

Hauptausgabe

Wohler Anzeiger
5610 Wohlen
056/ 618 58 58
<https://woheranzeiger.ch/>

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 5'668
Erscheinungsweise: 2x wöchentlich



Seite: 3
Fläche: 78'331 mm²



Auftrag: 3014756
Themen-Nr.: 376.001

Referenz: 84043792
Ausschnitt Seite: 1/3

Die Komfortzone verlassen

Zwei **Miniunternehmen** der Kanti Wohlen zeigten sich am Zürcher Hauptbahnhof



Das Mini-Unternehmen «Soaplee» an der nationalen Messe im Zürcher Hauptbahnhof, hinten (v.l.): Verona Kryeziu, Ibadete Ahmeti, Raquel Tarrío Abreu. Vorne (v.l.): Anabel Barnekow und Sarah Lüthi.

Bilder: Maja Njagojevic / zg

Hauptausgabe

Wohler Anzeiger
5610 Wohlen
056/ 618 58 58
https://wohleranzeiger.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 5'668
Erscheinungsweise: 2x wöchentlich



Seite: 3
Fläche: 78'331 mm²



Auftrag: 3014756
Themen-Nr.: 376.001

Referenz: 84043792
Ausschnitt Seite: 2/3

Maja Njagojevic

Aus dem Wirtschaftsunterricht hin zur nationalen Handelsmesse: Die YES-Miniunternehmen «smellaway» und «Soaplee» konnten mit ihrem Produkt und ihrer Vision überzeugen. Nun durften sie sich am Zürcher Hauptbahnhof vor einem neuen Publikum beweisen.

Jedes Jahr gehen 200 **Miniunternehmen** aus der ganzen Schweiz ins Rennen und hoffen, sich mit ihrer Innovation auf dem ersten Rang zu platzieren. Im Rahmen des **«Company Programme»** von **YES** können junge Erwachsene ein eigenes **Miniunternehmen** gründen und für ein ganzes Schuljahr führen. Sie werden im gesamten Prozess von Lehrpersonen sowie weiteren Fachexperten begleitet und erhalten die Chance, ihr Unternehmen sowie ihr Produkt an verschiedenen Standorten zu präsentieren.

Die Top 75 **Miniunternehmen** wurden von **YES** eingeladen, einen Stand am stark frequentierten Zürcher Hauptbahnhof aufzustellen und ihre Verkaufstätigkeiten an einem hektischen Ort unter Beweis zu stellen.

smellaway: 250 Produkte verkauft

«Frühzeitige Planung, Koordination und Kommunikation sind das A und O für einen erfolgreichen Geschäftsablauf. Ausserdem haben die unzähligen Präsentationen, Pitches, Märkte und Handelsmessen uns gelehrt vor einer grösseren Menschenmenge frei

zu sprechen. Und natürlich haben wir nun ein viel grösseres Verständnis für Geschäftsprozesse und wie man eine Firma aufbauen muss», hält Ann-Sophie Funk, CEO von smellaway, fest. Sie und ihr Team durften in den vergangenen Monaten an zahlreichen Märkten sowie Messen teilnehmen. Nun haben sie sich in den Top 75 platziert – ein Ziel, das sich die Jungunternehmer bei ihrer Gründung vorgenommen haben. Bisher haben sie rund 250 ihrer «smellaway-Pouches» verkauft. «Erst kürzlich konnten wir unsere bisher grösste Bestellung von 30 Stück auf unserer Website smellaway.ch entgegennehmen», freut sich Funk.

Am Zürcher Hauptbahnhof konnte das engagierte Team mit seiner Expertise überzeugen: «Die nationale Handelsmesse war eine sehr tolle Erfahrung. Wir konnten viele Menschen über unser Produkt informieren und sie dafür interessieren. Wir konnten auch viele smellaway-Pouches verkaufen und sind sehr zufrieden, das Leben unserer Kundschaft zu erleichtern.»

Soaplee: Mit Zuversicht in die Top 22

Unmittelbar nach ihrer Gründung im Herbst 2021 erlebte das Team von «Soaplee» einen Boom in der Weihnachtszeit: «Ob jetzt am Weihnachtsmarkt in Bremgarten oder Wohlen oder auch bei den selbst organisierten Weihnachtsverkäufen vor verschiedenen Lebensmittelläden hatten wir grossen Erfolg und konnten so zu dieser Zeit den grössten Teil unseres Gewinnes generieren.»

Eines der Unternehmensziele ist es,

300 Seifen zu verkaufen, die sie mit Herzblut selbst herstellen. «Das 300. Stück verkauften wir an der regionalen Handelsmesse kurz nach Weihnachten», erinnert sich Anabel Barnekow, CEO von Soaplee. Dennoch darf der Aufwand hinter einem kleinen Betrieb nicht unterschätzt werden. «Eine der wichtigsten, wenn nicht die wichtigste Erkenntnis, war für uns, dass in einem Team von sechs Personen ganz klar geregelt sein muss, wer welche Aufgaben hat, um vor allem Stress zu vermeiden. Auch gelernt haben wir, wie wichtig der persönliche Kundenkontakt für uns ist», erklärt Anabel Barnekow. Soaplee ist zwar auch online auffindbar (www.soaplee.ch), jedoch bemühen sich die Jungunternehmerinnen umso stärker, den Direktverkauf zu einem angenehmen Einkaufserlebnis zu gestalten.

Am vergangenen Dienstag haben sie ihren Stand an der nationalen Handelsmesse gemeinsam mit 74 anderen **Miniunternehmen** präsentiert. Trotz der Hektik am Zürcher Hauptbahnhof sowie der Herausforderung, in wenigen Sekunden das Interesse der Passanten zu wecken, erlebten die Jungunternehmerinnen den Tag als positiv: «Erstaunlicherweise verlief die nationale Handelsmesse für uns viel besser als erwartet. Wir konnten einige Seifen verkaufen und bekamen dazu auch noch sehr positives Feedback von **YES**. Somit können wir heute stolz sagen, dass wir die Kritik von der regionalen Handelsmesse sehr gut umgesetzt haben. Nach dem heutigen erfolgreichen Tag ist bei uns die Hoffnung auf die Top 22 natürlich ungemein gross.»

Hauptausgabe

Wohler Anzeiger
5610 Wohlen
056/ 618 58 58
<https://woheranzeiger.ch/>

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 5'668
Erscheinungsweise: 2x wöchentlich



Seite: 3
Fläche: 78'331 mm²



Auftrag: 3014756
Themen-Nr.: 376.001

Referenz: 84043792
Ausschnitt Seite: 3/3



Das Mini-Unternehmen «smellaway» ist auf der Erfolgsspur, hinten (v.l.): Lynn Tschudi (CMO), Mika Huwyler (CTO), Estella Reissmann (CFO). Vorne (v.l.): Elisa Onesto (CPO), Ann-Sophie Funk (CEO), Lia Egger (CAO).