

---

# **Geschäftsbericht**



# **2004/2005**

---

# Geschäftsbericht

---

---

## Inhaltsverzeichnis

<b>INHALTSVERZEICHNIS</b> .....	<b>2</b>
<b>GESCHÄFTSLEITUNG</b> .....	<b>4</b>
MitarbeiterInnen .....	4
Unternehmensziele und Strategie .....	4
Organisationsstruktur .....	5
Management-Summary .....	5
<b>VERKAUF</b> .....	<b>7</b>
MitarbeiterInnen .....	7
Zielsetzung für das Team .....	8
Absatzmärkte .....	8
Absatzkanäle .....	8
Aufgabenverteilung .....	8
Das Sortiment .....	9
Massnahmen zur Verkaufsförderung .....	9
Umsatz per 31. März 2005 .....	10
Die Marge .....	10
Verkaufszahlen pro Produkt in Stück .....	11
Anteil der Produkte am Umsatz .....	12
Umsatz pro Verkaufsgruppe per 31. März .....	12
Impressionen von den Verkäufen .....	13
<b>PRODUKTION</b> .....	<b>15</b>
Mitarbeiter .....	15
Zielsetzung für das Team .....	15

# Geschäftsbericht

---

<b>Produkte der Eigenfertigung .....</b>	<b>16</b>
Flaschenverschluss .....	16
WC-Haushaltsrollenhalter .....	16
Topfuntersetzer .....	17
<b>EINKAUF .....</b>	<b>18</b>
<b>Zielsetzung für das Team.....</b>	<b>18</b>
<b>LIEFERANTEN UND PRODUKTE.....</b>	<b>19</b>
<b>MEMO AG.....</b>	<b>19</b>
Produkt – Smilie-Tasse .....	20
<b>KREYER Promotion Service GmbH .....</b>	<b>20</b>
Produkt - Feuerzeug ‚Candle‘ .....	21
<b>WMF Schweiz AG .....</b>	<b>21</b>
Produkt - Messerblock .....	22
<b>Beschaffung.....</b>	<b>23</b>
<b>FINANZEN .....</b>	<b>24</b>
<b>Mitarbeiter .....</b>	<b>24</b>
<b>Zielsetzung für das Team.....</b>	<b>24</b>
<b>Gewinnrechnung- und Verlustrechnung .....</b>	<b>25</b>
Verkaufszahlen pro Produkt.....	26
<b>SCHLUSSWORT .....</b>	<b>27</b>
Gewinnverwendung .....	27

# Geschäftsbericht

---

## Geschäftsleitung

### *Mitarbeiter*



**Geschäftsleiter**

**Bill Giger**  
**Lernender Polymechaniker**

## *Unternehmensziele und Strategie*

### Unternehmensziele

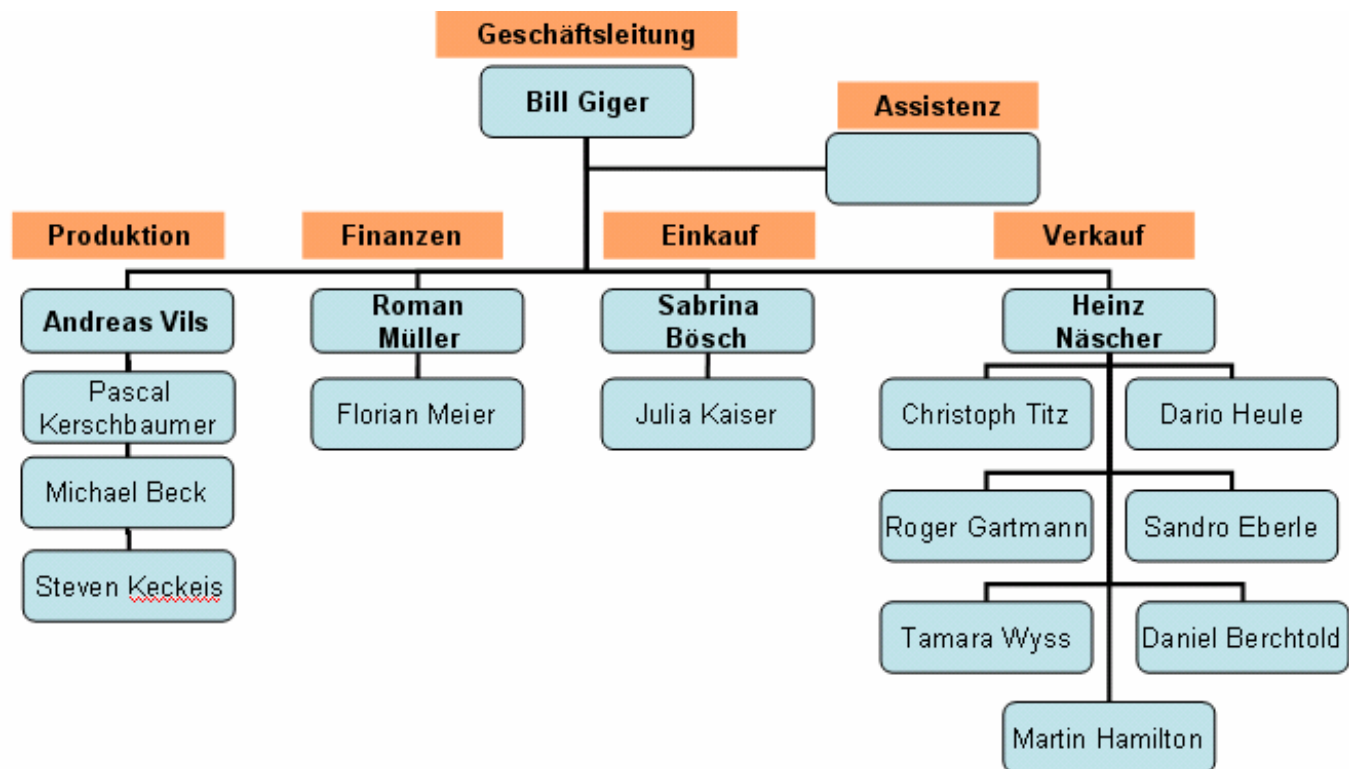
- Umsatz
- Zufriedene Kunden
- Attraktivität
- Lernendere gründen und führen eine Firma

### Unternehmensstrategie

- Kommunikation zwischen den Verschiedenen Bereichen
- Effiziente Vermarktung, zielgerechter Einsatz
- Unsere Mitarbeiter sollen im Team wachsen
- Eigeninitiative und Selbstständigkeit
- Umsetzen der Theorie in Praxis

# Geschäftsbericht

## Organisationsstruktur



## Management-Summary

Per 31. März 2005 konnte die Advance erfolgreich ihr Geschäftsjahr abschliessen.

Unser Umsatzziel von CHF 12'576.50 konnten wir um CHF 2'897.50 überschreiten und unser Geschäftsjahr mit einem effektiven Umsatz von CHF 15'474.-- beenden.

Auch unser Reingewinnziel von CHF 3'684.-- konnten wir um CHF 817.90 übertreffen, was einen effektiven Reingewinn von CHF 4'501.90 ergibt.

Die kumulierten Verkaufszahlen in Stück betragen:

VP

Eigengefertigte Produkte:	29	Topfuntersetzer	à CHF	6.00
	25	3-er-Set Topfuntersetzer	à CHF	15.00
	144	Flaschendeckel	à CHF	12.90
	3	WC-Haushaltrollenhalter	à CHF	29.00
Zugekaufte Produkte:	620	Feuerzeuge	à CHF	7.90
	11	Messerblöcke	à CHF	129.00
	4	Messerblöcke (Ausverkaufsaktion)	à CHF	73.75
	643	Smilie-Tassen	à CHF	9.90

## Geschäftsbericht

---

Wir haben die Kunden unseres Hauptmarktes (Hilti Standort Liechtenstein) exklusiv mittels Direktverkauf bedient.

Wir erzielten eine hohe Kundenzufriedenheit, was sich am positiven Feedback und an der geringen Anzahl an Reklamationen ableiten lässt. Diese wenigen Reklamationen betrafen defekte Feuerzeuge sowie unsere Lieferverzögerungen im November letzten Jahres.

# Geschäftsbericht

---

## Verkauf

### MitarbeiterInnen



**Heinz Näscher**  
**Bereichsleiter Verkauf**  
**Lernender Kaufmann**



**Sandro Eberle**  
**Stv. Bereichsleitung/  
Verkäufer**  
**Lernender Polymechniker**



**Tamara Wyss**  
**Marketing/Verkäuferin**  
**Lernende Kauffrau**



**Christoph Titz**  
**Verkäufer**  
**Lernender Polymechniker**



**Roger Gartmann**  
**Homepage/Verkäufer**  
**Lernender Physiklaborant**



**Dario Heule**  
**Verkäufer**  
**Lernender Kaufmann**



**Martin Hamilton**  
**Verkäufer**  
**Lernender Konstrukteur**



**Daniel Berchtold**  
**Verkäufer**  
**Lernender Polymechniker**



**Julia Kaiser**  
**Aushilfe Verkauf**  
**Lernende Konstrukteurin**



**Florian Meier**  
**Aushilfe Verkauf**  
**Lernender Polymechniker**

Julia Kaiser war Mitarbeiterin im Bereich Einkauf, hat aber zu ca. 50% als Verkäuferin gearbeitet. Florian Meier war Mitarbeiter im Bereich Finanzen, ist aber zusätzlich für Christoph Titz eingesprungen, als dieser wegen einer Sportverletzung ausfiel.

Sonderaufgaben erfüllten Tamara Wyss, die für das Marketing zuständig war, sowie Roger Gartmann, der die Homepage gestaltete und betreute.

# Geschäftsbericht

---

## **Zielsetzung für das Team**

<b>Ziele</b>	<b>Umsetzung</b>
<b>Gute Kommunikation</b>	Regelmässige Sitzungen
<b>Mitarbeiterzufriedenheit</b>	Wünsche werden berücksichtigt bei der Aufgabenverteilung
<b>Termineinhaltung</b>	Bussensystem bei unentschuldigtem Fernbleiben oder Verspätung
<b>Jeder zeigt Einsatzbereitschaft</b>	Jeder ist für seine Aufgabe, seinen Markt verantwortlich
<b>Qualifizierte Verkäufer</b>	Verkaufs- und Produktschulung am 27. September 2004

## **Absatzmärkte**

Als unseren Hauptabsatzmarkt haben wir Hilti Standort Liechtenstein gewählt und bewusst auf eine konsequente Bearbeitung von Märkten ausserhalb von Hilti verzichtet. Dies deshalb, weil wir davon überzeugt waren, dass wir innerhalb von Hilti mit demselben Zeitaufwand bedeutend bessere Verkaufsergebnisse erreichen würden. Grund dafür ist, dass die JUFA innerhalb von Hilti bereits bekannt ist und dass wir die meisten Kunden zumindest vom Sehen her kennen.

## **Absatzkanäle**

Ausgerichtet auf unseren Hauptmarkt war unser wichtigster Absatzkanal der Direktverkauf, das heisst, dass unsere Verkäufer und Verkäuferinnen mit einem Wägelchen in jede Abteilung gegangen sind und den Kunden unsere Produkte präsentiert haben.

Ein weiterer Kanal waren die auf dem Marktplatz sowie an der Jahresschlussfeier in Vaduz. Damit wollten wir auch denjenigen Mitarbeitern eine Präsentation der Produkte und eine Kaufgelegenheit bieten, die während unserer Verkaufsrundgänge durch die Abteilungen abwesend waren.

Über unsere Homepage konnte jedermann bestellen. Schliesslich machten wir auch noch Verkaufsrundgänge in Cafés etc., dies aber in spärlichem Rahmen.

## **Aufgabenverteilung**

Die Zuständigkeiten der Verkäufer haben wir nicht nach Produkten, sondern nach Märkten wie folgt aufgeteilt:

**Technisches Zentrum, HIBAG,  
Etagen 1 und 2 im Verwaltungsgebäude Headquarter**

Dario Heule  
Roger Gartmann

**Werk 1, Werk 3, Personalrestaurant,  
Etage 4 im Verwaltungsgebäude Headquarter**

Sandro Eberle  
Julia Kaiser



## Geschäftsbericht

---

**Sämtliche Stände, Training Center,  
Verkäufe ausserhalb von Hilti**

Tamara Wyss  
Christoph Titz

**Verwaltungsgebäude Nord,  
Etage 2 im Verwaltungsgebäude Headquarter**

Daniel Berchtold  
Martin Hamilton

**Homepage**

Roger Gartmann

### ***Das Sortiment***

Ebenfalls zu den Aufgaben des Bereiches Verkauf gehörte die Zusammenstellung des Sortiments.

Wir hatten 3 zugekaufte Produkte: *die Smilie-Tassen, die Feuerzeuge sowie die Messerblöcke* (Für Detailansicht siehe Bereich Verkauf).

Ebenso führten wir 3 Artikel im Sortiment, die wir selbst produzierten: *die Haushaltrollenhalter, die Topfuntersetzer sowie die Flaschendeckel* (für Detailansicht siehe Bereich Produktion)

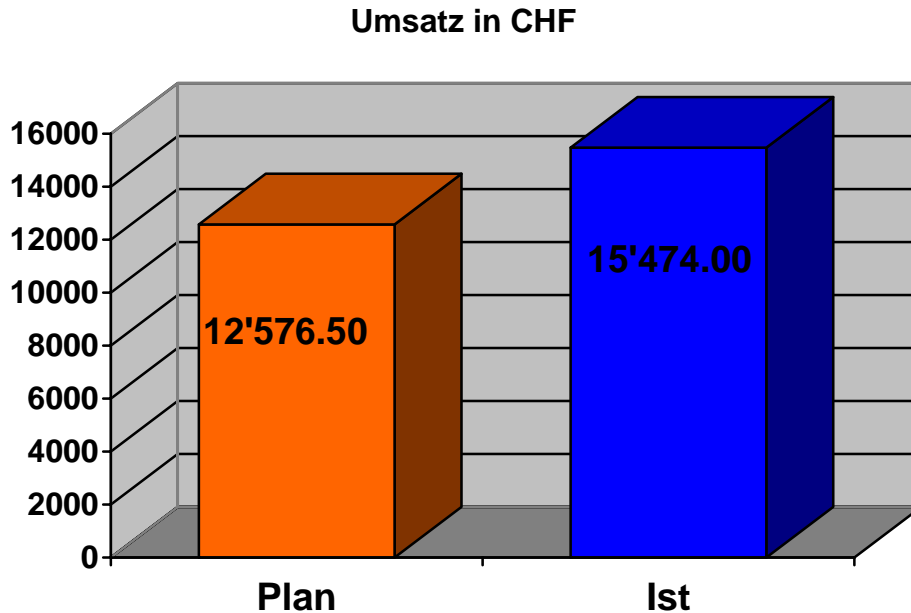
### **Massnahmen zur Verkaufsförderung**

Bei den Topfuntersetzern boten wir nebst den Einzelstücken auch Dreiersets an. Nachdem der Verkauf der Topfuntersetzer nur sehr schleppend in Gang kam, reduzierten wir die Preise.

Ebenfalls reduzierten wir die Preise bei den letzten vier Messerblöcken in der letzten Geschäftswoche, wodurch wir dann alle verkaufen konnten.

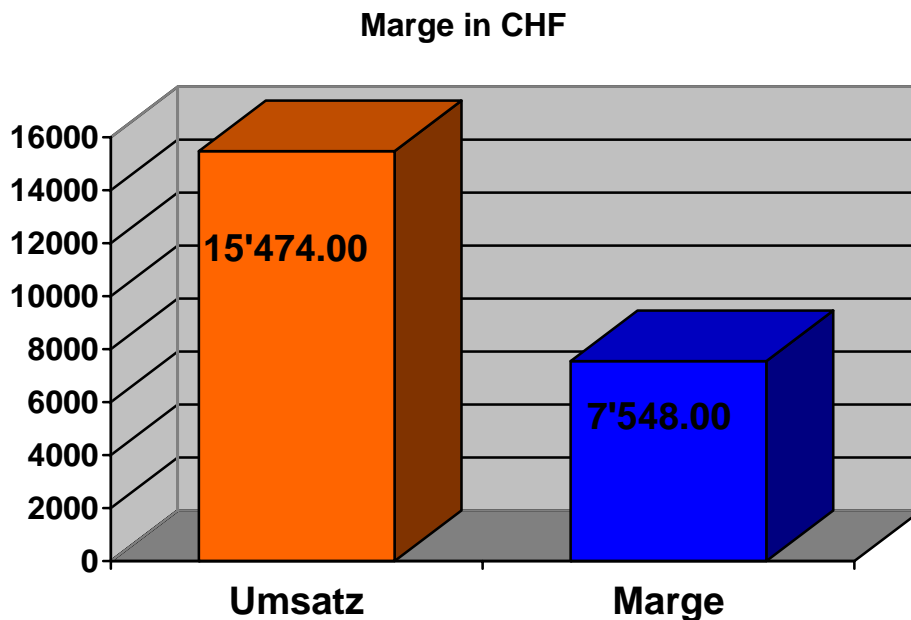
# Geschäftsbericht

## Umsatz per 31. März 2005



Wir haben unseren Planumsatz um CHF 2'897.50 übertroffen.

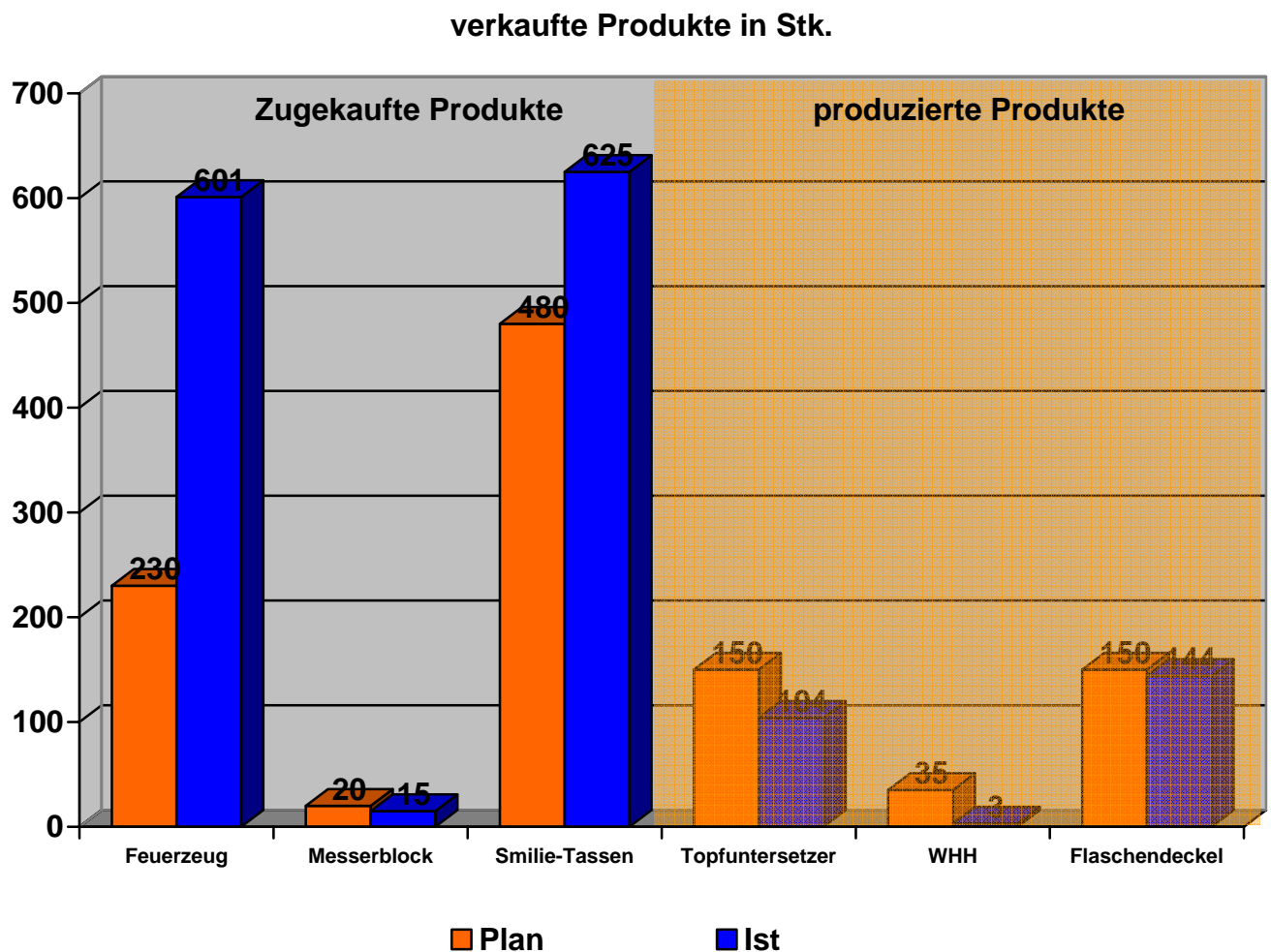
## Die Marge



Die Marge beträgt bezogen auf den Umsatz 48%.

# Geschäftsbericht

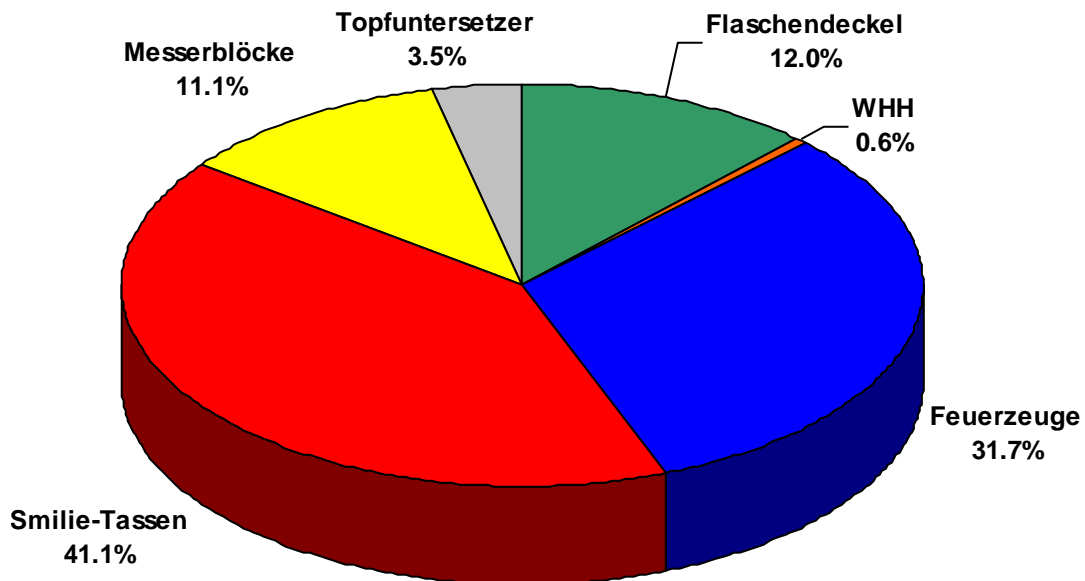
## Verkaufszahlen pro Produkt in Stück



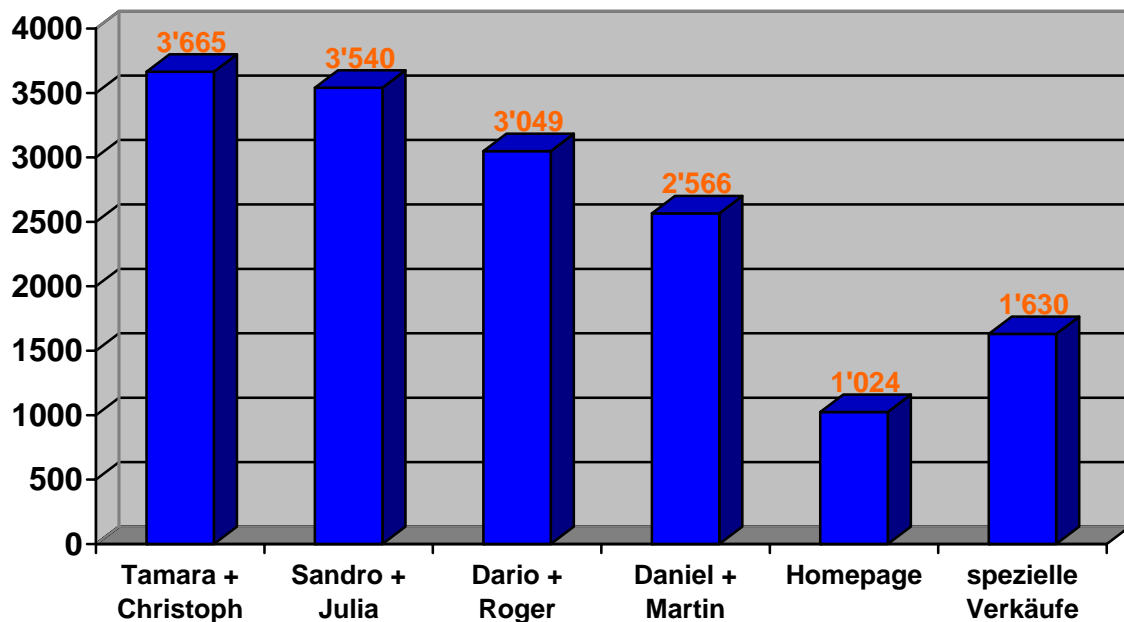
**Bemerkungen:**  
 5 Feuerzeuge waren defekt  
 2 Tassen sind zerbrochen

# Geschäftsbericht

## Anteil der Produkte am Umsatz



## Umsatz pro Verkaufsgruppe per 31. März



Unter die Rubrik „Spezielle Verkäufe“ fallen beispielsweise die 120 Feuerzeuge, die uns ein einzelner Kunde bei uns bestellte.

***Erfreulich ist, dass sich diejenigen Verkaufsteams, die nach zweimonatiger Geschäftstätigkeit bei den Umsatzzahlen noch weit im Hintertreffen lagen, deutlich steigern konnten.***

## Geschäftsbericht

### *Impressionen von den Verkäufen*

In der Hilti Standort Liechtenstein haben wir in sämtlichen Abteilungen unsere Verkaufsrundgänge gemacht. Zudem hatten wir unsere Verkaufsstände auf dem Marktplatz und an der Jahresschlussfeier.

Ausserdem waren wir im Werk 4 in Thüringen sowie bei der MO Schweiz in Adliswil.



Unsere Verkäufer und Verkäuferrinnen gehen zu Kunden



Unser Verkauf im Werk 4  
in Thüringen



## Geschäftsbericht

### Die Verkaufsschulung im September 2004



An der Verkaufsschulung, die uns unser Coach Hansruedi Rüdüsühli anbot, übten wir die Verkaufstechniken, die wir danach auf unseren Verkaufsgängen anwenden konnten.

# Geschäftsbericht

---

## Produktion

### Mitarbeiter



**Vils Andreas**  
Bereichsleiter  
Lernender Konstrukteur



**Keckeis Steven**  
Mitarbeiter  
Lernender Polymechniker



**Kerschbaumer Pascal**  
Mitarbeiter  
Lernender Polymechniker



**Beck Michael**  
Mitarbeiter  
Lernender Polymechniker

Wir sammelten sehr viele neue Erfahrungen, die uns auch im richtigen Geschäftsleben weiterbringen werden. Wie wichtig das Arbeiten im Team und die Kommunikation unter einander ist. Auch wie man sich im Team nach verschiedenen Diskussionen für eine sinnvolle Lösung einigen muss. Oder dass manchmal für eine Person die Position nicht optimal ist und dann im Bereich etwas geändert werden muss.

### Zielsetzung für das Team

➔ **Zufriedenheit der Kunden**

**Bemerkung:** Beim WC-Haushaltsrollenhalter gab es Probleme bei der Produktion und somit konnten wir Lieferfrist nicht einhalten.

➔ **Qualitätssicherung**

**Bemerkung:** Wir achteten sehr auf eine gute Qualität der Produkte. Dies ist uns auch gut gelungen, wenn man bedenkt, dass es keine Kundenreklamationen im qualitativen Bereich gab.

➔ **Gute Organisation**

**Bemerkung:** Die drei Produkte wurden auf jeden Mitarbeiter verteilt, dieser war verantwortlich für den ganzen Produktionsprozess.

Verteilung:

Steven Keckeis

Flaschenverschluss

# Geschäftsbericht

Michael Beck  
Pascal Kerschbaumer

WC-Haushaltsrollenhalter  
Topfuntersetzer

Die Aufgaben wurden immer jedem Mitarbeiter zugeteilt, leider wurden manche Aufgaben von den einzelnen nicht oder zu spät ausgeführt.

## ➔ Kommunikation

**Bemerkung:** Die Kommunikation zwischen den einzelnen Bereichen und den Mitarbeitern funktionierte sehr gut.

## ➔ Selbstständigkeit

**Bemerkung:** Die verteilten Aufgaben wurden meistens korrekt und selbstständig ausgeführt. Aber manchmal nicht auf den vereinbarten Termin.

## ➔ Lieferfristen einhalten

**Bemerkung:** Leider konnte diese Frist beim WC-Haushaltsrollenhalter nicht eingehalten werden, da es bei der Produktion Probleme gab.

## Produkte der Eigenfertigung

### Flaschenverschluss



Herstellungskosten:	CHF 2.35
Material:	CHF 1.35
Verchromen:	CHF 2.50
O-Ringe:	CHF 0.35 (2x)
<b>Total:</b>	<b>CHF 6.90</b>

### WC-Haushaltsrollenhalter



Herstellungskosten:	CHF 6.00
Material:	CHF 7.20
Eloxieren:	CHF 15.00
Deckel:	gratis
<b>Total:</b>	<b>CHF 28.20</b>



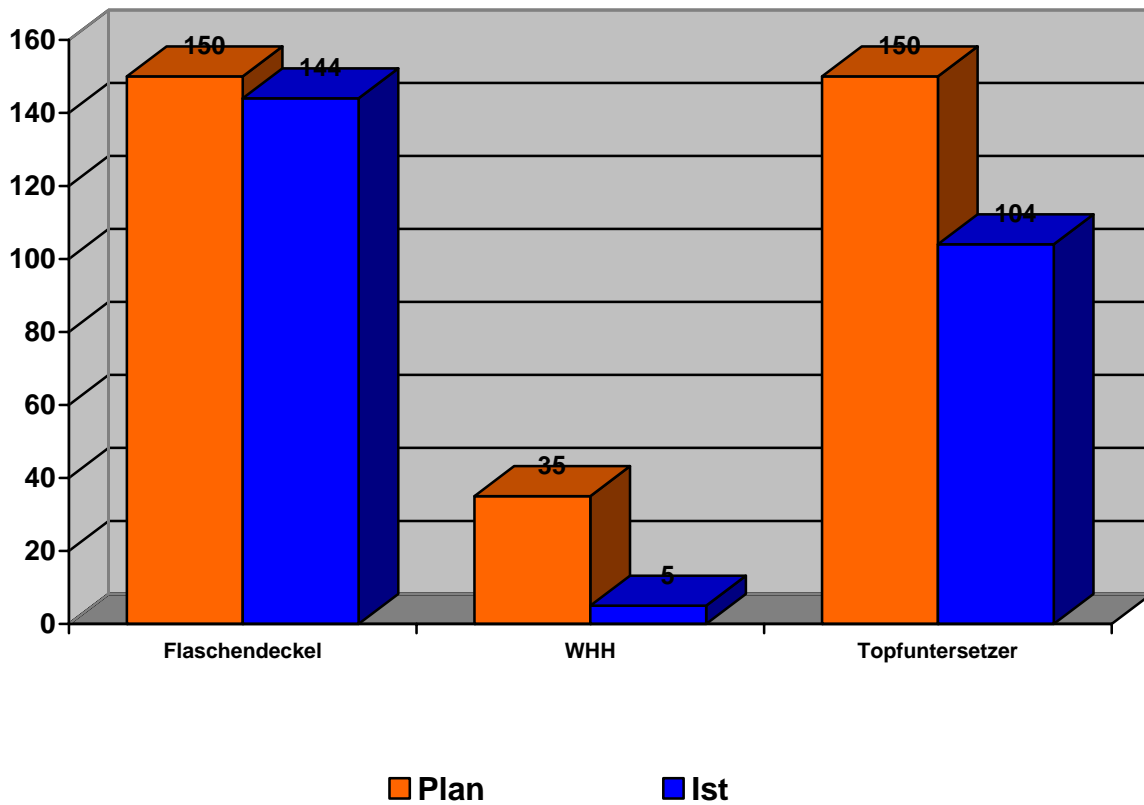
# Geschäftsbericht

## Topfuntersetzer



Platten:		gratis
Füsse:	CHF 0.50 *4 =	CHF 2.00
Leim:		CHF 1.00
<b>Total:</b>		<b>CHF 3.00</b>

produzierte Produkte in Stk.



# Geschäftsbericht

## Einkauf



**Bösch Sabrina**  
**Bereichsleiterin**  
**Lernende Kauffrau**



**Kaiser Julia**  
**Mitarbeiterin**  
**Lernende Konstrukteur**

### Zuständigkeit

- Lagerverwaltung
- Lageröffnung am Montag & Inventur
- Zahlen – Datenverwaltung
- *Lieferant KREYER Promotion GmbH*
- Durchführen von Präsentationen und Berichten
- Protokollierung der Bereichsleiter-sitzungen

### Zuständigkeit:

- Lagerverwaltung
  - Lageröffnung am Donnerstag
  - *Lieferant MEMO AG*
  - *Lieferant WMF*
  - Volle Unterstützung der Bereichsleiterin
  - Beschaffung der Halbfabrikate
- Julia hat während der JUFA-Zeit noch zu ca. 50% als Verkäuferin gearbeitet.
  - Gewinnverwendung – Vorschläge und Organisation

## Zielsetzung für das Team

Mit der Erreichung unsere Teamziele können wir sehr zufrieden sein. Die Hierarchie in unserem Bereich war sehr flach, daraus konnten wir aber nur lernen, dass auch wenn man nur zu zweit ist, es genau gleiche Diskussionen geben kann, wie in einer 10-Köpfigen Gruppe. Auch die Verantwortung die Jeder tragen musste war dementsprechend höher.

### ➔ Die Zufriedenheit der Lieferanten

**Bemerkung:** Ein Punkt, bei dem nie grosse Probleme aufgetaucht sind, ausser, das wir eine Rechnung nicht erhalten haben, oder die Rechnung an die falsche Person geschickt wurde. Die Verständigung funktionierte einwandfrei, ebenso die Zusammenarbeit mit den Lieferanten.

### ➔ Lagerkapazitäten

**Bemerkung:** Zu Beginn der Geschäftszeit bis im November hatten wir oft Mühe die Lagerbestände systematisch genau zu erfassen. Da wir in dieser Zeit noch nicht für die Lagerverwaltung zuständig waren, sondern der Bereich Finanzen. Wir machten nur die Lagereingänge, d.h. konnten wir nie genau sagen, was und wie viel noch am

## Geschäftsbericht

Lager war. Ab November haben wir dann die Lagerverwaltung übernommen und eine eigene Struktur und Lagerrichtlinien eingebracht.

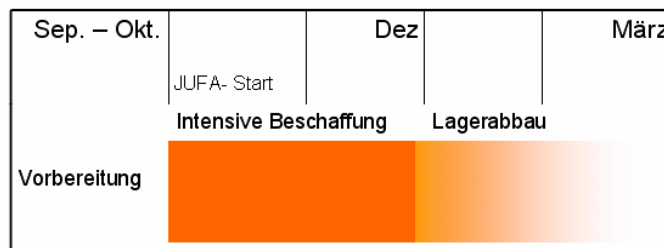
### ➔ Qualitätssicherung

**Bemerkung:** Bei den Feuerzeugen sind Mängel aufgetreten. Die Feuerzeuge waren, aufgrund der Transportsicherheit, nur zu 80% gefüllt. Diesem Problem konnten wir entgegentreten, indem der Verkauf die Kundenreklamationen entgegennahm, die leeren Feuerzeuge austauschte, welche wir im JUFA-Raum wieder mit Gas auffüllten.

### ➔ Gute Organisation

**Bemerkung:** Weniger gute Erfahrungen gab es bei diesem Ziel im Zusammenhang mit der Lagerverwaltung in den ersten 2 Monaten und mit den Bestellungen im Monat Dezember. Da wir die Lieferzeiten bei zwei Lieferanten falsch eingeschätzt haben, kamen einigen Verkaufsaktionen in Verzug oder mussten ganz abgesagt werden. Was darauf zurückzulegen ist, dass von uns zu spät wahrgenommen worden ist, wann wir bestellen mussten.

Eine sehr gute Organisation zeigte sich bei der Beschaffungsplanung. Geplant war, eine intensivere Beschaffung in den Monaten Oktober – Dezember, im Januar - März wurden die Lagerbestände abgebaut. Der Plan ging effektiv auf, genau auf Ende der Geschäftszeit waren die Lagerbestände abgebaut.



## Lieferanten und Produkte

### MEMO AG

MEMO ist ein Schnellversand für Bürobedarf, Büromöbel, Werbe- und Schulartikel. Die Firma überzeugt mit ökologisch sinnvollen Produkten, Erstklassige Qualität und Top-Service inbegriffen.

Adresse:

MEMO AG  
97259 Greussenheim  
Deutschland  
[www.memo.de](http://www.memo.de)

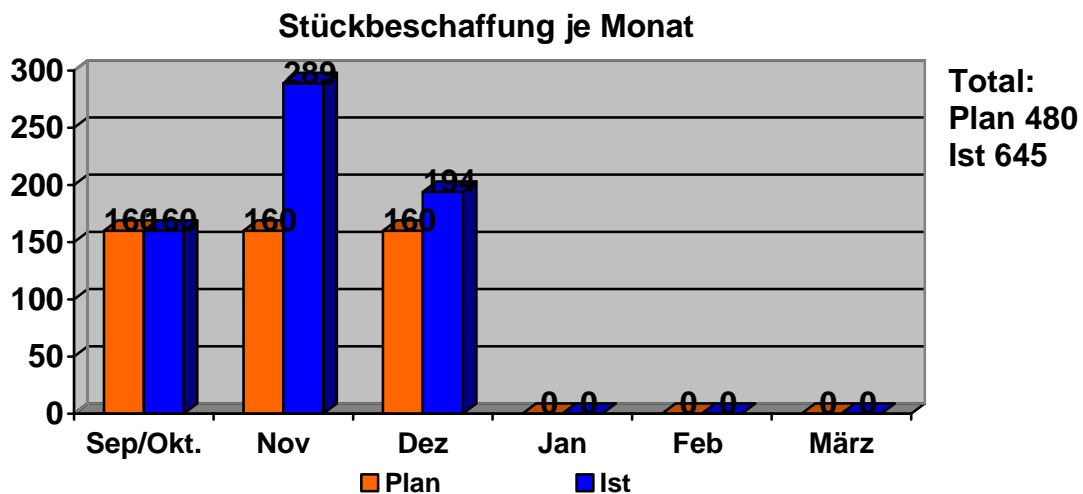
## Geschäftsbericht

### Produkt – Smilie-Tasse

Eine Smilie-Tasse für alle Morgenmuffel, Miesepeter und alle "Schnupfennasen". Das Verfahren ist einfach: Im kalten Zustand hat der Smilie auf der Tasse ein übel-launiges Gesicht, beim Befüllen mit einer heissen Flüssigkeit erscheint nach und nach ein Lächeln.



Einkaufspreis: CHF 5.60 je Stück (inkl. 1.- Transport)



### **KREYER Promotion Service GmbH**

Versand von Werbeartikeln. Konzentriert auf kompetente Serviceleistungen und Beratung. Die KREYER GmbH ist ebenfalls Lieferant für die Hilti Werbeartikel.

Adresse:

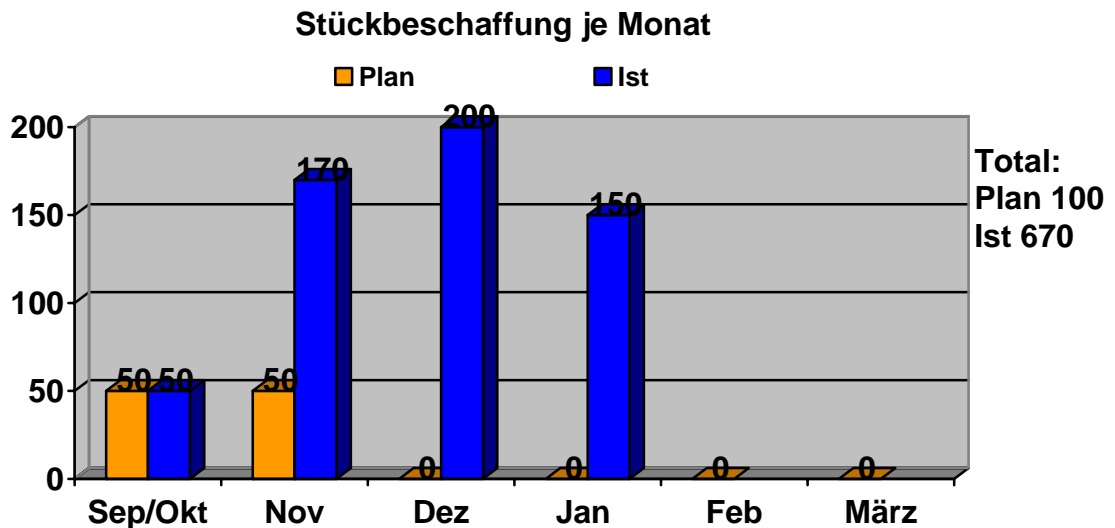
KREYER Promotion Service GmbH  
58093 Hagen  
Deutschland  
[www.kreyer-promotion.de](http://www.kreyer-promotion.de)

# Geschäftsbericht

Produkt - Feuerzeug ,Candle'



Einkaufspreis: CHF 3.90



## WMF Schweiz AG

Die WMF Schweiz AG vertreibt funktionelle und designorientierte Produkte für den gedeckten Tisch, Küche und die Gastronomie. Die Produkte der WMF findet man nur im gehobenen Fachhandel, Warenhäusern und in eigenen Filialen.

Adresse:

WMF Schweiz AG  
 8953 Dietlikon 2  
 Schweiz  
[www.wmf.ch](http://www.wmf.ch)

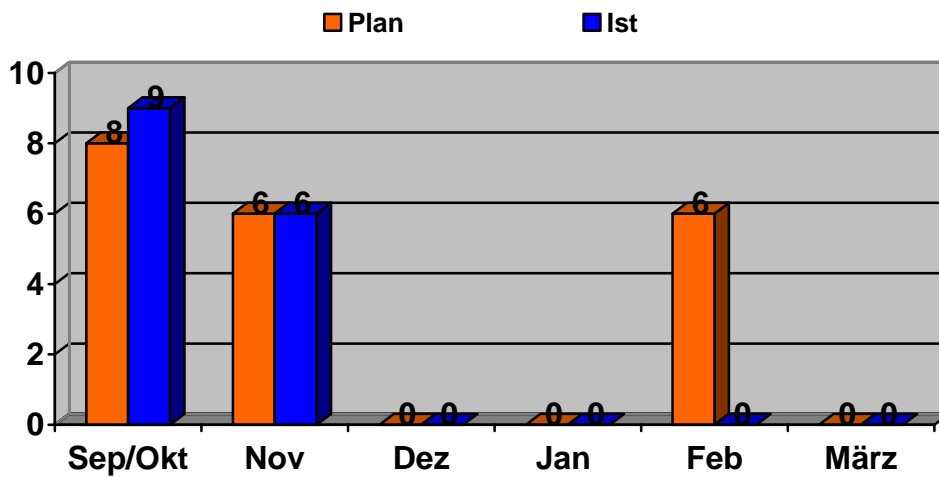
# Geschäftsbericht

## Produkt - Messerblock



Einkaufspreis: CHF 96.40 (Transportkostenerlass ab Bestellmenge 6 Stk.)

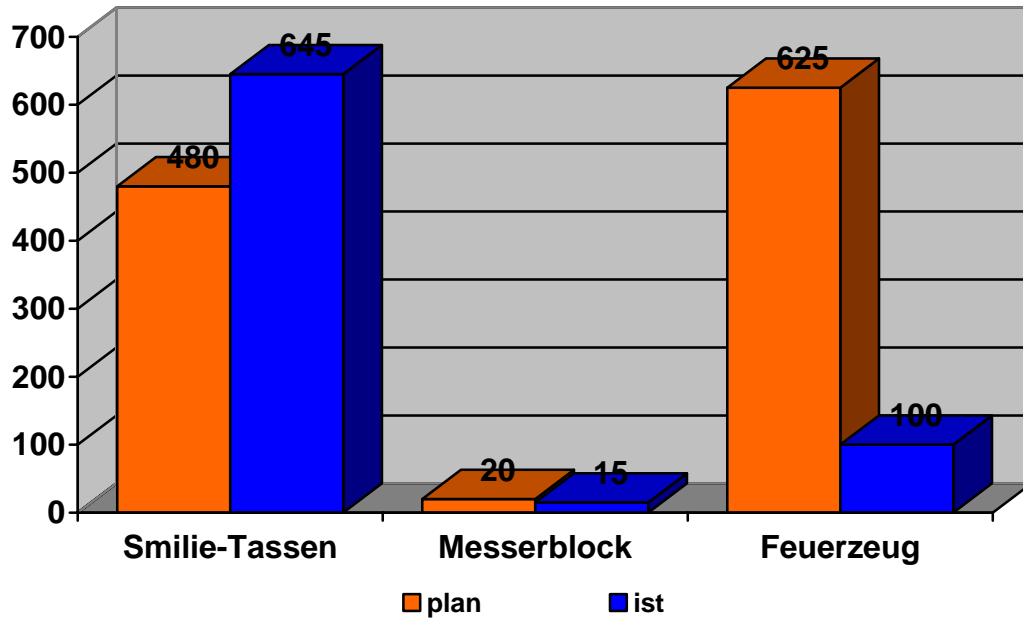
**Stückbeschaffung je Monat**



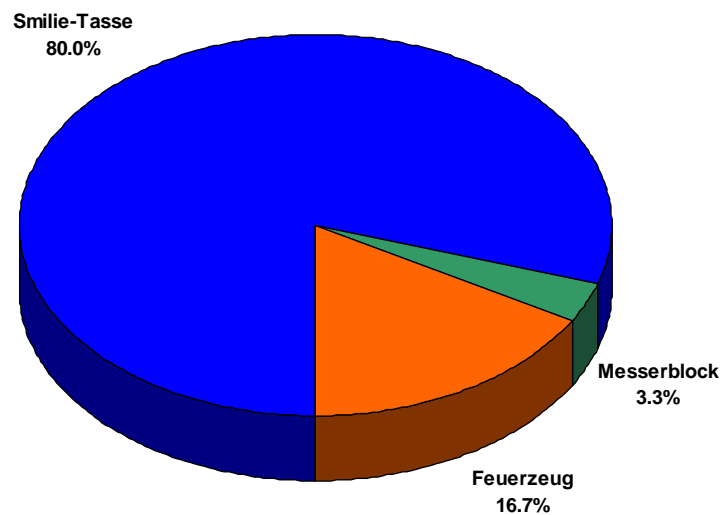
# Geschäftsbericht

## Beschaffung

**Total Beschaffung**



**Produktanteile an der Beschaffung**



# Geschäftsbericht

---

## Finanzen

### Mitarbeiter



**Roman Müller**  
Bereichsleiter  
Lernender  
Polymechniker



**Meier Florian**  
Mitarbeiter  
Lernender  
Polymechniker

#### Zuständigkeit:

- Erfassen der Zahlen im Computer
- Präsentieren vor Aufsichtsrat
- BL Sitzungen besuchen
- Einziehen und verwalten der Quittungen
- Ständige Kontrolle über Ausgaben und Einnahmen

#### Zuständigkeit:

- Kontrollieren der ein und ausgehenden Zahlen
- Nachfragen der Preise
- Preise angleichen

Wir durften die Erfahrung machen, dass der Bereich Finanz nicht so einfach war, wie wir uns am Anfang gedacht hatten. Doch mit der Zeit als wir uns erst mal eingearbeitet hatten, kamen wir schneller voran und es fiel uns auch leider. Vor allem die Hilfe von Coach Hansruedi Rüdishüli hat uns sehr geholfen. Man konnte ihn immer fragen und von ihm Hilfe erwarten was für die Anfangszeit sehr von Nutzen war aber auch die Zeit dazwischen.

Was uns die ganze Sache etwas erleichtert hätte wäre der Zugriff auf das BAB gewesen. Doch wir hatten ja Daniel und Hansruedi die uns dabei halfen.

### Zielsetzung für das Team

#### ➤ Gutes verstehen und Umgang mit den verschiedenen Dokumenten

**Bemerkung:** Hansruedi hat uns bei diesem Ziel sehr geholfen und nun können wir uns einigermaßen zurechtfinden. Daniel Oehry hatte auch immer Zeit wenn es um das BAB ging vor allem in den letzten Wochen.

#### ➤ Gewinn machen

**Bemerkung:** Den Gewinn zu machen verdanken wir dem gerechten Einteilen der flüssigen Mittel, sowie dem Verkauf der seine Versprechen gehalten hat und das bestellte auch unter die Leute gebracht hat.



# Geschäftsbericht

## ➔ Saubere Buchführung

**Bemerkung:** Wir hatten einige Probleme die Exel Tabellen immer schön auf Aktuellem stand zu halten, weil wir selten Termine hatten die beiden von uns gepasst hatten.

## ➔ Gezielte Einsetzung des Geldes

**Bemerkung:** Der Einkauf hat uns sehr bei diesem Ziel geholfen weil sie eine saubere Lagerordnung hatten und immer wussten was schon bestellt wurde und was man noch bestellen musste. Sie fragten auch immer nach ob das Geld noch reichen würde um noch was zu bestellen.

## ➔ Gute Zusammenarbeit mit den anderen Bereichen

**Bemerkung:** Ist Grundvoraussetzung für die Funktionalität dieses Projektes.

## Gewinnrechnung- und Verlustrechnung

Plan	Okt 04	Nov 04	Dez 04	Jan 05	Feb 05	März 05	Total
<b>Umsätze</b>	2'373	2'755	3'544	1'174	1'410	1'321	12'577
Wareneinkauf	1'064	1'159	1'517	397	586	530	5'253
Herstellkosten	373	535	525	278	295	295	2'300
<b>Marge</b>	937	1'061	1'503	499	529	496	5'024
Werbung	50	50	50	50	50	50	300
Transportkosten	50	50	50	50	50	50	300
Miete JUFA-Raum	100	100	100	100	100	100	600
Sonstiges	150	150	150	150	150	150	900
<b>Gewinn</b>	<b>587</b>	<b>711</b>	<b>1'153</b>	<b>149</b>	<b>179</b>	<b>146</b>	<b>2'924</b>
Ist	Okt 04	Nov 04	Dez 04	Jan 05	Feb 05	März 05	Total
<b>Umsätze</b>	844	4'216	5'251	10	2'311	2'842	15'474

## Geschäftsbericht

Lagerwert	2'331	3'365	2'805	4'897	1'967	0	15'366
Wareneinkauf	2'330	3'365	2'809	0	0	0	8'504
Herstellkosten	127	251	159	126	0	0	663
<b>Marge</b>	<b>718</b>	<b>3'966</b>	<b>5'088</b>	<b>4'781</b>	<b>4'278</b>	<b>2'842</b>	<b>6'307</b>
Werbung	40	0	60	0	0	0	100
Transportkosten	60	120	120	0	0	60	360
Miete JUFA-Raum	100	100	100	100	100	100	600
Sonstiges	240	320	185	0	0	0	745
<b>Gewinn</b>	<b>-2'053</b>	<b>60</b>	<b>1'818</b>	<b>-216</b>	<b>2'211</b>	<b>2'682</b>	<b>4'502</b>

### Verkaufszahlen pro Produkt

	<i>Plan kumuliert in Stück</i>	<i>Ist kumuliert in Stück</i>	<i>Verkaufs- preis in CHF</i>	<i>Umsatz in CHF</i>
<b>Zukauf:</b>				
Feuerzeug	230	601	7.90	4747.90
Messerblock	20	11	129.--	1419.--
Messerblock reduziert	0	4	73.75.--	295.--
Smilie-Tasse	480	625	9.90	6187.50
<b>Eigenproduktion:</b>				
Untersetzer	150	29	6.--	174.--
Untersetzer 3er-Set	0	25	15.--	375.--
WHH	35	3	29.90	89.70
Flaschendeckel	150	144	12.90	1857.60
			<b>Total:</b>	<b>15'225.70</b>

# Geschäftsbericht

---

## Schlusswort

---

### Gewinnverwendung

Das Konzept der JUFA setzt voraus, dass der Gewinn zu 50% einer gemeinnützigen Sache zugute kommt und zu 50% von den Mitarbeitern für einen speziellen Anlass verwendet werden darf.

➤ **Spendenanteil**

*Diesen Anteil möchten wir gerne in eine regionale Organisation investieren. Darum haben wir uns für eine Spende an das Lukashaus in Grabs entschieden. Das Geld wird dort für die Gestaltung einer schönen Gartenanlage für die Bewohner und die Öffentlichkeit verwendet.*

➤ **Mitarbeiteranteil**

*Alle haben sich dafür entschieden, einen gemeinsamen Tag im Europapark Rust zu verbringen. Falls das Budget ausreicht, werden wir diesen Tag noch mit einem gemütlichen Abendessen abschliessen.*

***Im Namen der ganzen Firma Advance möchte ich mich nochmals bei allen, die uns zu diesem erfreulichen Resultat geholfen haben, ganz herzlich bedanken.***

**Bill Giger**

**Geschäftsleiter der Juniorenfirma Advance**