



dr Wecker  
3047 Bremgarten b. Bern

<https://www.digibern.ch/katalog/dr-we...>

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 4'250  
Erscheinungsweise: 10x jährlich



Seite: 11  
Fläche: 33'631 mm²



Member of JA Worldwide

Auftrag: 3016338  
Themen-Nr.: 376.001

Referenz: 91519270  
Ausschnitt Seite: 1/2

## Gründung eines Miniunternehmens Pinch-Gewürzsalze

Valerio Ferraro

**Der Bremgärtler Valerio Ferraro berichtet von seinen Erfahrungen als Unternehmensegründer am Gymnasium Kirchenfeld.**

Im Rahmen eines Schulprojekts stehen alle Schüler der WR-Klassen des Gymnasium Kirchenfelds vor der Wahl, Miniunternehmen oder Unternehmensanalyse. Für mich war direkt klar, was ich tun möchte. Also schloss ich mich mit sechs anderen Klassenkameraden zusammen und gemeinsam gründeten wir «Pinch». Unsere Idee, Geschmack und Vielfalt in Schweizer Küchen bringen.

### Unser Produkt

Bei uns im Team kochen alle gerne, für uns war also recht schnell klar, dass wir in die Richtung Kulinarik gehen möchten. Als wir uns auf dem Markt umgeschaut haben, ist uns aufgefallen, dass es nicht wirklich viele spannende Salzmischungen gibt. Und die, die es gibt, sind meist übersteuert. Diese Marktlücke müssen wir schliessen, dachten wir uns und so gründeten wir Pinch. Wir hatten also unsere Produktidee gefunden und kamen nun zum nächsten Schritt, die Produktion. Wir arbeiten mit einem Produzenten namens Raps Schweiz AG im Sonental zusammen. Von ihrer Tochtergesellschaft Biova GmbH in Wildberg, Deutschland, beziehen wir unsere Salzmischungen. Diese werden in grosse Säcke abgefüllt und zu uns nach Bern geliefert. Wir füllen dann das Salz in die Behälter, etikettieren die Deckel mit unserem Logo und binden die Zutatenangabe mit einer Schlaufe an den Behälter. Somit ist der Produktionsprozess beendet. Wenn eine Bestellung bei uns ankommt, verpacken wir die bestellte Anzahl Behälter und verschicken diese per Post.

### Unsere Finanzierung

Der nächste Schritt war die Finanzierung, um Pakungen und erste Salzmischungen bestellen zu können brauchten wir Geld. An der offiziellen Eröffnungsveranstaltung des Kirchenfelds verkauften wir Partizipationsscheine also Anteile unseres Unternehmens. Dieses Geld diente uns als Startkapital. Das grosse Finanzierungsgespräch kam aber noch. Kurz darauf trafen wir uns bei der BEKB. Dort präsentierten wir unsere Produktidee und unseren

Prototypen. Für unsere Idee stellte uns die BEKB ein Budget von 500 CHF zur Verfügung. Dieses investierten wir in schöne Verpackungen und natürlich noch mehr Salz.

### Das Marketing

Den schwierigsten Teil hatten wir nun hinter uns. Jetzt ging es daran Kunden und Absatzmärkte zu finden. Damit kommen wir auch zu meiner Aufgabe im Unternehmen, nämlich der des Chief Marketing Officer's, kurz CMO. Das heisst, dass ich für den Marketingteil verantwortlich bin. Schon zu Beginn des Projekts nervte ich meine Teamkollegen mit verrückten Ideen. Ich wollte uns als Unternehmen unbedingt mehr Aufmerksamkeit verschaffen und wie bewerkstelligt man so etwas am besten? Natürlich mit einer Kooperation. Gesagt, getan. Ich schrieb die Kinderhilfsorganisation SOS-Kinderdorf an mit der Idee, wir geben ihnen 10% der Einnahmen unserer Onlineverkäufe und dafür dürfen wir ihr Logo auf unserer Webseite zeigen und könne damit werben, dass 10% unserer Einnahmen für einen guten Zweck an hilfsbedürftige Kinder in die Ukraine gehen. Zudem sind wir auch in den Sozialen Medien aktiv. Wir posten regelmässig Bilder auf Instagram und planen noch auf TikTok aktiv zu werden.

### Wo gibt es Pinch?

Als Bremgärtler möchte ich natürlich, dass mein Produkt auch für Bremgärtler leicht verfügbar ist, aktuell kann ich da aber nur unseren Online-Shop anbieten. Physisch gibt es leider noch nichts. Wenn sie unser Produkt aber gerne vor Ort ausprobieren möchten, dann kommen sie nach Gümligen, dort haben wir uns mit dem Laden Plappertasche auf eine Kooperation geeignet. Wir werden unsere Produkte in ihrem im Laden (Tannackerstrasse 33, 3073 Gümligen) ausstellen und verkaufen.

Das Jahr beenden wir mit dem Geschäftsbericht. Dort blicken wir auf unsere Errungenschaften des vergangenen Jahres zurück, damit werden wir höchstwahrscheinlich auch unsere Zeit als Miniunternehmer beenden. Ob wir unseren Online-Shop danach noch fortführen, ist unklar. Falls sie also noch gerne eine einzigartige Salzmischung in ihrer Küche hätten, sollten sie bis Ende Mai zuschlagen.



dr Wecker  
3047 Bremgarten b. Bern  
<https://www.digibern.ch/katalog/dr-we...>

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 4'250  
Erscheinungsweise: 10x jährlich



Seite: 11  
Fläche: 33'631 mm²



Member of JA Worldwide

Auftrag: 3016338 Referenz: 91519270  
Themen-Nr.: 376.001 Ausschnitt Seite: 2/2



*Bei Pinch erhältlich sind Trüffelsalz, Hibiskussalz, Apfel-Rauchsalz und Rotweinsalz.*

zvg