

BLIZZWOOD

GESCHÄFTSBERICHT 2006/2007



REGISTRIERNR: 06SH027
SCHULPATIN: FRAU MENELL
EMIL-VON-BEHRING-GYMNASIUM

Inhaltsverzeichnis

Inhalt	Seite
Management Summary	2
Technikabteilung	3
Marketingabteilung	5
Ereignisbericht	6
Auswertung und Bilanz des Projektes	8
Jahresübersicht, GuV und Bilanz	9
Lagebericht:	11
• Geschäftsverlauf	



Einige unserer Produkte

Blizzwood

Sieker Landstraße 203 22927 Großhansdorf, www.blizzwood.de
info@blizzwood.de, Tel.: 04102/45 95 97

Management Summary

Wie bereits im letzten Geschäftsquartal steht das Unternehmen Blizzwood wirtschaftlich sehr gut da. Durch die Bearbeitung weiterer Aufträge konnte der Gewinn weiter ausgebaut werden, sodass der Kontostand nun 4400 € beträgt.

Zu den neuen Kunden zählte zum Beispiel die Arbeitsgemeinschaft Lungensport Hamburg e.V.. Speziell für diesen Kunden haben wir eine Erweiterung unseres Content-Management-Systems entwickelt, mit der nun auch Tabellen editiert werden können.

Im Laufe des Geschäftsjahres hat sich der Funktionsumfang unseres CMS stark ausgeweitet, sodass unser System jetzt dem Umfang vergleichbarer professionellen Systemen entspricht. Es besticht jedoch durch seine einfache Bedienung sowie durch flexible, auf Kundenwünsche angepasste Erweiterungen.

Die Online-Betreuung ist zu einem unserer Markenzeichen geworden und somit jetzt standardmäßig in unserem Angebot enthalten. Durch die überzeugende Arbeit der Marketingabteilung, sowie die schnelle und sorgfältige Umsetzung der Technischen Abteilung können wir uns über ein durchweg positives Kundenfeedback freuen.

Zudem haben wir unser Geschäftsfeld ausgeweitet. Wir beraten und betreuen nun unsere Kunden auch bei allen anderen Fragen im Bereich der EDV, wie zum Beispiel bei der Einrichtung von E-mail Adressen.

Wie sich im Laufe des Projektjahres ergeben hat, hat sich die Kundengruppe, Kommunen und kleinere Familienbetriebe, als ergiebige Marktlücke herausgestellt. Die Idee, Homepages für Handwerker zu erstellen hat sich als weniger erfolgreich erwiesen, da viele Handwerker im alltäglichen Geschäft keine Zeit haben, sich um eine Internetpräsenz zu kümmern.

Seit Mitte des Jahres benutzen wir für die betriebsinterne Kommunikation neben einem Chatprogramm, einen so genannten BSCW-Server, welcher dazu dient Daten gesammelt im Internet für die verschiedenen Abteilungen bereitzustellen. So kann vermieden werden, dass Dateien nicht verfügbar sind, wenn ein Mitarbeiter, zum Beispiel im Krankheitsfall, nicht zu erreichen ist. Durch ein von uns erstelltes Tutorial wurde die Bedienung unseren Mitarbeitern zur optimalen Servernutzung näher gebracht. Die dadurch entstandene Möglichkeit Arbeitsschritte zu optimieren, konnte die Bearbeitungsdauer nochmals verkürzen. Einige Beispiele zur Veranschaulichung:

- Die komplette Abwicklung des Auftrags für das Optikstübchen dauerte vom ersten Kundengespräch über die Designvorstellung bis zur Online-Stellung insgesamt nur 13 Tage.
- Die Änderungswünsche von Lungensport wurden noch am selben Tag bearbeitet und konnten vom Kunden am selben Abend noch online begutachtet werden und eventuelle Änderungswünsche konnten per Telefon oder E-mail mitgeteilt werden.

Da das Projekt Junior mit diesem Geschäftsbericht zu Ende geht, erscheint hier anstatt des Ausblicks ein kurzes Fazit, auf welches wir auf Seite 8 noch näher eingehen.

Das Projektjahr war für das Unternehmen Blizzwood ein voller Erfolg. Alle Mitarbeiter bekamen einen Einblick in Unternehmensabläufe und haben viele interessante Erfahrungen gesammelt.

Blizzwood

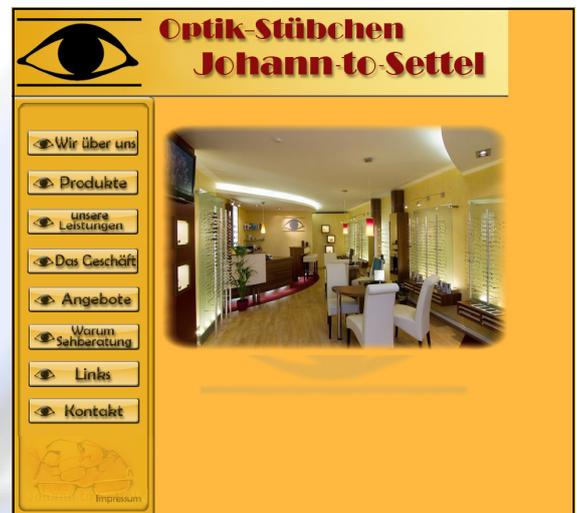
Sieker Landstraße 203 22927 Großhansdorf, www.blizzwood.de
info@blizzwood.de, Tel.: 04102/45 95 97

Technische Abteilung

Da sich das Projektjahr langsam zu Ende geht, möchten wir ihnen an dieser Stelle einen zusammengefassten Überblick über die Arbeit und Erfolge der Technischen Abteilung geben.

Wie Sie aus dem ersten Geschäftsbericht bereits entnehmen konnten, war das Interesse an unserem Können sehr groß, sodass wir eine Vielzahl an Aufträge erhalten haben. Der von uns als erstes erhaltene Auftrag war die Homepage für den Kulturring Großhansdorf. Hierbei wurde der allgemeine Ablauf der Erstellung einer Homepage ausgearbeitet.

Nachdem die Marketingabteilung alle Angaben, Materialien und Infos zu der Seite erhalten hat, werden diese an den technischen Abteilungsleiter weitergereicht, welcher dann den Auftrag in verschiedene Aufgaben für die jeweiligen Mitarbeiter aufteilt. Anschließend beginnt die Designabteilung einen Entwurf der Homepage mit Stift und Papier zu erstellen. Dieser geht dann zu den jeweiligen Programmierern, die das Design auf dem PC grafisch umsetzen. Danach wird die Seite dem Kunden in Form eines Designvorschlags vorgestellt und es werden (falls vorhanden)



Homepage der Arbeitsgemeinschaft Lungensport Hamburg e.V.

weitere Änderungswünsche besprochen.

Nach der Überarbeitung des Designs werden die Inhalte von einem weiteren Mitarbeiter eingebaut und die Seite für das Internet vorbereitet.

Dieser Ablauf ist bei jedem Auftrag durchgeführt worden, sodass die Mitarbeiter immer einen klaren und bekannten Ablauf der Dinge hatten.

Zu Problem kam es nur dann, wenn Aufgaben nicht bis zu dem vereinbarten Zeitpunkt erledigt worden sind, sodass die weiteren Mitarbeiter ihren Auftrag in verkürzter Zeit erledigen mussten. Trotz allem schafften wir es immer, die genannten

Termine mit den jeweiligen Kunden wie vereinbart einzuhalten.

Blizzwood

Sieker Landstraße 203 22927 Großhansdorf, www.blizzwood.de
info@blizzwood.de, Tel.: 04102/45 95 97

Technische Abteilung

Als absoluter Renner unter unseren Angeboten hat sich das Content Management System erwiesen.

Dieser besonderen Service (Content Management System) erleichtert dem Kunden die Pflege und Aktualisierung seiner Seite und wurde von uns selbst programmiert.

Mit diesem Angebot kann der Kunde in einem passwortgeschützten Bereich Texte auf seiner Seite selbst erneuern oder verbessern, ohne dafür weitere Dienste einer Firma in Anspruch nehmen zu müssen. Jedes Content Management System bei einer neuen Website individuell gestaltet.

Dieses System hat den Vorteil, dass es sehr leicht zu bedienen, aber auch sehr übersichtlich und einfach zu verstehen ist.

Außerdem hat Blizzwood den Vorteil, dass man die Entstehung seiner Homepage live im Internet mitverfolgen kann. Falls Änderungswünsche vorliegen, können diese gleich dem jeweiligen Programmierer mitgeteilt werden, sodass er diese sofort berücksichtigen kann.

Im Großen und Ganzen war die technische Abteilung durchgehend aktiv und auch das Klima war überwiegend gut. Natürlich hatten auch wir unsere Komplikationen, jedoch wurde über auftretende Probleme ehrlich geredet und diese dann auch soweit wie möglich gelöst.



Screenshot unseres selbst entwickeltem Content-Management-System

Blizzwood

Sieker Landstraße 203 22927 Großhansdorf, www.blizzwood.de
info@blizzwood.de, Tel.: 04102/45 95 97

Marketingabteilung

Die Marketingabteilung von Blizzwood hatte während des Geschäftsjahres viele unterschiedliche Aufgaben, die für ein Junior Unternehmen sonst ungewöhnlich sind.

Wir haben viel für das Image der Firma getan, indem wir viele Pressemitteilungen geschrieben sowie zahlreiche Interviews mit Pressevertretern gegeben haben. Diese Maßnahmen haben Blizzwood viele Kunden eingebracht.

Aber auch im Service Bereich haben wir neue Wege beschritten, besonders hervorzuheben ist hier die ausführliche Beratung in persönlichen Gesprächen mit den Kunden.

Ansonsten hatte die Marketing Abteilung viele gute Ideen, um die Kundenbetreuung zu optimieren.

Wir haben ein Kundengesprächsformular entwickelt, damit wir die Kundengespräche besser strukturieren und effizienter gestalten können. Abgesehen davon hilft das Kundengesprächsformular dabei, die Abläufe in der Firma zu verbessern, weil die ausgefüllten Formulare einfach von der Marketingabteilung an die Technikabteilung weitergegeben werden können. Sie enthalten alle wichtigen Informationen, so dass die Technikabteilung sofort mit der Arbeit beginnen kann.

Ebenfalls hat die Marketingabteilung einen Fragebogen zur Überprüfung der Kundenzufriedenheit entworfen. Dieser Fragebogen hilft uns dabei, die Qualität unserer Produkte sowie der Kundenberatung zu verbessern. Er gibt uns einen besseren Überblick über die Kundenzufriedenheit im Hinblick auf unsere Arbeit.

Wir haben auch an den internen Bereich gedacht und einen Newsletter entwickelt, der unsere Anteilsscheininhaber genauso wie alle anderen interessierten Leute über die aktuellen Vorgänge bei Blizzwood informiert.

Ansonsten hatten wir noch zahlreiche andere Aufgaben, wie zum Beispiel die Betreuung des Informationsstandes beim Landeswettbewerb.



Unser Stand beim Landeswettbewerb

Blizzwood

Sieker Landstraße 203 22927 Großhansdorf, www.blizzwood.de
info@blizzwood.de, Tel.: 04102/45 95 97

Ereignisbericht

Das zweite Geschäftshalbjahr des Schülerunternehmens Blizzwood wurde von einer Reihe wichtiger Ereignisse begleitet.

Besuch des Vorstandes bei der Hannover Messe

Am Dienstag, den 17. April.2007, hat der Vorstand von Blizzwood die Möglichkeit wahrgenommen die Hannover Messe zu besuchen.

Insgesamt verbrachte der Vorstand sechs Stunden auf dem ehemaligen EXPO-Gelände und wurde so über die Neuerungen auf dem Gebiet der Industrie informiert.

Das Angebot der Messe ging aber auch noch darüber hinaus. So bestand unter anderem die Möglichkeit ein Windrad von innen zu besichtigen und sich über die Windtechnik belehren zu lassen.

Die zeitgleich zur Hannover Messe stattfindende „Promotion-World“ eröffnete dem Vorstand die Möglichkeit, sich in einer separaten Halle über Werbegeschenke zu informieren. Aufgrund des anstehenden Landeswettbewerbs interessierte sich die Unternehmensspitze besonders für das Angebot an Werbegeschenken. Deshalb hat sich der Vorstand ausführlich über Möglichkeiten im Bereich der Werbegeschenke unterrichten lassen und auch mehrere Offerten eingeholt.

Für die Vorstandsmitglieder war es ein beeindruckender Einblick in die Möglichkeiten der Industrie im Moment und in der Zukunft.

Auch die Erkenntnisse, die im Bereich der Werbetechnik gesammelt wurden, haben den Abteilungsleitern sehr gut gefallen.

Landeswettbewerb

Am 26.04.2007 ist Blizzwood zum Landeswettbewerb nach Kiel gefahren. Dort angekommen, begannen wir damit unseren Informationsstand aufzubauen. Wir waren mit hohen Erwartungen angereist, da wir vorher immer gute Bewertungen von unseren Bundesland Koordinatoren für unsere Buchführungsunterlagen erhalten hatten. An unserem Stand präsentierten wir unsere Firma, den Vorstand sowie die einzelnen Mitarbeiter.

Im Vordergrund stand aber natürlich die Präsentation unseres Webseiten Angebots und unser bereits erarbeiteten Homepages.

Danach hatte der Vorstand ein Interview mit den Juniorjuroren, in welchem sie unseren Informationsstand vorstellten und sich den Fragen der Juroren stellten. Die Juroren schienen zu diesem Zeitpunkt mit unserem Auftreten zufrieden zu sein.

Nachdem nun alle anderen Unternehmen auch von der Jury interviewt wurden, gab es Mittagessen.



Der Vorstand während Ihres Vortrages beim

Blizzwood

Sieker Landstraße 203 22927 Großhansdorf, www.blizzwood.de
info@blizzwood.de, Tel.: 04102/45 95 97

Nach dem Essen folgten dann im Vortragsraum die Präsentationen der einzelnen Unternehmen und ihrer Geschäftsideen.

Der Großteil der anderen Junior Unternehmen spielte einen Sketch vor, welcher ihr Produkt präsentierte.

Der Vorstand von Blizzwood hatte sich gewissenhaft auf unseren Vortrag vorbereitet.

Da wir im Gegensatz zum Großteil der anderen Unternehmen nicht über den Sketch oder diese spezielle Präsentationsweise informiert wurden, hatten wir eine Powerpointpräsentation vorbereitet.

Anhand dieser erläuterten die Vorstandsmitglieder die Geschäftsidee und stellten dem Publikum den Verlauf unseres bisherigen Geschäftjahres dar. Allerdings traf unser Vortrag offensichtlich nicht den Geschmack der Jurymitglieder.

Die Jury bevorzugte die mehr oder weniger originellen Sketche der anderen Unternehmen.

Die Präsentation des Gewinners war eine Parodie auf „ Wer wird Millionär“, in der der Gewinner sein Wissen durch ihr Quartett erlangt hatte.

Verständlicherweise waren wir von unserem Abschneiden beim Landeswettbewerb enttäuscht, da wir sehr viel Arbeit in unsere Firma gesteckt hatten und unserer Meinung nach auch einen sehr überzeugenden Vortrag gehalten haben.

Am Ende reichte es für uns nicht für einen Platz unter den ersten drei.

Wir konnten bis heute nicht nachvollziehen, warum man in einem Wirtschaftswettbewerb einen Sketch aufführen muss und der Geschäftserfolg scheinbar nicht berücksichtigt wird. Letzteres widerspricht dem Prinzip der Marktwirtschaft.

Obwohl wir das Juniorprojekt insgesamt für eine gute Idee halten und uns die Zeit viel Spaß gemacht hat, haben wir doch Zweifel an der Durchführung des Landeswettbewerbes.

Berichterstattung beim Bürgermeister

Am 14.Juni 2007 wurde unsere Firma zum Bürgermeister eingeladen, um über die aktuelle Wirtschaftslage zu berichten. Blizzwood wurde von dem Vorstandsvorsitzendem Jan Holz , der Verwaltungsabteilungsleiterin Maya Kramer sowie dem Marketingabteilungsleiter Hendrik Iding vertreten.

Berichtet wurde unter Anderem über den Landeswettbewerb, die Planung der 2. Hauptversammlung, die Auflösung bzw. die anschließende Neugründung des Unternehmens, das Angebot der Betreuung des nächsten Jahrgangs in Form einer Arbeitsgemeinschaft, die Umsetzung der Geschäftsidee, die Kunden sowie deren Bewertung unserer Firma.

Außerdem sprachen wir noch über den persönlichen Nutzen der Teilnahme am Junior Projekt, indem wir einen Rückblick über das gesamte Geschäftsjahr gaben.

Abschließend unterhielten wir uns mit dem Bürgermeister über unsere Berufswünsche.

Blizzwood

Sieker Landstraße 203 22927 Großhansdorf, www.blizzwood.de
info@blizzwood.de, Tel.: 04102/45 95 97

Auswertung und Bilanz des Projektes

Wie schon in der Management Summary erwähnt, ist die Bilanz und die Auswertung des Projektes größtenteils positiv.

Der einzige Rückschlag war der Landeswettbewerb, bei welchem wir mit großen Erwartungen angereist waren. Leider konnten wir das Urteil der Jury nicht ganz nachvollziehen und auch das von uns angeforderte Feedback brachte keine Klarheit. Der genaue Ablauf befindet sich unter der Sektion Ereignisbericht Landeswettbewerb.

Ansonsten waren wir bezüglich der Korrespondenz mit der Junior-Geschäftsstelle sehr zufrieden. Bei allen Fragen habe sie uns stets freundlich und ausführlich Rede und Antwort gestanden und waren uns meist sehr entgegenkommend.

Durch die Vorträge, die Diskussionen in den Sitzungen und die Kundengespräche wurde unser Selbstbewusstsein und die Fähigkeit, sich frei auszudrücken bzw. zu argumentieren, gefordert sowie verbessert.

Durch das ständige Arbeiten unter Termindruck, war das Projekt eine ideale Vorbereitung auf das wirkliche Berufsleben.

Es war zudem fast immer die Teamfähigkeit gefragt, da alle Aufgaben von einander abhingen. So lernte das Blizzwood-Team schnell miteinander zusammenzuarbeiten sowie den Anderen Vertrauen zu schenken. Da jeder für seine Aufgabe zuständig war, lernten alle Mitarbeiter automatisch mit Verantwortung umzugehen.

Von dem Zertifikat, das die JUNIOR-Geschäftsstelle den Mitarbeitern ausstellt, die über 50 Stunden gearbeitet haben, erhoffen wir uns einen Vorteil bei zukünftigen Bewerbungen.

Blizzwood

Sieker Landstraße 203 22927 Großhansdorf, www.blizzwood.de
info@blizzwood.de, Tel.: 04102/45 95 97

Jahresübersicht, Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz

Jahresübersicht, Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz

JUNIOR-Unternehmen:		Blizzwood		Reg.Nr.:	06SH027
---------------------	--	-----------	--	----------	---------

Jahresübersicht							
Monat	Lohnkosten (Brutto)	Sozialversicherung (Arbeitgeberanteil)	Einnahmen (netto, d.h. ohne Umsatzsteuer)	Umsatzsteuer	Ausgaben (netto, d.h. ohne Umsatzsteuer)	Vorsteuer	Grundkapital aus verkauften Anteilscheinen
August							
September							
Oktober							
November							
Dezember	99,94 €	10,03 €	0,00 €	0,00 €	11,21 €	1,79 €	800,00 €
Januar	214,45 €	21,46 €	258,62 €	41,38 €	85,10 €	0,00 €	100,00 €
Februar	121,82 €	12,19 €	2.768,10 €	442,90 €	33,34 €	0,00 €	
März	108,57 €	10,87 €	0,00 €	0,00 €	56,37 €	9,02 €	
April	132,20 €	13,24 €	0,00 €	0,00 €	13,58 €	2,17 €	
Mai	68,20 €	6,82 €	0,00 €	0,00 €	57,97 €	20,46 €	
Juni	111,90 €	11,20 €	1.652,80 €	264,45 €	95,80 €	15,33 €	
Juli	8,40 €	0,84 €	0,00 €	0,00 €	28,44 €	4,55 €	
August							
Summe	865,48 €	86,65 €	4.679,52 €	748,73 €	381,81 €	53,32 €	900,00 €

Gewinn- und Verlustrechnung			
Einnahmen (netto)	4.679,52 €		
- Aufwendungen	1.333,94 €		
Löhne (brutto)	865,48 €		
Sozialabgaben (Arbeitgeber-Anteil)	86,65 €		
Ausgaben (netto)	381,81 €		
+/- Bestandsveränderungen			
= Erfolg vor Steuern (Bilanzveränderung)	3.345,58 €		
- Körperschaftsteuer	669,12 €		
= Erfolg nach Steuern	2.676,46 €		

Bilanz			
Aktiva		Passiva	
Bestand an Produkten		Grundkapital	900,00 €
Bank	3.283,92 €	Erfolg nach Steuern	2.676,46 €
Kasse	290,98 €	Verbindlichkeiten	
Forderungen	1,56 €		
Summe	3.576,46 €	Summe	3.576,46 €

	Stand: 03.07.2007
--	--------------------------

© 2006 Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Blizzwood

Siekert Landstraße 203 22927 Großhansdorf, www.blizzwood.de
 info@blizzwood.de, Tel.: 04102/45 95 97

Jahresübersicht, Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz



Hiermit bestätige ich die Richtigkeit der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz:

Datum, Wulf Elstermann

Datum, Christopher Kramer

Blizzard

Sieker Landstraße 203 22927 Großhansdorf, www.blizzard.de
info@blizzard.de, Tel.: 04102/45 95 97

Lagebericht

Geschäftsverlauf

Der Geschäftsverlauf war Alles in Allem durchweg positiv.

Nach unserer Gründung Anfang Dezember haben wir noch im selben Monat den ersten Auftrag bearbeitet und abgeschlossen. Somit waren die ersten Einnahmen in der Kasse von Blizzwood vorhanden.

Im Januar haben wir uns dann erstmal der Kundengewinnung durch Pressemitteilungen und anderer Öffentlichkeitsarbeit gewidmet. Dadurch haben wir viele Kunden gewonnen, deren Aufträge wir im Februar bearbeitet und abgeschlossen haben. Das hat uns sowohl viel Geld als auch weitere Kunden verschafft.

Im März haben wir dann wieder, wie bereits im Januar, viel Werbung und Pressearbeit betrieben, wodurch wir Kunden gewonnen haben.

Während des Monats April haben wir uns auf die Vorbereitung auf den Landeswettbewerb konzentriert, weswegen keine Aufträge bearbeitet werden konnten, allerdings hatten die zuvor geworbenen Kunden ihre Kostenvoranschläge bereits erhalten.

Nach dem Landeswettbewerb ging es dann im Mai und Juni wieder richtig los: Die Aufträge aus dem März wurden abgewickelt und neue Aufträge wurden angenommen, welche weiteres Geld in die Kasse von Blizzwood brachten.

Den Rest des Junis verbrachten wir damit, die zweite Hauptversammlung zu planen und die Vorbereitungen zur Auflösung des Unternehmens zu führen.



Entwicklung des Firmenkapitals Stand 2007

Blizzwood

Sieker Landstraße 203 22927 Großhansdorf, www.blizzwood.de
info@blizzwood.de, Tel.: 04102/45 95 97