

Minze, Ingwer und auch Zimt

Eine Jung-Unternehmerin aus Zumikon präsentiert überraschende Sirup-Versionen.

Von **Birgit Müller-Schlieper** – 29. November 2024



Selina Goetz (l.) und das Team von Sciroppa. Am Sonntag kann der besondere Sirup auch in Zollikon getestet werden. (Bild: zvg)

Jedes Jahr dürfen sich die Schüler und Schülerinnen der Kantonsschule Hottingen als Unternehmer versuchen. Es gilt, ein Geschäftsmodell zu entwickeln, einen Businessplan zu schreiben und im besten Fall Gewinn zu erzielen. Die Zumikerin Selina Goetz bringt gemeinsam mit Mitschülerinnen unter dem Namen Sciroppa einen besonderen Sirup auf den Adventsmarkt in Zollikon.

Selina Goetz, was war die grösste Herausforderung beim Gründen des Unternehmens?

Zunächst galt es, das nötige Kapital zu beschaffen und den

Kapitalgebern eine Marktanalyse, Strategie und Vision zu präsentieren. Auch rechtliche und bürokratische Anforderungen sind nicht zu unterschätzen.

Nahrungsmittel unterliegen strengen Hygieneregeln. Hat das nicht abgeschreckt?

Im Gegenteil! Wir haben uns intensiv mit den Fragen rund um die Hygiene und die notwendigen Standards befasst. Sowohl der regionale Produzent, den wir besuchten, als auch die uns begleitenden Fachpersonen sind mit der Lebensmittelbranche vertraut.

Wie seid ihr auf den Betrieb in Landquart gekommen? Und wie auf diese Geschmacksrichtungen?

Wir beschlossen, Sirup neu zu definieren – als ein Produkt, das Kinder, Jugendliche und Erwachsene fasziniert. Sirup ist vielseitig einsetzbar – etwa um Wasser aufzupeppen, Tee zu süßen, ein heisses Getränk zuzubereiten oder einen feinen Mocktail zu mixen. Konsequenterweise suchten wir einen ortsnahen Produzenten, der unsere Vision teilt und die von uns geforderte, hohe Qualität produzieren will. Wir konfrontierten verschiedene Produzenten mit unseren Vorstellungen. Der Betrieb in Landquart war der Sieger unserer Evaluation. Die Geschmacksrichtungen «Ingwer-Minze», «Zwetschgen-Zimt» und «Erdbeer-Basilikum» sind das Ergebnis kreativer Team-Interaktion: trendy und gleichzeitig zeitlos, saison- und generationenübergreifend – Geschmack pur von uns zu dir, aus der Region!

Wieviel müsst ihr für den Breakeven verkaufen?

Wir haben sorgfältig kalkuliert, um den Punkt zu bestimmen, an dem unsere Einnahmen die Kosten decken. Es ist herausfordernd und bereichernd, alle Faktoren – von der Produktion über das Marketing bis zu den Standkosten – in die Berechnungen einzubeziehen. Der Theorieunterricht in der Schule kam uns zugute. Gleichwohl ist die Umsetzung in die Praxis des realen Start-ups nicht zu unterschätzen.

Könnt ihr euch vorstellen, Scioppa auch nach der Projektzeit weiter zu betreiben?

Das Herz bejaht die Frage. Wir haben aber gelernt, Meilensteine zu definieren und die festgesetzten Kriterien zum gegebenen Zeitpunkt zu messen. Je nach Resultat können wir uns gut vorstellen, Maturaarbeit, Prüfungsvorbereitung und unternehmerischen Alltag unter – einen Hut zu bringen.

Du bist CFO – deine Lieblingsrolle?

Wie bei jeder Rolle gilt es, in diese hineinzuwachsen. Ein gesundes Mass an Respekt hat mir hierbei geholfen. Ich bin mir bewusst, wie wichtig und nützlich es in beinahe jeder beruflichen oder privaten - Lebenssituation ist, richtig zu budgetieren, das relevante Zahlenmaterial korrekt zu verarbeiten und anschliessend zu analysieren. Wer die Einnahmen und Ausgaben im Griff hat, ist im Vorteil. Als stellvertretende CEO stehe ich auch im Kontakt mit Kunden und Kundinnen, Marktchefs und Marktchefinnen. Das Organisieren verkaufsfördernder Massnahmen, wozu auch unsere Präsenz an den lokalen Weihnachtsmärkten zählt, liegt mir besonders am Herzen. Neben dem Verkauf der Sirupflaschen bieten wir den Ingwer-Minze-Sirup und Zwetschgen-Zimt-Sirup im Offenausschank als alkoholfreien Punsch an – perfekt, um sich aufzuwärmen und die Weihnachtsstimmung zu geniessen.