

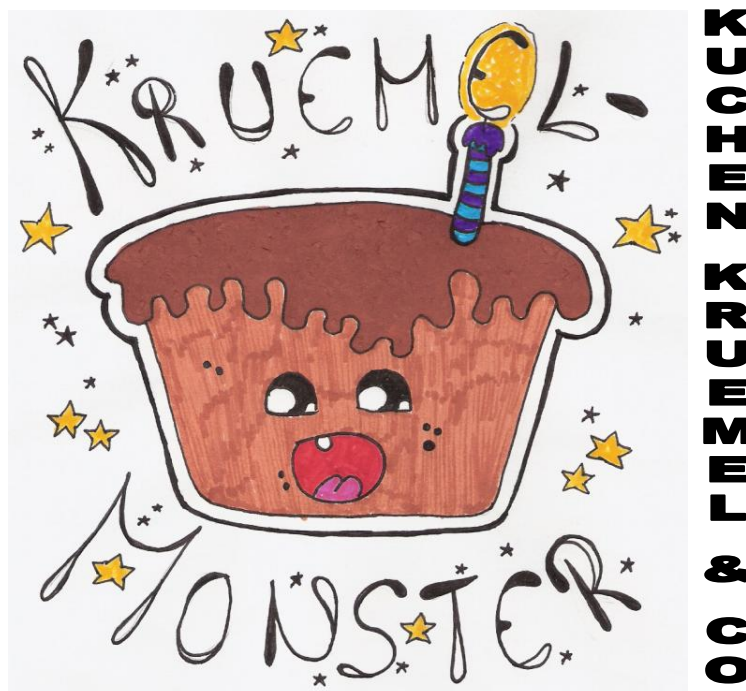


Geschäftsbericht

Registrierungsnummer: 2009 - 633STMK

KrümelMonster

Junior Company
2009/2010



Junior Lehrerinnen

Dipl.Päd. Ing. Rosina Gruber
Dipl.Päd. Heidemarie Zöhrer



Inhaltsverzeichnis

Organisationsdiagramm.....	3
----------------------------	---

Vorwort der Geschäftsführerin.....	4
------------------------------------	---

Krümelmonster	6
---------------------	---

Berichte der Abteilungen

Marketing.....	7
----------------	---

Marketingplanung.....	8
-----------------------	---

Einkauf.....	9
--------------	---

Produktion.....	10
-----------------	----

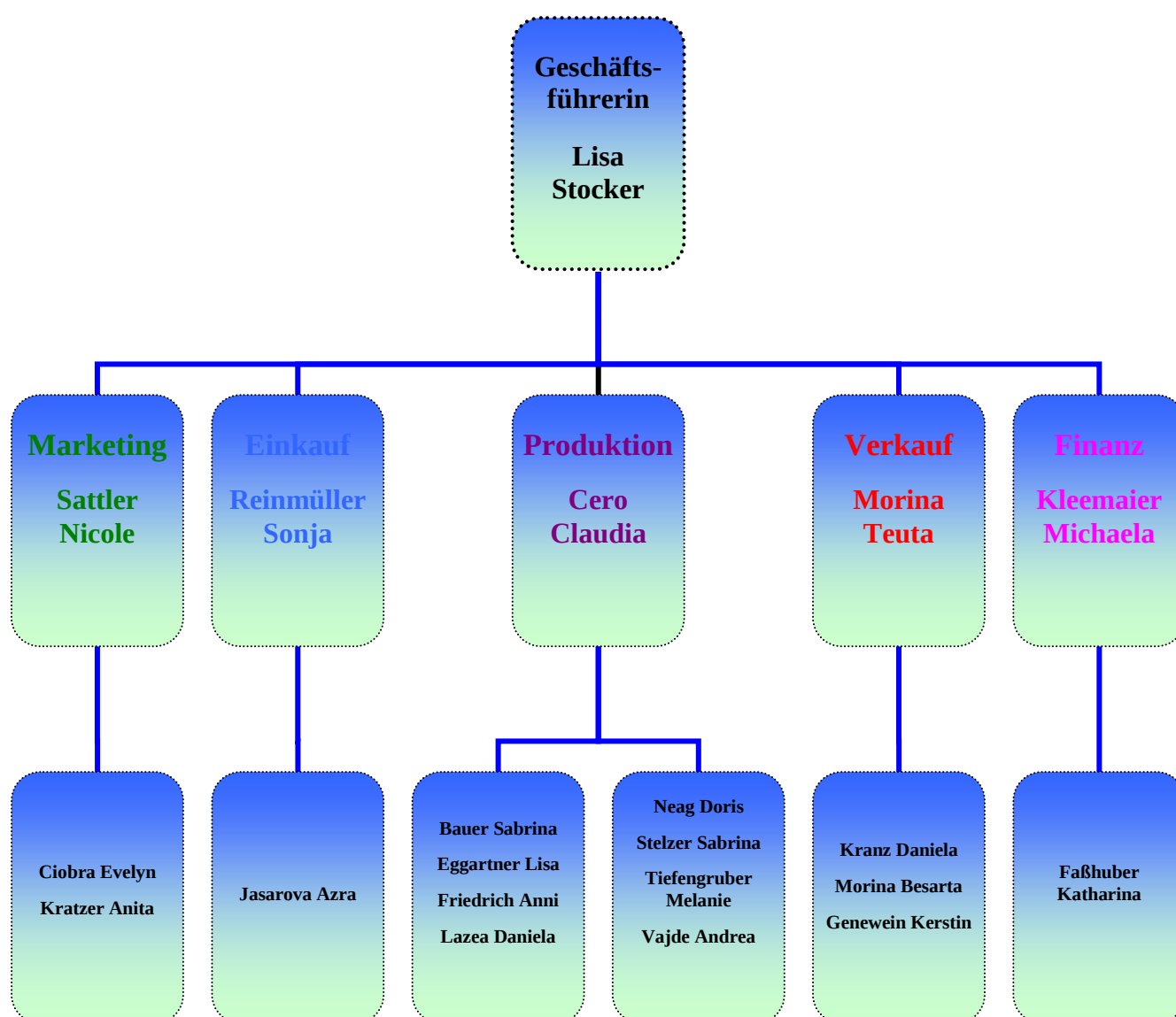
Verkauf	11
---------------	----

Finanz.....	12
-------------	----

Abrechnung Juniorfirma.....	13
-----------------------------	----



Organisationsdiagramm





Vorwort der Geschäftsführerin

Im Oktober startete für uns, den 2. Jahrgang der FSLE Großlobming, das Projekt „Junior company“! Mit viel Ehrgeiz und Humor fieberten wir dem Projekt gespannt entgegen.

„Alle oder Keine“, so war das Motto, das uns als Klasse motivierte, stärkte und uns über das Jahr als „Junior company“ zusammenhielt.

„Krümelmonster“ wurde geboren!

Nach einer langen Besprechung und intensiver Beratung stellte sich heraus, dass der Name „Krümelmonster“ für uns wie die Faust aufs Auge passte.

Nach der Zuteilung jeder einzelnen Persönlichkeit in unserer Klasse in die entsprechenden Abteilungen starteten wir voller Elan in die Geschäftswelt und in das Business der Junior Firma „Krümelmonster“.

Als die Abteilung „Geschäftsführung“ auf mich fiel war ich von Stolz erfüllt, da meine Mitschülerinnen diese Position mir anvertrauten. Kommunikation, Selbstbewusstsein, Vertrauen, Verständnis, Ideen, Entscheidungen treffen und das offene Auftreten sind für den Geschäftsführer oberste Priorität und ein absolutes Muss. Auch das Motivieren unter uns Schülern, Teamfähigkeit, Gerechtigkeit und ein gewisses Maß an Ordnung stehen auf der Aufgabenliste ganz oben.

Am Anfang gab es noch so manche Unklarheiten und Fragen, die aber durch die Hilfe unserer Junior Lehrerinnen aus dem Weg geräumt wurden. Ideen und Vorschläge mussten vorhanden sein, damit die Firma an Umsatz gewinnt. Doch auch Kritik und Kompromisse musste man annehmen und eingehen können, damit unsere Junior Firma „Krümelmonster“ bestehen blieb. So konnten wir fast problemlos das Jahr für unsere Junior Firma bewältigen und einen guten Umsatz und Einnahmen erzielen.



Nach dem ersten Verkauf von Joghurt folgten sogleich weitere Verkäufe von Muffins, belegten Weckerl u.v.m..

Im Laufe des Jahres stellten wir fest, dass Pünktlichkeit, Genauigkeit und Teamwork für das Bestehen einer guten Firma oberste Prioritäten sind, auch Verständnis und das Vertrauen untereinander spielen eine ganz große und wichtige Rolle in einer Firma.

Durch das Projekt „Junior company“ konnte ich meine persönlichen Grenzen überwinden und neuen Herausforderungen entgegenblicken. Des Weiteren wurde mir schnell bewusst, dass es von Vorteil ist, Privates von Beruflichem zu trennen. Als Geschäftsführerin lag mir der Arbeitswille, einwandfreie Teamwork, Gerechtigkeit und selbstständiges Arbeiten und Handeln sehr am Herzen. Auch der Humor und Spaß unter uns Schülerinnen durfte nicht zu kurz kommen.

Im Laufe des Jahres konnte ich mich als Mensch weiterentwickeln und viel Neues verstehen und kennen lernen. Auch mein Selbstbewusstsein wurde durch das Auftreten und die Kommunikation untereinander gestärkt. Mein persönlich größtes Problem war Entscheidungen zu treffen, für den einen ein „Ja“, und für den anderen ein „Nein“ auszusprechen, die Angst jemanden ungerecht zu behandeln, enttäuschen oder zu verletzen. Dieses Problem konnte ich mit meinem Gerechtigkeitssinn und mit der Zeit immer besser meistern.

Ich bin als Geschäftsführerin in meiner Persönlichkeit gewachsen und habe gute Erfahrungen in diesem Bereich sammeln können, die ich für mein weiteres Leben nie vergessen werde und einsetzen kann.

Lisa Stocker



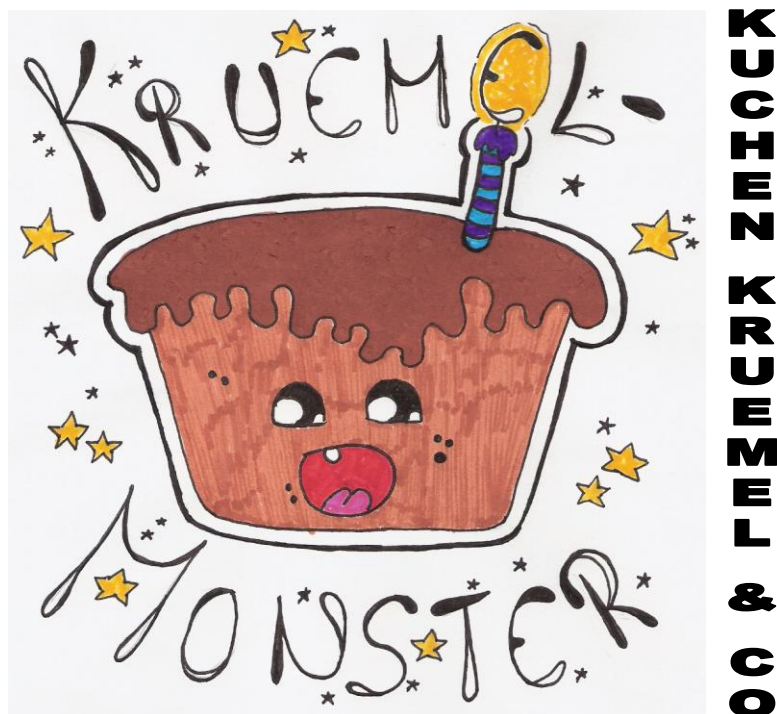


Krümelmonster

Nach langem Überlegen und Diskutieren sind wir auf den Namen „Krümelmonster“ gekommen. Definition „Krümel“: dass man das selbst gemachte Produkt isst und kein Krümel mehr übrig bleibt. „Monster“ steht für den guten Geschmack und für die gute Qualität des Produktes und daher heißt unser Firmenname „Krümelmonster“.

Das Logo von „Krümelmonster“ hat Nicole Sattler aus eigener Kreation entwickelt. Sie ist aus der Abteilung Marketing. Auf dem Logo ist ein Muffin mit einer Kerze dargestellt: isst man das Produkt kommt es zu einem Überraschungseffekt, weil es aus eigener Kreation mit natürlichen Produkten und ohne Chemie entsteht.

Lisa Eggartner
Sabrina Stelzer





Marketing

Für unsere Abteilung brauchten wir gute Ideen, Kreativität, Geduld, Genauigkeit, viel Zeit und besonders gute EDV-Kenntnisse. Wir gestalteten Etiketten, Visitenkarten und Bestelllisten, die wir jede Woche erneuert haben.

Unsere Arbeitsansätze waren anfangs zwar verschieden, aber als wir dann einen passenden Namen für unsere Firma hatten, fing wir gleich an ein individuelles Logo zu zeichnen. Gleich der erste Versuch glückte und alle waren begeistert davon.

Ziel war unsere selbst gemachten Produkte gut zu verkaufen.

Wir haben gelernt selbstständig zu arbeiten und das Theoretische ins Praktische umzusetzen. Die Verantwortung der Marketingabteilung war groß, da wir alles von Eigenhand aufbauen mussten.

Nicole Sattler

Evelyn Ciobra

Anita Kratzer

 Pfirsich-Maracuja Jogurt 20 % Fruchtanteil Zum sofortigen Verbrauch bestimmt (kühl lagern)	 Pfirsich-Maracuja Jogurt 20 % Fruchtanteil Zum sofortigen Verbrauch bestimmt (kühl lagern)
---	---



Marketingplanung



Analyse:

Markt: Schülerinnen, Privatkunden, Veranstaltungen
Konkurrenz: Firma Moser-Grün – Kaufhaus im Ort Großlobming
Unternehmen: Naturprodukte, Bestellung

Stärken	Schwächen
• Individuelle Produktion • Gesund, regional einkaufen • Fachwissen - Produktion • Kaufmännisches Wissen • Räumlichkeiten sind vorhanden	• Wenig Verkaufserfahrung • Viel Freizeit wurde investiert • Schnelles Arbeiten war mangelhaft
Chancen	Gefahren
• Flexible Produktion • Markt ist wachsend • Kundenstock durch die Schule	• Bestellungen wurden nicht abgeholt • Motivationsverlust • Hohe Lebensmittelpreise

Strategien:

Bekanntheit: Werbung, Mundpropaganda
Gewinn: Absatz steigern, Produktion laut Bestellung
Wachstum: rationelles Arbeiten

Wir bemühten uns ansprechende Fleyer und Bestelllisten zu gestalten, damit die Konsumenten auf unser Angebot aufmerksam wurden. Auch beim Tag der offenen Tür in unserer Schule haben wir unsere Produkte präsentiert. Kreativität, gute EDV-Kenntnisse, Geduld und vor allem Genauigkeit waren notwendig für das Gestalten. Bald merkten wir auch die Bedeutung der optimalen Qualität unseres Verkaufsproduktes für zufriedene Kunden.

Ann-Kathrin Friedrich
Kerstin Genewein

Einkauf



Für den Einkauf waren wir, Azra Jasarova und Sonja Reinmüller, zuständig. Anfangs waren wir noch etwas unsicher, mit der Zeit aber bekamen wir das richtige Gespür.

Die Aufgaben unserer Abteilung waren: Joghurt-Bestell-Listen aufhängen, Berechnungen durchführen und die Menge, die wir für unsere Jausensnacks und Joghurts benötigten, unserer Wirtschaftsleiterin zu melden. Tatkräftig unterstützt wurden wir von unseren Lehrerinnen und unserer Wirtschaftsleiterin Frau Elisabeth Esser.

Unsere Firma legte sehr großen Wert darauf, dass wir vollwertige, frische und vor allem regionale Produkte verwerteten. Wir haben das Einkaufsverhalten in der Schule zwar theoretisch durchgeführt, haben aber erkannt, dass es im richtigen Arbeitsleben komplizierter ist als man glaubt.

Durch die Juniorfirma haben wir einen kleinen Einblick in die Wirtschaft und Finanzwelt bekommen. Mit der Zeit wurden wir geschäftstüchtiger und die Arbeit ging routinemäßig von der Hand.

Azra Jasarova
Sonja Reinmüller



Produktion

Das Produzieren machte uns sehr viel Freude, aber nahm auch sehr viel Zeit in Anspruch. Am Anfang gelang es uns nicht gleich die richtige Menge zu erzielen. Wir nahmen die Hygienevorschriften sehr ernst: saubere Arbeitskleidung, kein Schmuck, Haare zurückgebunden - darauf legten wir großen Wert.

Unsere meist produzierten Produkte waren: Joghurt, belegte Käseweckerl und Muffins.

Das Produzieren von Weckerln war nicht sehr einfach, denn sie mussten alle gleich groß und schwer sein. Diese so hinzubekommen brachte uns manchmal zur Verzweiflung, aber wir gaben nicht auf. Nach einiger Zeit hatten wir schon das richtige Gefühl für Größe und Gewicht. Wir achteten sehr auf Vollkornprodukte und frische Zubereitung. Meist machten wir Käseweckerl, denn diese gingen sehr gut im Verkauf. Wir belegten alle unterschiedlich mit Schinken, Käse, Tomaten, Salat und ganz wenig Butter, denn wir achteten auch auf die gesunde Ernährung.

Wie das Joghurt entstand: Bei der Joghurtbereitung ist das Erhitzen der Milch auf 95 °C unumgänglich, anschließend kühlten wir sie wieder ab, danach fügten wir die Kultur bei. Sobald das Joghurt fest wurde gaben wir die gewisse Fruchtmenge hinzu, danach ging es zur Abfüllung und in den Verkauf.

Dinkelvollmehl, Apfelstücke, Rohrzucker - das ist der „Krümelmonstermuffin“. Leicht und schnell zubereitet.

Claudia Cero und Team





Verkauf

Unsere Aufgabe war es die frisch gemachten Produkte in der Schule zu verkaufen. Die Meisterleistung war mit Geld umzugehen und rasches Rechnen. Wir legten größten Wert auf Höflichkeit, Freundlichkeit, Genauigkeit, Sorgfalt im Umgang mit den Produkten, Kommunikationsbereitschaft und Präsentation unserer Produkte.

Wir verkauften wöchentlich unser Joghurt und abwechselnd verschiedene kleine Jausensnacks wie belegte Brötchen oder Apfelmuffins. Beim Tag der offenen Tür in der Schule gab es auch einen kleinen Verkaufsstand, wo wir Striezel, Kletzenbrot, Kekse, Marmelade und Joghurt verkauften und somit auch Werbung nach außen machen konnten. Als Verkäufer mussten wir nicht nur selbst von der Qualität des Produktes überzeugt sein, sondern dies auch unseren Kunden vermitteln.

Das Verkaufsgespräch war nicht ganz leicht, da es uns an Selbstbewusstsein mangelte. „Übung macht den Meister“, so lautet das Sprichwort, das für uns zur Routine wurde.

Teuta Morina, Kerstin Genewein, Daniela Kranz, Besarta Morina



Aufgaben unserer Abteilung waren die Führung des Kassenbuches, das Schreiben von Rechnungen, das Verrechnen des Lohnes, die Abrechnung der Lebensmittel und das Kalkulieren unserer Produkte.

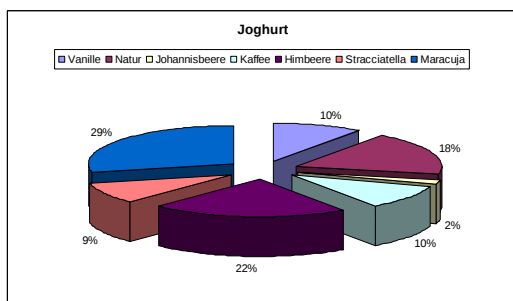
Nicht nur Disziplin und Freude an der Arbeit sind für eine optimale Kalkulation wichtig, sondern auch die Ordnung mit den Rechnungen, mathematische Begeisterung und logisches Denken.

Es gab zwar einige Anfangsschwierigkeiten, aber mit viel Ehrgeiz starteten wir in die Arbeit und schafften das Anfangshindernis mit Bravour. Dadurch konnten wir nicht nur unsere Kenntnisse in der Buchführung erweitern, sondern auch diese schwierige Theorie in die Praxis umsetzen.

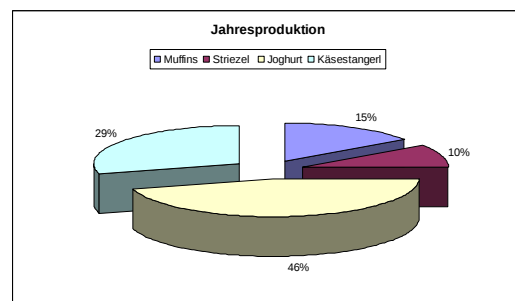
Am Beginn konnten wir nicht genau einschätzen, in welcher Höhe wir den Stundenlohn anberaumen könnten. Das Ergebnis einer Marktanalyse erbrachte einen Stundenlohn von EURO 4,00.

So haben wir viel für unseren weiteren Lebensweg mitnehmen können. Wir hoffen, dass wir vielleicht später auch einmal etwas im Bereich Betriebswirtschaft und Rechnungswesen anwenden können.

Michaela Kleemaier



Vanille	46,5	l
Natur	86,5	l
Johannisbeere	8,5	l
Kaffee	48,5	l
Himbeere	103,5	l
Stracciatella	43	l



Maracuja	134,5	l
Muffins	128	Stk
Striezel	81	Stk
Joghurt	381,5	l
Käsestangerl	247	Stk



Abrechnung Juniorfirma

Einnahmen	Netto	Brutto	USt.
Oktober bis Dezember 2009	1093,44	1202,78	109,34
Jänner bis April 2010	707,73	778,50	70,77
Summe Einnahmen	1801,17	1981,28	180,11

Ausgaben	Netto	Brutto	USt.
Oktober bis Dezember 2009	512,25	567,70	55,45
Jänner bis April 2010	150,25	165,28	15,03
Summe Ausgaben	662,50	732,98	70,48

Juniorlöhne	Netto	Summe Personalausgaben
Oktober bis Dezember 2009	251,37	311,64
Jänner bis April 2010	178,69	221,54
Summe Juniorlöhne	430,06	533,18

		netto
Einnahmen 1. ZA	€	1.093,44
Einnahmen 2. ZA	€	707,73
Gesamtsumme Einnahmen	€	1.801,17

Personalausgaben 1.ZA	€	311,64
Personalausgaben 2. ZA	€	221,54
Summe Materialausgaben 1.ZA	€	512,25
Summe Materialausgaben 2.ZA	€	150,25
Summe sonstiger Ausgaben 1.ZA	€	10,---
Gesamtsumme Ausgaben	€	1.205,68

Gesamtsumme Einnahmen	€	1.801,17
Gesamtsumme Ausgaben	€	1.205,68
Vorläufiger Gewinn/Verlust	€	595,49
10 % Körperschaftssteuer	€	59,55
Gewinn/Verlust	€	535,94

Gewinn/Verlust	€	535,94
Anzahl der ausgegebenen Anteilsscheine	€	54,00
Gewinn/Verlust je Anteilsschein	€	9,92
Nennbetrag je Anteilsschein	€	10,---
Auszuzahlender Betrag	€	19,92