

Schuljahr:  
2017/2018



# Jahresbericht HAKunta

OBERÖSTERREICH

JUNIOR EXPERTIN: FRAU PROFESSOR PAUSCH

Hakunta



## Inhaltsverzeichnis

1	Was ist eine Junior Achievement Company? .....	1
2	Organisationsdiagramm: .....	2
3	Produkt: .....	3
4	Unsere Ziele: .....	4
5	Kurzberichte der Abteilungen: .....	5
5.1	Geschäftsführung .....	5
5.2	Verkauf .....	5
5.3	Social Media .....	6
5.4	Administration .....	6
5.5	Finanzabteilung .....	7
5.6	Marketingabteilung .....	7
6	Finanzielle Ergebnisse: .....	8
7	Unternehmensentwicklung: .....	9

# 1 Was ist eine Junior Achievement Company?

Eine Junior Achievement Company ist ein Unternehmen, welches von 15 bis 19-Jährigen geführt wird. Die Dauer des Unternehmens ist auf ein Schuljahr begrenzt. Erst mit dem Einverständnis der Eltern kann ein Schüler teilnehmen.

Unsere Junior Company trägt den Namen HAKunta. Das Unternehmen wurde am 18.10.2017 gegründet. In unserem Unternehmen sind zwölf Leute beschäftigt. Die zwei Geschäftsführer sind Dmitrii Efremov Kommunikation, und Selma Mesic. Die restlichen zehn Mitarbeiter sind in den Abteilungen: Marketing, Finanzen, Verkauf, Social Media und Administration beschäftigt.

Tünde Botykai	Finanzen
Melisa Huskic (auch Websiteaktualisierung)	
Merjema Dogan	Verkauf
Xheneta Maqastena	
Nadja Iriskic	Social Media
Edina Dzaferovic	
Büsra Karakaya	Administration
Anna Manzenreiter	
Adis Dudakovic	Marketing, Kommunikation
Luka Curic	

Jeder kann Aktionär des Unternehmens werden, indem man sich Anteilscheine im Wert von 20€ kauft. Wir sind eine PR-Agentur und beschäftigen uns mit Promotion.

## Wo findet man uns

Instagram: [hakunta\\_jac](#)  
 Facebook: [HAKunta](#)  
 Website: [www.hakunta.webnode.at](http://www.hakunta.webnode.at)

## 2 Organisationsdiagramm:



## 3 Produkt:

**HAKunta** ist eine PR Agentur, das heißt wir unterstützen Unternehmen bei Arbeiten mit der Öffentlichkeit. Heutzutage sind Social Media Plattformen sehr populär und das ist unser Spezialgebiet, denn wer kennt die Social Media Apps besser als die Jugendliche?

Da wir in der Schule Fächer wie Office Management und Wirtschaftsinformatik haben, konnten wir einige Sachen sehr gut gebrauchen, wie zum Beispiel das Layoutieren von Flyern etc.

Hier folgen noch weitere Produkte und Dienstleistungen:

## Preise

<b>Social Media Account erstellen</b> Facebook/Instagram/Snapchat	<b>10,00 €</b>
<b>Flyer</b> A4-Format, Gestaltung, Vervielfältigung, Verteilung	<b>Stk/0,99 €</b>
<b>Homepage erstellen</b> Näheres auf Anfrage	<b>ab 50,00 €</b>
<b>Homepage übersetzen</b> auf Englisch	<b>Seite/6,00 €</b>
<b>Dokumente layoutieren</b> Übersichtlichkeit & Ordnung schaffen	<b>Seite/3,00 €</b>
<b>IT-Workshop</b> Word/Excel/PowerPoint/Access	<b>7,00 €</b>
<b>Speisekarte</b> Entwurf + Druck von Speisekarten	<b>15 € + 2,50 €</b>
	<b>Aufschlag/Seite</b>

## 4 Unsere Ziele:

- ✓ Möglichst viel Praxiserfahrung sammeln
- ✓ Umsätze machen, indem wir auch mit der Schule zusammenarbeiten
- ✓ Das im Unterricht erworbene Wissen gezielt einsetzen
- ✓ Durchführung des Treffens mit dem Präsidenten der österreichischer Wirtschaftskammer Christoph Leitl
- ✓ Klassengemeinschaft stärken
- ✓ Reibungslose Zusammenarbeit erzielen
- ✓ Unser Wissen vermehren
- ✓ Möglichst nahe an der Realität arbeiten
- ✓ Saubere Durchführung aller Bestellungen
- ✓ Die Schule dazu bewegen, auch andere Klassen dieses Projekt durchführen zu lassen

## 5 Kurzberichte der Abteilungen:

### 5.1 Geschäftsführung

---

Als Geschäftsleitung waren wir zuständig für die jeweilige Aufteilung auf die verschiedenen Abteilungen, für die Erstellung unserer E-Mail und unserer Dropbox und die Führung der monatlichen Arbeitsprotokolle. Falls unsere Mitarbeiter Fragen oder Probleme hatten, waren wir die richtigen Ansprechpersonen.

Wir haben uns am Anfang der Stunde mit den Mitarbeitern zusammengesetzt und besprochen was heute zu tun ist. Angebotspapiere haben wir geschrieben. Uns hat am 28. Mai Herr Leitl besucht und wir haben unsere JA Company präsentiert.

Wir haben einen Bericht auf Englisch erstellt. Wir haben am Kauf der Stifte mit unseren Mitarbeitern gearbeitet. Dabei haben wir uns verschiedene Webseiten angeschaut, Preise verglichen, das Design der Stifte erstellt und zu guter Letzt die Stifte bestellt. Der Projektstrukturplan wurde von uns erarbeitet und fertig gestellt. Am Ende haben wir den Jahresbericht geschrieben.

*-Dmitrii Efremov, Selma Mesic*

### 5.2 Verkauf

---

Am Anfang des Schuljahres habe ich gemeinsam mit Xheneta einen Organisationsplan für das Unternehmen entworfen. Mit Büsra zusammen habe ich die Schulhomepage auf Englisch übersetzt, danach habe ich das offizielle Angebot, den Kaufvertrag als auch die Rechnung für Festimi Tours geschrieben. Ich habe ebenfalls mit Xheneta den Flyer gestaltet und habe mit ihr einen passenden CopyShop gesucht und auch gefunden.

Ich habe das Angebot vom CopyShop bestätigt und den Druck in Auftrag gegeben. Als die Flyer fertig waren, war ich zusammen mit Xheneta für die Abholung zuständig.

Die Bearbeitung von Festimi Tours hat das ganze erste Semester gedauert.

Das zweite Semester begann mit der Arbeit am Projekthandbuch. Ich habe mir mit Xheneta eine Idee für ein Projekt ausgedacht und habe dann das Projekthandbuch bearbeitet.

Ich habe ein Interview mit Xheneta über ihre Woche in Portugal geschrieben.

Als der Besuch vom Herrn Präsident Leitl angekündigt wurde, habe ich mit Tünde den Projektstrukturplan geschrieben und die Aufgaben verteilt. Tünde und ich wollten die Präsentation über Snapchat halten, daher habe ich den Text für uns geschrieben und sie hat die PPP gestaltet.

*-Merjema Dogan, in Vertretung der Verkaufsabteilung*

### 5.3 Social Media

---

Im Bereich Social Media wurden folgende Aktivitäten ausgeführt:

Gemeinsam:

- E-Mail an Nagelsstudio
- Unsere Social Media promotet (Facebook und Instagram)
- Hakunta Marketplace geschrieben (noch nicht gepostet, da ich keinen Zugang habe zu unserer Facebook Seite)
- Öfters erwähnt, dass Hakunta in Facebook am Marketplace gepostet werden soll
- Snapchat vorgeschlagen
- E-Mail gecheckt jede Stunde
- Filter und Hashtags für Instagram
- Anderen geholfen
- Ideen für WKÖ gesammelt (5 Karten)
- Präsentation mit Nadja und Büsra über Vet4scape (außerdem dem Dresscode entsprechend angezogen)
- Text über Vet4Scape geschrieben

Edina:

- Persönlich gefragt im Nagelsstudio (kein Interesse an Zusammenarbeit)
- Präsentation gehalten

Nadja:

- Mit Mitarbeiter von Pons geredet

### 5.4 Administration

---

Mit Büsra habe ich den Fragebogen vom Tag der offenen Tür ausgewertet. In den ersten Wochen habe ich mit Büsra Werbegeschenken gesucht und die Preise verglichen. Auf Facebook habe ich Freunde eingeladen, unsere Hakunta Seite zu besuchen. Zwischendurch habe ich mir das PM Handbuch von Hakunta durchgelesen. Als Xheneta mit den Flyern fast fertig war, habe ich ihr beim Formatieren geholfen.

Mit meiner Mitschülerin Tünde habe ich einen Instagram Account für Hakunta erstellt. Tünde und ich haben einen Instagram Workshop gemacht. Auf Social Media postete ich Bilder. Mit Xheneta habe ich die Präsentation über Portugal vorbereitet (auch in der Freizeit). Nachdem wir das Referat vorbereiteten habe ich das Padlet für Portugal geschrieben.

*-Anna Manzenreiter, in Vertretung der Administration*



## 5.5 Finanzabteilung

---

Melisa und ich haben Angebote an Unternehmen geschrieben und versendet. Dann habe ich noch die Belege verwaltet und verbucht. Mit Melisa habe ich auch einige Belege verwaltet. Da habe ich zuerst die Einnahmen und die Ausgaben berechnet. Davon habe ich ausgerechnet wieviel Restbetrag in Netto und Brutto noch bleiben. Davon die Zahllast abgezogen und aufgeteilt wieviel jeder Mitarbeiter bekommt. Zudem habe ich die Umsatzsteuer dazu gerechnet. Ich habe für den Arbeitnehmeranteil den Nettolohn errechnet. Dabei habe ich noch die Sozialversicherung von 5 % und die Lohnsteuer von 10 % abgezogen. Bei dem Arbeitgeberanteil musste ich nur vom Bruttogehalt 6 % für die Sozialversicherung abziehen, um den Nettolohn zu erhalten. Diese Beträge habe ich dann in den Jahresabschlussbericht eingetragen. Die Berechnungen hatte ich in einer Excel-Tabelle gespeichert, welche ich dann ausgedruckt habe.

*-Tünde Botykai, in Vertretung der Finanzabteilung*

## 5.6 Marketingabteilung

---

Luka und ich haben unsere Social Media Plattformen aktuell gehalten. Wir haben einen Bericht über unser Unternehmen geschrieben und mit Herr Professor Schlager besprochen, ob wir diesen Bericht in ein Schaufenster legen können. Wir haben auch ein Organisationsdiagramm für den Jahresbericht gemacht und die Einleitung geschrieben. Zu guter Letzt waren wir im Altersheim in Enns, um unsere Workshops vorzustellen. Jedoch waren sie nicht interessiert.

- Geschäftsbericht
- Unseren Facebook Account und Instagram Account aktuell gehalten
- Bei der Veranstaltung (Herr Leitl) mitgeholfen
- Bei der Veranstaltung Fotos gemacht (Aufgabe von Hr. Professor Huber-Kirchberger)
- Organisationsdiagramm
- Zu Hause um Facebook gekümmert einmal kurz etwas für den Geschäftsbericht
- Herr Schlager besprochen
- Angebote für die Stifte gesucht
- Kurzbericht über unser Abteilung (Marketing)

*-Adis Dudakovic, in Vertretung der Marketingabteilung*

## 6 Finanzielle Ergebnisse:

Busunternehmen	90,00 €	Kopie Flyer	0,50 €
+ Workshop - Instagram	10,00 €	+ Kopie Flyer gesamt	73,76 €
+ Kugelschreiber	349,00 €	+ Kugelschreiber	306,36 €
<b>Einnahmen</b>	<b>449,00 €</b>	<b>Ausgaben</b>	<b>380,62 €</b>
Bruttoeinnahmen	449,00 €	Bruttoausgaben	380,62 €
- 20 % Ust	74,83 €	- 20 % Ust	63,44 €
<b>Nettoeinnahmen</b>	<b>374,17 €</b>	<b>Nettoausgaben</b>	<b>317,18 €</b>
<b>Brutto Restbetrag</b>	<b>68,38 €</b>	<b>Netto Restbetrag</b>	<b>56,98 €</b>
			(NR: 45,59 / 12)
Netto	56,98 €	Netto/Person	3,80 €
- Zahllast	11,39 €	+ 20 % Ust	0,76 €
	45,59 €	Brutto/Person	4,56 €
<b>Arbeitnehmeranteil</b>		<b>Arbeitgeberanteil</b>	
Bruttogehalt	4,56 €	Bruttogehalt	4,56 €
- 5 % Sozialversicherung	0,23 €	- 6 % Sozialversicherung	0,27 €
Berechnungsgrundlage	4,33 €	Nettolohn	4,29 €
- 10 % Lohnsteuer	0,43 €		
<b>Nettolohn</b>	<b>3,90 €</b>		

## 7 Unternehmensentwicklung:

Unser Unternehmen wurde Ende September 2017 gegründet. Wir starteten zuerst mit einem Projektstrukturplan, wo wir die einzelnen Schüler in Abteilungen geteilt haben. Als alles festgelegt wurde, haben wir uns für einen Firmennamen geeinigt und ein passendes Logo dazu gestaltet. Am Anfang haben wir hauptsächlich Angebote an verschiedene Unternehmen versendet. Die ersten Arbeitsstunden waren sehr anstrengend, und kompliziert für uns, weil das die ersten Einblicke in einem richtigen Unternehmen waren. Doch mit der Zeit haben wir uns daran gewöhnt. Unser Zusammenspiel hat sich positiv entwickelt. Dadurch stieg die Motivation der Mitarbeiter und jeder hatte Spaß an der Arbeit. Im Jänner bekamen wir unseren ersten Arbeitsauftrag von einem Busunternehmen. Die Marketingabteilung gestaltete den gewünschten Flyer. Als wir diese dann drucken lassen haben, wurden die Kosten verrechnet und wir machten unseren ersten Gewinn. Kurz darauf bekamen wir den zweiten Auftrag, wo ein Professor von unserer Schule Kugelschreiber bestellt hatte. Diese kamen nach vier Wochen an und im Gegensatz zu dem ersten Arbeitsauftrag, ging es uns viel besser, da wir einige Erfahrungen sammeln konnten. Abschließend hat sich unser Unternehmen sehr gut entwickelt und wir hatten sehr viel Spaß daran, in einem echten Unternehmen, wo wir wirklich Gewinn machen konnten, zu arbeiten.