

0404a-1

Schlußbericht Herbst 2010

Um mal ganz ehrlich zu sein, war ich am Anfang des Quartals nicht unbedingt von dem Kurs begeistert. Nicht falsch verstehen—SpeakEasy macht eine Menge Spaß. Aber ich wusste nicht, wie das auf zwei Sprachen gehen sollte. Es ist doch eine gute Idee, den Kurs auf Französisch anzubieten, aber ich dachte, das würde die Lernmöglichkeiten einschränken. Ich bin übelst froh, das es in unserem Quartal Erfolge dabei gab.

Zunächst muss gefragt werden, wie man Erfolg definiert. Folgende Ziele hatten wir im Kurs:

- mit den Franzosen gut zusammenarbeiten,
- Sprachkenntnisse durch Erfahrung erweitern,
- neue Produkte entwerfen, und
- \$1.500 Nettogewinn einnehmen

Um die Ziele mit den eigentlichen Ergebnissen zu vergleichen: Meines Erachtens ging es mit den Franzosen viel besser, als es hätte sein können. Ich weiß, das Zeil ist die Integrierung, aber wie es im ersten Absatz steht, bin ich nicht der Meinung, dass die Mischung der Sprachen dazu führt, dass jeder in seiner Sprache große Fortschritte macht. (Es gibt natürlich verschiedene Meinungen dazu, und die Sprachpädagogiker haben auch was zu sagen. Ich möchte nicht behaupten, zu wissen, wie das am besten geht, nur meine Meinung äußern.) Aber zurück zum Thema: es ging viel besser, als ich es mir vorgestellt hatte. Wir Studenten arbeiteten zwar nicht eng miteinander, aber wir hatten genug Kontakt, um die uns zugeteilten Aufgaben zu erledigen. Hätten wir uns nicht getrennt getroffen, hätten wir immer auf Englisch sprechen müssen und hätten nichts gelernt. Also: Integrierung—Erfolg.

Mir gefiel es sehr, dass wir nur Englisch mit den Franzosen sprachen, und nicht untereinander. Auch außerhalb der Klasse ging es so. An den Tischen und in E-Mails und sogar bei zufälligem Antreffen auf dem Uniplatz sprachen wir immer auf Deutsch. Als ich letztes Jahr 320 belegte war das nicht der Fall. Bis zum Ende des Quartals konnte, ich glaube, jeder sehen, dass er viel gelernt hat. Sprachkenntnisse (darunter auch Businessvokabeln) erweitern—Erfolg.

Der dritte Punkt war ein Bruchpunkt für uns, oder zumindest für mich. Neue Kartenarten entworfen wir nicht—außer der Rückseite der Karten, und in dem Fall gaben wir nur Empfehlungen und Feedback zu dem, was Sie gemacht hatten. Neue Produkte gab es auch nicht. Das Einzige, wo ich sagen kann, dass ich etwas Neues entwarf, war der Bestellschein. Es gibt aber noch ein paar Probleme bezüglich dem Schein: er benötigt ein Verzeichnis oder einen Katalog, in dem die Artikelnummern und Zulieferungsoptionen stehen soll; und trotzdem, dass er seine Funktion erfüllt, sieht er nicht besonders schön aus. Mein Teil des Entwerfens—halb Erfolg, halb gescheitert.

Der Endgewinn ist noch keine feste Zahl, aber ich schätze mal, dass wir die 1,5k nicht errichen werden. Klingt ein wenig pessimistisch, aber bislang sind nur etwa 50 an den Tischen verkauft worden (ca. \$75 Netto) und einige große Bestellungen, bei denen wir nicht mehr als \$250 Netto einnehmen werden. Den größten Erfolg hätte wir dann erzielt, wenn wir in Geschäften verkauft hätten, was leider nicht wurde, es sei denn, die Buchhandlung hat endlich mal bejaht. Verkauf—gescheitert. Das heißt aber

nicht, dass es ein 100%er Scheitern war, weil die Firma etwas von sich Verkaufen lernte und die deutschen Sprachkenntnisse erweiterte (durch Berichte)—wir nahmen nur keine 1,5 ein.

Was meine Aneignung der deutschen Sprache während des Quartals betrifft, muss ich sagen, dass ich keine neue Grammatik lernte. Wortschatz ist schon anders: etliche neue Wörter eignete ich mir an. Ich schrieb Berichte, besuchte Geschäfte, und trieb Forschung—all das, was mit Firmenarbeit zu tun hat.

Selbstkritik: ich hätte öfter die Initiative ergreifen müssen. Während der Klassenzeiten war das kein Problem, aber ich wartete fast jedes Mal, etwas zu unternehmen, bis wir es in der Klasse besprachen. Die verschiedenen Aufgaben und Berichte sah ich eher als Hausaufgaben anstatt Firmenberichte. Ich nahm sie alle ernst, hätte jedoch mehr Zeit damit verbracht. Ich war in der Regel etwa 3-4 Stunden der Woche (außerhalb der Klasse) mit SpeakEasy beschäftigt, mal mehr, mal weniger. Ich versuchte während der Klassen die anderen Mitarbeiter das Wort ergreifen zu lassen, war aber immer mit einer Antwort bereit, wenn sich niemand äußerte. Vielleicht hätte ich mich öfter zurückhalten sollen, damit auch die anderen Studenten mehr Chancen gehabt hätten, etwas ins Gespräch miteinzubringen.

Auf alle Fälle machte der Kurs Spaß, und wenn wir nicht jedes Ziel erreichten, war es trotzdem eine sehr angenehme, lernende Zeit. Der Kurs als Ganzes—Erfolg.

0404b-1

Schlußbericht des Herbsts 2010

Kurzer Überblick

Herbst 2010 war ein gutes Vierteljahr in der Firma SpeakEasy. Obwohl wir keinen große Gewinn brachten, wir machten wichtige Fortschritte. Die Firma ist im Begriff einer Personengesellschaft zwischen SE und Herren Ellie Pooh zu festigen, und wir fanden auch konventionelle Geschäfte die für unsere Waren Interesse zeigen, nämlich die Buchhandlung der Staatsuniversität Portland und der Geschenkartikelladen des Zoos. Wir haben auch dass der Kurs mehrsprachig durchgeführt kann bewiesen, mit einem ziemlich guten Teamgeist. Leider wird es keinen französischen SE Kurs im nächsten Vierteljahr geben, durch Budgetkürzungen in der Universität. Der deutsche Kurs bleibt aber, und manchmal ist das Überleben ein Erfolg.

Zeitlinie

Am Anfang des Kurses gab es vielleicht ein ernstes Gefühl unter Mitglieder dass wir hart und schnell arbeiten sollten. Ich glaube dass irgendjemand die in der Firma nach der ersten Woche blieb hatte gute Vorsätze seriösen Fortschritt für die Firma zu machen. Immer wird der Ablauf des Kurses aber ähnlich: die meisten Fortschritte kommen ganz spät im Vierteljahr, in der letzten zwei oder höchstens drei Wochen. Das akademische Jahr bei der Staatsuniversität Portland macht Schwierigkeit dazu, weil wir zwei Wochen nach dem eigentlichen Anfang am Ende kommen! Es wäre besser sein wenn wir fünfzehn Wochen in der Firma hätten, aber das ist keine Möglichkeit. Der erste Verkaufstag ging aber ziemlich

gut, und in der Tat war es eine starke mannschaftsbildende Übung. Leute die im unschönen Wetter zusammen sitzen können eigentlich nur eine Freundschaft bauern. Es wäre besser gewesen wenn wir einen guten Banner und Drehständer hätten, aber im nächsten Vierteljahr wird es weit besser gehen. Wir haben schon den Banner! Nun brauchen wir Drehständer (oder so etwas). Der zweite Verkaufstag war ganz schön organisiert, und die Gestaltung des Tisches sah professionell aus, oder zu mindestens weit besser als den Tisch des ersten Verkaufstags. Es wäre aber besser gegangen wenn der Verkaufstag nicht in der "toten" Woche geplant gewesen hätte. Wir bekamen wenige Kunden.

Personalentwicklung und Verbesserungspotenziale

In dem Sprachkurs wird meine allgemeine Deutschkenntnisse immer stärker, und ich versuche häufig neue Grammatik zu benutzen, obwohl ich auf erstes Jahr Deutsch zurückgreife wenn es geht um die Wurst. Meine Vokabel ist nimmer groß genug, und wahrscheinlich wäre es verbessert werden wenn ich mehr Zeit für das Studieren der Vokabellisten aufwendete. In der Firma bewahre ich einen kühlen Kopf, und kann eine Diskussion führen. Manchmal finde ich dass alle Augen sind auf mich gerichtet! Ich fand auch, durch das Besuchen und Bewertung der möglichen Verkaufstellen dass ich bin nicht auf den Mund gefallen, und kann ganz leicht in einem Geschäft gehen und mit einem entwaffnenden Sinn für Humor das SE Angebot an die Marktleiterin erklären. Meine Kommunikation mit der Mitglieder außer der Firmenstunde (Email usw.) könnte aber besser gewesen, und ich tendiere ein Ziel auf meine Art zu folgen, als ob ich ein Lied mixen wäre.

Schlussbemerkungen

Die Firma lebt noch, und wird immer weiter entwickelt. Die hauptsächliche Schwierigkeit die immer bleibt heißt: die Universität ist überhaupt der falsche Verkaufsort unserer Karten. Studenten kaufen Alkohol, Gras, ironische T-Hemden, iPods und Textbücher. Sie haben kein übriges Geld für Grußkarten. Zur diesen Gründen ist es einfach notwendig dass wir online verkaufen. Dann könnten wir unsere Waren in einem weit größeren Markt stellen, und der heißt die Welt. Die mögliche Personengesellschaft mit Herren Ellie Pooh ist die wichtigste Entwicklung der Firma SpeakEasy im Jahr 2010, und in der Zukunft müssten wir nicht mehr versuchen eine Rose in der Sahara zu anbauen. Auf jeden Fall ist ein Vierteljahr in der Firma immer ein Tritt in den Hintern (in einem guten Sinn).

Mit freundlichen Grüßen und Vielen Dank für einen unvergesslichen Kurs,

