METALLIX

Eine Junior Company der HTL Zeltweg

Bundesland Steiermark

Schuljahr 2009/10

Junior Experte: Wolfgang Bucher

Junior Betreuungslehrer: DI Thomas Christöfl

Inhaltsverzeichnis

Organigramm....1
Das Unternehmen....2
- Geschäftsidee....2
- Firmenname und Logo....2
- Ziele der Metallix Junior Company....2
- Finanzen....2

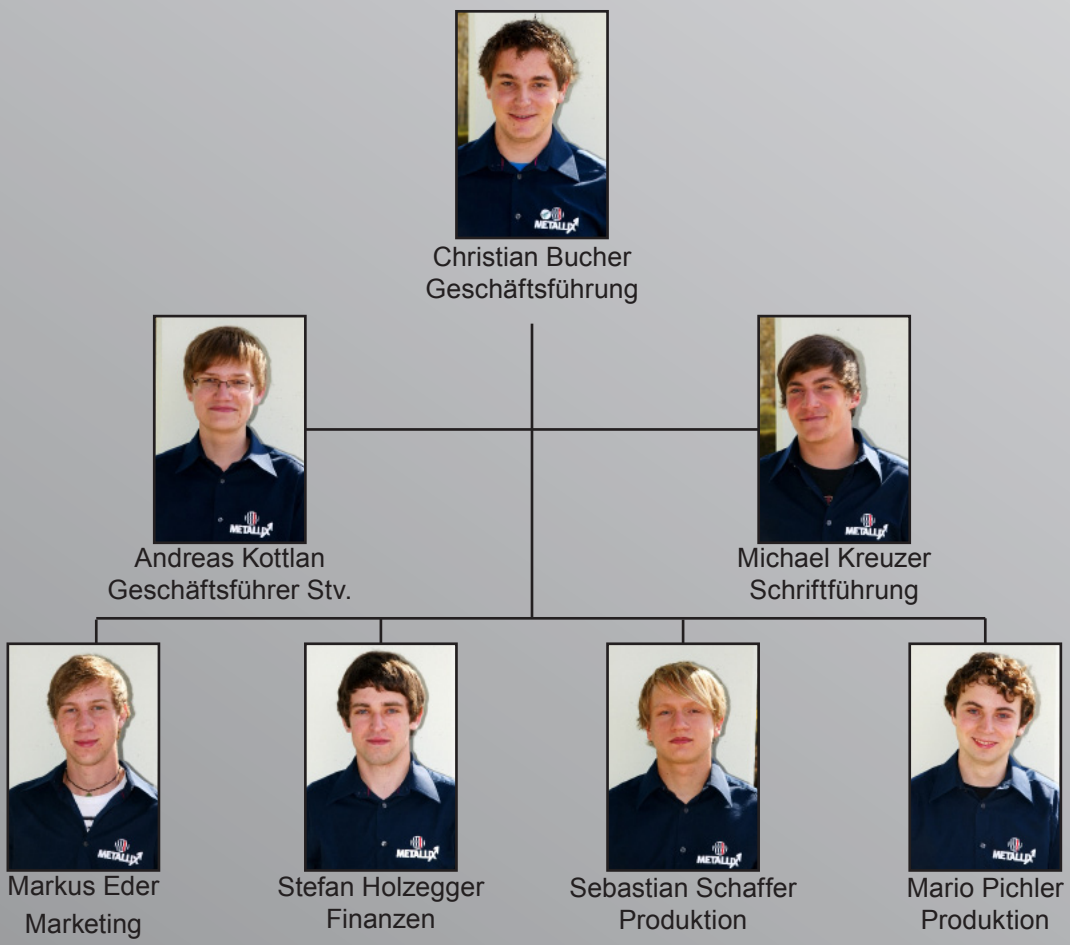
Geschäftsführung....3
- Ziele....3

Produktion....5
- Hold It-Kapselhalter....5
- Protect It-Kreditkartenschoner....6

Marketing....7
Finanzen....8
- Jahresabschluss....8

Gesammelte Erfahrungen....9
Dankeswort....9
Sponsoren....10

Organigramm



Das Unternehmen

Geschäftsidee

Da wir bereits im vergangenen Schuljahr zwei verschiedene Produktideen ausgearbeitet hatten, entschieden wir uns beide Produkte - einen Halter für Nespresso Kaffeekapseln und einen Kreditkartenschoner mit Zusatzfunktion - zur Serienreife zu bringen. Die Produkte verkauften wir auf Messen, Schulveranstaltungen, durch Werbung in verschiedenen Zeitungen und übers Internet.

Firmenname und Logo

Um eine Verbindung zu unseren Produkten zu schaffen, entschieden wir uns für den Namen Metallix, da beide zum Großteil aus rostfreiem Edelstahl bestehen.
Der aufsteigende Pfeil auf dem X soll das aufstrebende Potential unseres Unternehmens widerspiegeln, das Blau des Logos soll auf das verwendete Metall hinweisen.

Ziele der Metallix Junior Company

Eines unserer Ziele war, während des Geschäftsjahres 30 „Hold It“ Kapselhalter und 200 „Protect It“ Kreditkartenschoner zu verkaufen.
Weitere Ziele waren, zur Europäischen Handelsmesse nach Lissabon zu fahren und uns auf der Enterprise without Borders (EWB) Plattform als erste österreichische Juniorfirma zu registrieren.

Finanzen

In unserem Geschäftsjahr hatten wir Ausgaben in Höhe von 3313,42 Euro. Die Einnahmen betrugen 4058,50 Euro. Somit erzielten wir einen Gewinn in der Höhe von 670,57 Euro. Der Wert pro Anteilschein stieg dadurch auf 23,41 Euro.

Geschäftsführung

Die grundlegenden Aufgaben der Geschäftsleitung bestanden in der Aufstellung einer Firmenstruktur, der Motivation des Teams, der Erstellung einer Sponsorenliste, dem Finden einer geeigneten Zulieferfirma und der Kommunikation mit dieser.

Bei unserer Firmenstruktur entschieden wir uns nach reiflicher Überlegung eingehend dafür, dass die beiden Ideenlieferanten die Geschäftsführung übernehmen sollten.

Als Finanzverwalter bestimmten wir Stefan Holzegger, da er schon als Kassier in einer Jugendorganisation einiges an Erfahrung für diese Position mitbrachte.

Aufgrund seiner Kontakte zu Produktfotografen und einschlägiger Erfahrung mit dem Designen von Homepages war mit Markus Eder auch die Marketingabteilung schnell besetzt.

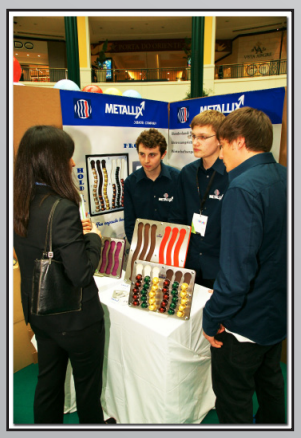
Um alle Firmensitzungen zu dokumentieren, besetzte Michael Kreuzer den Posten des Schriftführers.

Die beiden verbleibenden Firmenmitglieder Sebastian Schaffer und Mario Pichler hatten die Verantwortung über die Produktion.

Ziele

Vorweg ist zu sagen, dass die Metallix Junior Company mehrere Hauptziele hatte, die während des Geschäftsjahres erfolgreich erfüllt werden konnten.

Eines davon war, an der nationalen Handelsmesse in Wien und an der europäischen Handelsmesse in Lissabon teilzunehmen. Wir waren auf beiden Messen vertreten und freuen uns besonders, als eine von nur 2 österreichischen Juniorfirmen ausgewählt worden zu sein, Österreich in Lissabon zu vertreten.



Natürlich wollten wir auch unsere Produkte erfolgreich vermarkten, daher war es unser Ziel, insgesamt 30 „Hold It“-Kapselhalter und 200 „Protect It“-Kreditkartenschoner zu verkaufen.

Wir waren sehr überrascht, als wir bereits bei einer regionalen Handelsmesse, der AINOVA in Zeltweg und beim Tag der offenen Tür der HTL Zeltweg mehr als den erhofften Absatz des ganzen Jahres verkauft hatten.

Im gesamten Geschäftsjahr konnten wir insgesamt 51 kleine „Hold It“-Kapselhalter und 19 große „Hold It“-Kapselhalter absetzen.

Auch das Ziel 200+ „Protect It“-Kreditkartenschoner zu veräußern, haben wir mit 263 verkauften Stück mehr als erreicht.

Ein weiteres Ziel war es, uns als erste(!) Junior Company Österreichs auf der EWB-Plattform (Enterprise without Borders) zu registrieren und dabei auf der Point System Score Card mehr als 100 Punkte zu erreichen, um uns für den “JA-YE Europe Best EWB Company Award“ zu qualifizieren.

Unser aktueller Punktestand beträgt 145 Punkte, auch dieses Ziel wurde somit weit übertroffen.

Die für uns qualitativ wichtigsten Ziele waren eine hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen, gute Teamarbeit zu praktizieren, Erfahrungen im Wirtschaftsleben zu sammeln und auch unser öffentliches Auftreten zu verbessern.

Produktion

Die Hauptaufgabe der Produktionsabteilung bestand darin, unsere Produkte zu fertigen, die Qualität zu sichern, den Bestand der dafür benötigten Materialien zu prüfen und gegebenenfalls nachzubestellen. Da die Produktion sehr aufwendig war und vor allem vor anstehenden Events viel Arbeit und Zeit investiert werden mussten, halfen alle Mitglieder in der Produktion mit.

„Hold It“-Kapselhalter

Der Kapselhalter besteht aus einer Frontplatte, die zur Aufnahme der Kaffeekapseln dient und einer Rückplatte, die mit Schrauben und Muttern miteinander verbunden sind.

Die Fertigung der Frontplatte stellte sich als schwieriger heraus als wir annahmen, da wir in unserer Schulwerkstätte nicht die geeigneten Möglichkeiten dazu vorfanden.

Anfangs bestand zwar die Idee, die Platte in unserer Schule zu erodieren - weil dies die einzige Möglichkeit gewesen wäre - doch nach eingehender Beratung mit unseren Werkstättenlehrern hat sich herausgestellt, dass der zeitliche und kostenmäßige Aufwand des Erodierens für uns nicht wirtschaftlich wäre.

Daher mussten wir uns eine andere Lösung suchen und fanden sie in der Fertigung durch Laserschneiden. So sind wir auf eine in der Nähe der Schule ansässige Firma gestoßen, die unsere Aufträge gerne entgegennahm.

Die nächste Herausforderung war, eine geeignete Rückplatte zu finden. Wir suchten eine Platte, an der man die Frontplatte leicht im erforderlichen Abstand befestigen konnte, die individuell gestaltbar, leicht bearbeitbar, aber zugleich preisgünstig war. Unser erster Gedanke dazu war eine Rückplatte aus Plexiglas. Die Probleme lagen aber in der Befestigung der Frontplatte am Plexiglas und auch der Rohstoffpreis des Plexiglases war zu hoch.

Nachdem wir diesen Gedanken verworfen hatten, haben wir uns überlegt, die Rückplatte aus Kunststoff, der in vielen Farben erhältlich ist, anzufertigen. Somit wäre unser Produkt leicht auf die Kundenwünsche abzustimmen gewesen.

Die dritte Variante, die wir uns vorstellen konnten, war eine Rückplatte aus Holz.

Wir fertigten Prototypen in diesen zwei Varianten an und entschieden uns schließlich für Holz, da die Frontplatte leicht daran zu befestigen, dieses leichter zu bearbeiten und vor allem preisgünstig ist.

Einen Großteil der Arbeit, die zur Produktion des „Hold It“ nötig war, nahm die Bearbeitung der Rückplatte in Anspruch. Wir haben die Holzplatten in richtiger Größe bestellt und mussten sie danach noch fertig bearbeiten und bemalen.

Der erforderliche Abstand zwischen Front- und Rückplatte wird durch Aluminiumrohrsegmente eingehalten, die wir in unserer Schulwerkstätte aus einem Aluminiumrohr herausdrehten.
Front- und Rückplatte wurden mit Torbandschrauben verbunden, da nur diese Schraubenart unseren optischen Ansprüchen an das Produkt gerecht wurde.

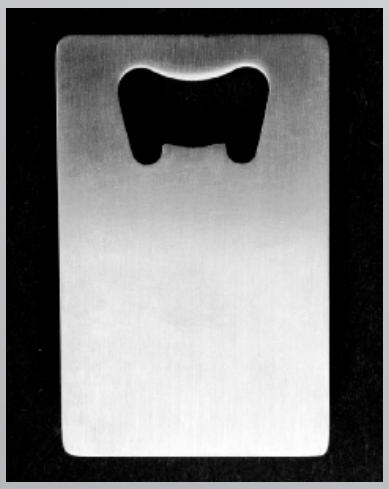
Somit konnten wir ein qualitativ hochwertiges, optisch ansprechendes und relativ günstiges Produkt erzeugen.

Die Produktion des „Hold It“ startete bereits sehr früh, damit wir die Kapselhalter bereits bei der AINOVA, einer regionalen Messe im Aichfeld, am 13.11.2009, anbieten konnten.

Wir vermarkten den Kapselhalter in großer Ausführung für 60 Nespresso Kapseln um 39,90 Euro und in der kleinen Ausführung für 30 Kapseln um 29,90 Euro.

„Protect It“-Kreditkartenschoner

Unser zweites Produkt. - Anfangs gingen wir davon aus, dass die Entwicklung des „Protect It“ im Vergleich zu der des „Hold It“ einfacher wäre. Schlussendlich benötigten wir aber vier Prototypen, bis die Flaschenöffnerausnehmung unseren Erfordernissen gerecht wurde.



Die Produktion des „Protect It“ übernahm dieselbe Firma, die die Frontplatte des „Hold It“ für uns produzierte. Leider traten unerwartete Probleme auf. Unsere Produkte wurden nicht in der erhofften Qualität angeliefert, was eine zeitaufwendige Nachbearbeitung zur Folge hatte. Durch diese und andere Schwierigkeiten konnten wir den Verkauf des „Protect It“ erst relativ spät starten.

Der „Protect It“-Kreditkartenschoner ist für 2.- Euro erhältlich.

Marketing

Um unsere Chancen und Möglichkeiten auf dem Markt besser einschätzen zu können, führten wir eine intensive Marktanalyse durch.

Dabei kamen wir zum Ergebnis, dass bereits jede dritte verkaufte Kaffeemaschine eine von Nespresso ist. Das war ein Grund für die Wahl dieses Kapselhalters.

Außerdem fanden wir heraus, dass wir durch Qualität, Individualität, Funktionalität und einem guten Preis - Leistungsverhältnis unserer Produkte sehr gut am Markt positioniert sind, was uns für unser weiteres Auftreten sehr viel Selbstvertrauen und Sicherheit gegeben hat.

Als Werbemöglichkeit nutzten wir mehrere Messen, bei denen wir unsere Produkte angeboten haben.

So verkauften wir unsere Produkte in Zeltweg auf der AINOVA, in Wien auf der Österreichischen JUNIOR Handelsmesse und in Lissabon auf der Europäischen JUNIOR Handelsmesse.

Auch am Tag der offenen Tür in unserer Schule präsentierten wir unsere Produkte.

Dabei organisierten wir auch ein Gewinnspiel, bei dem es als Hauptpreis einen Führerscheinkurs, als 2. Preis ein Fahrsicherheitstraining im Wert von 150 Euro und als 3. Preis einen „Hold It“-Kapselhalter zu gewinnen gab. Dieses Gewinnspiel wurde sehr gut angenommen, und wir konnten dadurch weitere Produkte verkaufen.

Unseren Bekanntheitsgrad konnten wir auch durch diverse Zeitungsberichte steigern. Vor allem der Artikel der in „Kleinen Zeitung“ führte dazu, dass wir eine große Anzahl an Bestellungen über Email erhielten.

Wir führen eine aktuelle Homepage (www.metallix.at.tf) in zweisprachiger Ausführung (Englisch, Deutsch), auf der alle wichtigen Informationen über uns, unsere Produkte und Veranstaltungen nachgelesen werden können.

Finanzen

Die Aufgabe der Finanzabteilung war es, der Geschäftsleitung jederzeit einen Überblick über die finanzielle Lage des Unternehmens zu geben und etwaige Zahlungen rechtzeitig und zuverlässig durchzuführen.

Eine der wichtigsten Tätigkeiten war es, die Preise für unsere Produkte (auf Basis der Kosten, des Gewinnzuschlags, der Steuern und auch der am Markt erhältlichen Konkurrenzprodukte) festzulegen.

Um während des laufenden Geschäftsjahres immer einen Überblick über die Liquidität unserer Firma zu haben, wurden in regelmäßigen Abständen die Geldflüsse kontrolliert und Zwischenabrechnungen erstellt.

Für uns war es eine große Erfahrung, betriebswirtschaftliche Kennzahlen kennenzulernen und daraus die Zusammenhänge über Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens abzuleiten.

Jahresabschluss

Einnahmen aus dem Verkauf:

1. Quartal :	674,75
2. Quartal :	813,75

Sonstige Einnahmen: 2570.-

Gesamteinnahmen: € 4058,50

Ausgaben:

1. Quartal:

Material:	458,73
Personal:	59,36
Sonstige:	10.-

2. Quartal:

Material:	1277,98
Personal:	44,52
Sonstige:	1462,83

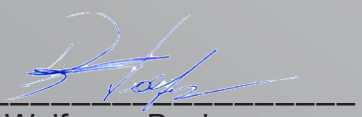
Gesamtausgaben: € 3313,42

Gewinn:	745,08
10% Körperschaftssteuer	74,51
Entgültiger Gewinn:	**670,57**

Gewinn pro Anteilschein: € 13,41

Die Buchführung wurde kontrolliert und die Richtigkeit des Jahresabschlusses wird hiermit bestätigt.

Zeltweg, am 29.04.2010



Wolfgang Bucher

Gesammelte Erfahrungen

Das Schuljahr 2009/2010 war für das Team der Metallix Junior Company sehr erfolgreich und wertvoll. Es konnten in diesem Jahr wichtige Erfahrungen in den Bereichen Teamwork, Aufgabenverteilung, kreatives Denken, Design, Problemanalyse, Problembehebung, Marketingstrategien und effektive Produktion gesammelt werden.

All diese Erfahrungen werden unser weiteres Leben prägen und uns im Berufsleben sehr hilfreich sein.

Weiters erlernten wir, uns in der Öffentlichkeit zu präsentieren und ein kompetentes Auftreten in Gesprächen mit Kunden, Investoren und Firmen zu entwickeln.

Eine der wichtigsten Erkenntnisse aus unserem Geschäftsjahr ist, dass der Versuch, die Theorie in die Praxis umzusetzen, nicht immer einfach ist und es plötzlich zu unerwarteten Problemen kommen kann, die eine schnelle Lösung verlangen.

Trotzdem, oder gerade deswegen, ist es wichtig, mit den Mitarbeitern zu kommunizieren und gemeinsam einen Lösungsweg zu finden, um so jeder Herausforderung gewachsen zu sein.

Wir müssen zwar auch den einen oder anderen Fehler eingestehen, können aber dennoch froh sein, das Wirtschaftsleben in Form unserer Junior Company kennengelernt zu haben.

Dankeswort

Wir bedanken uns ganz herzlich bei

Dipl.-Ing. Thomas Christöfl
Unserem Betreuer, der uns mit seiner umfangreichen Erfahrung durch unser Geschäftsjahr führte!

Unserem Direktor Dipl.-Ing. Gerhard Steinbrucker,

JUNIOR Enterprise Austria, der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft Österreich,
insbesondere bei Frau Maria Strommer, Landesbetreuerin Steiermark,

Unserem Wirtschaftsexperten Wolfgang Bucher,

Unseren Sponsoren und natürlich

Allen Anteilscheinerwerbern und Kunden!

Wir freuen uns, Ihnen in Form dieses Geschäftsberichts ein junges, dynamisches Unternehmen präsentiert und einen umfassenden Einblick in unser Geschäftsjahr vermittelt zu haben.

Christian Bucher

Andreas Kottlan

Sponsoren

FAHRSCHULE
KOINER
WIENERSTRASSE 32
8720 KNITTELFELD
824 80 °0

SKF Economos GmbH

Stahl- und Alubau
Kunststofffenster-Erzeugung
8720 Knittelfeld Krebsengasse 27 Tel.: +43/3512/82120 www.pressler.at
Pressler
GmbH.&Co.KG

WELL
PAD

TSD
WALLNER

Austria Email

FREIZEITANLAGE
ZECHNER
Büro: 03512/82111
Restaurant: 03512/44932
www.freizeitanlage-zechner.at

sägewerk
hans bichler

Ing. Richard
KUPPEK

Martin Haider
Schmiedekunst & Metalltechnik
Stubalpenstr. 1, 8741 Weißkirchen
Tel: 03577/81375 Fax: - 4
E-Mail:
Allg. beeid. gerecht
Sachverständiger

Herk

BERGER
IBS

VOLKSBANK

Ihr Steirischer Meistermaler
Eibegger