



# Geschäftsbericht 2019/2020

Company Programm YES

Jann Wallnöfer	CEO
Manuel Stüssi	CAO
Marco Lendenmann	CFO
Kerishath Yogeswaran	CPO
Alessandro Carbone	CMO & CTO

Technische Berufsschule Zürich

Betreuende Lehrperson: Pascal Hauri

Abgabedatum: 14.04.20

Revu AG

Campogna 7

7402 Bonaduz

[www.revu.ch](http://www.revu.ch)

[info@revu.ch](mailto:info@revu.ch)

# Inhaltsverzeichnis

1. Management Summary .....	3
1.1. Wir sind Revu!.....	3
1.2. Firmennamen & Logo.....	3
1.3. Unser Team .....	3
1.4. Unsere Produkte .....	4
1.5. Marketing.....	4
1.6. Finanzen per 10. April 2020 .....	4
2. Lagebericht:.....	5
2.1. Timeline.....	5
2.2. Highlights .....	5
3. Leistungsangebot .....	6
3.1. Rückblick .....	6
3.2. Produktbeschreibung.....	6
4. Marketing.....	7
4.1. Rückblick .....	7
4.2. Zielgruppe .....	7
4.3. Preispolitik.....	7
4.4. Absatzweg .....	8
4.5. Werbung .....	8
4.5.1. Webseite .....	8
4.6. Corporate Design .....	9
4.7. Weiterentwicklung.....	9
5. Finanzen .....	10
6. Abschluss.....	11

# 1. Management Summary

## 1.1. Wir sind Revu!

AC / ML

Ein ereignisreiches Geschäftsjahr liegt bald hinter uns. Wir haben hart an unseren Zielen gearbeitet, einzigartige und hochwertige Produkte, wie unsere portablen Monitore, das Revu Display One und Lite hergestellt. Auch unsere Gadget-Produkte bauen wir kontinuierlich aus und bieten neben Smartphone-Halterungen, eine ganze Reihe von selbst produzierten Minitools.

Revu verfolgt eine ambitionierte Vision: Wir wollen die Art, wie wir Technik ansehen, verändern und sie besser in unseren Alltag integrieren. Unserer Meinung nach, soll sich die Technik an unsere Umgebung anpassen, egal wo wir auch sind.

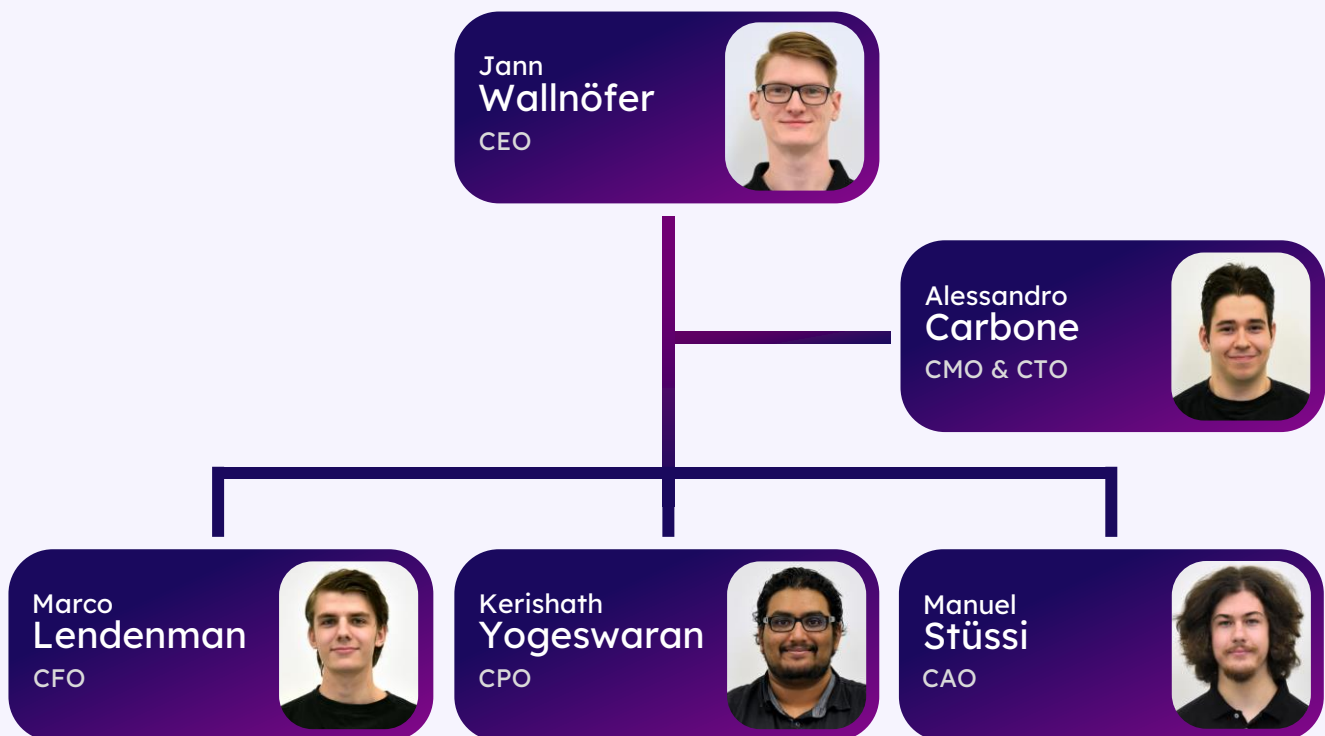
## 1.2. Firmennamen & Logo

AC / ML

Der Name Revu widerspiegelt unsere Vision. Denn was wir vorhaben, kann man als «Revolution» bezeichnen. Dabei werden unsere Produkte einen hohen Standard erfüllen und für unsere Kundschaft «Unique» oder auf Deutsch einzigartig sein. Die Wörter «Revolution» und «Unique» wurden ausgewählt, um unsere alternative zum technischen Fortschritt, die Modernisierung und die Qualität von unseren Produkten vorzustellen.

Unser Logo symbolisiert Zusammenhalt. Durch das moderne Design, welches alle Buchstaben miteinander verbindet, zeigen wir die Einzigartigkeit sowie die Evolution des Unternehmens von Start bis Ende.

## 1.3. Unser Team



## 1.4. Unsere Produkte

KY / AC / ML

Wir bieten unseren Kunden zwei portable Monitore an: Das Revu Display One und Revu Display Lite

Beide Monitore haben ein 13.3 Zoll Display mit einem modernen Design und Gehäuse aus natürlichem Nussbaumholz. Unser Flaggschiff Modell das Revu Display One bietet zusätzlich, eine integrierte aufladbare Batterie und die Möglichkeit, dank des AnyCast, es drahtlos zu verwenden.



Zusätzlich neben unserem portablen Monitor verkaufen wir kleine praktische Gadgets. Wie z.B. Smartphone Halterungen, Schlüsselanhänger und Minitools, die wir selbst aus einem 3D-Drucker produzieren.

## 1.5. Marketing

AC / ML

Der Plan war es im Februar unsere Webseite mit Webshop zu eröffnen, wo wir dann unsere Produkte verkaufen können. Aufmerksamkeit wollten wir durch eine grosse Social-Media-Kampagne erhalten. Doch nach aktuellen Wirtschaftlichen Entwicklungen war es uns nicht möglich dies durchzuführen.

Für unsere Primäre Zielgruppe fokussieren wir uns auf Personen, welche viel Multitasking mit Ihrem Laptop betreiben. De facto gehören Frauen und Männer um die 16 bis ca. 55 Jahre, die in Office Jobs arbeiten, oder zur Schule gehen und Ihr Spektrum im Multitasking oder des Präsentierens erweitern wollen. Personen die Gerne neues ausprobieren möchten nehmen wir als sekundäre Zielgruppe ins Visier.

## 1.6. Finanzen per 10. April 2020

AC / ML / MS

Grosse Visionen sind nicht ohne Risiken möglich. Wir finden es daher wichtig, dass genug Ressourcen in der Forschung und Experimenten abgegeben werden. Nur so garantieren wir unserer Kundschaft, das Beste von uns zu geben. Die aktuelle Lage in der Wirtschaft hingegen, hat dazu geführt, dass wir nicht nach Plan, unsere Produkte ab Februar verkaufen konnten. Mit grossen folgen:

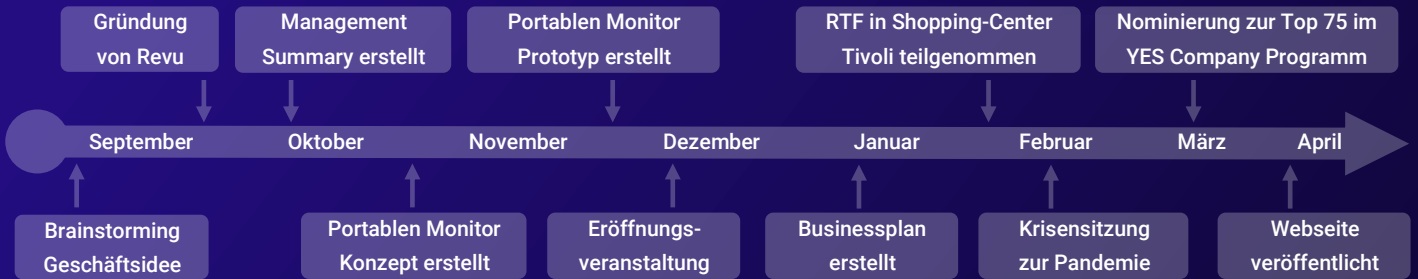
Unser aktueller Umsatz liegt bei 88 CHF. Im Moment haben wir ein Verlust von

644.05 CHF zu begleichen. Noch haben wir genügend Liquidität zur Verfügung, um den Weiterbetrieb zu gewährleisten.

Das Revu Team ist jedoch zuversichtlich, dass wir bis Ende Juni, 7 portable Monitore und duzende Gadgets verkaufen werden, um ein Gewinn zu erwirtschaften.

# 2. Lagebericht:

## 2.1. Timeline



## 2.2. Highlights

<p><b>September 2019</b></p> <p>Finalisierung der Geschäftsidee und Gründung von Revu.</p>	<p><b>Oktober 2019</b></p> <p>Konzept und Werbevideo erstellt zu unserem portablen Monitor.</p>	<p><b>November 2019</b></p> <p>Unser erstes Revu Display One Prototyp hergestellt.</p>
<p><b>Dezember 2019</b></p> <p>Eröffnungsveranstaltung und Verkauf von Partizipationsscheinen</p>	<p><b>Januar 2020</b></p> <p>Teilnahme an der Regionale Handelsmesse in Shopping-Center Tivoli</p>	<p><b>April 2020</b></p> <p>Veröffentlichung von unserer Webseite unter <a href="http://www.revu.ch">www.revu.ch</a></p>

# 3. Leistungsangebot

## 3.1. Rückblick

KY / JW

Wir haben uns leider zu stark auf unser Produktangebot fokussiert, stattdessen hätten wir uns lieber auf ein Produkt fokussiert und dieses früher angefangen anzubieten. Trotz des oft Wechsels unseres Angebots, konnten wir schlussendlich ein revolutionäres und einzigartiges Produkt auf den Markt bringen. Unsere Gadget Sektion hat uns beim ersten Verkaufs Anlass gerettet, da wir zu dieser Zeit noch kein fertiges Produkt zum Verkauf hatten.

## 3.2. Produktbeschreibung

KY / JW / MS

Wir bei Revu bieten unseren Kunden als Hauptprodukt einen tragbaren Monitor an. Unser «Revu Display One». Mit diesem Bildschirm kann durch die eingebaute Batterie und Anycast ohne ständigen Kabelsalat, einfach und schnell ein zusätzlicher Monitor zu Verfügung gestellt werden. Unser Produkt ist zusätzlich auch in einem edlem Nussbaumholz-Gehäuse verbaut, welches ein edles und schlichtes Design hergibt. Man kann es zum Beispiel als Erweiterung für sein Notebook, als Vergrößerung von Medien auf einem Smartphone oder für Präsentationen/ Meetings als Vorführ-Display verwenden.



Mit unserer günstigeren Variante dem "Revu Display Lite" fokussieren wir uns auf die Verringerung des Gewichts, was die Portabilität erleichtern soll. Da dieses Modell keine eingebaute Batterie besitzt wird der Strom durch einen USB-C Anschluss angebunden. Die Bildqualität bleibt selbst im "Revu Display Lite" erhalten da ein Full Size HDMI Anschluss zur Bildübertragung angeboten wird, einen AnyCast enthält dieses Modell nicht, damit es so leicht und kompakt wie möglich bleibt.

Zusätzlich zum Hauptprodukt bieten wir eine Anzahl von Gadget und Smartphone Halterungen aus unserem 3D Drucker an, was uns eine Möglichkeit geben soll den Monitor hochwertiger zu fertigen und preislich zu entlasten damit wir unseren Kunden ein gutes Produkt zu einem erwerbsfähigen Preis verkaufen können.

# 4. Marketing

## 4.1. Rückblick

AC / JW

Trotz gut strukturierter Planung konnten wir wegen der aktuellen Situation unsere Marketing Strategien nicht durchführen. Wir konnten mit diesem Projekt jedoch stark die Künste unseres CMOs darstellen, wie zum Beispiel: unser Werbevideo, unser Businessplan u.s.w.

## 4.2. Zielgruppe

AC / JW

Unsere Hauptzielgruppe besteht aus: Personen welche viel Multitasking mit Ihrem Laptop betreiben, gerne Multimedia vom Smartphone auf einem grösseren Display geniessen möchten und denjenigen welche etwas neues ausprobieren möchten. Unser Fokus liegt jedoch vor allem bei Personen ab 16 bis ca. 55 Jahre, die in Office Jobs arbeiten oder zur Schule respektiv Universität gehen. Der Grund dafür ist, dass es einfacher sein wird diese von einem Kauf eines portablen Monitors überzeugen zu können.

### Geografisch

- Städte
- Deutsches Sprachgebiet

### Verhaltensorientiert

- Identifikation zur Marke
- Zahlt mehr für bessere Qualität

### Soziodemografisch

- 16 bis ca. 55-Jährige
- Männlich, weiblich
- Office Job, Schüler / Studenten
- Mittleres bis höheres Einkommen

### Psychografisch

- Kreativer & neugierigen Lebensstil
- Wert auf Handgemachtes

## 4.3. Preispolitik

AC / JW

Durch unsere Konkurrenzanalyse haben wir festgestellt, dass sich die Preise sehr stark variieren. Der Handelsspielraum liegt dabei bei CHF 200 bis CHF 400. Dabei verkaufen wir unser Flaggschiff das Revu Display One für CHF 299 und unser Kostengünstiges Modell Revu Display Lite für CHF 219 (beide Produkte exklusiv Lieferkosten und Zuschläge)

## 4.4. Absatzweg

AC / JW



Wir verkaufen unsere Produkte hauptsächlich auf unserer Webseite. Damit können wir den Absatzweg etwas tiefer halten, da es keine Zwischenhändler gibt. Der Onlineshop bietet den Vorteil, dass der Kunde nochmals alle Details zum Produkt nachlesen kann und im besten Fall auch mehrere Produkte einkauft. An der Messe konnten wir neben dem Verkauf der Gadgets auch noch potenzielle Käufer ausfindig machen, welche sich für unsere portablen Displays interessieren. Der letzte Absatzweg wäre direkt bei den Schulen, Universitäten und auch Unternehmen anzufragen, was jedoch aufgrund der aktuellen Situation nicht möglich ist.

## 4.5. Werbung

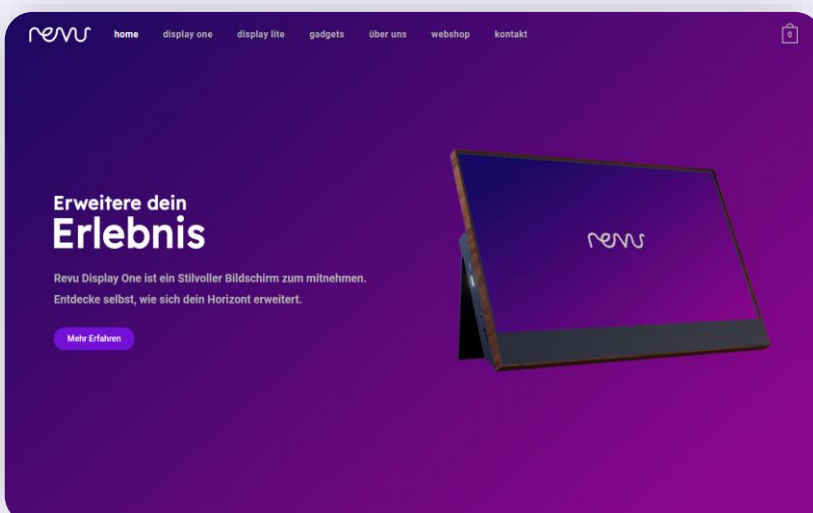
AC / JW

Unsere Werbebotschaft lautet «Erweitere dein Erlebnis». Damit möchten wir das typische Beispiel aufzeigen, wenn Personen nur auf einem Monitor arbeiten können oder der Monitor zu klein ist. Damit vermitteln wir das man mit unserem Produkt sein Umfeld erweitern und Optimieren kann.

Gepplant war, ab Februar auf unseren Social-Media Kanälen mehrere Kampagnen zu starten, bei welchen wir unsere Produkte präsentieren und vermarkten. Aufgrund der unsicheren Lage bei unseren Lieferanten und der Angst Produkte nicht ohne sehr grosse Verzögerung ausliefern zu können, mussten wir die Kampagnen bis auf weiteres verschieben.

### 4.5.1. Webseite

AC / JW



Anfangs April haben wir unsere Webseite [revu.ch](https://www.revu.ch) veröffentlicht.

Da unsere Produkte zurzeit noch nicht verfügbar sind haben wir einen Newsletter für Interessenten eingebaut, welche wir dann einfach per Mail kontaktieren können sobald wir Produkte auf Lager haben.



## 4.6. Corporate Design

AC / JW

Wir bei Revu nehmen das Corporate Design sehr ernst. Deshalb haben wir ein Modernes und strukturiertes Design entwickelt, welches für jeden leicht zu verstehen ist. Für uns ist es sehr wichtig das alle Produkte, Dokumente, Stand Designs, Grafiken, Webseiten, Social-Media Kanäle, Werbevideos und die Geschäftskleidung ein einheitliches Design haben. Nur so erzeugen wir bei den Kunden einen unvergesslichen Wiedererkennungswert.



## 4.7. Weiterentwicklung

AC / JW

Das Marketing bleibt weiterhin einer der wichtigsten Bestandteile unseres Unternehmens. Wir wollen unsere Social-Media Kampagne so bald möglich starten. Unser grösstes Risiko in der Zukunft, wird das finden von neuen Interessenten.

# 5. Finanzen

Bis am 10.04.2020 konnten wir leider nur einen Verlust von 644.05 Fr. ausweisen.

## Schlussbilanz per 10.04.20

Aktiven		Passiven	
1000 Kasse	0.00	2010 Kreditoren	0.00
1001 Bank	90.95	2011 Umsatzsteuer	0.00
1010 Debitoren	0.00	2012 Transitorische Passiven	0.00
1011 Vorsteuer	0.00	2013 Mitarbeiterdarlehen	0.00
1012 Transitorische Aktiven	0.00	2200 Gewinnvortrag	0.00
1020 Rohmaterial / Vorräte	0.00	2300 Aktienkapital	75.00
1021 Halb- / Fertigfabrikate	0.00	2400 Partizipationskapital	660.00
1100 Maschinen und Werkzeuge	0.00	2500 Agio / Reserven	0.00
1101 Noch nicht einbezahltes AK	0.00		
1102 Noch nicht einbezahltes PK	0.00		
1200 Verlustvortrag	0.00		
<b>Verlust</b>	<b>644.05</b>		
	<u>735.00</u>		<u>735.00</u>

Mit einem Partizipationskapital von CHF 660.- und einem Aktienkapital von CHF 75.- kommen wir auf die Summe von CHF 735.- womit wir unsere Firma langsam ins Rollen bekamen.

## Erfolgsrechnung 19.08.19 – 10.04.20

Aufwand		Ertrag	
3000 Rohmaterialeinkauf	397.50	5000 Fabrikateverkauf	0.00
3100 Hilfsmaterialeinkauf	0.00	5010 Fabrikateverkauf Messen	43.00
4000 Löhne / Gehälter	0.00	5100 Bestandesänderungen Halb- / Fertigfa	0.00
4001 Sozialabgaben	0.00	5200 Sponsoringertrag	45.00
4010 externer Produktionsaufwand	0.00	5300 Zinsertrag	0.00
4100 Werbeaufwand	0.00	5400 Sonstiger Ertrag	0.00
4110 Messeaufwand	50.00	5410 Betriebsfremder Ertrag	0.00
4150 Versandaufwand	0.00	5500 Anlagevermehrung	0.00
4200 Sonstiger Aufwand	284.55		
4300 Post/Bank-Gebühren	0.00		
	<u>732.05</u>	<b>Verlust</b>	<b>644.05</b>
			<u>732.05</u>

Während der regionalen Handelsmesse konnten wir wiederum mit unseren Gadgets CHF 43.- erwirtschaften, was allerdings nicht die Kosten der Messe begleichte. Zudem bekamen wir CHF 45.- durch Sponsoring, was auch ein kleiner Gewinn für unsere Firma ist. Aufgrund der Corona-Krise konnten wir unsere Hauptprodukte; das Revu Display One und das Revu Display Lite noch nicht verkaufen, wodurch wir bisher noch keinen wirklichen Umsatz erreichen konnten. Die Auswirkungen haben wir bereits im Februar mit Lieferengpässen bemerkt. Zudem kam noch die Regelung vom Bund. Darum konnten wir den Verkauf der Displays nicht wie geplant durchführen.

# 6. Abschluss

## Jann Wallnöfer

CEO

«Ich konnte mit diesem Projekt viele neue Erfahrungen sammeln. Die Verantwortung, welche man gegenüber internen sowie externen Personen als CEO hat ist grösser als erwartet. Externe Kunden erwarten einen professionellen Umgang, interne Mitarbeiter bevorzugen jedoch eher einen persönlichen Umgang.»

## Marco Lendenmann

CFO

«Ich habe gelernt, dass der CFO sehr viel Verantwortung für das Geschäft trägt. Zudem kommt noch die momentane Situation mit dem Corona-Virus, welcher unseren geplanten Verkauf und somit meinen ganzen Finanzplan über den Haufen geworfen hat. Nun müssen wir schauen, wie viel wir mit unserem Projekt nun noch rausholen können.»

## Alessandro Carbone

CMO

CTO

«Das Company Programm half mir mein Selbstvertrauen zu stärken und öffnete mir die Tore zu der Welt der 3D-Animationen. Ich konnte auch vieles über die Entwicklung eines Onlineshops erlernen»

## Kerishath Yogeswaran

CPO

«Ich konnte durch das Company Programme lernen wie man ein Produkt vom Beginn bis zum Schluss konzipiert, herstellt und verkauft. Als CPO konnte ich meine Interessen verwirklichen»

## Manuel Stüssi

CPO

«In diesem Projekt habe ich gelernt das unerwartetes immer kommen kann. Durch Corona wurden einige unserer Liefertermine herausgeschoben da wir einige Teile aus China bestellt haben. Durch diese Situation wurde mir wieder bewusst wie wichtig es ist spontane Entscheidungen treffen zu können.»

## Team Learning

«Wir haben gelernt unsere Stärken zu entdecken und zu Bündeln. Da wir uns in der Berufsschule schon gut verstanden haben konnten wir gut miteinander zusammenarbeiten und potenzielle Stärken untereinander hervorheben. Wir haben gelernt, wie man ein kompliziertes Projekt plant und umsetzt.»

new