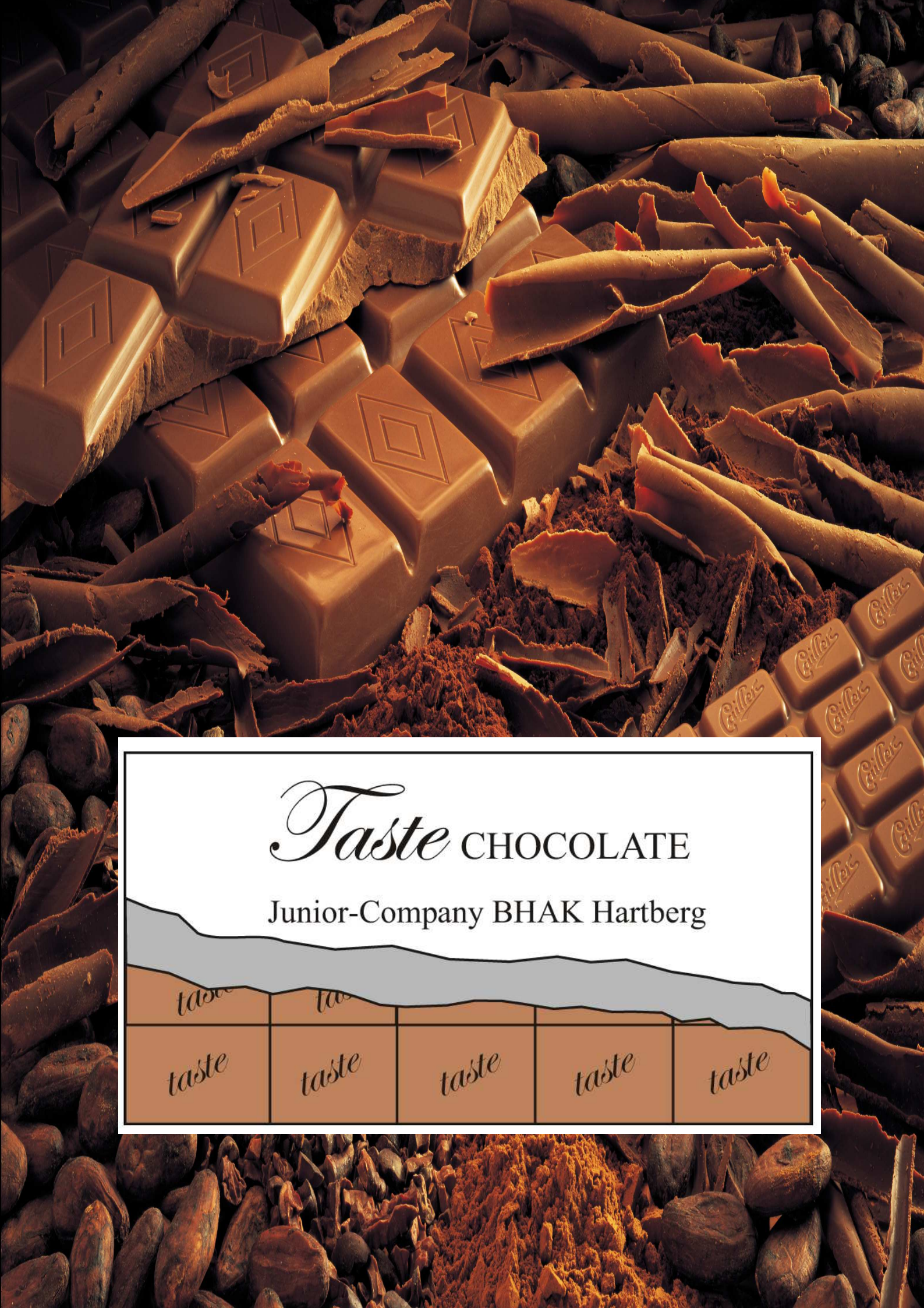

Taste CHOCOLATE
Junior-Company BHAK Hartberg
taste
taste
taste
taste
taste

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Vorwort Einige Worte….	**3**
Management – Organisation Unsere Mitarbeiter….	**4**
Unsere Produkte Die köstliche Taste Chocolate…	**5**
Unternehmensziele Wir setzten sie sehr hoch…	**6**
Finanzplan Daten und Fakten…	**7**
Abteilungsberichte Infos…	**8/9**
Erfahrungen und Hürden Was wir gelernt haben…	**10**
Medienberichte Wir haben aus der Zeitung gelacht…	**11**

Taste **Chocolate**

Vorwort des Geschäftsführers

Geschätzte Leser unseres Geschäftsberichts!

Am 01. Oktober 2009 gründeten wir die Junior-Company „Taste-Chocolate“. So schnell die Gründung auch erfolgte, ist das Geschäftsjahr wieder zu Ende. Unser Geschäftsbericht ist von meinen Mitarbeitern und mir erstellt worden. Dadurch wollen wir sachliche Informationen und auch rein persönliche Eindrücke vermitteln!

Von der Idee Schokolade zu produzieren und zu verkaufen bis zur Gründung waren jedoch viele kleine Schritte nötig. Durch die großartige Hilfe von Prof. Mag. Andreas Grandits konnten wir unsere Idee verwirklichen, dafür möchte ich ihm auch danken. Gemeinsam koordinierten wir die ersten Schritte in der Entstehungsphase. Es war viel Arbeit zu bewältigen und deswegen möchte ich mich auch bei meinem Team bedanken, die jede Arbeit vollständig und genau ausgeführt haben.

Im gesamten Juniorjahr 2009/2010 ist es uns gelungen, immer zusammen zu halten. Das war auch ein wesentliches Unternehmensziel. Auch wenn es zwischendurch Motivationsprobleme und Meinungsverschiedenheiten zu bewältigen gab, gab es keine Hürde, die nicht bewältigt werden konnte. Jeder Mitarbeiter unterstützte den anderen in einer Art und Weise, dass das „Teamwork“ eine ganz neue Bedeutung bekam. Ich bin stolz, die Ehre gehabt zu haben, ein solches Team geleitet zu haben.

„Taste-Chocolate“ erreichte ein wirtschaftlich respektables Ergebnis, welches mit vielen Erfahrungen verbunden war. Wir lernten nicht nur die wirtschaftliche Seiten eines Unternehmens kennen, sondern auch wie viel Arbeit und Teamwork dahinter steckt. Ganz egal in welcher Situation unsere Firma war, konnte ich mich auf mein Team zu 100 % verlassen. Es wurde immer zielstrebig und professionell gearbeitet.

Zum Abschluss möchte ich noch sagen, dass die Gründung der Junior-Company „Taste-Chocolate“ sicher keine Fehlentscheidung war und das wir einiges an Erfahrungen gesammelt haben.

Ich wünsche Ihnen hiermit viel Spaß beim Lesen des Geschäftsberichts der

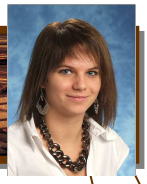
Taste Chocolate

Kathrin Tobisch, Geschäftsführerin der Taste Chocolate – Junior Company

Management - Organisation

Mag. Andreas Grandits
Coach

Kathrin Tobisch
Geschäftsführerin



Bettina Glatz
Stellvertreterin

Sandra Jagerhofer
Abteilungsleiterin Einkauf/ Produktion

Jacqueline Schlögl
Abteilungsleiterin Marketing

Christoph Mauerhofer
Einkauf/Produktion

Yvonne Plattner
Marketing

Barbara Kratzmann
Abteilungsleiterin Finanzen

Kerstin Gether
Abteilungsleiterin Verkauf

Philipp Kapfer
Finanzen

Bianca Habersack
Verkauf

Unsere Produkte

Wir haben vier verschiedene Sorten von Schokolade, die wir in Kooperation mit der Firma Manfred Gumhalter (Konditorei) in Litzelsdorf produzieren. In unseren Sortiment befinden sich, die „Vollmichschokolade“ mit 47% Kakaoanteil, die „Weiße Schokolade“ mit kandierten Veilchenblättern sowie zwei verschiedene Sorten der „Zartbitter Schokolade“ mit kandierten Rosenblättern und mit Haselnusskrokant, die einen Kakaoanteil von 63% haben. Zu verschiedenen Anlässen, wie zum Beispiel:

- Nikolaus
- Weihnachten
- Valentinstag
- Ostern

haben wir individuelle Verpackungen selbst gestaltet.

Aufgaben

Ein Team, das Erfolg haben möchte, muss das Potenzial der gesamten Gruppe ausschöpfen und die Grenzen ständig erweitern. Dies ist wohl die größte Herausforderung für uns gewesen.

Aufgaben des gesamten Teams waren: den Bekanntheitsgrad der Junior Firma „Taste- Chocolate“ zu vergrößern, neue und kreative Ideen einzubringen, an Entwicklungsprozessen aktiv teilzunehmen, termingerecht und genau zu arbeiten sowie Kollegen in Krisenzeiten zu motivieren. Ein richtiges Team hat die Aufgabe zusammenzuhalten, dabei abteilungsübergreifend zu arbeiten und somit andere zu unterstützen.

Unternehmensziele

In einer der ersten Sitzungen unserer Firma definierten wir Unternehmensziele, die wir im Laufe des Geschäftsjahres umsetzten. Wir bemerkten bald, dass wir diese sehr ehrgeizig gewählt hatten, doch mit genügend Einsatz aller und der Bereitschaft Fehler als Chancen wahrzunehmen, ist es uns gelungen, unsere Ziele mit teils positiv überraschenden Ergebnissen zu erreichen. Unsere Ziele setzten sich zusammen aus:

Zufriedenheit eines großen Kundenkreises

Dieses Ziel war eines unserer wichtigsten, denn ohne die Zufriedenheit der Kunden wäre das Projekt ein Misserfolg gewesen. Mit Stolz können wir sagen, dass wir dieses Ziel erreicht haben, denn wir bekamen nur positive Kritik von Kunden. Die Errei chung dieses Ziels zeigte sich auch darin, dass Kunden öfter als nur einmal bei uns einkauften und wir jedes Mal Lob von ihnen bekamen.

Spaß an der Arbeit - Zusammenhalt im Team

Auch wenn es im Laufe des JUNIOR Jahres immer wieder Meinungsverschiedenheiten und Motivationsprobleme gab, können wir sagen, dass wir immer wieder Spaß an der Arbeit gefunden haben und einen guten Zusammenhalt im Team pflegten. Dies geschah vor allem durch die abwechslungsreichen Tätigkeiten und Veranstaltungen, die uns im Nachhinein sehr zusammengeschweißt haben. Wir bemerkten, dass dieses Ziel eines der wichtigsten war, denn ohne den Spaß hätte dem Team die nötige Motivation gefehlt und somit wären die anfallenden Arbeiten nicht auf dem Niveau ausgeführt worden, von dem wir behaupten können, sie ausgearbeitet zu haben.

Erfahrungen für das Berufsleben sammeln

Da bekanntlich die Jobchancen zur Zeit nicht sehr gut stehen, können wir mit einiger Erfahrung in die Arbeitswelt eintreten und sind somit auf unserer Karrierleiter einen großen Schritt weiter.

Finanzieller Erfolg

Hierbei war es uns wichtig, den Anteilsscheineignern ihr angelegtes Kapital mit einem angemessenen Gewinnanteil zurück zahlen zu können.

Präsentations-, Verkaufs- und Kommunikationskompetenz verbessern

Natürlich ist es immer von Vorteil, wenn man sich gut präsentieren kann. Doch wer kann das schon wirklich? Da wir uns immer wieder vor Kunden präsentieren und verkaufen mussten, haben wir unsere Präsentations-, Verkaufs- und Kommunikationskompetenz in einem gut sichtbaren Maß verbessert und sind so gut gerüstet für unser weiteres Leben.

Finanzanalyse

Einnahmen / Ausgaben

Nettoeinnahmen		
Einnahmen aus Verkäufen	€	5.946,52
Sonstige Einnahmen	€	-
Summe der Nettoeinnahmen	**€**	**5.946,52**

Nettoausgaben		
Personalausgaben, Steuern und Abgaben	€	424,00
Materialausgaben	€	4.822,88
Sonstige Ausgaben	€	104,70
Summe der Nettoausgaben	**€**	**5.351,58**

	Nettoeinnahmen	€	5.946,52
-	Nettoausgaben	€	5.351,58
	Gewinn	**€**	**594,94**

Erfolgsverteilung

Gewinn abzüglich 10% Körperschaftssteuer	€	535,45
Anzahl der ausgegebenen Anteilsscheine		60
Gewinn bzw. Verlust/ Anteilsschein	**€**	**8,92**
Nennbetrag je Anteilsschein	€	10,00
+ Gewinnanteil je Anteilsschein	€	8,92
Auszuzahlender Betrag je Anteilsschein	**€**	**18,92**

Abteilungsberichte

Einkauf / Produktion

Sandra Jagerhofer, Christoph Mauerhofer

Um die geeignete Partnerfirma für unser Produkt zu finden, fuhren wir mit der Geschäftsführung an einem Vormittag zur Konditorei Manfred Gumhalter in Litzelsdorf (Südburgenland) um die Qualität der Ware zu testen. Wir waren von der Qualität und vom Geschmack sehr beeindruckt und so mussten wir nur noch den Produktionspreis verhandeln. Nach einer längeren Diskussion konnten wir uns auf einen guten Preis einigen.

Da unser Produkt so guten Anklang fand und wir anfangs viele Großabnehmer hatten, wie z.B. Umwelt & Bau (Hartberg) sowie die Gemeinde Stinatz, mussten wir ständig produzieren. Diese Bestellungen beliefen sich meist auf ca. 300 Stk. Wir versuchten bei großen Mengen von der Konditorei Gumhalter noch einen Mengenrabatt herauszuhandeln.

Produktionsablauf: Die Ware wurde nach der Fertigstellung zwischengelagert und dann gleich mitgenommen. So ersparten wir uns zusätzliche Transportkosten. Zu verschiedenen Aktionen, wie zu Weihnachten oder Ostern mussten wir auch Sticker oder Bänder für die individuelle Gestaltung der Verpackung besorgen.

Zusammenfassend gab uns das Projekt einen Einblick darin, wie hart es ist, einen guten Preis für gute Qualität zu finden.

Verkauf

Kerstin Gether, Bianca Habersack,

Wir wurden am Anfang des Geschäftsjahres in die Abteilung Verkauf eingeteilt. Daraus ergaben sich mehrere Aufgaben, welche während des ganzen Jahres zu erledigen waren. Eine unserer Hauptaufgaben war die Organisation der verschiedenen Verkaufsaktionen. Anfangs wurde die Nikoloaktion am 6. Dezember geplant. Dazu begaben wir uns in die Stadt Hartberg um die vielen Passanten vor allem am Hauptplatz und in der Fußgängerzone anzusprechen. Die Weihnachtsaktion brachte uns den größten Erfolg ein. Diesbezüglich verzierten wir die Schokoladen mit einer roten Masche und einem Glöckchen umso weihnachtliche Stimmung zu verbreiten.

Doch wir nutzen auch den Tag der offenen Tür in unserer Schule, um einen schön gestalteten Verkaufsstand zu erstellen um so den Eltern, Lehrern und Schülern weihnachtlich verpackte Schokolade zu verkaufen. Mit dieser Aktion wurde mit Abstand der meiste Umsatz des Geschäftsjahres erbracht.

Auch bei der Oster- und Valentinsaktion begaben wir uns in die Fußgängerzone. Auch der Schokoladenverkauf in den Klassen im Bundeschulzentrum wurde durch unsere Abteilung angestrebt. Weiters unterlagen die regelmäßigen Kontrollen des Lagerbestandes unserem Bereich um den Ist-Bestand zu ermitteln. Somit wird ersichtlich, dass die Abteilung Verkauf durch wichtige Arbeiten sehr erfolgreich war.

Finanzen

Barbara Kratzmann, Philipp Kapfer

Die Aufgaben der Abteilung Finanzen belaufen sich auf:

- Führung des Bankkontos der Juniorfirma via ELBA
- Führung der Geschäftskassa
- Preiskalkulationen
- Verbuchung der laufenden Geschäftsfälle
- Zahlung der offenen Rechnungen
- Erstellen von Rechnungen an Kunden
- Berechnung und Auszahlung der Gehälter and die Mitarbeiter der Juniorfirma
- Aufstellung des Jahresabschlusses und der GuV
- Berechnung des Gewinnanteils für die Anteilseigner der Juniorfirma

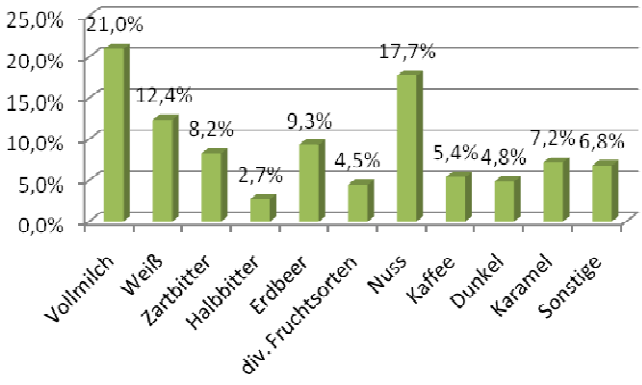
Somit konnten wir erkennen, dass diese Abteilung eine sehr wichtige Rolle in der Unternehmenswelt spielt. Da diese den Überblick über die finanzielle Lage unseres Unternehmens enthält und somit wichtige entscheidende Faktoren in dieser Abteilung erfolgen. So wurde der Preis für die Schokolade kalkuliert, Rabatte wurden an besonders große Abnehmer vergeben und die finanziellen Grenzen unseres Unternehmens wurden eindeutig sichtbar. Letztendlich konnten wir durch die genaue Übersicht über unsere Finanzen dafür sorgen das alle offenen Verbindlichkeiten beglichen wurden und wir die Juniorfirma mit einem Gewinn abschließen werden.

Marketing

Jacqueline Schlögl, Yvonne Plattner

Vor der Gründung unserer Junior Company war es Aufgabe der Abteilung Marketing, Marktforschung zu betreiben. Dazu erstellten wir vorerst einen Fragebogen über das Thema Schokolade. Aufgrund dieser Auswertungen (siehe Abbildung unten) haben wir unser Sortiment gestaltet. Am 24. November 2009 veranstalteten wir unsere Eröffnungsfeier. Dazu mussten wir Einladungen gestalten und an unsere Anteilseigner versenden.

Die Hauptaufgabe der Abteilung Marketing war es jedoch, unser Unternehmen zu repräsentieren. Um auf unser Unternehmen aufmerksam zu machen, gestalteten wir verschiedene Flyer mit unserem Logo und unseren Produkten. Weiters gestalteten wir verschiedene Flyer, Plakate und Etiketten für unsere Verkaufsaktionen. Zu diesen Verkaufsaktionen zählen die Nikolaus-, Weihnachts-, Valentinstags- und Osteraktion. Weiters haben wir Flyer an unsere Hauptkunden gesendet, um auf unsere Aktionen aufmerksam zu machen.



Erfahrungen und Hürden

Welche Erfahrungen hast du aus diesem JUNIOR Jahr mitgenommen?

Geschäftsführung: *Ich habe sehr viele Erfahrungen für mein weiteres Berufsleben mitgenommen, vor allem, dass Teamwork sehr wichtig ist, um die gestellten Aufgaben mit vollem Elan zu erledigen. Auch habe ich gelernt, dass es sehr wichtig ist, eine gute Zeitplanung zu haben, um allen Terminen rechtzeitig nachzukommen und so Kunden und Lieferanten zufriedenzustellen.*

Verkauf: *Ich haben gelernt, wie es in der Praxis eines Unternehmens läuft und dass sie Einteilung der Zeit und der Aufgaben eine wichtige Rolle spielt.*

Einkauf/Produktion: *Ich habe vor allem daraus mitgenommen, dass es wichtig ist, Engpässe zu vermeiden und dass man somit immer rechtzeitig bestellen sollte.*

Finanzen: *Ich habe den richtigen Umgang mit Finanzen gelernt un, dass es wichtig ist, alle offenen Rechnungen rechtzeitig zu zahlen und die Übersicht über die Finanzen zu behalten.*

Marketing: *Ich habe gelernt, dass das Marketing eine wichtige Rolle im Unternehmen spielt, denn nur so können die Kunden über das Produkt informiert werden. Auch habe ich bemerkt, dass es von großer Bedeutung ist, rechtzeitig mit allen Aufgaben zu beginnen, um nicht in Zeitdruck zu gelangen.*

Welche Hürden hast du im Laufe dieses Jahres überwinden müssen?

Geschäftsführung: *Eine der größten Hürden, waren die vielen Meinungsverschiedenheiten zu bewältigen und auf einen gemeinsamen Nenner zu kommen.*

Marketing: *Meiner Meinung nach war es die größte Hürde, im Team zusammenzuarbeiten, da jeder seine eigenen Ideen einbringen wollte.*

Verkauf: *Hürden waren auf jeden Fall, dass manchmal viele Aufgaben auf einmal zu erledigen waren und dadurch sind wir am Anfang der JUNIOR Firma ein paar Mal in Rückstand gekommen.*

Einkauf/Produktion: *Eine große Hürde war das Weihnachtsgeschäft, da hier sehr viel Arbeit zu erledigen war, die wir aber gut erledigt haben.*

Finanzen: *Ich habe die richtige Berechnung der Gehälter für die Mitarbeiter vorzunehmen gehabt. Dies war für mich eine große Hürde, aber auch die Rabatte an Großkunden zu gewähren.*

Medienberichte

Die SchülerInnen des Schwerpunktes Entrepreneurship & Management präsentierten mit Mag. Andreas Grandits die Junior-Company „Taste Chocolate"

Süße Versuchung in der BHAK

Taste Chocolate heißt die Junior-Company, die von den zehn SchülerInnen des Schwerpunktes Entrepreneurship & Management (Unternehmungsgründung und -führung) des vierten Jahrgangs in der Bundeshandelsakademie Hartberg gegründet wurde.

Unternehmenszweck der Übungsfirma ist der Handel mit Schokolade, die in Kooperation mit der Konditorei Gumhalter in Litzelsdorf/Burgenland in vier Geschmacksrichtungen (Vollmilch, Zartbitter mit Krokant oder mit kandierten Rosenblüten, weiß mit kandierten Veilchen) produziert wird. „Bis Mai wollen wir 2.500 Stück absetzen", so das ambitionierte Ziel von Taste Chocolate-Geschäftsführerin Kathrin Tobisch. Betreut und Begleitet wird das Projekt von Mag. Andreas Grandits.

Die Schokolade ist zum Preis von 2,50 Euro (2,70 Euro mit Geschenkverpackung) in der BHAK Hartberg erhältlich.

Süßer Blick ins Geschäftsleben

HAK-Schüler sammeln Erfahrung mit der Juniorfirma „Taste chocolate".

HARTBERG. Zehn Schüler des 4. Jahrganges der Handelsakademie (HAK) Hartberg gründeten im Rahmen des Unterrichts die Juniorfirma „Taste chocolate". Projektbegleiter Andreas Grandits betonte bei der Gründungsfeier, dass der Betrieb den Schülern die Möglichkeit der praktischen Arbeit mit allen Konsequenzen gebe. Für die Idee der Schüler, eine Schokoladenfirma zu gründen, wurde mit der Litzelsdorfer Konditorei Gumhalter ein Kooperationspartner gefunden. Die Firmengründung lief wie in der Realität ab, von der Marktforschung über den Businessplan bis zur Kapitalbeschaffung. Geschäftsführerin Kathrin Tobisch erklärte, dass man bis Mai nächsten Jahres rund 2500 Stück Schokolade verkaufen möchte, was einem Umsatz von rund 6300 Euro entspreche. Klappt alles nach Plan, würde die Firma rund 900 Euro Gewinn machen. Produziert werden vier Sorten: Vollmilch, Zartbitter mit kandierten Rosenblättern beziehungsweise Haselnuss-Krokant und eine weiße Schokolade mit kandierten Veilchenblättern.

Bis Mai nächsten Jahres wollen die Schüler 2500 Tafeln Schokolade verkauft haben TRATTNER