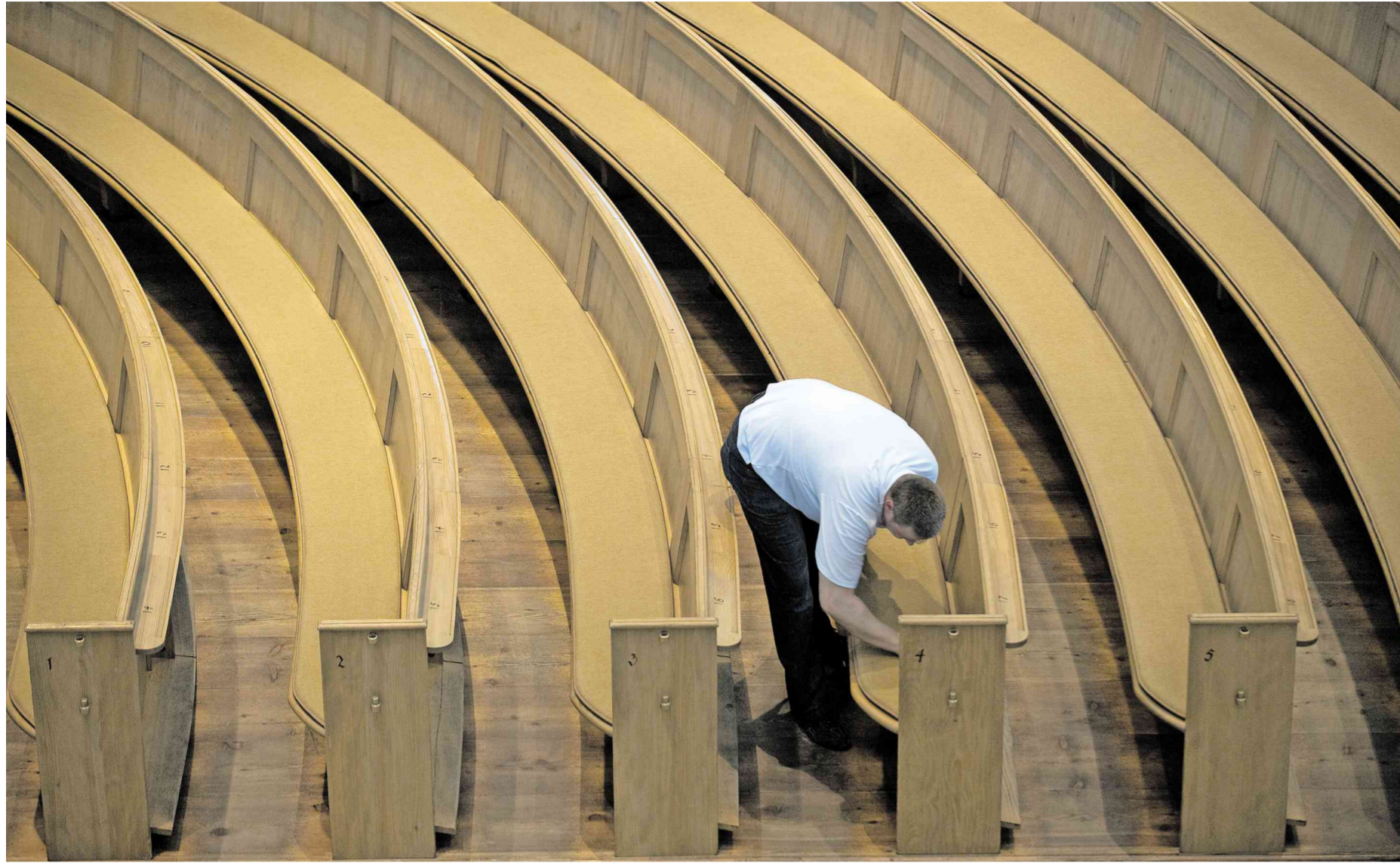


Schüler schreiben: Ein Projekt der Frankfurter Allgemeinen Zeitung und des Bundesverbandes deutscher Banken



Die Kirche lässt ihre Gläubigen der Reihe nach sitzen: in der Dresdner Frauenkirche

Foto P.R. Havener

In Deutschland gibt es nach Auskunft der Datenbank Statista ungefähr 45 000 katholische und evangelische Gotteshäuser. Rund 20 000 dieser Kirchen sind mit Produkten der P.R. Havener GmbH bestückt, wie die Geschäftsführung berichtet. Insgesamt habe die P.R. Havener GmbH schon mehr als 35 000 Kirchen in ganz Europa ausgestattet. Das vor gut 40 Jahren als Einmannbetrieb gegründete Unternehmen aus dem saarländischen Saarlouis, das heute von Sandra Havener, Ronny Havener und deren Vater René Havener geleitet wird, hat sich auf Kirchenteppiche, Kirchensitzbankpolster und Kniepolster für christliche Institutionen spezialisiert und sich nach Angaben von Sandra Havener in diesem Bereich als europäischer Marktführer etabliert. Im Jahr 2020 konnte das Familienunternehmen rund 50 000 Meter Kirchensitzbankpolster in europäischen Kirchen montieren.

Der Gründer René Havener war durch seine Tätigkeit als Messdiener auf die Geschäftsidee gestoßen. Ihm hätten beim längeren Knien schnell die Knie wehgetan, und „er hat sich überlegt, dass es doch ein Produkt geben müsste, was lose auf die Kirchenbank gelegt wird und rutschfest ist“, erzählt Tochter Sandra Havener.

Der Jahresumsatz bewege sich zwischen 3 und 4 Millionen Euro, die jährliche Wachstumsrate liege zwischen 5 und 10 Prozent, sagt Havener. Der inländische Marktanteil beläuft sich nach ihrer Schätzung auf 70 bis 80 Prozent; in Deutschland gebe es keine namhafte Konkurrenz. Einige Kirchen werden zwar von örtlichen Raumausstattern ausgestattet, jedoch „kaufen die meisten von ihnen bei uns und verkaufen dann weiter“, sagt die Geschäftsführerin. Nach ihren Angaben beläuft sich die Exportquote in das europäische Ausland auf rund 30 Prozent. Neben den Hauptauftraggebern in Deutschland, Österreich und

Jede Bank braucht ein Polster

P.R. Havener stattet Kirchen in ganz Europa mit Textilien aus. Man verzeichnet einen Trend zur Unterlage mit integrierter Heizung.

Frankreich stattet das Unternehmen beispielsweise Gotteshäuser in der Tschechischen Republik, Belgien, England und Finnland aus, wie die St. Nikolaus Kirche in Prag und Notre-Dame in Paris. Gegenwärtig werden 16 Mitarbeiter in Produktion und Vertrieb beschäftigt, fünf weitere sind im Außendienst tätig und für Beratung und Verkauf der Polster vor Ort zuständig. Die Produktionsstätten befinden sich am Hauptsitz des Unternehmens in Saarlouis. Insgesamt bietet das Unternehmen in verschiedenen Farb- und Stoffvariationen mehr als 100 Produkte an. Sitzpolster werden aus Velours, Flachgewebe, Mikrofaser oder Filz gefertigt. Kniepolster werden in Velours und Kunstleder angeboten. Die Velours-teppiche, Sisalatteppiche und robust gewebte Teppiche seien sehr strapazierfähig und damit ideal geeignet für alle öffentlichen Räume.

Der Preis für einen laufenden Meter Sitzbank liegt nach Auskunft der Geschäftsführung bei 45 Euro und für einen Quadratmeter Kirchenteppich bei 95 Euro, je nach Qualität auch höher oder

niedriger. Für seine Polster und Teppiche gibt das Unternehmen eine Garantiezusage von 20 Jahren.

Die Materialien werden aus Deutschland und Österreich bezogen. Einige werden laut Havener exklusiv für die P.R. Havener GmbH hergestellt. Die Materialien werden zunächst grob mit der Hand zugeschnitten; anschließend werden Polsterschaum und Polsterstoff miteinander verschweißt und vernäht. Durch diese Art der Herstellung „bleibt das Polster immer formstabil“, wie Sandra Havener erklärt. Für die Produktion der Velourspolster verwendet man recyceltes Polyamidgarn.

Seit den 2000er Jahren werden Kirchensitzbankpolster auch mit einem integrierten Heizsystem von 46 oder 230 Volt angeboten. Damit lassen sich die Heizkosten in den Kirchen um bis zu 90 Prozent reduzieren. Dies dient gleichzeitig dem Schutz denkmalgeschützter Gebäude-substanzen. Daneben werden auch Orgeln, Malereien und Kunstschätze in ölbeheizten Kirchen geschützt, wenn sich die Rußpartikel gering halten lassen. Mittlerweile gibt es ei-

nen deutlichen Trend zum Polster mit Heizsystem. Die Gemeinden setzen laut Havener zunehmend auf Langlebigkeit und Nachhaltigkeit bei der Auswahl der Produkte, auch aus finanziellen Gründen: „Die Heizsysteme sind zusätzlich in der Anschaffung günstiger als eine normale Umluftheizung.“ Dass Kirchengemeinden zunehmend auf ihre Kosten achten, könnte mit der steigenden Zahl der Kirchenaustritte zusammenhängen.

In der Hauptsaison zwischen Oktober und Februar werden 100 bis 150 Kirchen im Monat von P.R. Havener ausgestattet. Zu den bekanntesten Auftraggebern aus Deutschland zählen die Dresdner Frauenkirche, das Ulmer Münster, der Dom zu Speyer und die St. Michaelis Kirche in Hamburg, die mit roten Sitzbankpolstern und Teppichen beliefert wurde. Auf Kniepolster wurde im Hamburger Michel allerdings verzichtet, da in einer evangelischen Kirche nicht gekniet wird. Nach Auskunft von Ines Lessing, Mitarbeiterin für Öffentlichkeitsarbeit in der Hamburger Kirche, haben „der feine und maßgenaue Zugschnitt der Polster und die zwanzigjährige Garantie der Produkte“ überzeugt.

Das Ulmer Münster habe sich durch die „gute Beratung des Außendienstes und das überzeugende Preis-Leistungs-Verhältnis“ von den Sitzbankpolstern überzeugen lassen, berichtet Mesner Ernst-Eberhard Roller. Die Polster seien „sehr pflegeleicht und robust“, eine Reinigung mit lauwarmem Seifenwasser reiche aus. Der Pfarrer der zugehörigen Gemeinde habe Kontakt zu P.R. Havener aufgenommen. Daraufhin habe der Außendienst zwei- bis dreimal das Ulmer Münster besucht, um die Maße zu ermitteln und sie anschließend zu montieren. Man beliefere aber nicht nur Großkirchen, stellt Havener klar, sondern auch die Dorfkirche von nebenan.

Frankiska Wichmann

Eichsfeld-Gymnasium, Duderstadt

Eine Erfindung wird durch den Schmutz gezogen

Wie eine Kugel Dreck aus Handtaschen entfernt

Susanne und Bernd Schmkel sind die Erfinder der Sauberkugel, wobei Herr Schmkel eigentlich Filmproduzent ist und Frau Schmkel Art-Direktorin. Nun stellen sie in ihrem Münchener Unternehmen No Crumbs GmbH Sauberkugeln her. „Irgendwann haben mich die Krümel in meiner Handtasche echt genervt. Und irgendwie fand ich es auch eklig“, erzählt Susanne Schmkel. 2017 kam ihr die Idee, einen Golfball mit Doppelklebeband zu versehen, um den Schmutz aus ihrer Tasche zu entfernen. Allerdings blieb der Ball überall hängen, und der Kleber fraß das Innenfutter auf. Ein Jahr später versuchte es ihr Mann mit einem Flummi, den er mit Kleber versah. Dies lief ebenfalls nicht wie gewünscht.

Dann hatte er die Idee, dass man eine Außenhülle benötigt, damit die Kugel den Schmutz auffängt und der nicht entkommen kann. So produzierten sie in ihrem Backofen den ersten Prototyp der Sauberkugel. Ob sie ihn testen würden, fragte Bernd Schmkel Frauen auf dem Weihnachtsmarkt in München. Manche hätten ihn der Annahme beschuldigt, erzählt er. Wer die Kugel aber testete, sei begeistert und bereit gewesen, etwa 8 Euro dafür zu zahlen. Heute kostet sie in der Standardversion 8,95 Euro.

Die Schmkel's produzierten in ihrem Backofen mehr als 1000 Kugeln. Dann erstellten sie eine Internetseite, die Fernsehshow „Galileo“ wurde auf sie aufmerksam und lud sie ein. Nach dem Auftritt erhielten sie rund 10 000 Anfragen in der Stunde. Sie produzierten, so viel sie konnten. Dann ließ Paypal das Konto sperren, über das sie das Geld einnahmen. Es sei überfüttert worden, erzählt Bernd Schmkel. „Paypal will sichergehen, dass alles mit rechten Dingen zugeht, und prüft ganz genau, warum innerhalb von zwei Stunden so viele kleine Beträge auf ein Konto eingehen, das erst ganz frisch eröffnet wurde.“ Die Produktion musste zunächst gestoppt werden.

Sie ließen die Kugel im Spritzgussverfahren herstellen – viele in kurzer Zeit.

Nach einem halben Jahr sei die perfekte Kugel produziert worden. Die Geschäftsführer erwogen, international Patent anzumelden, „doch es fehlte uns das Geld“. Eine Woche später wollte Susanne Schmkel den Sohn im Auto anschnallen, ein Auto raste an ihr vorbei und riss die Autotür mit sich. „Wir bekamen durch den Unfall das Geld für die Patentanmeldung“, erzählt ihr Mann.

Sie bekamen Anfragen aus Japan, Kanada, China, den USA, Korea und der EU. In der Schweiz sei die Kugel sehr begehrt, sagt Bernd Schmkel. Wegen Corona konnten die Einzelhändler die Kugel einige Zeit nicht verkaufen. „Doch dm und Lidl verkaufen sie, und es gibt sie online auf Amazon und auf unserer Internetseite zu kaufen.“

Die Kugel ist 3,5 Zentimeter klein, 16 Gramm leicht und zu 100 Prozent recycelbar. Die klebrige Innenkugel, die von einem Plastikgitter umgeben ist, beseitigt Krümel, Fusseln und Tabak. Die Kugel rollt in einer – auch vollen – Tasche umher. Die Plastikhülle kann man öffnen und die Innenkugel abwaschen und wieder einsetzen. Die Kugel besteht aus thermoplastischem Gummi und ist zehn Jahre haltbar. Sie säubere nicht nur Handtaschen, sondern auch Schulranzen und Mäppchen.

An der Produktion arbeiten etwa 10 Personen. Man bietet eine weitere Kugel an, die Bakterien eliminiert. Studien aus England hätten belegt, dass in Handtaschen mehr Keime und Bakterien seien als in Toiletten. Diese Kugel werde mit Silberionen angereichert, die 99 Prozent der Bakterien abtöteten, sagt Schmkel.

Ein Mann und sein Sohn versuchten die Kugel nachzuproduzieren. „Doch diese war lange nicht so gut wie unsere“, meint Schmkel. Im vergangenen Jahr hat das Unternehmen nach eigenen Angaben 200 000 Sauberkugeln verkauft. Bisher verdient es gut 10 000 Euro im Monat.

Maysoun Ashria

Tannenbusch-Gymnasium, Bonn

Der Notengroschen

Selbständige Musiker müssen gut wirtschaften

Soloselbständige Musikerinnen und Musiker müssen sich selbst managen und sollten mehr können als ihr Instrument. „Als soloselbständiger Musiker bin ich quasi mein eigener Manager, mein eigener Buchhalter, Finanzspezialist und Steuerberater“, berichtet Hansjörg Fink. Der 52 Jahre alte Posaunist, Komponist und Arrangeur hat Nettel in der Nähe von Mönchengladbach hat schon mehr als 5000 Auftritte in 70 Ländern absolviert.

Die Ausbildung an den Musikhochschulen bereitet in der Regel auf eine Festanstellung zum Beispiel in einem Orchester vor. Doch viele Absolventen arbeiten als Soloselbständige. Waren 1992 noch 15 000 Musiker der Künstler-sozialkasse gemeldet, wie die Deutsche Orchester-vereinigung berichtet, sind es nach Angaben des Deutschen Musikrats nun rund 55 500. In Schulen und Hochschulen werde zu wenig über Selbstmanagement und Wirtschaft gelehrt, sagt Fink. Soloselbständige Musiker verdienen ihr Geld durch Auftritte und Konzerte, sie sind auf Angebote angewiesen und stehen in einem Wettbewerb mit anderen. Um Aufträge zu erhalten, müssen sie auf einem hohen Niveau spielen und teils acht Stunden am Tag üben. Als Blechbläser sei es aber aus muskulären Gründen nicht möglich, länger als drei bis vier Stunden zu spielen, sagt der 30 Jahre alte Kölner Profi-Posaunist Janning Trumann.

Reisen gehören zum Beruf. Oft werden Konzerte in fernen Ländern gespielt. „Ich habe auf einem Jazzfestival in Kapstadt gespielt. Es gab auch andere schöne Auftritte, zum Beispiel schöne Kreuzfahrten über den Atlantik; dort bin ich mit einer Big Band aufgetreten“, er-

zählt Fink. Tourneen können zwei, drei oder vier Wochen dauern. Wegen Corona sind sie jedoch gerade nicht möglich.

Das Jahreseinkommen soloselbständiger Musiker ist gering. Nach Angaben des Musikrats lag es 2020 bei gut 15 000 Euro. Für dieses Jahr wird es auf knapp 13 000 Euro geschätzt. Viele unterrichten auch. Trumann ist mit acht Wochenstunden Lehrbeauftragter an der Musikhochschule in Mainz. „Gleichzeitig organisiere ich ein Jazzfestival in Köln.“ Oft werden nach Angaben der Orchester-vereinigung mehr als 20 Schüler unterrichtet. Die Arbeitszeit liege bei 50 bis 60 Wochenstunden.

„Ich kann gut von meinem Einkommen leben und meine Familie ernähren“, sagt Fink, in Zeiten von Corona natürlich mit Einschränkungen. „Seit dem Lockdown habe ich keine Konzerte mehr gespielt und werde auch die nächsten drei Monate keine Konzerte mehr spielen“, sagt Trumann. Nach einer Umfrage des Landesmusikrats Berlin, die im Januar veröffentlicht worden ist, sehen 29 Prozent der Befragten keine berufliche Perspektive mehr.

Die Soforthilfe des Bundes über 9000 Euro durfte nur für Betriebsausgaben verwendet werden, wie die Wärtung von Instrumenten, Büromieten oder Angestelltenkosten. „Diese haben wir allerdings nicht, da wir oft von zu Hause aus arbeiten“, sagt Trumann. Außerdem fielen selten Wartungskosten an, da sich eine Posaune über Jahrzehnte spielen lasse. Trotz all der Widrigkeiten sagt Fink: „Mein Beruf erfüllt mich jeden Tag mit Freude und Begeisterung.“

Anna Feron

Gesamtschule Hardt, Mönchengladbach

Das könnte den Frauen so passen

Anita Dr. Helbig verkauft BHs und Damenwäsche für viele verschiedene Zwecke und Figuren

Zwanzig bis dreißig BHs soll eine Frau besitzen. Das behauptet zumindest das Online-Modemagazin Kleidung.com. Der BH macht nicht nur ein schön geformtes Dekolleté, sondern sorgt primär dafür, dass der Busen gestützt wird, wodurch das empfindliche Gewebe entlastet wird. Da die Brust lediglich aus Drüsen-, Fett- und Bindegewebe besteht, ist eine Unterstützung nötig, damit das Gewebe nicht einreißt.

„Stückmäßig verkaufen wir ungefähr 3 Millionen BHs im Jahr“, sagt Peter Hofmann, kaufmännischer Leiter der Anita Dr. Helbig GmbH. Das 1886 gegründete Familienunternehmen in vierter Generation mit Hauptsitz im oberbayerischen Brannenburg entwickelt BHs und Unterwäsche für die unterschiedlichsten Figuren und ganz speziell für kurvige Frauen, die große Cups brauchen. Das Unternehmen ist nach Hofmann ein international führendes Traditionsunternehmen für Damenwäsche und Bademode. Dem Unternehmen ist es ein Anliegen, „Produkte für die verschiedensten Anforderungen und Figurentypen zu entwickeln“. Man habe sich als „Nischenanbieter eine Passformkompetenz bis in große Größen und Cups“ erarbeitet.

Das Unternehmen vertreibt zwei Marken, und das international: Anita since 1886 und Rosa Faia. Zu den Marken gehören unterschiedliche Kollektionen. Anita Active richtet sich zum Beispiel an sporttreibende Frauen, Anita Maternity an schwangere und stillende Frauen. Man beschäftigt 1600 Mitarbeiter an sechs Pro-



„Also ich weiß nicht... Deine figurformende Unterwäsche tönt mich nicht gerade an...“

duktionsstandorten in Europa und Fernost, berichtet Hofmann. „Unsere BHs gibt es in der Regel ab einem Preis von 50 Euro.“ Produziert werden BHs bis zur Cup-Größe K. Man habe viele Stammkundinnen, sagt Hofmann. Im Jahr 2019 hat das Unternehmen einen Umsatz von 110 Millionen Euro erwirtschaftet.

Für die Herstellung der BHs, Slips und Bodys wird hochwertiges, weiches Material verwendet; die Unterwäsche soll gut sitzen, aber kaum spürbar sein. „Der BH besteht aus verschiedenen Materialien“, sagt Katja Hartenstein, die Leiterin der Abteilung Forschung & Entwicklung. „Polyamid, Polyester, Naturfasern und viele

elastische Fasern.“ Die Zusammensetzung der BHs sei unterschiedlich. „Die Außenlage ist anders als das Futter, und der Träger hat noch mal ein anderes Material.“ Heutzutage legen Frauen vor allem Wert auf einen bequemen BH. Es gehe ihnen weniger darum, dass er verführerisch und sexy ist. Nach Hartensteins Beobachtung stellt Anita BHs her, die in der „Alltagsschublade“ lägen. „Man geht morgens zum Schrank und sucht sich den gleichen BH wieder heraus, weil er einem gefallen hat.“

Das Unternehmen verkauft auch „Shapewear“. Sie wird von Frauen nachgefragt, die mit ihrem Körper nicht ganz zufrieden sind. Shapewear ist figurformende Unterwäsche. Die gibt es schon seit Hunderten von Jahren, beginnend mit dem Korsett, um den Körper perfekt in Szene zu setzen. Heute bestehen Bodys aus funktionellem Material, um einen hohen Tragekomfort zu bieten.

Anita hat außerdem eine besondere Kollektion: Anita Care für Frauen, die sich aufgrund einer Brustkrebsoperation einer Brustoperation unterziehen mussten. Sie umfasst Prothesen-BHs, Prothesen-Bademoden und Prothesen. Die Brustprothese wird in eine Tasche im BH eingelegt. Im Voralpenland fertige man seit mehr als 20 Jahren in Handarbeit qualitativ äußerst hochwertige Brustprothesen, heißt es vom Unternehmen. Man sei Pionier in diesem Bereich und einer der wenigen Anbieter auf der Welt, der Mieder- und Badeartikel für Betroffene und Brustprothesen wirklich selbst entwickle und produziere.

Jedes Jahr erkranken nach Angaben von Krebsdaten.de rund 69 000 Frauen in

Deutschland an Brustkrebs. Manche müssen sich einer Mastektomie unterziehen, damit das gesamte Tumorgewebe entfernt werden kann. Die Brustprothesen sollen helfen, den veränderten Körper zu akzeptieren. Auf dem Markt der medizinischen BHs gibt es laut Hofmann nur wenige Konkurrenten. Die Anita Dr. Helbig GmbH sei der zweitgrößte Anbieter, der solche Post-OP-BHs herstelle. Der größte Anbieter ist das bayerische Unternehmen Amoen, der auf der Welt führende Hersteller von Produkten für brustoperierte Frauen.

Die Corona-Krise hat Anita stark geschadet, weil die Geschäfte geschlossen waren. Im vergangenen Jahr ist der Umsatz laut Hofmann um gut 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gesunken. Positiv wirkt sich der Export in Länder wie die USA aus. Im Ausland erwirtschaftet Anita rund 60 Prozent des Umsatzes. Für das laufende Jahr ist man zuversichtlich, einen Erlös von etwa 105 Millionen Euro zu erzielen; so viel waren es im Jahr 2018.

Das Unternehmen hatte bis vor Kurzem keinen Onlineshop. Man hat auf den Fachhandel gesetzt, wo die Kundinnen beraten werden. „Das ist die Stärke des Fachhandels. Wenn die Rücklaufquoten zu hoch sind, verdient man im Onlineshop nichts mehr“, erklärt Hofmann. Nun verkauft man über den Shop Wäsche und Bademode aus den Sortimenten Anita since 1886, Rosa Faia, Maternity und Active. Die Anita-Care-Produkte sind dort nicht erhältlich.

Iman Benouirade

Alfred-Krupp-Schule, Essen

<p>Frankfurter Allgemeine ZEITUNG IN DER SCHULE</p> <p>bankerverband</p> <p>Mehr zu den Projektpartnern im Internet unter www.jugendundwirtschaft.de</p> <p>Verantwortliche Redakteurin: Lisa Becker</p> <p>Verantwortlich im Bankenverband: Julia Topar</p> <p>Pädagogische Betreuung: IZOP-Institut zur Objektivierung von Lern- und Prüfungsverfahren, Aachen Ansprechpartner: Dr. Titus Maria Horstschäfer</p> <p>An dem Projekt „Jugend und Wirtschaft“ nehmen teil: Bad Bramstedt, Jürgen-Fuhlendorf-Schule • Bad Oeynhaus, Immanuel-Kant-Gymnasium • Baden-Baden, Klosterschule vom Heiligen Grab • Berlin, Heinz-Berggruen-Gymnasium, Kath. Schule Liebfrauen, Werner-von-Siemens-Gymnasium • Böblingen, Otto-Hahn-Gymnasium • Bonn, Tannenbusch-Gymnasium • Bremen, Oberschu-</p>	<p>le an der Lerchenstraße • Brunsbüttel, Gymnasium • Burghausen, Aveninus-Gymnasium • Delmenhorst, Gymnasium an der Willmsstraße • Dortmund, Malinckrodt-Gymnasium • Duderstadt, Eichsfeld-Gymnasium • Essen, Alfred-Krupp-Schule • Flensburg, Eckener-Schule • Gera, Zabel-Gymnasium • GERMERSHEIM, Johann-Wolfgang-Goethe-Gymnasium • Gießen, Gesamtschule Gießen-Ost, Landgraf-Ludwigs-Gymnasium • Gladbach, Freiherr-vom-Stein-Schule • Hamburg, Gymnasium Blankenese, Gymnasium Conveystraße, Gymnasium Ohmrow, Wilhelm-Gymnasium • Hechingen, Kaufmännische Schule • Hildesheim, Michelschule • Ingolstadt, Katharinen-Gymnasium • Kaiserslautern, Hohenstaufen-Gymnasium • Kassel, Jacob-Grimm-Schule • Künzelsau, Schlossgymnasium • Lah, Max-Planck-Gymnasium • Langenwehe, Europaschule • Lichtenstein, Gymnasium „Prof. Dr. Max Schneider“ • Lübeck, Johanneum • Ludwigshafen, Goethe-Gymnasium • Ludwigslust, Goethe-Gymnasium • Mönchengladbach, Gesamtschule Hardt • Münster, Hans-Böckler-Berufskolleg • Neustadt (Dosse), Prinz-von-Homburg-Schule • Pforzheim, Goetheschule Freie Waldorfschule • Porto, Deutsche Schule • Pritzwalk, Johann-Wolfgang-von-Goethe-Gymnasium • Rüsselsheim, Gustav-Heinemann-Schule • Sachsenheim, Evang. Lichtenstein-Gymnasium • Schwäbisch Gmünd, Parler-Gymnasium • Trier, BBS EHS • Unna, Peter-Weiss-Gesamtschule • Wiesloch, Ottheinrich-Gymnasium • Worms, Gauß-Gymnasium</p>
---	---