

Green Booze



Registernummer: 15BW117

Gymnasium Salvatorkolleg Bad Wurzach

Herr Alexander Notz

Schuljahr: 2015/2016

Management Summary

Wir sind Green Booze. Was heißt Green Booze überhaupt? Green Booze bedeutet frei übersetzt soviel wie grüner Schnaps, doch es geht uns nicht um den Schnaps, sondern es geht um die Flaschen, die sehr schön verzierten Glasflaschen. Der Grundgedanke unserer Firma liegt beim Upcycling, also dem aufwerten von „Müll“. Uns hat es nicht gefallen, dass Glasflaschen die so schon verziert werden einfach Abfall wird. Also klapperten wir Clubs in der Umgebung ab und sammelten ihr Altglas. Aus den Flaschen machten wir Trinkgläser und Vasen. Der Weihnachtsmarkt war unsere wichtigste Einkommensquelle, also machten wir uns Gedanken was man außerdem aus dem Glas machen konnte und wir waren uns einig: Kerzenständer, da das Glas eine Licht brechende Wirkung hat wird das Licht der Kerze im ganzen Raum verteilt. Über das halbe Jahr als Firma sind wir auf einige Probleme gestoßen, was Produktion und Aktienverkauf angeht, jedoch konnten diese Probleme nach einigen Gesprächen abgeschafft werden. Zudem wussten wir nicht was wir noch aus dem Altglas machen könnten, aus diesem Grund verteilten wir unsere E-Mail Adresse an Kunden und Interessierte, dabei kamen einige Ideen hervor. Wie zum Beispiel Stehlampen. Wir haben viel für unsere Öffentlichkeitsarbeit getan. Wir haben eine E-Mail Adresse, eine eigene Homepage, einen Artikel auf der Schulhomepage und einem Zeitungsartikel in der Schwäbischen Zeitung. Diese Arbeit hat sich bezahlt gemacht, da wir von einem Museum angesprochen wurden und in naher Zukunft auch eine Ausstellung in einem Glasmuseum haben werden. Bis jetzt scheint unser Geschäftsjahr ein erfolgreiches für uns als Personen und wir sind uns sicher, dass wir weiter lernen.

Valdrin Kopf

(Vorstand)

Inhaltsverzeichnis:

Vorstellung der Abteilungen	-3-
Gewinn und Verlustrechnung	-5-
Produktion	-6-
Marketingabteilung	-8-
Ausblick auf das weitere Geschäftsjahr	-11-

Vorstellung der Abteilungen

Vorstandsvorsitzender: Valdrin Hoti			
Marketing: Luca Müller	Stellvertretung Marketing Jonathan Blanke		
Technische Leitung Michael Strasser	Produktion Julian Neumaier	Produktion Colin Mitter	Produktion Simon Wirth
Finanzleiter Niklas Reuber			
Verwaltung Laura Schmid			

Produktion: Michael Straßer, Colin Mitter, Julian Neumaier, Simon Wirth

Die Produktionsabteilung beschäftigt sich mit der Anfertigung der Produkte. Dies beginnt mit dem Sammeln des Altglases in Restaurants und Clubs rund um Bad Wurzach und endet beim letzten Feinschliff jeder Glaskante. Die Arbeitsplätze

wechselten während des Produktionsvorgangs ständig.

Verwaltung: Laura Schmid

Jeden Montag findet bei Green Booze eine Firmensitzung statt, die schriftlich protokolliert wird. Zu einer weiteren wichtigen Aufgabe zählt die Eintragung der Stundenabrechnung auf der Junior- Homepage.

Marketing: Luca Müller, Jonathan Blanke

Aufgabe der Marketingabteilung ist es die Firma strategisch bekannt zu machen, wozu in erster Linie das Erstellen der Homepage <http://greenbooze.wix.com/2016> zählte. Neben dessen wurden in sozialen Netzwerken wie Instagram und Facebook Seiten erstellt, auf denen laufend Bilder der neusten Produkte gezeigt werden.

Vorstand: Valdrin Hoti

In unserer Gründungssitzung wurde Valdrin Hoti einstimmig zum Vorstandsvorsitzenden gewählt. Als Vorstandsvorsitzender hat Valdrin Hoti viele organisatorische Dinge zu erledigen, so kümmert er sich z.B. darum, dass wir auf diversen Märkten einen Stand bekommen.

Finanzabteilung: Niklas Reuber

Ebenfalls im Zuge der Gründungssitzung wurde Niklas Reuber zum Leiter der Finanzabteilung gewählt. Seine Aufgabe ist es sich mit jeglichen Aufgaben der Buchführung zu beschäftigen, wie z.B. die Auszahlung des Lohnes an die Mitarbeiter oder aber auch das Prüfen der Kasse. Darüber hinaus kümmert er sich um Steuerangelegenheiten und verwaltet das Konto.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Umsatzerlöse	136.55
Personalaufwand	
- Löhne (netto)	151.20
- Lohnsteuer + Sozialabgaben	86.40
Materialaufwand oder sonstige betriebliche Aufwendungen	
- Ausgaben (netto)	66.75
- Verbindlichkeiten/Lieferanten (netto)	0.00
+ Warenbestand	0.00
= Erfolg (Gewinn/Verlust)	-167.80
- Körperschaftssteuer	0.00
= Jahresüberschuss/-fehlbetrag	-167.80

BILANZ

Aktiva		Passiva**	
Warenbestand	0.00	Grundkapital	250.00
Forderungen/Junior *	0.00	Jahresüberschuss/-fehlbetrag	-167.80
Forderungen/Kunden	0.00	Rückstellung Körperschaftssteuer	0.00
Bank + Kasse	82.20	Verbindlichkeiten/Junior	0.00
		Verbindlichkeiten/Lieferanten	0.00
Summe	82.20	Summe	82.20

Produktion:

Bei allen unseren Produkten, war es erforderlich, dass wir den Flaschenhals von dem Flaschenbauch abtrennen.

Zuerst versuchten wir die Flasche an der vorgesehenen Stelle mit einem handelsüblichen Handglasschneider ohne passende Halterung anritzen. Doch wir erkannten schnell, dass dieses Prinzip zu ungenau ist und zu keinem Erfolg führt. Deshalb konstruierten wir eine passende Vorrichtung, in der der Glasschneider fest angebracht war und die Flasche passend eingelegt wurde. So mussten wir die Flasche lediglich drehen um einen perfekten geraden Schnitt zu bekommen.

Unsere Grundidee war, dass wir die Flasche an der angeritzten Stelle durch starke Temperaturänderungen zum brechen zu bringen.

Unser erster Gedanke war, dass wir die Flasche mit sehr kaltem bzw. sehr heißem Wasser zum brechen bringen. Das Resultat war, dass relativ viele Flaschen zersprangen bzw. nicht an der gewünschten angeritzten Stelle brachen. Es war klar, dass dieses Verfahren, welches mit einem sehr hohen Zeitaufwand verbunden und die Erfolgsquote niedrig war, nicht fortgeführt werden konnte.

Das Produktionsteam kam zu dem Schluss, dass der Temperaturunterschied möglicherweise zu gering war. Versuche, die Flasche mit einem Bunsenbrenner zu erhitzen, um eine höhere Temperatur zu erreichen, schlugen mit ähnlichem Resultat fehl.

Um die Temperatureinwirkungen auf die angeritzte Stelle zu minimieren, kam ein Elektroschweißgerät zum Einsatz. Den Draht wickelten wir um die Flasche an die zuvor angeritzte Stelle, erhitzen und schockten die Stelle mit Abkühlen in sehr kaltem Wasser. Doch das Resultat fiel erneut ähnlich aus.

Nach einigen weiteren Versuchen mit den verschiedenen Methoden erkannte das Produktionsteam, dass die Herstellung zu zeitaufwendig war und einen zu hohen Verschleiß darstellte. Aus unserer Ungewissheit suchten wir das

Gespräch mit einem Experten aus der Schweiz, der uns unsere Bedenken bestätigte. Das Team fiel die Entscheidung, andere Gedanken anzustoßen und so kam die Idee auf, mit der Glasfirma Oberland Glas zusammenzuarbeiten.

Nach Vereinbarung eines Termins, an dem wir in der Firma mit der Diamantsäge zum Zuschneiden unserer Flaschen zuschneiden konnten, starteten wir eine großräumige Flaschensammelaktion.

Mit ca. 300 Flaschen im Gepäck begaben wir uns in die Firma. Nachdem uns die Firma gezeigt wurde und ein Mitarbeiter der Firma uns über die Sicherheitsbestimmungen aufklärte, durften wir unsere Flaschen selbständig an der Diamantsäge schneiden. Dies funktionierte deutlich besser, die Ausschusswarenrage fiel wesentlich geringer aus und der Zeitaufwand reduzierte sich auf ca. 30 Sekunden pro Flasche.

Die maschinell geschnittenen Produkte waren in der Regel meist noch scharfkantig und mussten aufgrund dessen mit aufwendiger Handarbeit mit handelsüblichem Schleifpapier geschliffen werden. Zusätzlich besaßen die meisten Flaschen noch ein Etikett, welches bei fast allen Produkten mühsam mit Scheuermittel, Etikettenentferner und Seife entfernt werden musste.

So benötigten wir insgesamt pro Produkt mindestens eine halbe Stunde.

Für die Kerzengläser fertigten wir Unterleg-Hölzer aus recyceltem Holz an. Damit die Kerzen unter dem Glas ausreichend Sauerstoff zum brennen hatten, sägten wir horizontale Luftschlitze in die Holzplatten.

Marketingabteilung

Wie bei fast allen großen Unternehmen hat auch unsere Juniorfirma eine Marketingabteilung, die sich hauptsächlich mit der Präsentation des

Unternehmens und der Produkte in der Öffentlichkeit beschäftigt. Außerdem ist die ansprechende Gestaltung des Produkts durch präzise Kundenbefragung das Ziel. Daher heißen die Prinzipien des Marketings wie folgt:

- Das Verständnis des Kunden, als auch die Erfüllung seiner Anforderungen um somit sein Vertrauen zu gewinnen
- Die öffentliche Darstellung des Unternehmens ist für uns als auch für größere Firmen von existenzieller Wichtigkeit, da ein Produkt immer nur so gut ist, wie man es präsentiert

Unsere Verkaufspremiere war ein paar Wochen nach der Gründung unseres Unternehmens auf dem Weihnachtsmarkt in Bad Wurzach. Dort wurden die ersten Kunden auf uns aufmerksam. Interessenten gaben wir unsere E-Mail-Adresse, sodass diese sich bei uns melden konnten, wenn sie sich für eines unserer Produkte entschieden haben. Auch kamen einige Kunden mit individuellen Wünschen und Ideen auf uns zu, die wir wenn möglich umsetzten.

Um uns der Öffentlichkeit zu präsentieren nahmen wir ein paar Wochen nach unserem Verkauf auf dem Weihnachtsmarkt Kontakt zur Presse auf, da dies eine gute Möglichkeit für kostenlose Werbung ist. Daraufhin veröffentlichte die lokale Schwäbische Zeitung einen Artikel über unser Unternehmen.

Wenn Schüler zu Chefs werden

Juniorfirma am Salvatorkolleg stellt Produkte aus Altglas her

Von Caroline Schönball

BAD WURZACH - Einer ist der Chef, der nächste ist zuständig für das Marketing, wieder andere kümmern sich um die Produktion - so sieht es aus, wenn Schüler eine eigene Firma gründen und ihre Mitarbeiterposten selbst wählen können.

Am Salvatorkolleg besteht diese Möglichkeit nun schon seit einigen Jahren im Rahmen des Wahlfaches „Wirtschaft“ und unter dem deutschlandweiten Projekt des „Instituts der deutschen Wirtschaft Köln Junior“. Dieses hat es sich zum Ziel gesetzt, Schüler praktisch erfahren zu lassen, wie die Gründung von Firmen innerhalb des Wirtschaftssystems funktioniert. Dieses Jahr sind deutschlandweit etwa 120 Schülergruppen beteiligt, die neun Schüler des Salvatorkollegs sind eine Gruppe davon. Gar nicht so einfach war die Suche nach der richtigen Geschäftsidee für das junge Unternehmen, denn die Produkte sollten nicht unter zu schwierigen Bedingungen herstellbar sein und sich natürlich auch gut vermarkten lassen.

Die Idee, Altglas zu nützlichen Alltagsgegenständen zu recyceln, setzte sich schließlich durch. Nun produzieren und verkaufen die neun Elftklässler unter dem Namen „Green Booze“ Kerzengläser, Vasen und Lampenschirme, alles handgemacht. „Wenn man einen Lampenschirm aus farbigem, recyceltem Glas hat, hat das nochmal eine ganz andere Atmosphäre“, schwärmt Valdrin Hotl, der Chef der Juniorfirma. Collin Mitter, der in der Produktion arbeitet, berichtet darüber, woher sie das Glas bekommen: „Wir klappern Clubs ab, die das Altglas sowieso wegschmelzen würden“.

Mit einer von „Oberland Glas“ ausgeliehenen Diamantensäge stellen sie dann selbstständig die Verkaufsprodukte her. Der Bad Wurza-

cher Weihnachtsmarkt war die Verkaufspremiere. „Es gab dort viele, die unsere Idee gut gefunden haben“, erzählt Valdrin Hotl. Er betont außerdem, dass die kleine Firma nicht spezialisiert wäre und daher für weitere Vorschläge und Aufträge durchaus empfänglich sei.

Dabei sind die Produkte erst das Ende eines langen Planungsprozesses. Schon seit Beginn dieses Schuljahres treffen sich die Schüler mindestens zwei Stunden in der Woche mit ihrem Lehrer Alexander Notz und beraten über das weitere Vorgehen der Firma. Und das keineswegs nur theoretisch: Zum Beispiel müssen Personen gesucht werden, die einen Anteilschein an der Firma erwerben. Diese Aktionäre nehmen Ende Januar bei der Gründungsversammlung teil, die auch von den Schülern organisiert werden muss.

Mehr Arbeit als man denkt

Zudem müssen sie Geschäftsberichte verfassen. „Es ist mehr Arbeit, als man denkt“, sagt Valdrin Hotl. „Aber wenn man Hilfe braucht, hilft jeder“. Auch Lehrer Alexander Notz ist von dem Realitätsbezug des Projekts überzeugt: „Das ist viel praktischer als eine Seminararbeit zu schreiben.“ Er lobt außerdem, dass die kleine Gruppe den Stand beim Weihnachtsmarkt so gut alleine organisiert bekommen habe, fast ganz ohne Unterstützung erwachsener Personen.

Sogar einen geringen Stundenlohn von 50 Cent bekommen die Schüler für ihre zusätzlichen Arbeitseinsätze bezahlt. Aber da die Firma den regulären Marktvorgängen unterworfen ist, wird dieser natürlich versteuert. Bis zum Ende des Schuljahres existiert die Firma noch, danach entscheiden die Aktionäre, was mit dem Gewinn geschieht. Letztes Jahr wurde er zum Beispiel teilweise an die „Radio 7 Drachenkinder“ gespendet.



Der Verkaufsstand am Weihnachtsmarkt kam gut an.

FOTO: SCHÖNBALL

Dieser Artikel erschien dann am

28. Dezember 2015, sodass wir auf dem Markt präsent waren. Zum Beispiel Kunden die sich schon auf dem Weihnachtsmarkt für unsere Produkte interessierten wurden so noch einmal auf unsere Firma aufmerksam.

Selbstverständlich wollen wir auch im Internet präsent sein, weshalb wir nebenbei noch unsere eigene Website einrichteten.

Auf unserer Homepage, die Sie unten sehen können, befinden sich jegliche Informationen über unser Unternehmen und über das Projekt Junior. Auch bekommt man einen Einblick zu den einzelnen Schritten der Produktion. Außerdem wird unser Team kurz vorgestellt und Bilder unserer Produkte werden gezeigt. Bei Interesse, Fragen oder individuellen Wünschen können uns die Kunden über die Website direkt kontaktieren.

Home Produktion Unser Team Impressum



Kontakt

Telefon: 015733277521
Adresse: Herrenstrasse 20
88410 Bad Wurzach
Email: greenbooze@web.de

Name

E-Mail-Adresse

Betreff

Nachricht

Send

Ausblick auf das weitere Geschäftsjahr

Im Allgemeinen können wir relativ zufrieden sein mit den Fortschritten und Erfolgen die wir bisher in unserer Firma erzielen konnten. Trotz anfänglicher Schwierigkeiten die entweder bei der Produktion oder bei der Organisation auftraten, haben wir uns stetig gesteigert und schließlich immer alles gut in den Griff bekommen. Dies war auch besonders beim Weihnachtsmarkt in Bad Wurzach zu sehen, an dem wir eine Vielzahl unserer Produkte erfolgreich verkaufen konnten und viele Menschen für unsere Idee und Firma begeistern konnten.

Für das weitere Jahr werden wir uns vornehmen noch mehr unserer Produkte zu verkaufen und nach Möglichkeit auch die Produktion zu verbessern um eine optimale Verarbeitung zu erzielen. Einer unserer wichtigsten Vertriebswege für das kommende Jahr wird dann noch der Kunsthandwerkermarkt in Schmidfelden sein bei dem wir hoffentlich noch eine Vielzahl unserer Produkte verkaufen und den Leuten unsere Firma näher bringen können. Zudem hoffen wir natürlich, dass wir auch durch unsere Internetseite noch weitere Kunden gewinnen können. Dabei werden wir auch weiterhin auf Kundenwünsche eingehen und versuchen diese zu erfüllen.

Im Allgemeinen hoffen wir auf ein noch weiterhin erfolgreiches Jahr bis hin zur zweiten Hauptversammlung bei der wir dann als letztes Mal in unserer Firma vertreten sein werden.