

Geschäftsbericht zum Geschäftsjahr 11

1. Juli 2015 bis 30. Juni 2016



BLUESITE Beratungsgesellschaft für
die Informationstechnologie mbH
Friedrich-Ebert-Straße 52
76767 Hagenbach in der Pfalz

Amtsgericht Landau in der Pfalz HRB 21820
Geschäftsführer Dennis Scherrer

Geschäftsmodell

Die Gesellschaft bietet Beratungsdienstleistung zur Konfiguration von Standardsoftware durch Herrn Dennis Scherrer für Unternehmen in verschiedenen Branchen.

Dienstleistung wird als Seminar oder als Tätigkeit der Konfiguration von Software angeboten. Mitwirkung bei der Anwendung der Software im jeweiligen Unternehmen ist ebenfalls Bestandteil.

**Erbringung von Beratungsleistungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie
(Wirtschaftszweig, NACE 62.02.0)**

Produkte

1. Seminar ab Euro 1.806,00
2. Web-Seminar ab Euro 309,00
3. Dienstleistung Preis auf Anfrage

Herr Dennis Scherrer, Stuttgart (geb. 22.06.1977) ist alleiniger Gesellschafter des Unternehmens, das 2005 von ihm gegründet wurde. Er hat sich als Gesellschafter, einziger ständiger Mitarbeiter und Geschäftsführer von den Beschränkungen des § 181 BGB befreit.

Anzahl der Mitarbeiter 1 (der Geschäftsführer/100%-Gesellschafter, Dennis Scherrer)

Jubiläum

Beginn des Geschäftsjahres war gleichzeitig 10-jähriges Bestehen der GmbH. Das Wirtschaftsmagazin der IHK Pfalz berichtete. Die Kommunikation der Gesellschaft wird seitdem mit Bild „10 Jahre 2005-2015“ ergänzt.

Bilanz

Aktiva in €

A. Anlagevermögen

II. Sachanlagen

3. andere Anlagen. Betriebs- und Geschäftsausstattung

9.545,32

Summe A. Anlagevermögen 9.545,32

B. Umlaufvermögen

II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

3.252,98

4. sonstige Vermögensgegenstände

7.763,67

Summe B. Umlaufvermögen 12.455,29

C. Rechnungsabgrenzungsposten 3.513,00

01900 Aktive Rechnungsabgrenzung

3.513,00

Summe Aktiva 25.513,61

Passiva in €

A. Eigenkapital

I. Kapital

Gezeichnetes Kapital

02900 Gezeichnetes Kapital

50.000,00

II. Kapitalrücklagen

7.977,59

IV. Gewinn- und Verlustvortrag

-103.320,95

V. Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag

52.959,51

Summe A. Eigenkapital 7.616,15

C. Rückstellungen

2. Steuerrückstellungen

184,39

Summe C. Rückstellungen 184,39

D. Verbindlichkeiten

4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen u. Leistungen

1.875,87

8. sonstige Verbindlichkeiten

15.837,20

03500 Sonstige Verbindlichkeiten

633,26

03642 Verbindlichkeiten gegenüber GmbH-Gesellschaftern - 1 bis 5 Jahre

11.322,96

03720 Verbindlichkeiten aus Lohn und Gehalt

160,50

03840 USt laufendes Jahr

3.720,48

Summe D. Verbindlichkeiten 17.713,07

Summe Passiva 25.513,61

Umsatz

Im Berichtszeitraum war *Konfigurationstätigkeit und Mitwirkung als Anwender* mit 95% (Vorjahr 75%) am stärksten an den Umsatzerlösen beteiligt. *Seminare* mit 4% gegenüber dem Vorjahr 24% stark rückläufig. Sonstiges bleibt mit 1% unverändert.

Umsatzerlöse (100%)	117.828,65
Seminare (4%)	4980,00
Durchführung (95%)	111.550,00
Sonstiges (1%)	1.298,65

Debitoren

In den vergangenen 12 Monaten wurden fünf neue Kunden gewonnen (Vorjahr waren es sechs Neukunden) - ein Kunde aus dem Vorjahr hat dieses Jahr wieder Umsatz generiert. Kunden sind 92% *Firmen* verschiedener Wirtschaftszweige (NACE 16, 46, 61, 71, 74, 81), ohne dass hier eine vertikale Spezialisierung erkennbar wird. Zur Umsatzverteilung bei Debitoren, siehe *Klumpenrisiko bei Debitoren*.

Investitionen

Der Umsatz erlaubte neben der Rückzahlung von Gesellschafterdarlehn auch Investitionen in die Geschäftsausstattung

Mercedes-Benz, A 180 CDI (000028)
Rechteckisch (000031)
Mobilcomputer (000032)
Konferenzkamera (000034)
Mehrschicht-Multifunktionsdrucker (000035)
Multitouch-Monitor, 3 Stück (00000036-000037)

Werbung

Laufende Erlöse des vergangenen Geschäftsjahres wurden unmittelbar in Werbung investiert, mit unterschiedlicher Wahrnehmbarkeit einer Wirkung im Jahresverlauf.

1. Anzeigenwerbung Online, Google Adwords € 8.594,22 (Vorjahr 1.696,26)
2. Anzeigenwerbung gedruckte Medien 19.789,50 (Vorjahr keine)
3. Werbe-Labels/Wettbewerbe 2.471,63 (Vorjahr 2.115,82)
4. Dialogmarketing (hier nur Porto-Kosten) 5.941,89 (Vorjahr 3.970,91)

Pos. 3 und 4 werden fortgeführt - Pos. 1 in geänderter Form. Für Pos. 4 wurde - neben der seit Vorjahr geleasteten Kuvertiermaschine der Mehrschicht-Multifunktionsdrucker (000035) beschafft.

Personalkosten

Herr Dennis Scherrer hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr kein Gehalt gezahlt.
Es ist ihm erlaubt den PKW pauschal für private Fahrten zu nutzen.

Verbindlichkeiten

Wegen Kündigungsfristen laufender Verträge bestehen folgende, wesentliche Verbindlichkeiten.

Kuvertiermaschine bis 14.04.2018: Pitney Bows 1.430,00

Raumkosten bis 30.09.2016: Stuttgart City Plaza BC 1.035,34

Verbindlichkeiten gegenüber GmbH-Gesellschaftern – 1 bis 5 Jahre 11.296,69

Alle weiteren Verpflichtungen < 1.000,00 (Verträge über Datenverbindungen, Werbeverträge, etc.).

Risiken

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) ist ein unabhängiges Kleinunternehmen (laut Empfehlung der EU-Kommission vom 6. Mai 2003 und HGB §267a). Dennoch zeigen einige Risiken starke Abhängigkeiten zu anderen Unternehmen auf.

Klumpenrisiko bei Debitoren

Es besteht ein hohes Risiko der Abhängigkeit von einem einzigen Kunden. Im Direktvertrieb von Seminaren wurden in den letzten 24 Monaten 11 neue Kunden gewonnen. Bei hoher Auslastung scheinen Seminare auch rentabler, daher werden Werbung und Vertrieb auf Seminare verstärkt. Erfolgreiche Werbung, Internet-Suchmaschinen mit Dialogmarketing Brief/Anruf wird intensiviert.

Liquiditätsrisiko

Das Unternehmen hat im zurückliegenden Geschäftsjahr Verbindlichkeiten gegenüber dem Gesellschafter Dennis Scherrer zurückgezahlt. Zu Stichtag bestehen daher vergleichsweise geringe liquide Mittel zur Verfügung. Liquiditätsbedarf könnte kurzfristig über Gesellschafterdarlehn bereitgestellt werden. Das sofort verfügbare Geld auf Giro der Gesellschaft wird bis auf 27.000 Euro erhöht werden.

Fehlende Technologie-Diversifizierung

Die Abhängigkeit von Microsoft Software und Diensten stellt ein mittleres Risiko da. Die Marktverhältnisse von Microsoft am PC-Markt verglichen, mit denen am Smartphone-Markt verdeutlichen es. Eine Diversifizierung mit Kooperationspartnern ist hiergegen denkbar.

Bankverbindung

VR Bank Südpfalz, Landau

Versicherung

Die Gesellschaft bezieht von HDI Versicherung eine Haftpflichtversicherung (3 Mio. Deckung je Fall).

Gewinn- und Verlustrechnung in €

Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit

Umsatzerlöse		117.828,65
Raumkosten		-5.263,90
Versicherungen, Beiträge und Abgaben		-1.712,20
Fahrzeugkosten		-7.642,62
Werbe- und Reisekosten		-35.188,45
verschiedene betriebliche Kosten		-13.065,83
Summe Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	53.165,51	
Sonstige Steuern	-206,00	
07685 Kfz-Steuer		-206,00
Gesamt	52.959,51	
Überschuss	52.959,51	

Der Gewinn in Höhe von 52.959,51 wird auf neue Rechnung übertragen.

Ausblick

Standardsoftware hat sich für viele Anwendungsbereiche in Unternehmen durchgesetzt, und erfordert eben eine individuelle Konfiguration damit es zum Unternehmen passt.

Der Anwendungsbereich Qualitätsmanagement scheint nach Angaben eines Zertifizierungsunternehmens sehr stark nachgefragt. Die wichtigste Norm 9001 wurde gerade 2015 gelockert (keine Erfordernis der Gliederung nach Norm oder Form eines Handbuchs) - die Norm wird ca. alle 8 Jahre überarbeitet. Ein Messebesuch bot Einblick in spezialisierte QM-Software.

Nach meiner Auffassung ist ein Qualitätsmanagement aber nur wirksam, wenn alle Ressourcen eingebunden werden, siehe Total Quality Management. Weit verbreitete Standardsoftware bietet die Chance das Bewusstsein für Qualität bei allen Ressourcen zu steigern und zu steuern. Gerade bei Microsoft Software und Diensten gibt es scheinbar viele Anbieter. Entscheidend ist, diese Anwender von Alleinstellungsmerkmalen der Gesellschaft zu überzeugen und Produkte anzubieten, die in befriedigender Anzahl auslieferbar sind (bspw. Seminare, mehrere Teilnehmende).

Noch mehr Microsoft-Anwender, die Qualität beschäftigt, werde ich mit Dialogmarketing Brief/E-Mail/Anruf erreichen im nächsten Geschäftsjahr. Kontaktdaten werden eingekauft oder über Suchmaschinen-Marketing eingesammelt. *Mein Ziel ist die Anzahl Neukunden durch Seminar zu vervielfachen.* Ein Seminar erlaubt mehr Umsatz durch mehr Teilnehmer, die Durchführung einer Konfiguration oder Anwendung bei einer Firma vor Ort hat wegen Einschränkung auf meine Person Umsatzgrenzen. Seminare erlauben mir mehr zu bewirken für Anwender von MS Software für das Qualitätsmanagement.

Ereignisse nach Geschäftsschluss

Der Versicherer des Unfallgegners am PKW-Unfall kürzt berechtigt - wie die beauftragte Rechtsanwältin bestätigt - die Ausgleichssumme um ca. 20%, der Vorgang ist noch nicht abgeschlossen.

Ende Juli gewährte der Gesellschafter Dennis Scherrer dem Unternehmen ein Darlehn über 1.750,00.

Hagenbach, 29. Juli 2016

Dennis Scherrer, Geschäftsführer