

Bericht: Obligatorische Berufspraxis im Master Umweltnaturwissenschaften

Praktikumsbericht zum Praktikum bei SunHeart Switzerland AG

Dauer der Berufspraxis: 01.03.2023 – 05.07.2023

Name und Adresse des Praxisbetriebs:

SunHeart Switzerland AG, Dörndlenstrasse 2, CH-6276 Hohenrain

Name der betreuenden Person: Karin Fuchs-Häseli

Betreuende Dozentin an der ETH Zürich: Dr. Fabienne Michel

Name und E-Mail der Praktikantin: yuyue@student.ethz.ch/yue.yu.julia@gmail.com

Ort / Datum der Berichterstellung: Zürich, 05.07.2023

1.	Einleitung	3
1.1	Motivation.....	3
1.2	Über die Firma SunHeart Switzerland AG	34
2.	Inhalt der Arbeiten.....	45
2.1	Crowdfunding-Kampagne	45
2.2	Website	56
2.3	Marketing und Community vergrößern.....	6
2.4	Sonstiges	7
2.4.1	Design.....	7
2.4.2	Übersetzung sonstiger Dokumente	78
2.4.3	Recherche	78
2.4.4	Fundraising.....	8
2.4.5	Organisieren der Events.....	89
3.	Persönliche Erfahrungen.....	Fehler! Textmarke nicht definiert. 9
3.1	Projekt- und Routinearbeit	89
3.2	Zeitmanagement, finanziell begrenzte Mittel und Unterschiede zwischen Studium und Praktikum	910
3.3	Kommunikation und Konflikte	1011
3.4	Arbeitsumfeld	11
4.	Schlusswort und Dank.....	12
	Anhang	1314
	Anhang A Ein Beispiel für Instagram Story	1314
	Anhang B Visitenkarte.....	1415

1. Einleitung

1.1 Motivation

Als die letzte Lerneinheit meines Masterstudiums absolvierte ich von März bis Juli 2023 ein Praktikum bei SunHeart Switzerland AG.

Im Zuge meiner intensiven Suche nach einer geeigneten Praktikumsstelle im Bereich Nachhaltigkeit und Umwelt habe ich mich bei verschiedenen Unternehmen beworben, sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland. Anfangs hatte ich keine spezifischen Vorstellungen, sondern strebte lediglich eine berufliche Tätigkeit an, die mit meinen Interessen im Einklang steht. Dabei stiess ich auf SunHeart Switzerland AG, ein Unternehmen, das sich das ambitionierte Ziel gesetzt hat, eine ethische und nachhaltige Wirtschaft zu etablieren. Bereits während meines ersten ausführlichen und inspirierenden Gesprächs mit der potenziellen Chefin (auch meine Betreuerin, Frau Karin Fuchs-Häseli) wurde ich von der Vision des Unternehmens zutiefst beeindruckt.

Ursprünglich beabsichtigte ich, das Praktikum über einen Zeitraum von sechs Monaten zu absolvieren und dementsprechend meinen Wohnsitz nach Deutschland zu verlegen. Im Laufe des Bewerbungsprozesses wurde jedoch deutlich, dass ich aufgrund der Anfangszeit meiner zukünftigen Promotionsarbeit nur für einen Zeitraum von vier Monaten verfügbar sein konnte. Vor diesem Hintergrund traf ich die Entscheidung, meinen Aufenthalt in der Schweiz fortzusetzen. Bei der finalen Entscheidungsfindung spielten zwei Startups eine Rolle. Einerseits wies das andere Unternehmen etwas eintönige Tätigkeitsfelder auf, andererseits reizte mich insbesondere die Chance, den Aufwand und die Anforderungen zu verstehen, die mit der Verfolgung eines derart ambitionierten Ziels verbunden sind. Basierend auf meinen Studien zum Klimawandel habe ich hautnah erlebt, wie herausfordernd es sein kann, das Netto-Null-Ziel und den Wertwandel voranzutreiben. Aus diesem Grund fiel meine Wahl schlussendlich auf SunHeart Switzerland AG.

1.2 Über die Firma SunHeart Switzerland AG

Im Herbst 2017 fand das erste Treffen der zwei Gründer des Vereins SunHeart Business Leaders statt, bei dem Ideen und Ansätze für die zukünftige Unternehmensführung diskutiert wurden. Es wurde schnell deutlich, dass Ethik und Moral zentrale Säulen sowohl im privaten als auch im beruflichen Leben der Teilnehmer waren und dass sie gemeinsame Werte teilten. Die Idee der SunHeart Business Leaders entstand aus dem tiefen Bedürfnis heraus, das Gute in der Wirtschaft zu fördern und Menschen auf Grundlage dieser gemeinsamen Werte miteinander zu verbinden, um eine ethische und nachhaltige Wirtschaft zu etablieren. („Die Vision der Gründer“ – Website von SunHearts¹)

Die Gründung des Netzwerks erfolgte am 1. Juli 2018 durch Karin Fuchs-Häseli und Reto Sachs, die in den folgenden drei Jahren mit viel Leidenschaft, Zeit und Engagement daran arbeiteten, das Netzwerk aufzubauen. Reto zog sich im Sommer 2021 aus dem Vorstand zurück, um sich wieder verstärkt seinem eigenen Unternehmen zu widmen. Sein strategisches Geschick und unternehmerischer Weitblick trugen massgeblich dazu bei, dass das Netzwerk der SunHeart Business Leaders zu dem wurde, was es heute ist – das erste Schweizer Business-Netzwerk für ethische und nachhaltige Kleinunternehmen mit mehr als 70 Mitgliedern in sechs verschiedenen Ländern. Karin

¹ <https://sunhearts.org/about-us/die-gruender/> (05.Juli.2023)

Fuchs-Häseli führt das Netzwerk der SunHeart Business Leaders weiterhin an. („Die Vision der Gründer“ – Website von SunHearts²)

Im Frühjahr 2022 haben sich sechs Mitglieder der SunHeart Business Leaders gemeinsam auf den Weg gemacht, eine Firma zu gründen – die SunHeart Switzerland AG. Sie haben sich entschlossen, ihre Zeit, Ihre Talente und Fähigkeiten, ihr Herzblut und auch privates Kapital zu investieren, um aktiv dabei mitzuhelfen, die Vision der SunHeart Business Leaders zu verwirklichen. („Ein praktisches Beispiel für die Unternehmensführung der Zukunft“ – Website von SunHearts³)

Am 29. Juni 2022 wurde die SunHeart Switzerland AG offiziell gegründet und übernimmt seither die professionelle Verwaltung des Netzwerks der SunHeart Business Leaders mit dem Ziel, das Netzwerk zunächst in der Schweiz, dann europaweit und letztendlich weltweit auszudehnen. Das Unternehmen ist verantwortlich für die Betreuung der Plattform SunHeart Market Place, die Organisation und Durchführung von Aus- und Weiterbildungen an der SunHeart Academy sowie die Bereitstellung weiterer Dienstleistungen für die Mitglieder des Business-Netzwerks. („Company“ – Website von SunHearts⁴). Des Weiteren wirkt sie auch gegenüber externen Firmen beratend und unterstützend im Bereich Business Ethik.

2. Inhalt der Arbeiten

2.1 Crowdfunding-Kampagne

Das Projekt, an dem ich während meines Praktikums hauptsächlich beteiligt war, war die Durchführung einer Crowdfunding-Kampagne⁵ für den Aufbau einer Akademie für Business Ethik (SunHeart Academy⁶). Das Projekt dauerte von 02. Mai.2023 bis 15. Juni.2023. Das Hauptziel des Projekts bestand darin, eine Plattform zu schaffen, auf der Menschen lernen können, wie man ein ethisches Unternehmen erfolgreich führt, die Wirtschaft regeneriert und eine blühende Zukunft für uns alle ermöglicht.

Der erste Schritt der Vorbereitung des Projekts war die Produktion eines Image-Videos. Gemeinsam mit der Präsidentin entwickelte ich das Crowdfunding-Video, das die Kernbotschaft des Projekts vermittelte und die Begeisterung und den Nutzen für potenzielle Unterstützer hervorhoben sollte.

Nach der Fertigstellung des Videos war ich für die Bearbeitung, den Zuschnitt, die Untertitel, die Musik, usw. verantwortlich. Dabei achtete ich darauf, die wichtigsten Informationen ansprechend zu präsentieren und eine emotionale Verbindung zu den Zuschauern herzustellen.

Parallel dazu arbeiteten wir an der Erstellung einer detaillierten Crowdfunding-Kampagnenseite, auf der wir die Ziele und den Mehrwert der Akademie für Business Ethik ausführlich beschrieben. Ich unterstützte meine Chefin bei der Erstellung überzeugender Texte und Grafiken, um das Interesse potenzieller Unterstützer zu wecken und sie zur Teilnahme an der Kampagne zu ermutigen. Zusammen planten wir auch Belohnungen für die Unterstützer.

Eine wichtige Aufgabe während der Crowdfunding-Kampagne bestand darin, Sponsoren und Förderer zu suchen. Ich recherchierte und identifizierte potenzielle Unternehmen, Organisationen

² <https://sunhearts.org/about-us/die-gruender/> (05.Juli.2023)

³ <https://sunhearts.org/sunheart-switzerland-ag/>(05.Juli.2023)

⁴ <https://sunhearts.org/company/> (05.Juli.2023)

⁵ <https://wemakeit.com/projects/sunheart-academy> (05.Juli.2023)

⁶ <https://sunhearts.org/academy-2/> (05.Juli.2023)

und Einzelpersonen, die ein Interesse an der Förderung von Business Ethik haben könnten. Ich half dabei, personalisierte Anschreiben zu erstellen, um potenzielle Sponsoren anzusprechen und unser Projekt zu präsentieren.

Darüber hinaus war ich verantwortlich für die Implementierung von Marketingstrategien, um die Sichtbarkeit der Crowdfunding-Kampagne zu erhöhen. Wir nutzten verschiedene Kanäle wie Social Media und E-Mail-Marketing, um das Projekt einem breiteren Publikum vorzustellen. Dabei legten wir besonderen Fokus auf die Kommunikation der positiven Auswirkungen, die die Akademie für Business Ethik auf die Gesellschaft haben würde. Ich war für die Erstellung und Veröffentlichung von ansprechenden Instagram-Posts und Stories verantwortlich. Ich entwickelte kreative Inhalte (ein Beispiel siehe Anhang A), die die Botschaft und Ziele der Akademie für Business Ethik effektiv vermittelten und das Interesse potenzieller Unterstützer weckten. Darüber hinaus plante und verwaltete ich LinkedIn-Posts, um die Reichweite des Projekts bei professionellen Netzwerken zu erhöhen. Zusätzlich führte ich Werbekampagnen auf Instagram durch, um die Sichtbarkeit der Crowdfunding-Kampagne zu vergrößern.

Während der gesamten Kampagne lag es in meiner Verantwortung, die Fortschritte und den Erfolg der Crowdfunding-Ziele zu verfolgen. Ich analysierte regelmässig die Daten und Metriken, um die Effektivität der Marketingstrategien zu bewerten und bei Bedarf Anpassungen vorzunehmen.

Eine weitere wichtige Verantwortung, die ich während des Crowdfunding-Projekts übernahm, war die Kommunikation mit der Crowdfunding-Plattform „wemakeit“⁷. Ich war für die regelmässige Aktualisierung und Pflege des Projekts auf der Plattform verantwortlich. Dies umfasste die Aktualisierung der Belohnungen, das Beantworten von Fragen und Kommentaren von potenziellen Unterstützern, und Kommunikation mit dem Team von wemakeit.

Obwohl das Crowdfunding-Projekt letztendlich nicht das gewünschte finanzielle Ziel erreichte (1460/9000 CHF), haben wir daraus wertvolle Lektionen gelernt. Mehr dazu erläutere ich im Kapitel 3.

2.2 Website

Eine meiner Hauptaufgaben während meines Praktikums bestand darin, die Website von SunHearts⁸ sowie die Website des SunHeart Marketplace⁹ zu verwalten.

Ich stellte sicher, dass die Inhalte auf beiden Websites präzise und ansprechend in Englisch übersetzt wurden. Die sorgfältige Auswahl der richtigen Wörter und Formulierungen war von grosser Bedeutung, um das Markenimage und die Botschaften von SunHearts in internationalen Märkten effektiv zu vermitteln.

Zusätzlich zur Übersetzung war ich auch für die allgemeine Verwaltung und Aktualisierung der Websites von SunHearts und SunHeart Marketplace verantwortlich. Dies umfasste die Überprüfung und Korrektur von Inhalten und das Aktualisieren von Informationen (nächste Events, neue Mitglieder, Fotos von vergangenen Events, neue Blogs, etc.) über das Unternehmen.

Eine weitere wichtige Aufgabe bestand darin, Suchmaschinenoptimierung (SEO) für die Website von SunHearts vorzunehmen. Dies umfasste Meta-Titel und -Beschreibungen für die wichtigsten Seiten.

⁷ <https://wemakeit.com/projects/sunheart-academy> (05.Juli.2023)

⁸ <https://sunhearts.org/> (05.Juli.2023)

⁹ <https://www.sunheart-marketplace.org/> (05.Juli.2023)

Die Meta-Titel und -Beschreibungen sind entscheidende Elemente für die SEO, da sie den Nutzern in den Suchergebnissen angezeigt werden und ihr Interesse wecken sollen. Ich analysierte die Inhalte der jeweiligen Seiten, um ansprechende und präzise Meta-Titel und -Beschreibungen zu verfassen. Dabei berücksichtigte ich relevante Keywords und suchmaschinenfreundliche Formulierungen, um die Sichtbarkeit der Seiten in den Suchergebnissen zu erhöhen und das Klickpotenzial zu maximieren. Die erstellten Meta-Titel sollten prägnant und aussagekräftig sein und den Inhalt der jeweiligen Seite widerspiegeln. Sie wurden entwickelt, um die Aufmerksamkeit der Suchenden zu erregen und das Interesse an der Website zu wecken. Die Meta-Beschreibungen hingegen boten eine kurze Zusammenfassung des Inhalts der Seite und lieferten zusätzliche Informationen, um den Nutzern bei der Entscheidung zu helfen, ob sie die Seite besuchen möchten. Ausserdem führte ich umfassende Keyword-Recherchen durch, um die relevantesten Suchbegriffe in verschiedenen Zielmärkten zu identifizieren. Basierend auf diesen Erkenntnissen optimierte ich die Website-Inhalte, Keywords, und andere relevante Elemente, um die Sichtbarkeit der Websites in den Suchmaschinenergebnissen zu verbessern.

2.3 Marketing und Community vergrössern

Im Rahmen meiner Verantwortung im Marketing übernahm ich eine Vielzahl von Aufgaben, die darauf abzielten, die Reichweite und Sichtbarkeit von SunHearts zu erhöhen.

Zu meinen Aufgaben gehörte es, Events auf LinkedIn¹⁰ und Instagram¹¹ zu publizieren. Ich verfasste ansprechende Beiträge, in denen ich die Veranstaltungen ankündigte, wichtige Informationen teilte und das Interesse der Leser weckte. Darüber hinaus dokumentierte ich die Events, indem ich Fotos und Videos machte, um die Atmosphäre und die besonderen Momente einzufangen. Nach den Veranstaltungen war ich dafür zuständig, Beiträge darüber zu schreiben und sie auf verschiedenen Kanälen zu teilen.

Ich präsentierte neue Mitglieder, berichtete über unsere alltägliche Arbeit und stellte sicher, dass die erzielten Erfolge und wichtigen Erkenntnisse hervorgehoben wurden. Dies trug dazu bei, das Engagement der Community zu stärken und das Interesse potenzieller neuer Mitglieder zu wecken.

Zusätzlich war ich auch für das Management von Instagram Stories und Posts zuständig. Ich erstellte ansprechende Inhalte, um die Marke SunHearts zu präsentieren, wichtige Botschaften zu vermitteln und die Interaktion mit unserer Community zu fördern. Durch das Teilen von relevanten Informationen und Einblicken in unsere Arbeit konnte ich das Markenbewusstsein steigern und die Communitybindung stärken.

Insgesamt trug meine Rolle im Marketing dazu bei, SunHearts und seine Veranstaltungen einem breiteren Publikum vorzustellen und das Bewusstsein für unsere ethischen Geschäftspraktiken zu schärfen. Durch die Erstellung ansprechender Beiträge auf LinkedIn und Instagram sowie die gezielte Publikation von Event-Inhalten konnte ich dazu beitragen, die Reichweite der Marke zu erweitern und das Interesse von Interessenten und potenziellen neuen Mitgliedern zu wecken.

Ein weiterer Schwerpunkt meiner Tätigkeit bestand darin, die Community von SunHeart auszudehnen. Ich nutzte meine Fähigkeiten im Networking und Aufbau von Kontakten, um neue Verbindungen auf LinkedIn und Instagram, und sogar offline zu knüpfen. Dabei suchte ich gezielt

¹⁰ <https://www.linkedin.com/company/42089293/admin/feed/posts/> (05.Juli.2023)

¹¹ https://www.instagram.com/sunheart_community/ (05.Juli.2023)

nach relevanten Personen und Unternehmen, die ein Interesse an Business Ethik und nachhaltigem Unternehmertum hatten.

Eine erfreuliche Entwicklung während meiner Tätigkeit im Social-Media-Marketing und Aufbau von Community war die Steigerung der Follower-Zahlen auf LinkedIn (Von 319 zu 370) und Instagram (Von 0 bis 44). Durch gezielte Strategien und ansprechende Inhalte konnten wir das Interesse und die Aufmerksamkeit der Zielgruppe gewinnen und sie dazu ermutigen, unserer Marke SunHearts zu folgen. Darüber hinaus verzeichneten unsere LinkedIn-Posts eine erhebliche Steigerung der Interaktionen (Maximal 45 Likes plus fünf Kommentare), einschliesslich Likes, Kommentare und Shares.

2.4 Sonstiges

2.4.1 Design

Im Rahmen meiner Tätigkeit hatte ich die Möglichkeit, meine Fähigkeiten im Designbereich zu verbessern. Eine der Aufgaben bestand darin, eine Werbekarte für SunHearts zu erstellen. Ich nutzte meine kreativen Fähigkeiten, um ein ansprechendes Design zu entwerfen, das das Markenimage von SunHearts widerspiegelte und gleichzeitig die relevanten Kontaktdaten präzise und gut lesbar präsentierte. (siehe Anhang B)

Darüber hinaus wurde ich damit beauftragt, andere Dokumente, wie zum Beispiel One-Pager, zu professionalisieren und zu verschönern. Hierbei lag der Fokus darauf, die Inhalte visuell attraktiv zu gestalten und sie ansprechend zu präsentieren. Ich nutzte verschiedene Designelemente, um die Informationen klar zu strukturieren und eine einheitliche und professionelle Ästhetik sicherzustellen. Durch meine Arbeit konnte ich dazu beitragen, dass die Dokumente ansprechend und überzeugend auf potenzielle Investoren, Partner und Unterstützer wirkten.

Zusätzlich implementierte ich eine Umfrage für die Mitglieder von SunHeart Business Leaders, um herauszufinden, wie wir nach fünf Jahren unsere Dienstleistungen weiter verbessern können. Es ging hauptsächlich darum, direktes Feedback von unseren Mitgliedern zu erhalten, ihre Bedürfnisse besser zu verstehen, Einblicke in ihre Erfahrungen mit unseren Dienstleistungen zu gewinnen und ihre Meinungen zu möglichen Verbesserungen zu erfahren.

2.4.2 Übersetzung sonstiger Dokumente

Ein weiterer wichtiger Aspekt meiner Tätigkeit bestand darin, unterschiedliche Dokumente zu übersetzen und zu erstellen. Dazu gehörten unter anderem Urkunden, Verträge und Lehrprogramme¹² der SunHeart Academy, und auch ein Video auf unserer Website für potentielle Investoren mit dem Namen „More than Impact“¹³. Ich stellte sicher, dass die Übersetzungen präzise sind und den spezifischen Anforderungen entsprachen.

2.4.3 Recherche

Eine weitere Tätigkeit von mir bestand in der Durchführung von umfassenden Recherchen zu verschiedenen Themen, insbesondere zu den Auswirkungen von Business Ethik in den Unternehmen

¹² <https://sunhearts.org/wp-content/uploads/2023/04/2023-03-06-English-Lehrgang-Business-im-Einklang-mit-der-Natur-Programm.pdf> (05.Juli.2023)

¹³ <https://sunhearts.org/en/about-us/videos/> (05.Juli.2023)

und der Wirtschaft. Ich führte diesbezüglich umfassende Recherchen durch. Dabei analysierte ich Studien, Fallbeispiele und Fachliteratur, um ein umfassendes Verständnis für die positiven Auswirkungen ethischen Unternehmertums auf die Gesellschaft, die Wirtschaft und das Wohl der Menschen zu entwickeln. Diese Forschungsergebnisse können als Grundlage für zukünftige Veranstaltungen und Vorträge dienen.

2.4.4 Fundraising

Ein bedeutender Teil meiner Tätigkeit bestand darin, die Präsidentin beim Fundraising zu unterstützen. Ich recherchierte potenzielle Investitionsmöglichkeiten und führte Analysen durch, um die möglichen Optionen für SunHearts zu identifizieren. Dabei unterstützte ich bei der Erstellung überzeugender Bewerbungen (Z.B. bei Albert-Köchlin-Stiftung), um das Interesse potenzieller Investoren zu wecken und SunHearts als attraktive Investitionsmöglichkeit darzustellen.

Des Weiteren half ich bei der Erstellung von Bewerbungen für Förderprogramme oder andere Fundraising-Gelegenheiten. Ich trug relevante Informationen zusammen und erstellte ansprechende Bewerbungsunterlagen.

2.4.5 Organisieren der Events

Ein weiterer Bereich meiner Verantwortung bestand darin, die Präsidentin bei der Organisation und Durchführung von Events zu unterstützen. Ich half bei der Planung, Vorbereitung und Koordination verschiedener Veranstaltungen, um das Markenbewusstsein zu stärken und die Verbindung zu unserer Zielgruppe zu vertiefen. Von der Vorbereitung der Veranstaltungsorte bis hin zur Betreuung der Gäste trug ich dazu bei, dass die Events reibungslos abliefen und einen positiven Eindruck hinterliessen.

Ausserdem produzierte ich noch ein Video für den letzten Event während meines Praktikums: Die 5. Jubiläumsfeier von SunHeart Business Leaders.

3. Selbstreflexion

3.1 Projekt- und Routinearbeit

In meiner täglichen Arbeit war Vielfalt das dominante Element, was meine Anpassungs- und Flexibilität Fähigkeiten stärkte, indem es mich dazu ermutigte, kontinuierlich neue Herausforderungen anzunehmen. Ich hatte das Privileg, an verschiedenen Projekten zu arbeiten, die mir die Möglichkeit boten, meine Analysekompetenzen und Problemlösungsfähigkeiten zu schärfen.

Während des Crowdfunding-Projekts wurde ich allerdings mit der verantwortungsvollen Aufgabe betraut, täglich Instagram-Story-Designs zu erstellen. Dies könnte als Routinearbeit angesehen werden, jedoch setzte ich meine kreativen Denkfähigkeiten ein, um jeden Tag ein neues und einzigartiges Design zu kreieren. Dadurch wurde selbst die scheinbare Routinearbeit zu einer interessanten Aufgabe. Gleichzeitig legte ich stets grossen Wert darauf, die Prinzipien von Integrität und Arbeitsethik zu wahren. Beispielsweise achtete ich auf meine Wortwahl, um sicherzustellen, dass ich keine übertriebenen oder falschen Informationen verbreitete.

Bei meinen Projekten hatte ich das Glück, in verschiedene Fachbereiche einzutauchen und dabei ständig neue Fähigkeiten zu erlernen und zu üben. Dazu gehörte unter anderem das Schneiden von

Videos, das Erstellen visueller Designs, die Bearbeitung von Websites mit WordPress, die Durchführung von SEO-Optimierungen und vieles mehr. Meine Kompetenzen im Bereich Medien und digitale Technologien wurden enorm verbessert. Besonders war, dass ich diese erlernten Fähigkeiten direkt in der Praxis anwenden und umsetzen konnte, und die Ergebnisse waren immer unmittelbar nutzbringend.

Das wichtigste Lernen erfolgte während des Crowdfunding-Projekts, wobei ich durch die grosse Menge von Aufgaben mein effektives Projektmanagement stark verbesserte. Während des Projekts konnten wir die Herausforderungen und Hürden des Crowdfundings besser verstehen und unsere Herangehensweise an zukünftige Crowdfunding-Initiativen verbessern. Bevor wir mit unserem Crowdfunding-Projekt begannen, kannten wir das wemakeit-Plattform nicht. Später stellten wir fest, dass die Website dieser Plattform schlecht gewartet wurde (Das Anmeldungssystem ist chaotisch, die Datenspeicherung funktioniert manchmal nicht, usw.) und wemakeit hohe Gebühren verlangte. Darüber hinaus konnten wir ohne zusätzliche Zahlungen keine angemessene Promotion in ihrer eigenen Community erhalten. Wir hatten aber gar kein Budget dafür. Dies war für uns sehr nachteilig, da die meisten unserer Mitglieder bereits Mitgliedsbeiträge zahlen und bereits Spenden für uns leisteten. Deswegen war es schwierig, Leute in unserem eigenen Netzwerk noch zu zusätzlichen Spenden zu motivieren. Wir brauchten eigentlich die Hilfe der Plattform, um eine fremde Community zu erreichen. Unsere Erfahrungen mit der wemakeit-Plattform und kritisches Denken führten zu der strategischen Entscheidung, dass zukünftige Crowdfunding-Projekte auf anderen Plattformen durchgeführt werden sollten. Ausserdem hatten wir während des Crowdfunding-Projekts die Möglichkeit, unsere Marketingstrategien zu analysieren und die Bedürfnisse sowie Erwartungen potenzieller Unterstützer (ebenfalls unsere potenziellen Kunden) genauer zu verstehen. Obwohl das Ergebnis nicht den erhofften Erfolg brachte, betrachten wir die gewonnenen Erfahrungen und Erkenntnisse als wertvollen Beitrag zur Weiterentwicklung des Projekts und unserer Fähigkeiten im Bereich des Fundraisings.

3.2 Zeitmanagement, finanziell begrenzte Mittel und Unterschiede zwischen Studium und Praktikum

Eine der wichtigsten Lektionen, die ich während meines Studiums gelernt habe, war die Entwicklung effektiven Zeitmanagements. Ich musste meine analytischen Kompetenzen und Fähigkeit zur Entscheidungsfindung einsetzen, um die Dringlichkeit und Wichtigkeit der Aufgaben zu bewerten und entsprechend zu handeln. Bei meiner Arbeit in der Firma stellte ich jedoch fest, dass die Dringlichkeit und Wichtigkeit der Aufgaben anders waren als im Studium, da ich durch diese Aufgaben Verantwortung für die ganze Firma trug. Trotzdem erwies sich das beherrschte Zeitmanagement als äusserst nützlich. Bereits zu Beginn meiner Tätigkeit konnte ich diese Fähigkeiten erfolgreich einsetzen, um das Gefühl von Überlastung zu vermeiden.

Um mein Zeitmanagement zu optimieren, setzte ich eine Vielzahl von Tools und Techniken ein. Beispielsweise nutzte ich eine Aufgabenliste in Notion, um meine täglichen und langfristigen Ziele zu organisieren. Dadurch konnte ich den Überblick über meine Aufgaben behalten und sicherstellen, dass nichts übersehen wurde. Zusätzlich verwendete ich die Zeitmanagement-Software Clockify, um meine Arbeitszeit für jedes Projekt zu verfolgen und sicherzustellen, dass ich meine Zeit effizient nutzte. So konnte ich erkennen, dass ich zum Beispiel für das Crowdfunding-Projekt mehr Zeit investieren sollte als für die Organisation von Events. Diese Strategien halfen mir, produktiv zu bleiben und meine Aufgaben termingerecht abzuschliessen und verbesserten meine Selbstreflexion und Selbststeuerung.

Der Umgang mit Termindruck war mir ebenfalls nicht fremd. Während meines Studiums hatte ich regelmässig mit verschiedenen Terminen zu tun, wodurch ich bereits Erfahrung darin hatte, Termine effektiv einzuhalten, was sehr wichtig für meine Arbeitsethik war. Zudem hatte ich bei meiner Arbeit die Möglichkeit, meine Arbeitszeit flexibel zu planen. So konnte ich beispielsweise an einem Tag bis in den Abend arbeiten und an dem nächsten Tag später anfangen, wenn am nächsten Tag ein wichtiger Termin anstand. Ein grosser Unterschied zwischen Studium und Arbeit bestand jedoch auch darin, dass die Arbeitszeit in der Firma viel flexibler gestaltet werden konnte. Im Gegensatz zum Studium, wo die Vorlesungszeiten fest vorgegeben waren und viel Zeit in Anspruch nahmen, musste ich nun alles selbst planen. Ich musste mich am Anfang noch daran gewöhnen. Allerdings versuchte ich, jeden Tag mit den dringlichsten und wichtigsten Aufgaben zu beginnen, und legte fest, wie viel ich an diesem Tag erreichen wollte und musste. Daraufhin passte ich meine Arbeitszeit entsprechend an. Mit dieser flexiblen Zeitgestaltung hatte ich überhaupt keine Probleme. Dadurch wurden meine analytischen Kompetenzen und die Kompetenzen im Bereich der Entscheidungsfindung und des Projektmanagements verbessert.

Ein weiterer Unterschied zwischen Studium und Arbeit war die Arbeitszeitspanne. Während ich für das Studium oft lange Lernzeiten einplanen musste, betrug meine wöchentliche Arbeitszeit in der Firma nur 40 Stunden.

Ein weiterer Unterschied, einer der grössten Unterschiede, die ich zwischen meinem Studium und meinem Praktikum feststellte, bestand darin, dass man während des Praktikums mit begrenzten finanziellen Ressourcen umgehen musste. Während meines Studiums hatte ich kaum Probleme mit Geld. Doch während meines Praktikums musste ich viel mehr darauf achten. Dies erforderte kritisches Denken, um sicherzustellen, dass wir das meiste aus unserem begrenzten Budget herausholten. Ein signifikantes Beispiel hierfür war die Werbung auf Instagram für unser Crowdfunding-Projekt. Wir hatten überhaupt kein Budget dafür, aber der Marketing-Spezialist schlug vor, 50 CHF dafür einzuplanen. Wir probierten es aus und stellten fest, dass die Werbung uns zwar etwas bekannter machte und mehr Follower auf Instagram brachte, aber nicht zu unserem eigentlichen Ziel beitrug: Dem Crowdfunding. Aus diesem Grund mussten wir die Werbung stoppen, obwohl wir gerne mehr Follower gehabt hätten, was Entscheidungsfindungsfähigkeiten von mir abverlangte. Ausserdem mussten wir ebenfalls aus Budgetgründen mit den kostenlosen Versionen von Web-Tools arbeiten und versuchen, dennoch gute Ergebnisse mit unserem kreativen Denken zu erzielen.

Diese Erfahrung zeigte mir, wie wichtig es ist, effektiv mit begrenzten finanziellen Mitteln umzugehen. Während des Praktikums musste ich kreativ sein und alternative Lösungen finden, um unsere Ziele zu erreichen. Es war eine wertvolle Lektion darüber, wie man mit knappen Ressourcen umgeht und dennoch effektive Ergebnisse erzielt. Dadurch wurde auch meine Problemlösungsfähigkeit sowie Anpassungs- und Flexibilitätssfähigkeit verbessert.

3.3 Kommunikation und Konflikte

Ein paar weitere bedeutende Fähigkeiten, die ich während meiner Arbeit stark verbesserte, waren die effektive Kommunikation sowie Verhandlungsgeschick. Ich wurde manchmal in Situationen herausgefordert, in denen unterschiedliche Ansichten und Meinungen aufeinandertrafen. Ein bemerkenswertes Beispiel hierfür war die Diskussion über unseren Marketingplan für ein bevorstehendes Projekt. Während ich vorschlug, zunächst eine grobe Richtung festzulegen und den Plan dann gemeinsam mit einem Marketingexperten zu verfeinern, bestand unsere Präsidentin darauf, sofort ins Detail zu gehen. In dieser Situation musste ich überzeugende Argumente

vorbringen und meine Sichtweise deutlich vertreten, indem ich auf die Wichtigkeit von Flexibilität und Anpassungsfähigkeit hinwies. Letztendlich konnten wir einen Kompromiss finden und den Marketingplan schrittweise entwickeln, was zu einer effektiven und erfolgreichen Umsetzung führte.

Ein weiteres Beispiel betrifft den Inhalt unserer Events. Nach einer gewissen Zeit bemerkte ich, dass sich die inhaltlichen Aspekte unserer Veranstaltungen wiederholten, obwohl sie verschiedene Titel hatten. Da nicht alle Teilnehmer neu bei uns waren, waren sie bereits mit dem Inhalt vertraut. Zudem stellte sich heraus, dass einige unserer Events etwas zu lang waren. In diesem Fall versuchte ich, meine Meinung höflich zu äussern und schlug unserer Präsidentin vor, Events in anderen Formaten zu organisieren, wie beispielsweise mit spielerischeren Elementen. Zudem schlug ich vor, dass die Veranstaltungen kürzer geplant und mehr Zeitpuffer eingeplant werden sollten. Meine Präsidentin hörte aufmerksam zu und seitdem haben wir Events mit völlig anderen Inhalten (z. B. LEGO Serious Play) organisiert.

In einem weiteren Beispiel bat mich unsere Präsidentin, den Businessplan für das Unternehmen zu erstellen. Anfänglich lehnte ich ab, da ich unsicher war, ob ich dieser Aufgabe gewachsen sein würde. Nach einem intensiven Gespräch nahm ich mir jedoch Zeit zur Reflexion und erkannte, dass meine sofortige Ablehnung unangemessen war. Man sollte nicht sofort vor einer Herausforderung zurückweichen. Deshalb entschuldigte ich mich bei der Präsidentin für mein vorschnelles Urteil.

Durch diese Erfahrungen lernte ich, meine Meinungen und Vorschläge höflich und respektvoll zu kommunizieren, auch in Situationen, in denen unterschiedliche Standpunkte aufeinandertreffen. Ich erkannte, dass effektive Kommunikation dazu beiträgt, Kompromisse zu finden und zu einer konstruktiven Zusammenarbeit führt. Diese Kommunikationsfähigkeit erwies sich als entscheidend, um gemeinsam Problemlösungen zu finden und die Qualität unserer Arbeit zu verbessern.

3.4 Arbeitsumfeld

Aufgrund meines hauptsächlich Home-Office-Arbeitsumfelds und der Tatsache, dass wir kein physisches Büro haben, gibt es nicht viel zu sagen über die Arbeitsumgebung. Gelegentlich trafen wir uns jedoch im BüroZüri der Kantonalbank Zürich. Die Einrichtungen dort sind modern, hochtechnologisch und sauber. Es gibt sogar kostenlosen Kaffee, Tee und Obst zur Verfügung gestellt. Einige unserer Events fanden im "Freiraum" der Kantonalbank Zürich statt. Dort gab es ebenfalls kostenlosen Kaffee, Tee und Wasser. Die Räumlichkeiten waren grosszügig gestaltet und die Atmosphäre war sehr angenehm für Workshops.

Einmal hatte ich die Gelegenheit, bei unserer Präsidentin zu Hause zu arbeiten, um das Marketing-Video für das Crowdfunding-Projekt aufzunehmen. Dies ist auch der Hauptsitz unseres Unternehmens. Ihr Zuhause liegt in einem wunderschönen und ruhigen Dorf. Ihr Garten ist ebenfalls sehr schön und lebendig. Das Haus selbst ist kunstvoll gestaltet. Sie haben auch einen Hund namens Tiffany. Es war eine sehr angenehme Erfahrung, dort zu arbeiten.

Des Weiteren führten wir einige unserer Veranstaltungen in der Altstadthalle in Zug oder in den Bergen durch. Bei diesen Events hatten wir zahlreiche Gäste. Die Betreuung und Interaktion mit den Gästen stärkten meine Fähigkeiten in den Bereichen Selbstpräsentation und soziale Beeinflussung erheblich.

Ich hatte ausser unserer Präsidentin fast kaum weitere Kollegen und Kolleginnen. Wir versuchten uns täglich online zu treffen. Dies funktionierte reibungslos. Meine Anliegen konnten sofort geklärt

werden, und Aufgaben wurden schnell von ihr übergeben und erklärt. Wir waren auch immer in der Lage, rechtzeitig alles zu planen und zu besprechen.

Ansonsten wurde ich noch von zwei Spezialisten unterstützt, die mir wertvolle Ideen und Hilfe in Bezug auf die Website und das Marketing gaben. Obwohl wir aufgrund unserer zeitlichen Verfügbarkeiten nur zwei bis drei Online-Treffen arrangieren, war unsere Zusammenarbeit sehr fruchtbar.

Diese Arbeitsumgebungen und die effektive Online-Kommunikation mit meiner Vorgesetzten trugen dazu bei, dass ich mich sowohl produktiv als auch unterstützt fühlte. Trotz des fehlenden physischen Büros war es möglich, effektiv zu kommunizieren, zu planen und Aufgaben zu erledigen.

4. Schlusswort und Dank

Während meines Praktikums bei SunHearts konnte ich wertvolle Arbeitserfahrungen im Bereich Startup, Finanzierung, Marketing und Design sammeln. Die Arbeit bei SunHearts zeigte mir, wie herausfordernd es sein kann, ein Startup mit einem so ambitionierten Ziel erfolgreich zu machen. Dabei lernte ich auch, mit Rückschlägen umzugehen und aus ihnen zu lernen.

Ein besonderer Dank gilt meiner Praktikumsbetreuerin, meiner Chefin und auch unserer Präsidentin, Frau Karin Fuchs-Häseli. Sie betreute mich während meines Praktikums zuverlässig und war stets bereit, Zeit für meine Fragen und Reflexionen aufzubringen. Ihre Unterstützung und Anleitung waren von unschätzbarem Wert für meine persönliche und berufliche Entwicklung.

Ich möchte mich auch bei meiner universitären Betreuerin, Frau Dr. Fabienne Michel, bedanken, die mich kontinuierlich unterstützte und wertvolles Feedback während meines Praktikums gab. Ihre Fachkompetenz und ihr Interesse an meinem Fortschritt trugen dazu bei, dass ich mich weiterentwickeln konnte.

Abschliessend möchte ich mich bei allen Mitgliedern des Netzwerks SunHeart Business Leaders bedanken, die immer sehr freundlich mit mir kommunizierten und mich inspirierten.

Ich bin dankbar für die Möglichkeit, Teil der Firma SunHeart Switzerland AG gewesen zu sein und wertvolle Erfahrungen gesammelt zu haben. Das Praktikum vertiefte mein Verständnis für die Arbeit im Bereich Nachhaltigkeit und Ethik und motivierte mich dazu, mich weiterhin für nachhaltige Lösungen einzusetzen, um eine blühende Zukunft für uns alle zu schaffen.

Anhang

Anhang A Ein Beispiel für die Instagram Story



Wir brauchen deine Hilfe!

UNSERE CROWDFUNDING-
KAMPAGNE IST OFFIZIELL
GESTARTET! SCHLIESS DICH
UNS AN, UM EINE AKADEMIE FÜR
BUSINESS ETHICS ZU
ERRICHTEN UND EINE
NACHHALTIGE ZUKUNFT FÜR
ALLE ZU SCHAFFEN!

MAY 2

Anhang B Infokarte



SUNHEART BUSINESS LEADERS

Das erste Schweizer Business Netzwerk für
ethische und nachhaltige Kleinunternehmen



Schliessen Sie sich uns an
und werden Sie Mitglied!