



# **Geschäftsbericht 2008/2009**

CatchiT

Juniorenfirma der Hilti Aktiengesellschaft

---

## Inhalt

---

<b>1</b>	<b>Jufakzept</b> .....	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Organigramm</b> .....	<b>4</b>
	2.1 Team .....	5
<b>3</b>	<b>Geschäftsbericht</b> .....	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>Übersicht Jahresablauf</b> .....	<b>7</b>
<b>5</b>	<b>Produkte</b> .....	<b>8</b>
	5.1 Eigenfertigungsprodukte .....	8
	5.1.1 Weihnachtsaktion.....	8
	5.2 Handelsprodukte.....	9
	5.2.1 Valentinstagsaktion .....	10
<b>6</b>	<b>Verkauf</b> .....	<b>11</b>
	6.1 Verkaufte Produkte / Monat .....	12
	6.2 Märkte .....	12
<b>7</b>	<b>Finanzbericht</b> .....	<b>13</b>
	7.1 Erfolgsrechnung.....	13
	7.2 Produkterfolg .....	14
<b>8</b>	<b>Gewinn</b> .....	<b>15</b>
<b>9</b>	<b>Feedback Jufamitarbeiter</b> .....	<b>16</b>

## 1 Jufakzept

---

Auch dieses Jahr hatten wir Lernenden des 3. Lehrjahres der Hilti AG die Gelegenheit, eine eigene Juniorenfirma zu gründen und diese von Oktober 2008 bis März 2009 zu führen. Dies ermöglichte es uns, Gelerntes in die Praxis umzusetzen und das unternehmerische Denken zu fördern. Des Weiteren lernten wir, Verantwortung für die getroffenen Entschiede zu übernehmen, mit den Konsequenzen umzugehen und sowohl die Teamarbeit als auch die Kommunikation intern wie auch extern mit unseren Kunden und Lieferanten zu fördern.

### Vorgehen

Die Instruktionen sowie alles nötige Wissen zur Gründung und erfolgreichen Führung unserer Juniorenfirma wurden uns in einem einwöchigen Kickoff-Workshop durch unsere beiden Coaches vermittelt. Sie stehen uns während diesem halben Jahr beratend zur Seite, d.h. sie leisten „Hilfe zur Selbsthilfe“.

Als erster Schritt werden der Geschäftsleiter und die Bereichsleiter für die Bereiche Beschaffung, Verkauf und Finanzen bestimmt. Die übrigen Lernenden werden den drei Bereichen zugeteilt.

Als nächster Schritt wird über die Produkte entschieden. Dabei muss das Sortiment aus mindestens 50% Eigenfertigungsprodukte bestehen, der Rest können Handelswaren oder Dienstleistungen sein. Welche Produkte ins Sortiment aufgenommen werden, wird anhand der zuvor durchgeführten Marktumfragen festgelegt.

Noch vor dem Geschäftsstart muss ein Businessplan erstellt werden, der dem Aufsichtsrat präsentiert und von ihm genehmigt wird. Er entscheidet zudem über das Startkapital und den Verwendungszweck des Reingewinnes und nimmt am Ende des Jahres den Geschäftsbericht ab. Des Weiteren steht er der Juniorenfirma beratend zur Seite.

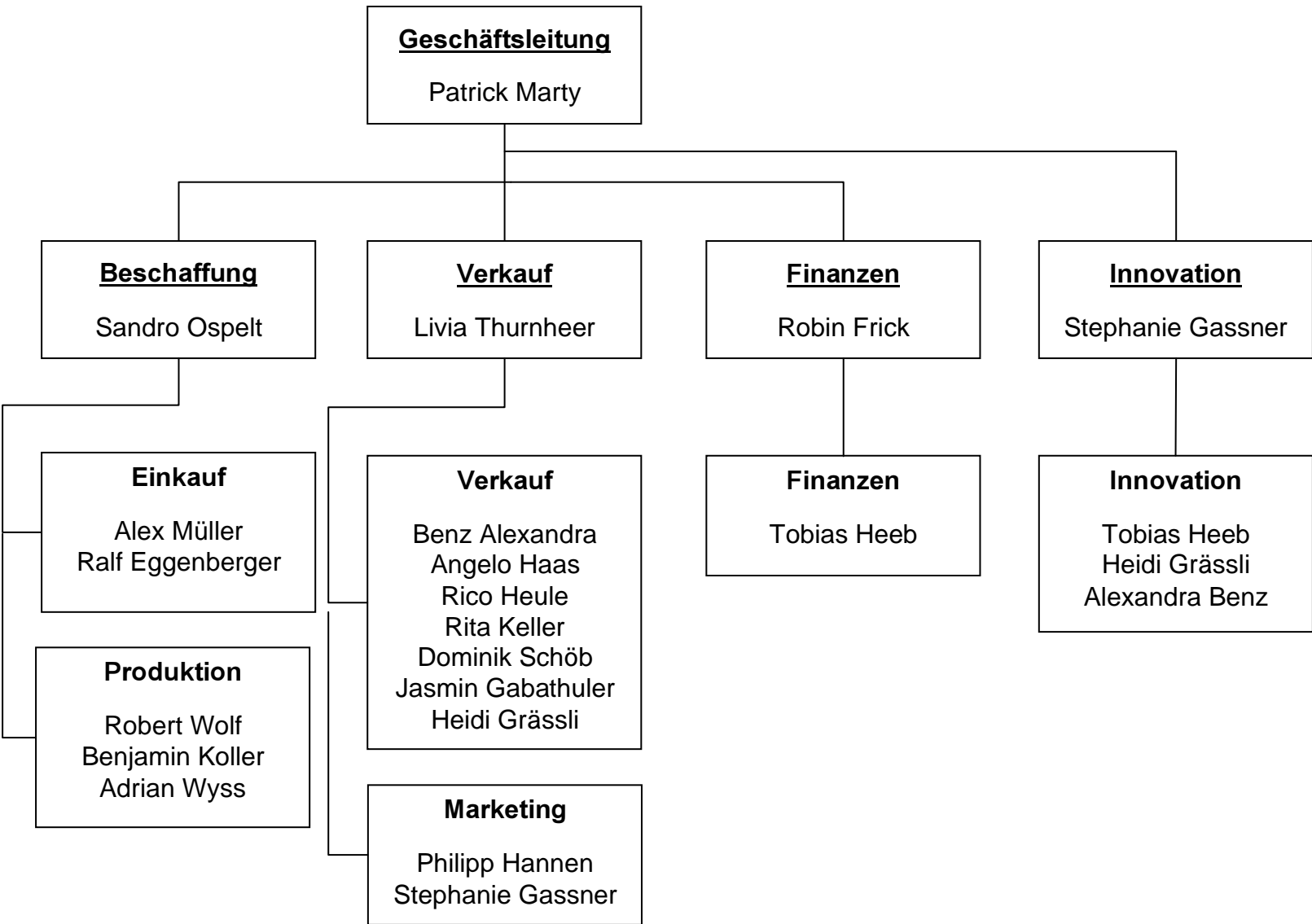
Monatlich wird ein Report über den Geschäftsverlauf erstellt, der den Coaches, dem Aufsichtsrat und dem Leiter Berufsausbildung zugestellt werden muss.

### Gewinn

In diesem halben Jahr ist es nicht entscheidend, einen möglichst hohen Gewinn zu erwirtschaften. Viel mehr geht es darum, unter diesen praxisnahen Bedingungen möglichst viele Erfahrungen zu sammeln, um jene im jetzigen als auch im späteren Berufsleben umsetzen zu können.

Der Gewinn wird am Ende des Geschäftsjahres zu 50% für einen wohltätigen Zweck verwendet. Mit den anderen 50% dürfen wir als Abschluss einen Juniorenfirma-Anlass organisieren.

## 2 Organigramm



## 2.1 Team

---



Patrick Marty  
Geschäftsleiter



Sandro Ospelt  
Bereichsleiter Beschaffung



Alex Müller  
Einkauf



Ralf Eggenberger  
Einkauf



Robert Wolf  
Produktion



Benjamin Koller  
Produktion



Adrian Wyss  
Produktion



Livia Thurnheer  
Bereichsleiterin Verkauf



Benz Alexandra  
Verkauf / Innovation



Angelo Haas  
Verkauf



Rico Heule  
Verkauf



Rita Keller  
Verkauf



Dominik Schöb  
Verkauf



Jasmin Gabathuler  
Verkauf



Heidi Grässli  
Verkauf / Innovation



Philipp Hannen  
Verkauf / Marketing



Stephanie Gassner  
Marketing /  
Leiterin Innovation



Robin Frick  
Bereichsleiter Finanzen



Tobias Heeb  
Finanzen / Innovation

### 3 Geschäftsbericht

---

In der ersten Augustwoche starteten wir das Projekt „Jufa“ mit dem Kickoff in Wildhaus. Während dieser abwechslungsreichen Woche lernten wir, wie man einen Businessplan, Verkaufsplan und Beschaffungsplan erstellt und arbeiteten die Formulare für die Marktumfragen aus.

Nach dieser Einführungswoche hatten wir Zeit, unseren Businessplan fertig zu stellen und ein Startkapital zu definieren. Zudem einigten wir uns auf den Firmennamen CatchiT. Am 26. September präsentierten wir dem Aufsichtsrat unseren Businessplan und schlugen ihm ein Startkapital vor. Beides wurde von ihm genehmigt und so stand der Herstellung unserer Produkte nichts mehr im Wege. Dank des grossen Einsatzes und der Motivation der Beschaffung gelang es uns, alle Produkte bis zum 30. September in unser Lager aufzunehmen und dem Verkauf bereit zu stellen. Der Verkaufsstart erfolgte am 6. Oktober 2008 am Marktplatz der Hilti.

Nach der intensiven Vorbereitung auf den Verkaufsstart hin beschloss Jasmin, aus der Geschäftsleitung auszutreten. Als Nachfolgerin konnten wir Livia begrüßen. Ende Oktober starteten wir das Projekt „Innovations-Team“. Dieses Projekt wurde im November in einen fixen Bereich umgewandelt, der von Stephanie geleitet wurde. Zudem verbesserten wir im November verschiedene Prozesse wie zum Beispiel Geldfluss, Lagerbestand und Kassabuch. Die Motivation der Verkäufer war im November sehr hoch, was sich vor allem am hohen Umsatz zeigte. Dank der Motivation der Verkäufer konnten wir im Dezember verschiedene Weihnachtsmärkte auch an den Wochenenden besuchen.

Im Januar stürzte unser Umsatz um 40% ein. Aufgrund dieser Entwicklung mussten wir eine neue Hochrechnung per Ende März erstellen. In dieser Hochrechnung senkten wir den Umsatz von CHF 19'000.- auf CHF 13'000.-. Parallel dazu entwickelten wir in Zusammenarbeit mit den Verkäufern eine neue Verkaufsstrategie. Im Februar setzten wir diese in die Praxis um. Anfangs März zogen wir Bilanz zur neuen Verkaufsstrategie und mussten feststellen, dass diese nicht wirklich umsatzfördernd war. Aufgrund des noch vollen Lagers setzten wir uns das Ziel, bis zum Geschäftsabschluss alle Produkte aus dem Lager zu verkaufen und stellten daher keine neuen Produkte mehr her. Hierfür erstellten wir eine dritte Verkaufsstrategie, womit wir unser Ziel, bis auf ein paar Restprodukte, erreichten. Mit unseren Coaches zusammen investierten wir einen Nachmittag um die Mitarbeiterzufriedenheit zu ermitteln.

Am 31. März schloss die Juniorenfirma CatchiT das Geschäftsjahr ab. Das Innovations-Team erstellte eine Mitarbeiterumfrage, welche von allen Mitarbeitern ausgefüllt und vom Innovations-Team ausgewertet wurde.

Geschäftsleitung

Schaan, 28.04.2009

## 4 Übersicht Jahresablauf

---

### September

- 26. September 1. Aufsichtsratssitzung
- 30. September alle Produkte sind vorhanden

### Oktober

- 06. Oktober Aufschaltung der JUFA Internetseite inkl Onlineshop
- 06. Oktober Verkaufsstart am Marktplatz
- 07. Oktober Verkauf am Marktplatz
- 13. & 14. Oktober Verkauf Coop Buchs
- 21. Oktober Verkauf im Büro Nord und TechZ
- 23. Oktober Verkauf im Büro Ost
- 23. Oktober Standortbestimmung Oktober
- 24., 27. & 28. Oktober Verkauf im Werk 1

### November

- 10. November Verkauf Werk 3
- 13. November Verkauf Werk 1
- 14. November Verkauf VGN
- 18. November Verkauf Hilcona AG
- 27. November Verkauf TechZ
- 28. November Verkauf Werk 1
- 28. November Weihnachtsaktionen sind alle fertig gestellt
- 29. November Weihnachtsmarkt Gams

### Dezember

- 05. Dezember Samichlausaktion
- 09.-12. Dezember Weihnachtsmarkt Marktplatz
- 09. Dezember Standortbestimmung November
- 11. Dezember Guetziaktion, jeder JUFA Mitarbeiter backte Guetzi für den Vaduzer Weihnachtsmarkt
- 13. Dezember Weihnachtsmarkt Vaduz
- 19. Dezember Verkauf an der Jahresschlussfeier

### Januar

- Die Verkäufer durften ab Januar selbständig über den Verkauf entscheiden
- 12. Januar 2. Aufsichtsratspräsentation
- 27. Januar neue Hochrechnung
- 29. Januar Vorstellung der neuen Hochrechnung an das JUFA Team

### Februar

- 10. Februar Standortbestimmung Januar
- 13. Februar Valentinsaktion am Marktplatz

### März

- Im März versuchten alle JUFA Mitarbeiter die Produkte zu verkaufen.
- 06. März Verkauf Adliswil
- 09. März Verkauf Thüringen
- 31. März Geschäftsschluss

## 5 Produkte

---

### 5.1 Eigenfertigungsprodukte

---



#### **Grillstab**

Gehen Sie gerne ab und zu mit Ihrer Familie oder Freunden in der freien Natur grillen? Dann haben wir die optimale Ausrüstung für Sie. Der teleskopisch ausziehbare Grillstab von CatchiT lässt sich gut im Rucksack verstauen und ist bei Ihrem nächsten Grillausflug sofort griffbereit.



#### **Fonduegabeln**

Was gibt es besseres als ein heisses Fondue an einem kalten Winterabend?

Ein heisses Fondue mit den Fonduegabeln von CatchiT!



#### **Aschenbecher**

Klein und handlich, der Aschenbecher von CatchiT.



#### **Tischbeinverlängerung**

Kommt es vor, dass Sie in einem Besprechungszimmer sitzen und Ihr Stuhl kaum unter dem Tisch Platz findet, weil dieser zu niedrig ist?

Mit den Tischbeinverlängerungen von CatchiT lässt sich dieses Problem ganz einfach lösen.

#### 5.1.1 Weihnachtsaktion

---



#### **Weihnachtsstern**

Lassen Sie sich von den Weihnachtssternen von CatchiT verzaubern und bringen Sie etwas weihnachtliche Stimmung in Ihr Zuhause.





### Kerzenständer

Die vier Kerzen von CatchiT bringen während der kalten Winterzeit nicht nur etwas Wärme in Ihr Zuhause, sondern sind zugleich auch ein schönes Dekor.

## 5.2 Handelsprodukte

---



### Kinetic Balls

Egal wie gestresst Sie sind, die Kinetic Balls werden Sie in nur wenigen Minuten beruhigen. Ziehen Sie einen oder mehrere Bälle hoch und lassen Sie das interessante Spiel beginnen. Sehen Sie, welche Kombinationen sich ergeben und erfreuen Sie sich an einem sehr dekorativen Objekt. Der Klassiker überhaupt!



### Massage Octopus

Kommen Sie abends öfters verspannt von der Arbeit nach Hause?

Dieser niedliche Massage Octopus lässt Sie all die stressigen Situationen im Nu vergessen. Durch seine Vibrationen wird er Ihrem Rücken gut tun und Ihre Verspannungen lösen.



### Tischuhr mit Fotorahmen

Möchten Sie Ihren Arbeitsplatz etwas verschönern? Dann haben wir das passende Dekor für Sie. Durch die Uhr mit den zwei integrierten Fotorahmen haben Sie sowohl die Zeit als auch Ihre Liebsten immer in Ihrem Blickfeld. Zusätzlich lässt er sich auch als Stiftehalter verwenden.



### Keylight

Kommt es öfters vor, dass sich Ihre Schlüssel im Dunkeln nicht finden lassen?

Dann versuchen Sie es mit dem Keylight von CatchiT. Laden Sie die phosphoreszierenden Schlüsselkappen bei Tageslicht auf und das Problem der unauffindbaren Schlüssel wird im Nu gelöst sein.

**Büroklammerhalter**

Sind Sie es leid, ständig Ihre Büroklammern zu verlieren? Mit dem Duck Büroklammerhalter wird sich dieses Problem in Nu lösen. Denn durch sein integriertes Magnet hält er die Klammern zusammen und macht zudem noch ein gutes Bild auf Ihrem Schreibtisch.

**Autoduft**

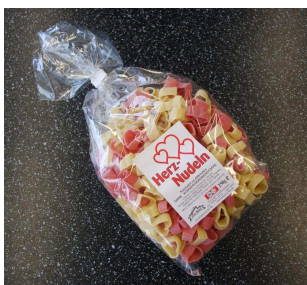
Störende Gerüche in Ihrem Auto? Dann hilft Ihnen der Nigrin Lufterfrischer. Er eliminiert die unangenehmen Gerüche und hinterlässt in Ihrem Wagen einen erfrischenden Duft.

**Uhrmännchen**

Dieses süsse kleine Uhrmännchen eignet sich ausgezeichnet als Handy- oder Kugelschreiberhalter. Die Figur ist komplett biegsam und hat magnetische Füße.

**5.2.1 Valentinstagsaktion**

---

**Lebkuchenherz****Herznudeln**

## 6 Verkauf

---

Nach unserem Kickoff-Lager in Wildhaus starteten wir unsere Juniorenfirma am 6. Oktober am Marktplatz der Hilti Aktiengesellschaft. Bereits 2 Wochen vor Verkaufsstart waren alle Produkte da, so dass wir gut organisiert in unser Geschäftsjahr starten konnten. Unser Internetshop wurde zu Geschäftsbeginn aufgeschaltet.

Im November gaben zwei unserer Verkäufer ein Radiointerview beim Radio L. Somit konnten wir unseren Bekanntheitsgrad im externen Markt steigern. Ende November wurden unsere zwei geplanten Weihnachtsaktionen fertig: Sternenkerzen aus Aluminium und Kerzenständer.

Der Monat Dezember verlief sehr stressig, da wir an 3 Weihnachtsmärkten verkauften und unsere Weihnachtsferien bereits am 19. Dezember begannen. Trotzdem zeigten die Verkäufer grossen Einsatz und waren sogar bereit, an einem Samstag verkaufen zu gehen.

Die drei vergangenen Monate zeigten uns, dass die Verkaufssteuerung nicht so gut lief wie wir uns das gewünscht haben. Deshalb versuchte die Geschäftsleitung, dass die Verkäufer ihre Zeit und ihren Einsatz flexibler und selbständiger einteilen können.

Der Monat Januar zeigte uns jedoch schnell, dass die neue Strategie nicht gut funktionierte. Wir versuchten, die Verkäufer wieder einzuteilen. Im Februar führten wir äusserst erfolgreich eine Valentinsaktion durch. Wir verkauften zu diesem Anlass Lebkuchenherzen und Herznudeln.

Im letzten Monat setzten wir alles daran, zu normalen Preisen unsere Produkte verkaufen zu können. Wir wollten wenn möglich einen Abverkauf vermeiden. Das ist uns auch beinahe gelungen und es sind nur einige Restprodukte übrig geblieben.

## 6.1 Verkaufte Produkte / Monat

Produkt	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	März
Grillstab	71	100	56	16	27	108
Aschenbecher	1	4	1	2	1	5
Autoduft	30	16	21	3	7	46
Keylights (Set)	13	9	2	2	0	16
Kinetic Balls	16	12	1	3	0	6
Massage Octopus	16	11	1	6	1	1
Büoklammerhalter	12	10	0	0	0	4
Uhr mit Fotorahmen	23	28	1	0	0	0
Fonduegabeln	9	2	5	3	5	0
Uhrmännchen	-	-	-	16	19	7
Sterne	-	14	7	0	0	50
Kerzenständer	-	2	2	1	4	2
Nikolaussäcklein	-	-	54	-	-	-
Guetzi (Säckli)	-	-	40	-	-	-
Punsch	-	-	6	-	-	-
Lebkuchenherzen	-	-	-	-	30	-
Herznudeln	-	-	-	-	31	-

## 6.2 Märkte

Märkte	Umsatz (in CHF)	Profit (in CHF)
Privat	922	410
Internet	2321	871
Hilcona	314	142
Weihnachtsmarkt Gams	450	179
Abschlussfeier	192	51
Hilti	4802	2128
Weihnachtsmarkt Vaduz	585	301
Valentinsaktion	1471	724
Thüringen	381	137
Adliswil	927	382

## 7 Finanzbericht

---

### 7.1 Erfolgsrechnung

---

	Ist (in CHF)	Plan (in CHF)
<b>Umsatz VU</b>	13'907	13'649
<b>Wareneinstand</b>	8'061	5'602
<b>Profit</b>	<b>5'846</b>	<b>8'047</b>
<b>Werbung</b>	836	816
<b>Reisespesen</b>	341	263
<b>Teamanlass</b>	-	-
<b>MwSt.</b>	938	-
<b>Betriebserfolg</b>	<b>3'730</b>	<b>6'968</b>
<b>Betriebserfolg in % VU</b>	0%	51%
<b>Ausserordentliche Erträge</b>	2'171	
<b>Abschreibung Material</b>	2'674	
<b>Abschreibung</b>	90	-
<b>Reingewinn</b>	<b>3'138</b>	

## 7.2 Produkterfolg

Produkte	Umsatz (in CHF)	Profit (in CHF)
Aschenbecher	400	78
Autoduft	464	169
Grillstab	6'269	3'197
Herznudeln	372	248
Lebkuchenherz	240	120
Keylight (Set)	111	27
Kinetic Balls	971	265
Massage Octopus	517	143
Büroklammerhalter	523	164
Uhr mit Fotorahmen	438	255
Fondue Gabel	1'298	182
Kerzenständer	531	45
Sterne	448	107
Nikolaussäcke	810	422
Guetzli	200	200
Uhrmännchen	315	225
<b>Total</b>	<b>13'902</b>	<b>5'846</b>

## 8 Gewinn

---

Gewinn CHF 3138.-

Davon gehen 50% an...

...**Beat Richner**, Schweizer Kinderarzt in Kambodscha, für die Errichtung seiner Spitäler.



...**JUFA-Mitarbeiter** für einen Grill-Plausch mit Rahmenprogramm am Caumasee.



## 9 Feedback Jufamitarbeiter

---

Die Mitarbeiter waren mit dem "Geschäftsleben" bei CatchiT nur mittelmässig zufrieden. Bemängelt wurden vor allem das Arbeitsklima sowie der Kommunikationsfluss innerhalb wie auch zwischen den Bereichen. Vermisst wurden unter anderem Infos zu Neuerungen und Beschlüssen, d.h. gewisse Sachen erfuhr man nur durch Zufall, sowie zum aktuellen Stand hinsichtlich verkaufter Waren / Lagerbestand. Dies führte dazu, dass sich manche Mitarbeiter nicht wirklich integriert fühlten.

Eine klare Aufgabenverteilung hatte manchen Mitarbeitern gefehlt. Zudem wurden klare Aufträge der Bereichsleiter von einigen Mitarbeitern nicht ordnungsgemäss ausgeführt, was dann wiederum zu Unklarheiten und Ungenauigkeit führte. Mit der Arbeitsaufteilung waren die meisten im Grossen und Ganzen zufrieden, obwohl einige mehr Einsatz zeigten als andere.

Was müsste sich nach Meinung der Mitarbeiter ändern?

Es sollte eine klare Struktur vorhanden sein und nicht fast jede Woche etwas geändert werden. Zudem sollte von den meisten Mitarbeitern mehr Motivation gezeigt werden, was sich positiv aufs Arbeitsklima auswirken würde. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Verbesserung der Kommunikation zwischen den Bereichen. Es ist wichtig, dass man in den Sitzungen informiert wird und nicht gewisse Sachen nebenbei von anderen erfährt.

Generell sollte mehr verkauft werden. Daher wäre es wichtig, dass die Verkäufer schon von Anfang an eine richtige Schulung erhielten, damit sie für den Verkaufsstart vorbereitet sind.