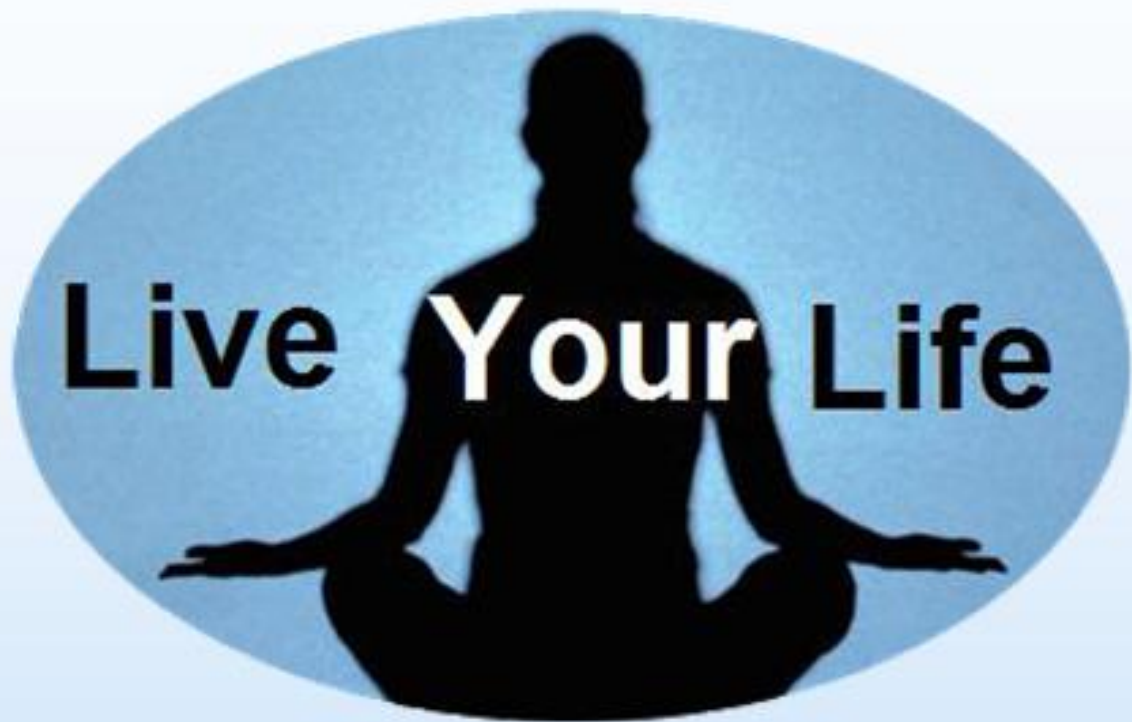




Geschäftsbericht

Name der Junior Company: Live Your Life

Tätigkeitszeitraum: Oktober 2009 — April 2010

Bundesland: Steiermark

Betreuung: Prof. Mag. Gertrude Begus

Wirtschaftsexperte: Prof. Mag. Johannes Hanel



ALLGEMEINE DATEN:	2
GESCHÄFTSFÜHRUNG:	2
MITARBEITERINNEN:	2
UNTERNEHMENSDESCHREIBUNG:	2
UNTERNEHMENSZIELE:	2
LEITSATZ:	2
FINANZERGEBNIS:	2
PRODUKTION	4
SEIFEN	4
REZEPTE:	4
EINKAUF:	4
HERSTELLUNG:	4
VERBESSERUNG:	4
VERPACKUNG:	4
ETIKETTEN	4
IDEENSAMMLUNG:	4
ENTWURF:	4
HERSTELLUNG VON EINEM AUSWAHLKATALOG:	5
DRUCK:	5
AUFKLEBEN:	5
MARKETING	5
ABTEILUNG VERKAUF	5
UNSERE ABTEILUNG HAT FOLGENDE BEREICHE UMFAST:	5
KALKULATIONSBEISPIEL SEIFE	6
FINANZEN	7

Allgemeine Daten:

Live Your Life Junior Company
HBLA-Leoben
Kerpelystraße 17
8700 Leoben
Tel: 03842/25630
E-Mail: lyl@hbla-leoben.at

Geschäftsführung:

Winter Stefanie
Bauer Sarah

Mitarbeiterinnen:

Basic Amela	Kogler Verena
Baumhackl Tanja	Koller Karina
Derler Gerlinde	Makara Marie-Christin
Feix Christina	Orascanin Amela
Graf Kathrin	Tadic Romana
Grossman Rebecca	Unzog Jennifer
Hall Tamara	

Unternehmensbeschreibung:

Die Live Your Life Junior Company produziert Flaschenetiketten für Wein, Sekt und Fruchtsäfte, Pfefferminztee aus eigenem Anbau und selbstgemachte Seifen.

Unternehmensziele:

Wir haben uns folgende Unternehmensziele gesetzt:

- Bekanntheitsgrad erlangen
- Viel Verkauf und Gewinn
- Teilnahme an Messen
- Präsentationsfähigkeit verbessern
- Für zukünftige Berufe Wissen sammeln

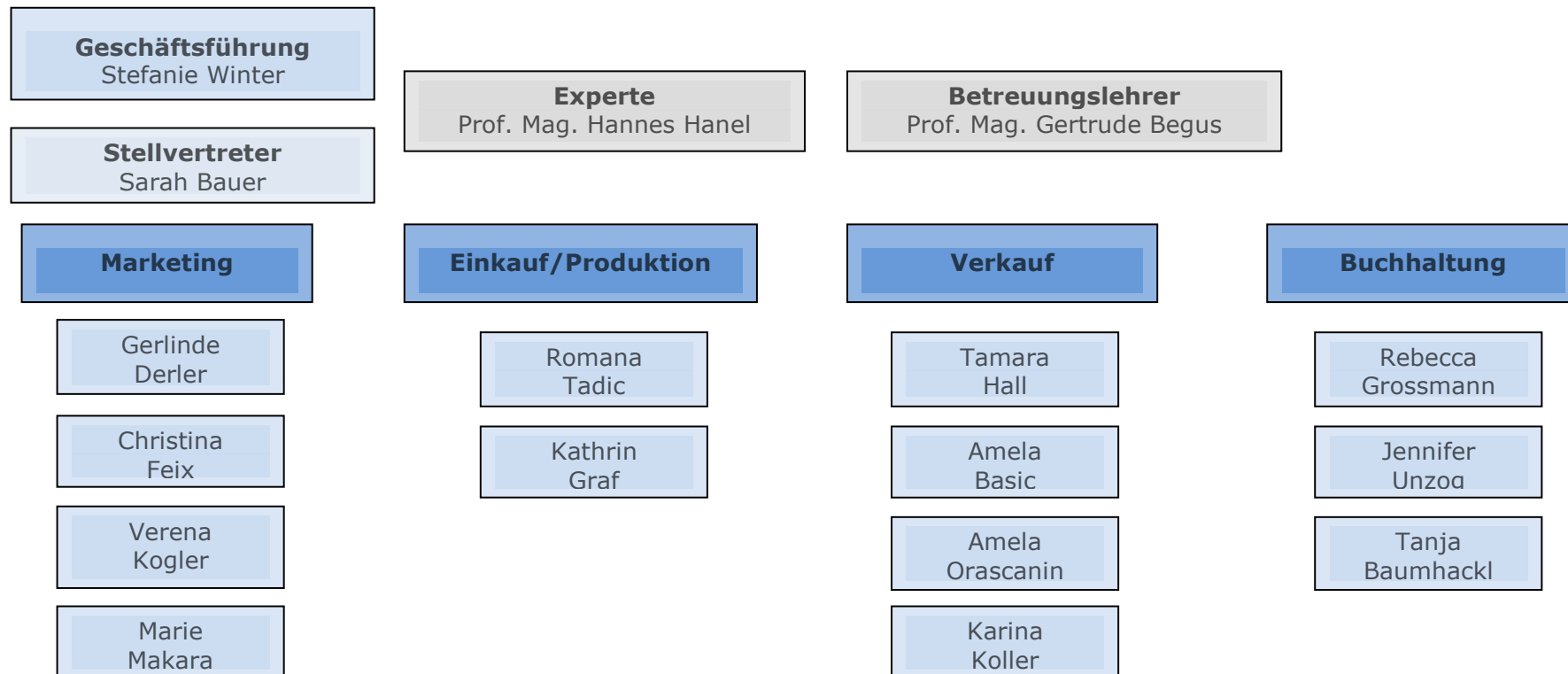
Leitsatz:

Live Your Life soll auch dein Leben bereichern.

Finanzergebnis:

Es konnte ein Gewinn von € 117,31 erwirtschaftet werden. An die Anteilsscheineigner wird eine Dividende von € 4,05 das sind 40,5% der Nominale ausbezahlt.

Organigramm



Produktion

Seifen

Rezepte:

es wurden verschiedene Rezepte aus dem Internet herausgesucht und entsprechend der Vorlieben von den Schülern aussortiert

Einkauf:

es wurden sämtliche Materialien eingekauft und dokumentiert

Herstellung:

die Seifen wurden von unseren Produktionsmitarbeitern hergestellt und mit verschiedenen Formen ausgestochen.

Verbesserung:

eventuelle Ausbesserungen wurden vorgenommen

Verpackung:

die Seifenstücke wurden sorgfältig in kleine Säckchen verpackt

Besonders beliebt bei Kunden waren die Seifenanhänger in der Form von Herzen verbunden mit Perlenketten.

Etiketten

Ideensammlung:

die Schüler sammelten verschiedenste Ideen zu den Etiketten (Valentinstag, Weihnachten, Silvester, Ostern, Geburtstag...)

Entwurf:

die Ideen wurden von den Mitarbeitern von der Marketingabteilung verwirklicht und entworfen



Herstellung von einem Auswahlkatalog:

alle Etiketten wurden in einer Mappe zusammengefügt, zur Erleichterung der Auswahl für die Kunden

Druck:

auf Wünschen der Kunden wurden meist persönliche Etiketten erstellt und ausgedruckt (private Fotos)

Aufkleben:

wenn der Kunde es wünschte, wurden die Etiketten auf Flaschen geklebt

Marketing

Zuallererst musste natürlich ein Name gefunden, zu welchem dann das passende Logo entworfen wurde. Aus den Entwürfen der verschiedenen Mitarbeiter wurde danach per Abstimmung das Beste gewählt.

Die Aufgaben der Marketing Abteilung sind:

- Entwürfe von Flyern
- Erstellen der Preisliste
- Kreieren der Flaschenetiketten
- Dokumentation der Arbeiten durch Fotos
- Erstellen der Preiskärtchen

Vor allem war eine unserer Haupttätigkeiten die Firma gut zu präsentieren. Beispielsweise mit einem Organigramm und einer Präsentationswand. Zudem haben wir den Verkaufstisch am Tag der Offenen Tür unserer Schule dekoriert.

Wir lernten den Umgang mit verschiedenen Programmen wie Photoshop, Publisher und Word, ebenso förderten wir unsere Kreativität und unseren Einfallsreichtum.

Abteilung Verkauf

Unsere Abteilung hat folgende Bereiche umfasst:

- Verkauf von Damenspenden an das Organisationsteam des Maturaballs
- Verkauf von verschiedenen Säften, alkoholischen Getränken mit Etikett, Tee und Seife bei verschiedenen Veranstaltungen (Tag der offenen Tür, Elternsprechtag) ausschließlich an der Schule.

Die Mitarbeiter haben die Preise mit einem gemäßigten Gewinnaufschlag kalkuliert.



Kalkulationsbeispiel Seife

Zutaten	Preis
670 ml Olivenöl	€ 2,67
615 g Ceres	€ 2,93
655 ml Wasser	€ 0,17
670 ml Sonnenblumenöl	€ 1,00
280 g Natron	€ 2,07
80 g Orangenschalen gerieben	€ 1,00
Orangenöl	€ 13,60
Mandelöl	€ 4,00
Gesamt	€ 27,44
Preis pro Stück (40 Stück)	€ 0,68
Gehaltskosten	€ 0,25
Gewinn 34 %	€ 0,32
Verkaufspreis Netto	€ 1,25
USt	€ 0,25
Verkaufspreis Brutto	€ 1,50

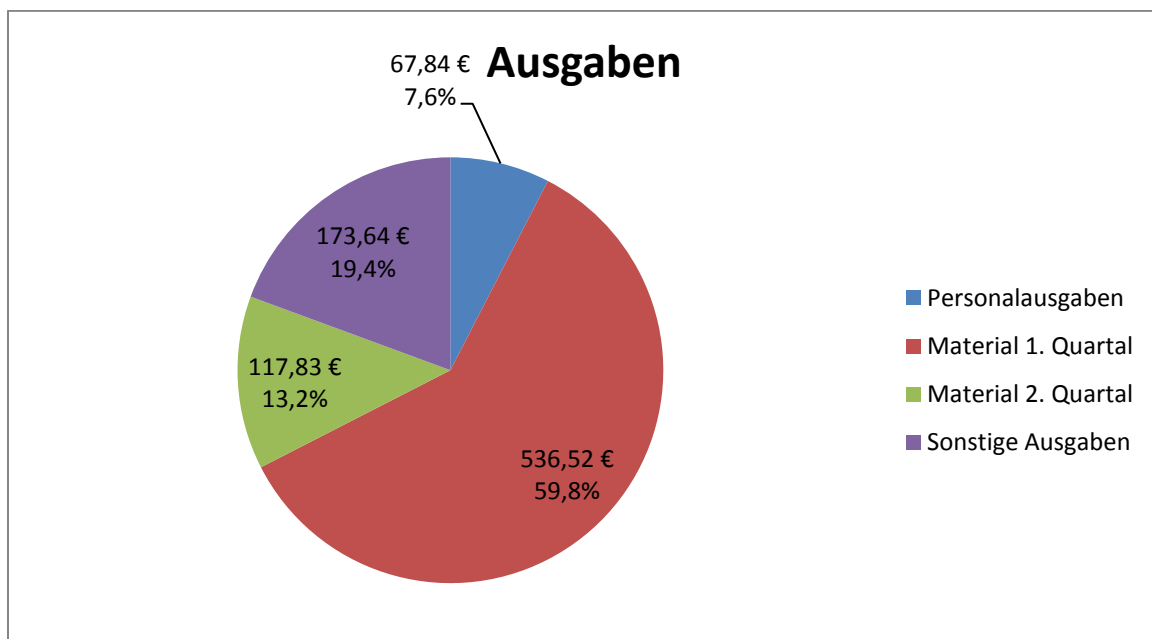
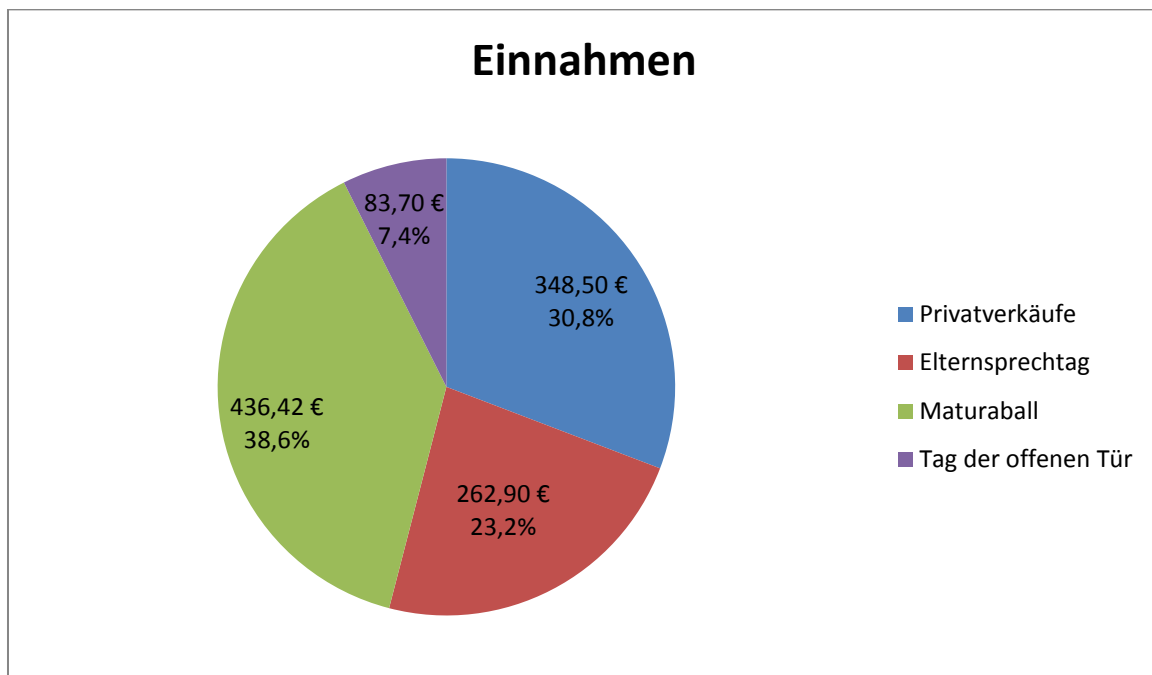
Jede unserer Mitarbeiterin durfte den Verkauf durchführen.

Finanzen

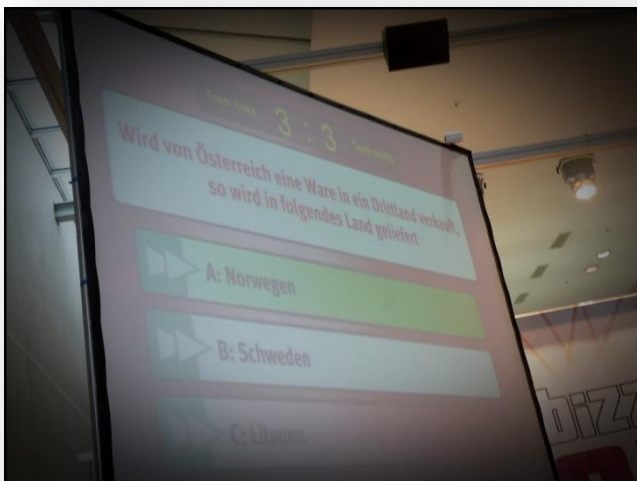
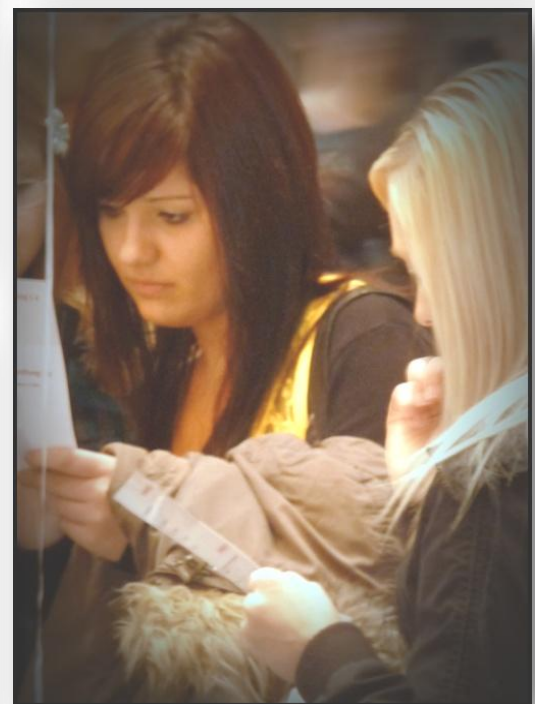
Einnahmen		Ausgaben	
Privatverkäufe	348,50 €	Personalausgaben	67,84 €
Elternsprechtag	262,90 €	Materialausgaben 1. Quartal	536,52 €
Damenspenden Maturaball	436,42 €	Materialausgaben 2. Quartal	117,83 €
Tag der offenen Tür	83,70 €	Sonstige Ausgaben	173,64 €
	<u>1.131,52 €</u>		<u>895,83 €</u>

Überschuss. € 117,31

Geplant: 40,5% Dividende an die Anteilseigner



Gründermesse Graz



Verkauf Tag der offenen Tür

