



Regionales

«Wir wollen Menschen zusammenbringen»: Sechs Kanti-Schüler haben mit «mighTea» ein Mini-Unternehmen gegründet – ein Interview mit dem CEO Nils Dörr aus Herznach

Details

Veröffentlicht: 03. März 2021



(sfa) Drei Schülerinnen und drei Schüler der Alten Kantonsschule Aarau im Alter zwischen 17 und 19 Jahren haben sich zusammengetan und im Rahmen einer Projektarbeit ein kleines Unternehmen gegründet – mit allem, was dazugehört. Vermarktet wird ein selbst kreierter Eistee: mighTea. Der Name ist ein Wortspiel aus mighty (mächtig) und tea. fricktal.info hat mit dem CEO Nils Dörr aus Herznach über die interessante Arbeit gesprochen.

Ihr habt ein richtiges kleines Unternehmen gegründet. Wie ist es dazu gekommen?

Unsere Schule bietet seit einigen Jahren die Möglichkeit das Schwerpunktfach Wirtschaft und Recht mit dem sogenannten YES-Projekt zu ergänzen. Interessierte Schülerinnen und Schüler können sich also für dieses Projekt anmelden, um ihre theoretischen Kenntnisse aus der Wirtschaft praktisch umzusetzen, in Form von einem Unternehmen. Pro Woche haben die Schüler im Schwerpunktfach drei Lektionen Theorie und drei Lektionen praktisches Arbeiten am Unternehmen. Dabei werden wir von unseren Lehrpersonen unterstützt. Zusätzlich haben wir auch Unterstützung von YES selber. Das Unternehmen führen wir jedoch grundsätzlich allein, und die Coaches sind bei offenen Fragen für uns da. Der Grossteil unserer Arbeit erfolgt dennoch in unserer Freizeit.

Was wollt ihr mit eurem Projekt erreichen?

Neben den Produkten spielt auch die Message des Unternehmens eine grosse Rolle. Unser Motto «Together We Are Mighty» soll helfen, Menschen mit komplett verschiedenen Interessen zusammenzubringen und nebenbei ein neues Geschmackserlebnis präsentieren. Gerade zur jetzigen, eher faden Corona-Zeit ist eine Aufmunterung genau das Richtige. Es ist uns wichtig, die Menschen wieder zusammenzubringen.

Wer alles gehört zu eurem Team, und wie habt ihr zusammengefunden?

Zum Team gehören CEO Nils Dörr (19) aus Herznach, CAO Eljane Wälli (17) aus Lenzburg, CTO Anouk Bacchi (18) aus Beinwil am See, CPO Lukas Hauri (18) aus Seon, CFO Raffael Consoni (19) aus Gipf-Oberfrick und CMO Jasmine Pauli (18) aus Rapperswil. Was wir später einmal arbeiten wollen, ist noch nicht bei allen ganz klar. Von Botschafter über Bauingenieur bis hin zu Art Editor findet sich hier alles. Genau das macht unser Team auch besonders. Wir sind sechs komplett verschiedene Persönlichkeiten mit verschiedenen Interessen und Talenten. Wir sind alle in derselben Klasse, abgesehen von einer Schülerin, welche aber bereits jemanden aus dem Team kannte und so zu uns gestossen ist. Da fast alle aus dem Team in den vergangenen Jahren im Rahmen eines

Sprachaufenthaltes im Ausland waren, kannten wir uns anfangs noch nicht so gut. Doch dies änderte sich schnell und wir harmonieren sehr gut miteinander



Wie teilt ihr eure Aufgaben ein?

Jeder in unserem Team ist verantwortlich für einen Teilbereich im Unternehmen. Wir haben also alle einen eigenen Aufgabenbereich, jedoch unterstützen wir uns alle gegenseitig. Die Koordination und Kommunikation sowie Aufsicht und Unterstützung zwischen den verschiedenen Bereichen macht der CEO. So können wir am besten unsere vielfältigen Talente einsetzen.

Wann und wie habt ihr mit eurem Start-Up begonnen?

Mit dem Projekt haben wir am Anfang des Schuljahres begonnen, also im August 2020. Wir hatten dann rund einen Monat eine «Ideenfindungsphase», in der wir verschiedene Produkte auf die Markttauglichkeit untersuchten. Am 15. September gründeten wir dann unser Miniunternehmen «mighTea». Danach ging es an die Rezeptur, die wir selber entwickelt haben. Unsere finale Rezeptur haben wir mit der Unterstützung der Firma Ramseier Suisse AG im Labor unter die Lupe genommen. Sie halfen uns mit der Nährwertetabelle und dem Pasteurisierungsprozess für die Haltbarkeit.

Wieso gerade Eistee, gibt es davon nicht schon genug auf dem Markt? Oder anders gefragt: Was macht euren mighTea denn so speziell?

Wir sind in dieser Phase darauf gekommen, dass das Eisteeangebot ziemlich einseitig ist. Es gibt nur selten andere Geschmacksrichtungen als Zitrone oder Pfirsich und kaum eine neue Geschmackserfahrung. Wir haben es uns dann zum Ziel gemacht, einen Eistee zu erfinden, der sich geschmacklich wie auch vom Design und der Qualität von den anderen abhebt. Mit mighTea ist uns das gelungen. Wir haben es geschafft, einen Eistee herzustellen, der süß-säuerlich ist und einen kleinen Hauch Schärfe hat. Diese Kombination gibt es bis jetzt auf dem Markt noch nicht. Was uns zusätzlich unterscheidet, ist, dass wir unser Getränk in Glasflaschen anbieten, was auch eher selten für einen Eistee ist.

Wie und wo produziert ihr euer Getränk?



Unsere erste Produktion konnten wir mit Lebensmitteltechnologien von Ramseier Suisse AG in Sursee machen. Dort wurde uns gezeigt, worauf wir bei der Herstellung achten müssen. Alle weiteren Produktionen machten wir in privaten Küchen. Nach dem Abfüllen pasteurisieren wir unsere Getränke. Das heisst, wir erhitzen unsere abgefüllten und verschlossenen Flaschen auf eine gewisse Temperatur über eine gewisse Zeit. So werden alle Keime abgetötet. So können wir auch auf künstliche Stoffe für die Haltbarkeit verzichten. Die Produktion machen wir von Grund auf selber.

Wollt ihr mit eurem Produkt ein bestimmtes Zielpublikum ansprechen?

mighTea ist grundsätzlich für alle da. Egal wer, bei mighTea gehört man dazu. Wir richten uns mit unserem Getränk aber hauptsächlich an Experimentierfreudige, die gerne einmal ein neues Geschmackserlebnis haben wollen. Alle, denen der gewöhnliche Eistee zu langweilig ist.

Wie setzt ihr euren Eistee ab?

Momentan läuft unser Absatz über unseren Webshop www.mightea.ch und den YES-Marketplace. Um coronakonform zu bleiben, bieten wir seit neustem auch Heimlieferungen per Post an. Aber wir hoffen natürlich, dass, sobald es Corona erlaubt, mighTea auch in regionalen Bars und Restaurants anzutreffen ist.

Gehörte die Gestaltung einer Homepage mit Webshop mit zum Projektauftrag?

Die Homepage hat unser CTO (Chief Technology Officer) mit wenig Hilfe selber gestaltet. Es ist auch ihre Aufgabe die Webseite, den Online-Shop sowie alle Social-Media-Kanäle stetig auf dem neusten Stand zu halten.

Wie sehr beeinflusst euch die Corona-Pandemie bei dem ganzen Vorhaben?

Corona war auch für uns ein Hindernis. Zum einen bei unserem indirekten Absatzweg mit Bars und Restaurants, der nicht möglich ist. Wir waren bereits mit mehreren interessierten Bars in Aarau im Kontakt, doch die zweite Welle der Pandemie machte uns einen Strich durch die Rechnung. Zum anderen aber wurden auch vom Programm von YES viele Verkaufsanlässe abgesagt, wie zum Beispiel die regionale Handelsmesse in Spreitenbach. Doch wir versuchten die Situation zu unserem Vorteil zu machen. Wir hoffen, den Menschen zu Hause mit einem mighTea eine Abwechslung bieten zu können. Wir möchten die Menschen zusammenbringen und ihnen in der schwierigen Zeit eine Freude bereiten.

Und trotz aller Hindernisse habt ihr bereits ein neues Produkt in der Pipeline. Was wird das sein?

Unser neuer Eistee wird auch bald auf dem Markt sein. Es wird ein Eistee auf Ginkgo-Tee-Basis mit Ingwer. Auch hier haben wir wieder einen aussergewöhnlichen Geschmack kreiert. Voraussichtlich wird das neue Produkt Mitte März auf www.mightea.ch erhältlich sein. Die neuesten Updates zu unserem zweiten Produkt werden auf unseren Social-Media-Kanälen zu finden sein. (Facebook und Instagram @mightea.ch)

Am vergangenen Samstag habt ihr mit eurem Mini-Unternehmen an einem Wettbewerb im Rahmen des YES-Programms teilgenommen. Wie ist eure Präsentation dort angekommen?

Im YES-Programm gibt es jedes Jahr einen Wettbewerb. Alle Unternehmen aus der ganzen Schweiz nehmen daran teil. Dieses Jahr ist die erste Stufe des Wettbewerbs, aufgrund von Corona, online, in Form einer Pitch-Competition. Jedes Team macht einen kurzen, maximal 5 Minuten dauernden Pitch, in dem es sein Unternehmen vorstellt und dafür wirbt. Der Pitch muss Informationen über das Produkt, Marketing, Finanzen, Lerneffekte, Geschäftsgang und das Unternehmerteam beinhalten. Im Anschluss gibt es ein Q&A von der Jury von YES über den Pitch und das Unternehmen. Neben diesem Event gaben alle Unternehmen einen Businessplan und ein Standdesign ab. Diese



vier Komponenten werden bewertet und die Top 75 Unternehmen gehen weiter an die Nationale Handelsmesse. Wir lieferten einen grossartigen Pitch ab und die Jury war beeindruckt. Für den Sieg hat es leider trotzdem nicht gereicht. Bald werden wir aber erfahren, ob wir unter den Top 75 sind und an die Nationale Handelsmesse dürfen. Die Aufnahme von unserem Pitch ist unter <https://yes.swiss/pitch-competition> zu finden.

Ist nach Abschluss der Kanti alles zu Ende, oder wie seht ihr die Zukunft eures Unternehmens?

Bis jetzt waren wir mit den Corona-Massnahmen etwas eingeschränkt. Doch dies scheint sich mit den Lockerungen und den Impfungen auf den Sommer hin zu ändern. Wir können uns also durchaus vorstellen das Unternehmen nach dem YES-Programm noch weiterzuführen. Dies werden wir wahrscheinlich entscheiden, wenn wir sehen, wie sich der Verkauf diesen Frühling entwickelt. Dann sehen wir, welche Möglichkeiten wir haben. Hier sind wir sehr offen.

Interview: Sonja Fasler Hübner

Bilder:

Das Team von mighTea (von links nach rechts) Lukas Hauri, Jasmine Pauli, Anouk Bacchi, Eljane Wälli, Nils Dörr und Raffael Consoni.

Stylische Verpackung mit überraschendem Inhalt: der mighTea S3.

Fotos: zVg