

Geschäftsbericht Des Juniorunternehmens The Other's 2013



#TOPKOLBA



HUGS AND KISSES

Registriernummer: 13BW077
Gymnasium Salvatorkolleg Bad Wurzach
Schulpate: Alexander Notz
2013/2014

Management Summary:

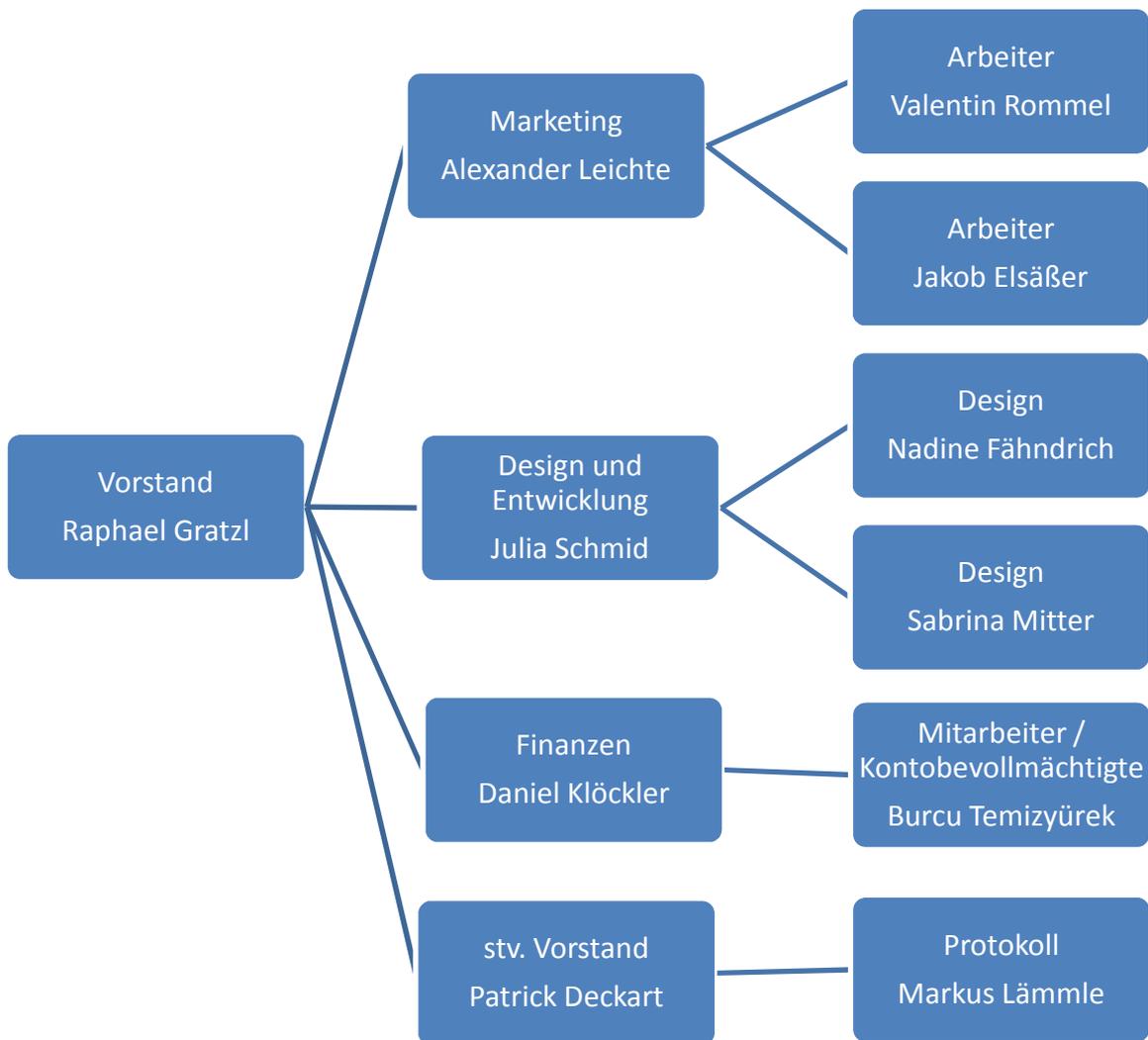
Uns fiel auf, dass es viele verschiedene Marken, Farben und Designs bei Textilien gibt, wenn man in einer Boutique einkauft. Doch man kann sich keine selbst erschaffen mit eigenen Wünschen und Vorlieben. Das bisherige Konzept war uns einfach zu langweilig, deshalb wollten wir ein Unternehmen gründen, bei dem man sich selbst neu erfinden kann und sich von der allgemeinen Masse abhebt. So kam es auch zu unserem Werbespruch „Don't be like everyone - be like The Other's“. Deshalb kann man bei uns zwischen unseren selbst kreierten Designs, Farben und Größen wählen. Auch mit eigenen Designwünschen oder Ideen kann man auf uns zu kommen. Unser größtes Problem am Anfang war es, eine Firma zu finden die uns unsere Designs auf verschiedene Textilprodukte druckt und bei der wir eine große Anzahl an Produkten für einen akzeptablen Preis erwerben können, was uns schließlich gelang. Damit wir schnell starten können, mussten wir zuvor jedoch die 90 Anteilscheine möglichst rasch verkaufen, damit wir das volle Startkapital besitzen, was wir für den Kauf benötigen. Dies lief jedoch nicht ganz so gut an wie erhofft, doch wir schafften es die meisten Aktien, vor der Transaktion mit unserer Verbindungsfirma, zu verkaufen. Dann kam die Frage, wo wir unsere Produkte verkaufen wollen. Wir dachten an Märkte o.ä. da aber auch die Hauptversammlung anstand, dachten wir, dass wir dort ebenfalls einen kleinen Stand machen. Danach verkauften wir unsere Produkte am Tag der offenen Tür des Salvatorkollegs. Seit neustem versuchen wir auch eine Modeboutique zu finden, bei der wir unsere Textilien auslegen können.

Um eine bessere Vertriebsmöglichkeit zu haben, erschufen wir eine Homepage ebenso wie eine Facebook Seite. Jeder aus dem Team brachte bei den Diskussionen über die Homepage eigene Ideen ein. Somit konnte man uns nun auch besser kontaktieren.

Eine ebenso große Diskussion gab es über die Hauptversammlung. Wie sollte sie ablaufen? Wer redet über was? Wer kontaktiert die Aktionäre? Doch wir schafften dies und die Hauptversammlung verlief sehr gut und sie war auch gut besucht von den Anteilseignern.

Inhaltsverzeichnis:

Management Summary.....1
 Vorstellung der Abteilungen.....3
 Design und Entwicklung.....4
 Marketing.....6
 Verwaltung.....7
 Gewinne und Verluste.....9
 Ausblick in die Zukunft.....10



Vorstellung der Abteilungen

Vorstand

Der Vorstand von The Other's besteht aus dem Vorstandsvorsitzenden Raphael Gratzl und seinem Stellvertreter Patrick Deckart. Sie leiten in unserem Unternehmen die wöchentlichen Sitzungen und des Weiteren die Koordination der verschiedenen Abteilungen untereinander. Doch sie auch noch für den Kontakt zu unserer Verbindungsfirma und die Planung von Verkaufsständen auf Märkten o.ä. zuständig.

Marketing

Die Marketingabteilung ist für die Suche einer Strategie zum Verkauf der T-Shirts zuständig. Ebenso für etwaige Werbestrategien oder ähnliches. Abteilungschef ist Alexander Leichte, der zusammen mit Valentin Rommel und Jakob Elsässer, seinen zwei Mitarbeitern, diesen Aufgaben nachgeht.

Design und Entwicklung

Unter der Leitung von Julia Schmid unterstützen Nadine Fähndrich und Sabrina Mitter die Technische Abteilung bei der Entwicklung der Designs. Die treibenden Kräfte der Abteilung sind künstlerische Kreativität, sowie Ideenreichtum. Ohne diese Faktoren wäre das ganze Geschäftskonzept von The Other's überhaupt nicht realisierbar.

Finanzen

Die Finanzabteilung kümmert sich um die Auszahlung der Löhne, um die Transaktionen und um die Gewinn- und Verlustrechnung. Diese ganzen Buchführungsaufgaben wickeln wir über unser Konto bei der Leutkircher Bank, zu dem nur der Chef und die Finanzabteilung Zugang haben und über das Juniorportal ab. Am Ende des Geschäftsjahres werden unsere Unterlagen geprüft und es wird berechnet, welchen Betrag wir an die

Aktionäre auszahlen. Von diesen bekamen wir nach der Gründung ein Startkapital von 900€, mit dem wir nun versuchen, durch das Verkaufen von T-Shirts einen Gewinn zu erzielen. Der bisherige negative Wert ist darauf

zurückzuführen, da wir noch viele T-Shirts als Bestand haben und wir jetzt erst beginnen, diese durch Verkaufsstrategien zu verkaufen. In der Finanzabteilung sind Daniel Klöckler als Abteilungschef und BurcuTemizyürek als Mitarbeiterin und Kontobevollmächtigte angestellt. Daniel Klöckler ist außerdem für die Vervollständigung der monatlichen Berichte und für die Berechnung der Steuern zuständig.

Design und Entwicklung

The Other's lässt Sweatshirts, T-Shirts und Tops für Jungen und Mädchen, die uns von der Firma Shirtalarm in Langenau zur Verfügung gestellt werden, mit von uns selbst entwickelten Designs kostengünstig bedrucken. Neben dem Entwickeln der Designs spielt bei der Produktion auch das Auswählen der Textilien in Größe, Farbe und Form, auf die die Designs gedruckt werden sollen, eine zentrale Rolle. Die Produkte richten sich speziell an Jüngere, können jedoch aufgrund der zeitlosen Designs auch von Älteren getragen werden.

Entwicklung der Designs



THE OTHER'S

#TOPKOLBA

THE OTHER'S

Bei der Entwicklung unserer Motive ließen wir unserer Kreativität freien Lauf und erreichten so die für uns wichtige Individualität unserer Designs. Uns war es wichtig, dass die Produkte zum



HUGS AND KISSES

THE OTHER'S

Schluss vor allem Personen unseres Alters ansprechen. Durch das Einbeziehen aktueller Redensformen und Mottos ergaben sich nach und nach klarere Vorstellungen über ideale Modelle, die



dann auch entworfen wurden. Das Design „#TOPKOLBA“ richtet sich hierbei an die Männerwelt, die Designs „Run like you stole something“ und „Hugs and Kisses“ an die der Frauen. Des Weiteren kam uns die Idee, Brusttaschen mit Motiven zu entwerfen, um uns so von der Konkurrenz der Textilbranche abzuheben.

Verwirklichung der Designs

Da The Other's nicht über technische Möglichkeiten verfügt die selbst entwickelten Designs auf die Textilien zu drucken, war es wichtig, einen zuverlässigen und kostengünstigen Produktionspartner zu finden, der unsere Vorstellungen verwirklicht. Diesen fanden wir in der Textildruckerei Shirtalarm in Langenau, mit deren Hilfe wir die erste Produktion der Designs „#TOPKOLBA“ und „Run like you stole something“ erfolgreich abgeschlossen haben. Um die Produktionskosten abzudecken, aber zugleich auch unseren

Kunden gegenüber fair zu bleiben, gelten folgende Preise:

Formularbeginn

Formularende



Für Männer T-Shirts, die in den Farben grau und blau erhältlich sind, gilt ein Einzelpreis von 16,50€.



Die Tops für Frauen sind für kostenorientierte 14€ in den Farben graumeliert und weiß erhältlich.



Für alle Sweatshirts gilt ein einheitlicher Preis von 26€. Alle Kleidungsstücke liegen in den Größen S,M,L,XL vor, für Mädchen haben wir zusätzlich in XS, für Jungszusätzlich in XXL produzieren lassen.



Einige Wochen nachdem der Auftrag an die Textildruckerei gesendet wurde, wurden unsere Produkte ohne Probleme geliefert. Sie sind trotz des relativ günstigen Erwerbspreises von guter Qualität und angenehm zu tragen. Unsere Vorstellungen von Individualität, Qualität und Preis-Leistungs-Verhältnis haben sich dank Shirtalarm und eigener Kreativität wie gewünscht erfüllt.

Marketing The Other's

Zuständig für den Marketingbereich bei The Other's ist Alexander Leichte, welcher die Abläufe und die einzelnen Instrumente des Marketings souverän koordiniert.

Bevor wir unser Produkt verwirklichen konnten, benötigten wir die Idee. Dazu waren verschiedene Designs erforderlich, die von den einzelnen Mitarbeitern der Juniorfirma gestaltet wurden. Nach Abstimmungen der gesamten Firma über die besten Motive informierten wir uns über passende Firmen, die unsere Motive auf die T-Shirts drucken. Dabei fiel die Wahl auf die Internetseite Shirtalarm, mit welcher über eMail-Verkehr über die Preise und die zu druckenden Motive verhandelt wurde. Dabei entschieden wir uns für Kapuzenpullover und T-Shirts. Diese haben jeweils ein Motiv für die männliche und die weibliche Zielgruppe, was sich natürlich auch beim Schnitt der Kleidungsstücke erkennen lässt. Nach dieser Entscheidung musste man ebenfalls festlegen, wie viele Stückzahlen der verschiedenen Größen unser Budget erlaubt zu bestellen, welches 900€ betrug. Leider fiel uns zu spät auf, dass die Rechnung unser Budget um ungefähr 36€ überstieg, da wir die Mehrwertsteuer nicht miteingerechnet hatten. Diese Situation erklärten wir Shirtalarm und wir einigten uns darauf, auf das Modell „Topkolba“ deren Logo aufdrucken zu lassen, wodurch uns zehn Prozent des Gesamtpreises erlassen wurde. Nach diesem Schritt stand die Preisfindung an. Wir mussten passende Preise finden, um selbst Gewinn zu machen aber auch möglichst viele Kleidungsstücke zu verkaufen. Nebenbei entstand noch unsere Website, wo wir unsere Juniorfirma und unsere Ideen beschreiben.

Außerdem wurden nach Eintreffen der Bestellung noch Bilder unserer Ware hinzugefügt, wodurch die Motive und Kleidungsstücke präsentiert werden

können. Eine eigene Facebook-Seite wurde ebenfalls eingerichtet, auf welcher unter anderem Neuigkeiten geteilt werden.

Die Präsentation unserer Firma begann bereits bei dem Aktienverkauf, wo wir den einzelnen Aktionären unser Vorgehensplan und die Juniorfirma erklärten. Auch beim Aktienverkauf auf dem Weihnachtsmarkt in Bad Wurzach schmückten wir unseren Stand mit einem Plakat auf dem unser Firmenname gut zu lesen war und setzten unseren Werbeslogan „Don't be like everyone – be like The Other's“ daneben. Auf der vorhandenen Stellwand stellten wir auch unsere Designs vor, die einerseits schon in Produktion sind, aber andererseits auch noch in der Planung stehen. Durch diese Präsentation überzeugten wir viele Besucher und konnten sie für einen Aktienkauf begeistern.

Da unsere Ware bei uns eingetroffen ist und wir bereit zum Verkauf waren, stand die Frage an, wo wir unser Produkt verkaufen wollten. An dem Weihnachtsmarkt bestand bereits die Möglichkeit, ein Shirt nach Wahl vorzubestellen. Des Weiteren verkauften wir die Ware an unserer Hauptversammlung, wo viele neugierige Aktionäre dieses Angebot wahrnahmen und zugriffen. Außerdem hatten wir einen Stand am Tag der offenen Tür unserer Schule, wo wir ebenfalls unsere Designs vorstellten und unser Produkt verkauften.

Verwaltung

Bisher fiel mir in der eigenen praktischen Marketingerfahrung auf, dass alles nur funktioniert, wenn es Hand in Hand abläuft und außerdem alles gut geplant sein muss. Wenn dies nicht der Fall ist, kann einiges schief gehen, was es natürlich zu verhindern gilt. Die Verwaltungsabteilung unserer Firma, geleitet von Nadine Fähndrich und stellvertretend von Markus Lämmle, ist für die Protokollierung unserer verschiedenen Aktionen, so wie für die Lohnbuchhaltung zuständig. Wir zählen die Stundenzettel aus und geben

diese Daten dann in unser Lohnbuch ein, wo sie von der Finanzabteilung eingesehen werden können.

Die Stundenzettel werden von der Verwaltung bereitgestellt und eingesammelt, zudem wird kontrolliert wer wie viele Stunden gearbeitet hat.

Unsere Protokolle erstellen wir nach jeder Versammlung am Dienstag, so wie nach jeder Aktion unserer Firma, wie zum Beispiel einem Treffen mit einem wichtigen Partner oder bei unserer Gesellschafterversammlung. In diesen Protokollen fassen wir die wichtigsten Inhalte dieser treffen und Aktionen zusammen und schicken sie dann an die Juniorprojektleitung, die diese dann bewerten.

Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz

Berichtszeitraum	Lohnkosten (Brutto)	Sozialversicherung (AG-Anteil)	Einnahmen ohne Ust	Umsatzsteuer	Ausgaben (ohne Vst)
31.10.2013	17,00	1,70	0,00	0,00	3,26
30.11.2013	43,00	4,30	0,00	0,00	0,00
31.12.2013	26,00	2,60	78,76	14,97	784,25
31.01.2014	52,00	5,20	193,70	36,80	32,31
28.02.2014	31,00	3,10	279,83	53,17	0,00
31.03.2014	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Summe:	169,00	16,90	552,29	104,94	819,82

Gewinn- und Verlustrechnung

Einnahmen (netto)	552,29
- Aufwendungen	1005,72
davon: Löhne (netto)	118,30
davon: Lohnsteuer + Sozialabgaben	67,60
davon: Ausgaben (netto)	819,82
davon: Verbindlichkeiten/Lieferanten (netto)	0,00
+ Warenbestand	1215,00
= Erfolg (Gewinn/Verlust)	761,57
- Körperschaftsteuer	114,24
= Erfolg nach Steuern	647,33

Bilanz

Aktiva		Passiva	
Bestand an	1215,00	Grundkapital	900,00
Produkten	00		0
Bank + Kasse	439,96	Bilanzerfolg	647,33
	6		3
Forderungen/Junior *	6,61	Rückstellung	114,24
		Körperschaftsteuer	4
Forderungen/Kunden	0,00	Verbindlichkeiten/Junior	0,00
		Verbindlichkeiten/Lieferanten	0,00
Summe	1661,57	Summe	1661,57

Ausblicke

Wir planen unseren Wirtschaftspaten, Herrn Eckhofer, zu uns in die Firma einzuladen

um so die Verbindung zu stärken und uns von ihm beraten zu lassen. Er kann uns somit Tipps für das Wirtschaftsleben geben und uns bei der Optimierung unseres Firmenkonzepts beistehen, da er selbst über reichliche Erfahrung in der Modebranche verfügt. Als Ergebnis dieses Treffens hoffen wir auf einen noch besseren und realeren Einblick in Wirtschaft und Markt.

Des Weiteren steht noch eine zweite Hauptversammlung in Ausblick, bei der unsere Firma aufgelöst wird, und die Auszahlung an die Aktionäre erfolgt.

Auf unserer ersten Hauptversammlung haben wir unsere Aktionären darüber informiert, dass wir gerne Anregungen und Vorschläge aus den Aktionärskreisen entgegennehmen und es uns am Herzen liegt auf diese auch ein zu gehen.

Auch sind wir ansonsten stets offen für Einbringungen jeglicher Art.

So erreichte uns am 25. Februar dieses Jahres ein Brief, dessen Absender durch einen Artikel in der lokalen Zeitschrift auf uns aufmerksam geworden war.

Er beschäftigt sich schon seit längerem mit den ökologischen und ethischen Gesichtspunkten der Textilbranche und brachte nun den Vorschlag vor, ob wir nicht daran interessiert wären uns mit unseren Produkten auf einer biologischen und fair gehandelten Ebene zu bewegen. Für diesen Vorschlag sind wir sehr dankbar, da wir bis jetzt diesen Gesichtspunkt als Firmenideologie noch nicht betrachtet haben. Auch wurden uns sofort Kontaktadressen bereitgestellt über diese sich ein solches Konzept verwirklichen lässt. Es ist uns nun selbst zum Anliegen geworden eventuell auf fair gehandelte und biologische Textilien umzusteigen, um so auch eine Vorreiter bzw. Vorbildrolle einzunehmen. Auch wird an unserer Schule auf Nachhaltigkeit viel Wert gelegt. Mit einer zweiten Bestellung werden wir versuchen auf diese Kriterien Rücksicht zu nehmen, doch wird sich dies schwierig gestalten, da wir konkurrenzfähig bleiben wollen, um wirtschaftlich zu handeln. Auch übersteigen fair gehandelte Produkte unser Firmenkapital.