

## Das Unternehmen „Die Jute Company“

Wie schaffen wir es, in vier Wochen ein Produkt zu entwerfen, das so praktisch, stylisch und günstig ist, dass es uns aus den Händen gerissen wird? Mit dieser Frage haben wir – der WP-Kurs Geschichte – unsere „Karriere“ als Klein-Unternehmer gestartet: In der Wirtschaftsreihe des WP-Kurses ging es darum, ein Unternehmen mithilfe von „JUNIOR“ und unserem Lehrer Herrn Kramer zu gründen. Unter verschiedenen Produktideen haben wir uns schließlich für die Produktion von selbstkreierten Jutebeuteln entschieden. Unser Unternehmen haben wir dementsprechend „Die Jute Company“ genannt. Wir hatten vier Wochen Zeit, das Produkt zu entwerfen und dann zu verkaufen.

Zunächst mussten wir unser Unternehmen aufbauen und organisieren. Wir gründeten einen Vorstand und verschiedene Abteilungen wie Finanzen, Verwaltung, Produktion und Marketing. Dann ging es an die praktische Arbeit: Jeder Bereich plante die nächsten Schritte. Die Finanzfachleute haben sich beispielsweise darum gekümmert, einen Ordner anzuschaffen, in dem alle Einnahmen und Ausgaben dokumentiert wurden. Das Marketing hat sich mit der Öffentlichkeitsarbeit auseinandergesetzt und beispielsweise eine Instagramseite erstellt und dort für unsere Jutebeutel geworben. Die Produktion wiederum hat sich unter anderem um die Beschaffung der benötigten Materialien gekümmert sowie um die eigentliche Produktion der Jutebeutel und das anschließende Waschen, Bügeln und Festnähen der Etiketten.

Die „Jute Company“ hatte sich für die Produktion von gebleichten Jute Beuteln und Jute Beuteln mit Tie-Dye entschieden. Dafür wurden 25 rosafarbene, 24 blaue und 50 weiße Beutel bestellt. Die Farbigen wurden anschließend gebleicht und die weißen mit buntem Tie-Dye kreiert.

Für die Produktion war ein größerer Zeiteinsatz notwendig – Überstunden waren nötig, um das Produkt im Zeitrahmen fertigzustellen. Das Marketing fertigte dann ein Werbevideo von den Beuteln an, in dem auch die wichtigen Verkaufsinformationen wie Datum, Ort und Preis genannt wurden. Dieses Video lief sowohl auf dem Monitor im Foyer und sowie auf dem Instagramaccount. Nun ging es daran, den Verkauf zu organisieren. Dafür gingen wir zunächst durch einige Klassen, um für das Produkt zu werben und hingen auch Plakate in der Schule auf. In der Werbung haben wir deutlich gemacht, dass die Hälfte des Verkaufserlöses gespendet werden sollte für einen guten Zweck, nämlich den „Kältebus“ und „Brot für die Welt“.

Die Verkaufstage haben wir in Schichten eingeteilt. Es war geplant, am 14., 15. und 16. Dezember unsere Jutebeutel zu verkaufen, aber durch den Lockdown ist der 16. Dezember dann weggefallen. Der Verkauf im Foyer am Montag, dem 14., lief sehr gut. Wir haben die Jutebeutel an Schüler für 3,50€ verkauft und an Lehrer für 4,00€. Tatsächlich wurden in dieser einen Pause fast alle Beutel verkauft und da es noch einige von uns gab, die unbedingt Beutel kaufen wollten, haben wir die restlichen wenigen Beutel unter uns aufgeteilt und somit dann auch nicht mehr am Dienstag, den 15. Dezember verkauft. Das Feedback, was wir zu den Jute Beuteln bekommen haben, war ausschließlich positiv. Keiner hatte was an der Qualität, der Optik oder dem Preis zu bemängeln. Im Gegenteil, alle waren begeistert und man hat einige Schüler aus verschiedensten Jahrgängen mit unseren Jute Beuteln auf den Fluren der Schule gesehen. Einige haben diese sogar als Weihnachtsgeschenk für Familie und Freunde gekauft. Das hat uns schon ein klein wenig stolz gemacht und wir bekamen ein Gefühl dafür, wie es ist, erfolgreicher Unternehmer zu sein.

Trotz der großen MSA-Präsentationsprüfung, die im Zeitraum des Projektes lag, und trotz dieses kurzen Zeitfensters haben wir dieses Projekt erfolgreich abgeschlossen. Erfolgreich war unser Projekt auch deshalb, weil wir gut miteinander kommuniziert und interagiert haben zwischen den verschiedenen Abteilungen und alle mit angepackt haben. Und nicht zu vergessen, die tolle Unterstützung unseres engagierten Lehrers Herrn Kramer.

(Emilia Rybak, 10MU)

