

# Schüler lernen bei NFTE mehr

**B**ernd Bischof war der erste zertifizierte bayerische Realschullehrer, der NFTE-Kurse unterrichten darf. Mit einem Kollegen war er bereits für einen Kurs an der Realschule Sulzbach-Rosenberg verantwortlich.

*Warum ist der NFTE-Kurs an Schulen in der Region wichtig?*

Es ist ein Thema, das uns auch in der Oberpfalz beschäftigen sollte: Wir wollen Unternehmer in die Region holen und halten.

*Welche Schüler machen mit?*

Jungen und Mädchen aus dem Einserszweig, die haben bereits Physik und IT. Die meisten werden Elektriker oder Mechatroniker, und wenn sie noch wirtschaftliche Ahnung haben, bleiben sie und ihre Unternehmen in der Region.

*Was bringt es den Schülern?*

Sie lernen mehr als im normalen Unterricht, da sie hier auf spielerische Art und Weise lernen. Sie erlernen Sekundärtugenden wie Ehrlichkeit, Höflichkeit und Pünktlichkeit, und sie lernen, zu präsentieren. Ich habe von Lehrern gehört, dass NFTE-Schüler ihren Klassenkameraden ein Jahr im Präsentieren voraus sind.

*Wie viel Freizeit opfern die Schüler?*

Es sind zehn bis elf Termine, an denen sie am Freitag zwei, am Samstag dreieinhalb Stunden zusätzlich zum Nachmittagsunterricht in der Schule sind. Aber

## INTERVIEW



**MIT BERND  
BISCHOFF,  
LEHRER  
AN DER KMK-RE-  
ALSCHULE**

Sie sehen, mit welchem Elan die Schüler arbeiten!

*Wie sieht es mit der Umsetzung aus?*

Letztes Mal waren es 20 Prozent, fünf von 20 Schülern, die das Unternehmen gegründet haben, zum Probieren.

*Welche Art von Unternehmen sind es?*

Standardthemen sind eigentlich immer Schmuck und

Kleidung, wenn viele Mädchen in der Gruppe sind. Hausmeistertätigkeiten sind auch relativ häufig. Vielleicht finde ich dieses Jahr noch jemanden, der Schnee räumt!

*Am Abschluss steht das Businessfrühstück. Was passiert bis dahin?*

Jeder arbeitet an seiner Idee und präsentiert sie. Wir haben am Schluss 15 Businesspläne. Jeder arbeitet allein, aber es können sich auch zwei zusammentun.

*Wie werden die Schüler ihre Idee der Jury vorstellen?*

Kurz und knapp im sogenannten „Elevator Pitch“: Du triffst deinen Chef im Aufzug und hast 30 Sekunden Zeit, ihn von deiner tollen Idee zu überzeugen.

*Und wenn die Teilnehmer nicht gründen?*

Wenn jemand nicht gründet, hat er auf jeden Fall einen Einblick bekommen in das, was ein Unternehmen ausmacht. Wenn sie es schaffen, die Arbeit dahinter zu sehen, habe ich eigentlich schon gewonnen!

*Interview: Schnorrer*