

# (S)Chillfaktor



1. Vorwort	2
<hr/>	
2. Geschäftsidee	3
<hr/>	
3. Verkaufschronik	4
<hr/>	
4. Management Summary	5
<hr/>	
5. Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Analyse	6-8
<hr/>	
6. Danksagungen	9
<hr/>	



## 1. Vorwort

Sehr geehrte (S)Chillfaktor- Anteilseigner, liebe Mitarbeiter,

der lange Weg von der Blaupause zum fertigverpackten Produkt war aufregend, nicht immer einfach, aber dafür umso lehrreicher in so vielerlei Hinsicht. Viele mussten zum ersten Mal wirkliche Verantwortung übernehmen, den täglichen Umgang mit Geld, weitreichende Terminplanung, Produktionskoordination, Problembewältigung und Ablaufoptimierung, kurzum: Wir haben in diesem Jahr das Wirtschaften gelernt. Dank ihrer finanziellen Unterstützung haben sie den Grundstein für die ein oder andere unternehmerische Karriere- und ohne Zweifel, die Basis für das großartige Unternehmen (S)Chillfaktor gelegt! Auch für die Zukunft des Unternehmens ist bereits gesorgt. Mit Schließung der Schülerfirma beginnt der nahtlose Übergang zur eigenständigen Firma (S)Chillfaktor in privater Hand. Somit wird Schiller auch weiterhin in Marbach und der Region "für drunter" zu kaufen sein. Auch für die Zukunft des Unternehmens ist bereits gesorgt. Mit Schließung der Schülerfirma beginnt der nahtlose Übergang zur eigenständigen Firma (S)Chillfaktor in privater Hand. Somit wird Schiller auch weiterhin in Marbach und der Region "für drunter" zu kaufen sein.

Herzlichen Dank für ihre Unterstützung im Namen der gesamten Firma

Louis Wick  
Vorstandsvorsitzender



## **2. Geschäftsidee**

Bei der Geschäftsidee von (S)Chillfaktor handelte es sich, vorerst um Boxershorts, inzwischen allgemein Unterwäsche. Diese sollte mit dem Aufdruck von ausgewählten Schillerzitaten bedruckt werden und somit regionsbezogen sein.

Angeboten wurden sowohl Boxershorts, als auch Unterhemden bzw. Tops in verschiedenen Größen von M bis hin zu XXL. Hierbei setzen wir auf den regionalen Verkauf, aufgrund des regionalen Bezugs, und somit den Verkauf auf dem Marbacher Wochenmarkt, aber auch in der Schule. Nicht zuletzt auch auf Veranstaltungen wie z.B. der Empfang der ehemaligen Abiturienten in unserer Schule.

### Warum eigentlich Unterwäsche?

Bei unserer Ideenfindung standen vier Produkte (Schulplaner, Sonnenbrille, Boxershorts und App) zur Auswahl. Aufgrund verschiedener Faktoren wie unter anderem dem Preis ließen letzten Endes, nach fast einstimmiger Entscheidung, die Boxershorts zu unserem Produkt werden. Nicht zuletzt auch, da dies das einzigartigste Produkt war. Damit das Ganze noch Bezug zu den Kunden herstellt entschieden wir uns für den Aufdruck von Schillerzitaten.

## 3. Verkaufs-Chronik

07.02.13 Verkauf am Elternsprechtag des FSG

08.02.13 Offizieller Schulverkaufsstart in den großen Pausen in der Aula

02.03.13 1. Verkauf auf dem Wochenmarkt in Marbach

23.03.13 2. Verkauf auf dem Wochenmarkt in Marbach



22.04-26.04.13 Verkauf an die Lehrer im Lehrerzimmer



22.06.13 Verkauf an den Abiturjahrgang 1993



#### **4. Management Summary**

Zu Beginn unserer Geschäftstätigkeit wurde festgelegt, zunächst lediglich eine Produktlinie für die Zielgruppe Männer zu vertreiben. Aufgrund des Preises der Rohware und der Fertigungskosten wurde der Verkaufspreis einer Boxer Short auf 15€ festgelegt. Begonnen wurde mit einer kleinen Palette, welche nach und nach der Nachfrage entsprechend aufgestockt werden sollte. Diese beinhaltete zwei unterschiedliche Unterhosen-Modelle. Die Modelle „Schillers Glocken“ und „Da werden Weiber zu Hyänen“ wurden jeweils mit einer Stückzahl von 50 Unterhosen, aufgeteilt auf verschiedene Größen, aufgelegt. Als Verkaufsort dienten kurzzeitig die Schule und später der Marbacher Wochenmarkt.

Nach gutem Absatz der vorhandenen Modelle wurde beschlossen, ein Maskottchen, den (S)chill-bären zu verkaufen. Ebenso wurde beschlossen, dass die Modell-Palette um eine Unterhemdendkollektion erweitert wird. Hierbei wurden neben einer männlichen Produktpalette auch Unterhemden für Frauen in unser Sortiment aufgenommen.

Nachdem die Anzahl an zu verkaufenden Unterhosen zurückgegangen war, wurde beschlossen die Rohware vom Hersteller Jeremey Scott zu beziehen und. Außerdem wurde als zusätzlicher Verkaufsort das Lehrerzimmer des Friedrich-Schiller-Gymnasiums in Marbach hinzugezogen.

Um die Restbestände zu verkaufen wurde gegen Ende des Geschäftsjahres beschlossen, Rabatte auf unsere Produkte zu gewähren. Hierbei wurde der Preis für eine Unterhose auf 10€ herabgesetzt und sank mit dem Erwerb weitere Unterhosen. Außerdem wurde die Möglichkeit genutzt unsere Produkte bei einem Treffen ehemaliger Schüler des Friedrich-Schiller-Gymnasiums zu verkaufen.



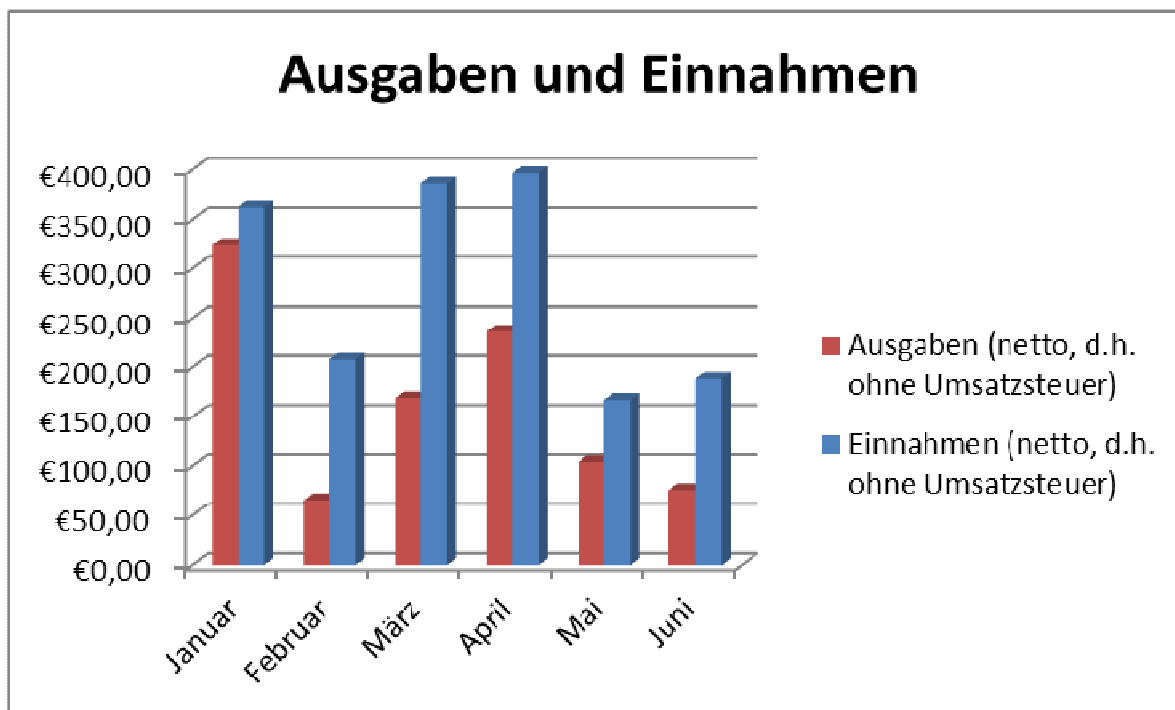
## 5.1 Bilanz/ GuV

<b>Gewinn- und Verlustrechnung</b>	
Einnahmen (netto)	1.709,25 €
<b>- Aufwendungen</b>	<b>1.432,13 €</b>
Löhne (brutto)	414,50 €
Sozialabgaben (Arbeitgeber-Anteil)	41,45 €
Ausgaben (netto)	976,18 €
Mahngebühren	0,00 €
Bestandsveränderungen	0,00 €
<b>= Erfolg vor Steuern (Gewinn/Verlust)</b>	<b>277,12 €</b>
- Körperschaftssteuer	55,42 €
<b>= Erfolg nach Steuern</b>	<b>221,70 €</b>

<b>Aktiva</b>		<b>Passiva</b>	
Bestand an Produkten	0	Grundkapital	890
Bank + Kasse	1212,31	Bilanzenerfolg	221,7
Forderungen/Junior *	0	Rückstellung Körperschaftssteuer	55,42
Forderungen/Kunden	0	Verbindlichkeiten/Junior	45,19
		Verbindlichkeiten/Lieferanten	0
<b>Summe</b>	<b>1212,31</b>	<b>Summe</b>	<b>1212,31</b>

# (S)Chillfaktor

Monat	Ausgaben (netto, d.h. ohne Umsatzsteuer)	Einnahmen (netto, d.h. ohne Umsatzsteuer)
Januar	324,15 €	362,44 €
Februar	65,84 €	207,98 €
März	169,28 €	386,30 €
April	236,51 €	396,56 €
Mai	104,21 €	167,14 €
Juni	76,19 €	188,83 €





## 6.2 Analyse

Das Unternehmen (S)chillfaktor hat während seines Bestehens einen Gewinn von 221,70€ erwirtschaftet und verfügt somit bei der Auflösung über ein Gesamtkapital von 1111,70€. Dabei stehen Einnahmen von 1709,25€ Aufwendungen von 1432,14€ entgegen. Dies ermöglicht die Ausschüttung von 23,5%, welches der Auszahlung einer Dividende von **2,35€ pro Anteilschein** entspricht.

Die höchsten Einnahmen mit 386,30€ bzw. 396,56€ wurden in den Monaten März und April erwirtschaftet, was durch die Stände auf dem Marbacher Stadtmarkt zu erklären ist. Der Grad der finanziellen Unabhängigkeit liegt bei (S)chillfaktor bei 100%, da das Unternehmen komplett durch Anteilscheine finanziert wurde und somit kein Fremdkapital aufgenommen werden musste. Diese vollständige finanzielle Unabhängigkeit führt dazu, dass keine Zahlungen an Kapitalgeber fällig werden können und somit weder die Liquidität, noch die Produktion durch Rückforderung von Krediten gefährdet wird.

Die Eigenkapitalrentabilität von 24,6% ist ein weiterer Beweis für das sehr effiziente Wirtschaften von (S)chillfaktor und zeigt, dass das Unternehmen als Geldanlage gut geeignet ist. Dies bestätigt auch die Produktivitätskennzahl (Verhältnis zwischen Einnahmen/Output und Aufwendungen/Input) von 1,19.

Nach der Auswertung der Bilanzkennzahlen bleibt festzustellen, dass (S)chillfaktor ein unabhängiges und stabiles Unternehmen ist, welches wegen seiner hohen Effizienz eine sichere Geldanlage darstellt.





## **7. Danksagungen**

Zum Ende möchten wir als Schülerfirma (S)Chillfaktor noch einige Danksagungen an Personen/Unternehmen aussprechen, die uns während des JUNIOR-Jahres unterstützt haben und das JUNIOR-Jahr zu einem durchweg positiven Erlebnis werden ließen.

Der größte Dank geht an Sie als Anteilseigner. Sie haben uns die Durchführung des JUNIOR-Projekts durch den Erwerb einer Aktie erst ermöglicht. Mit Ihrer Investition in (S)Chillfaktor konnten wir eine finanzielle Grundlage setzen und unser Unternehmen zum momentanen Standpunkt führen. An dieser Stelle auch einen Dank an das Unternehmen „Mey“, dessen günstige Erwerbbedingungen uns die Möglichkeit boten, jederzeit komfortabel wirtschaften zu können.

Dies jedoch wäre ohne ständige und kompetente Betreuung schwer möglich gewesen. Aus diesem Grund dankt die Schülerfirma (S)Chillfaktor beziehungsweise der Wirtschaftskurs 2 ganz herzlich Herrn Jürgen Sauter für die Mitwirkung am JUNIOR-Projekt.

Wichtig für den Gesamteindruck eines Unternehmens sind auch die feinen Details. Deshalb ist unsere Schülerfirma auch Frau Andrea Wick zum Dank verpflichtet. Aus ihrer kreativen Mitwirkung heraus entstanden unsere Verpackungen, das Werbeplakat und noch vieles mehr.

Zu guter Letzt möchten wir noch unserem Geschäftspartner, dem Digitalstudio in Erdmannhausen, herzlich danken. Das Digitalstudio ermöglichte uns eine günstige, aber gleichzeitig qualitativ hochwertige Bedruckung unserer Unterwäsche. Auch das Werbeplakat sowie die (S)Chillbären entstammen dem Digitalstudio.

Für jede weitere, hier namentlich nicht genannte Unterstützung möchten wir uns ebenfalls noch bedanken. Es bedarf vieler Hände und Kräfte eine Schülerfirma zum Erfolg zu führen, dies ist uns – auch aufgrund vielfältiger Unterstützung – gelungen.