte.

Johannes Mosmann: Habt ihr einen Boss?

Sarah Shafi: Nö. Wir haben keinen Boss.

Johannes Mosmann: Braucht man denn keinen Boss?

Sarah Shafi: Nein. Wir sind doch ein gutes Beispiel dafür, dass man keinen Boss braucht. Also, ich bin mein eigener Boss. Ich sage mir selber: Ok, diese Aufgabe muss bis morgen gemacht werden, einfach deshalb, weil sonst das Ganze nicht funktioniert, weil dann z.B. der Verkauf nicht zur geplanten Zeit stattfinden kann. Und das will ich nicht. Ich mein, ich kenne ja meine Gründe, warum ich da überhaupt

mitmache, und deshalb tue ich dann meine Arbeit. Ich sporne mich selber an. Außerdem wird man bei den wöchentlichen Sitzungen ja immer gefragt: Hast Du das denn schon erledigt? Und wenn man dann verneinen muss, dann heißt es: Du weißt ja, bis dann und dann muss das fertig sein.

Johannes Mosmann: Wer sagt das?

Sarah Shafi: Der Monatschef.

Johannes Mosmann: Der Monatschef? Dann habt Ihr ja doch einen Boss.

Sarah Shafi: Nein, das ist nicht unser Boss. Der hat nur alles im Blick. Er erinnert uns an unsere Aufgaben, aber er befiehlt uns nichts.

Nils Walter: Er mischt sich nicht ein, er sagt nur, was noch zu tun ist, aber nicht, wie es gemacht werden muss.

Johannes Mosmann: Und wer ist das, der Monatschef?

Nils Walter: Jeder kann Chef werden, das wechselt jeden Monat. Zur Zeit haben wir zwei, weil die das eben zusammen machen wollten. Ich denke aber, das mit dem Boss, das erledigt sich bei uns durch die Gruppendynamik. Man wird zwar nicht angegriffen, wenn man etwas nicht richtig gemacht hat, aber man möchte doch den anderen zeigen, dass man es kann.

Johannes Mosmann: Es gibt also eine Kontrolle durch die Gemeinschaft selbst, die einen Boss überflüssig macht. Interessant. Vielleicht können wir jetzt einen Blick auf die andere Seite werfen, zu denen, die die Edelsteine von Euch kaufen. Woher wisst Ihr, was Eure Kunden haben wollen?

Sarah Shafi: Aus Erfahrung. Man weiß eben, was schnell verkauft wird, was viel gekauft wird.

Nils Walter: Man kann uns auch Sonderwünsche mitteilen, bevor wir einkaufen gehen. Dann suchen wir gezielt nach diesem Produkt. Aber im Allgemeinen entsteht mit der Zeit so ein Gefühl dafür, was läuft gut, welche Produkte werden von welchen Leuten gekauft, wie viele Leute gibt es, die auch für 800 Euro Edelsteine kaufen? Da kriegt man ein Gespür für.

Johannes Mosmann: Macht Ihr auch Werbung?

Sarah Shafi: Heute haben wir eine Pressekonferenz gegeben, und Schecks über mehrere Tausend Euro an die Leiter verschiedener Hilfsorganisationen überreicht, das war doch auch so eine Art Werbung.

Johannes Mosmann: Es kursiert ja das Gerücht, die Nachfrage regelt das Angebot. Dabei ist es umgekehrt: irgendwas wird produziert, dann wird es auf den Markt geworfen, und dann wird den Menschen eingeredet, dass sie das Zeug brauchen. Macht das doch auch so! Erzählt den Leuten so lange, dass sie den Stein, den sie gar nicht haben wollen, doch haben wollen, bis sie ihn kaufen. Dann könntet Ihr nämlich noch mehr Geld an Hilfsprojekte spenden.

Sarah Shafi: Das ist Quatsch. Die Werbung würde selber so viel kosten, dass sich das nicht rentieren würde. Wenn etwas nicht gekauft wird, ist es besser, man setzt den Preis runter, statt es zu bewerben.

Johannes Mosmann: Ich glaube, Du hast recht. Aber woher wisst Ihr überhaupt, was die Produkte kosten sollen?

Sarah Shafi: Im Großhandel werden Kilopreise gezahlt, das müssen wir erst mal umrechnen.

Nils Walter: Dann schauen wir, was andere Händler nehmen.

Johannes Mosmann: Ihr versucht einfach, unter dem Preis Eures Konkurrenten zu bleiben.

Nils Walter: Nein, das ist nicht das Hauptkriterium. Wir wissen aus Erfahrung, wann die Leute sagen, das ist es mir Wert.

Johannes Mosmann: Das ist gut. Aber das ist nur die eine Seite des Preises. Habt Ihr auch Buchhaltung als Unterrichtsfach?

Sarah Shafi: Der Herr Benner macht das mit einer kleineren Schülergruppe, ja.

Johannes Mosmann: Ich stelle mir das merkwürdig vor: Ein Buch, in dem nur Materialkosten und Gewinne stehen. Ihr habt ja sonst weiter keine Ausgaben, weil Ihr alle ehrenamtlich arbeitet. Aber man muss doch auch wissen, was man nehmen muss, was es kostet, dass man selber da stehen und das Produkt anbieten kann, kurz: Ihr braucht ein Einkommen. Das ist nämlich die andere Seite des Preises. Ihr könntet das doch rechnen, und dann trotzdem Euer „Einkommen“ verschenken, dann wäre das realistischer. Macht Ihr das?

Nils Walter: Wir haben uns bei einer dreitägigen Verkaufsaktion in Greifswald mal Spasseshalber ausgerechnet, was wir in der Zeit verdient hätten. Wir sind auf einen Stundenlohn von 2 Euro gekommen. Also, für uns selber könnten wir die Arbeit nicht machen. Aber wenn das an dieser Stelle realistisch werden soll, dann müssten wir sowieso etwas anderes machen. Dann müssten wir nämlich Fachkräfte anstellen, und anstatt mit 20 Leuten nur mit 6 Leuten arbeiten. Ein Stundenlohn und ein entsprechender Preis lässt sich einfach deshalb nicht errechnen, weil wir ein Lehrbetrieb sind, und so viele Schüler wie möglich mitmachen sollen.

Johannes Mosmann: Vielleicht hast Du recht. Aber sagt mal, wie ist Arbeiten überhaupt für Euch, wie fühlt sich das eigentlich an - Arbeit?

Nils Walter: Es ist zunächst ein gutes Gefühl, wenn man sich freiwillig für die Arbeit meldet, aber die Arbeit ist dann doch sehr anstrengend. Wir arbeiten ja nicht während der Schulzeit, sondern zusätzlich, und nehmen die Arbeit auch mit nach Hause. Es ist viel Bürokratie zu erledigen, viele Arbeiten müssen Woche für Woche wiederholt werden. Der Highlight sind dann aber die Verkäufe, wenn man mit dem Kunden in Kontakt kommt, wenn man merkt, dass man die Namen der unzähligen Steinsorten auswendig gelernt hat, und dem Kunden immer besser bei der Entscheidung helfen kann, weil man erahnt, er sucht dieses, er sucht jenes.

Sarah Shafi: Ja, so sehe ich da auch, mit dem Kunden in Kontakt treten, das mache ich gerne. Aber auch die Präsentation der Waren, das Dekorieren, gefällt mir gut. Und die Organisation. Ich könnte mir sogar vorstellen, später einmal Managerin zu werden. Oder etwas Kreatives, das wäre mir sogar noch lieber.

Johannes Mosmann: Interessant. Bei mir in der Schule wollten die sozial engagierten Schüler immer Krankenpfleger oder Lehrer werden, weil sie dachten, wenn man etwas tun will für die Menschen, dann muss man in eine Behinderteneinrichtung gehen oder so. Wie seht Ihr das, nachdem ihr Erfahrung im Kleingewerbe habt - kann stinknormale Arbeit nicht auch irgendwie sozial sein?

Sarah Shafi: Die Qualität muss stimmen. Wenn man versucht, das Produkt so gut wie möglich zu machen, wenn man dafür arbeitet, dass der Kunde ein gutes Produkt bekommt, dann hat das doch eine soziale Seite, oder?

Nils Walter: Ich denke, das Soziale kommt bei uns dadurch rein, dass wir den Ertrag unserer Arbeit nicht für uns behalten, sondern vollständig abgeben. Wichtig ist für das Soziale aber auch, dass wir lernen, in der Gruppe zu arbeiten, die eine andere Konstellation ist als die eigene Klasse. Ich lerne z.B., mich so in eine Gruppe einzubringen, dass keine Missverständnisse entstehen, und wir nicht wegen mir kostbare Zeit verlieren. Das kann man in der Klasse, wo immer der Lehrer vorne steht,

nicht lernen.

Johannes Mosmann: Liebe Sarah, Lieber Nils, das Gespräch war für mich sehr interessant. Vielen Dank dafür, und weiterhin viel Erfolg für die Steinbrücke!

Sarah Shafi und Nils Walter sind beide 17 Jahre alt und besuchen die 11. Klasse der Waldorfschule Märkisches Viertel in Berlin.

- Steinbrücke GbR: www.steinbruecke.de
 - Strassenkinder-Hilfsprojekt Zaza Faly: zaza-faly.uhura.de
 - Waldorfschule Märkisches Viertel: www.waldorfschule-mv.de
-

Mehr zum Thema auf dreigliederung.de:

- Themenschwerpunkt: [Schülerfirmen](#)
- Essay von Johannes Mosmann: Wirtschaftsunterricht an Waldorfschulen?

Hat Ihnen die Lektüre gefallen?

Dann spenden Sie uns bitte so viel, wie es Ihnen wert ist, dass wir weiterhin solche Texte veröffentlichen können. Tip: Sie können auch den Namen des Autors im Verwendungszweck angeben, wenn wir uns um Texte dieses Autors besonders bemühen sollen. [Hier gehts zum **Spendenformular**](#)

Artikel verbreiten



Dieses Werk ist lizenziert unter einer [Creative Commons Namensnennung - Nicht kommerziell - Keine Bearbeitungen 4.0 International Lizenz](#)