



2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 **Jahresbericht 2010** 2011
Gründung Karateschule Shinkai-Do Gründung GmbH Oederlin **Auf Kurs** DO bewegt

Under the surface of our everyday roles,
under the surface of what it says on our business cards,
under the surface of our created identities at home or at work,
lies something very fragile, vulnerable and very human.

The thing that is truly you.

«Für ein nachhaltiges und sinnvolles Miteinander»

Welche Höhepunkte durfte DO 2010 feiern?

2010 war ein Jubiläumsjahr. Vor zehn Jahren gründete Malibu Forrer die Karateschule Shinkai-Do mit etwa 25 Kunden. Vor fünf Jahren gründeten wir die DO GmbH und erweiterten unser Angebot um die Gewaltprävention. Damals hatten wir bereits gegen 100 Kunden. Im Jubiläumsjahr bieten wir auch Yoga und Beratung an und haben gesamthaft über 400 Kunden. Das Jubiläum feierten wir mit allen unterrichtenden Angestellten auf einem Weiterbildungs-Segeltörn.

Personell waren die Höhepunkte die Neubesetzungen der Leitung Beratung und der Administration. Erstmals konnten wir alle wertschöpfenden Prozesse mit je einem Verantwortlichen besetzen. Auch freuten wir uns eine erste Lehrstelle ausschreiben und besetzen zu können. Es ist ein schönes Gefühl, einem jungen Menschen einen Lehrplatz anbieten zu können. Unsere zweite Karateschule eröffneten wir im Sommer in Zürich. Der Bezug unseres neuen, grösseren Büros im Oederlin-Areal und der Aufbau eines gesamtheitlichen Marketings in allen Bereichen waren weitere Höhepunkte. Mein persönlicher Höhepunkt war aber das Mitarbeiteressen 2010. Auf der Einladungsliste standen 31 Personen. Ich hätte mir nie im Traum vorgestellt, dass die DO GmbH einmal so viele Mitarbeitende haben wird. Allerdings wird der Löwenanteil der Arbeit von 7 Personen erledigt. Die anderen Mitarbeitenden haben teilweise Kleinstpensen. Aber wichtig sind alle Beteiligten.



Interview mit Marcel Frey,
Geschäftsführer DO GmbH

Wie sahen die Herausforderungen aus?

Die Stellenbesetzungen für die Leitung Administration und für den Beratungsbereich waren eine echte Herausforderung. Bisher haben wir die Mitarbeiter immer aus unseren langjährigen Kunden oder aus dem Bekanntenkreis gewonnen. Erstmals mussten wir für das Kernteam Leute suchen, die nicht direkt aus unserem Umfeld gewachsen sind. Mit unseren finanziellen Möglichkeiten kein leichtes Unterfangen. Wir wussten also nicht, ob wir geeignete Mitarbeiter finden würden. Aber siehe da, wir fanden zwei unternehmerisch denkende Menschen, welche unser Team enorm bereichert haben.

Die zweite grosse Herausforderung war ein Systemwechsel. Bisher haben wir mit Ausnahme eines Darlehens für unsere Unterrichtsräumlichkeiten alle Investitionen immer zuerst verdient, bevor wir sie tätigten. Seit 2010 versuchen wir, Investitionen voranzutreiben und vor allem die Bereiche Gewaltprävention und Beratung schneller aufzubauen. Dazu mussten wir zuerst die Finanzierung mit einer Bank sichern. Das gab dann einige unterhaltsame aber auch nervenaufreibende Momente bis die Finanzierung sichergestellt war.

Wie profitieren eure Kunden von diesen Änderungen?

Für die Kunden bedeuten die Neubesetzungen im Kernteam vor allem kompetente Ansprechpersonen in allen Bereichen. Ausserdem wurde durch

die Verteilung der Funktionen die Komplexität einzelner Rollen markant reduziert. Dadurch sind auch zukünftige Abgänge besser zu verkraften und Neubesetzungen einfacher zu gewährleisten. Für den Kunden steigt in erster Linie die Sicherheit, dass sie mit uns einen Partner haben, der langfristige Perspektiven ermöglicht.

DO schliesst das Geschäftsjahr 2010 mit einem Verlust ab. Weshalb?

Wie bereits erwähnt sind wir in einer Investitionsphase. Wir wollen die Bereiche Gewaltprävention und Beratung markant ausbauen. Es ist unser Ziel, dass wir gemäss unserem Slogan "DO bewegt" bis Ende 2012 als bewegende Kraft im ausbildenden und begleitenden Markt wahrgenommen werden. Dazu tätigen wir jetzt die notwendigen Ausbauschritte. In der zweiten Hälfte des laufenden Jahres sollten wir aber bereits wieder auf die Gewinnebene zurückkommen und mit der Rückzahlung der Investitionen beginnen können. Bis Ende 2011 sollten wir alle Geschäftsbereiche soweit haben, dass wir ab 2012 endlich auch vernünftige Geschäftsgewinne verzeichnen können.

Wir wollen bewegen, sei es körperlich, geistig oder seelisch.

Wie vereint ihr die vier unterschiedlichen Bereiche unter dem Dach DO?

Wir wollen bewegen, sei es körperlich, geistig oder seelisch. Bei uns ist zB. Karate deutlich mehr als das Bein gut heben zu können, oder einen Weltmeistertitel zu holen. Wir wollen unseren Kunden auf seinem persönlichen Lebensweg etwas mitgeben können. Wir wünschen uns, dass jeder Kunde mit unseren Angeboten wieder etwas näher zu dem kommt was er wirklich ist: Ein komplexes, zerbrechliches und verletzliches Wesen. Wir möchten Menschen weiter helfen, nicht in Rollen oder Identitäten leben zu müssen, die ihnen durch Arbeit, Umfeld oder Gesellschaft zugeschrieben werden, sondern voll und ganz bei und mit sich sein zu können. Dies ist schlussendlich die Basis allen gesunden Selbstvertrauens und Selbstbewusstseins und somit auch die Grundlage für eine gewaltfreie Lebensweise.

Ich glaube, dass unsere auf Ausbeutung fokussierte Gesellschaft so nicht weitermachen kann. Bereits heute müssten wir zehn Erden haben, wenn alle Menschen dieselben Ressourcen verbrauchen wollten wie wir. In Nordafrika sehen wir die Menschen eines halben Kontinents, welche auf der Suche nach einem kollektiven, gerechten und lebenswerten Modell sind. Dafür sind die Menschen sogar bereit, grösste Gefahren auf sich zu nehmen. Ich bin der Überzeugung, dass wir mit unseren Angeboten Menschen und Organisationen auf verschiedenen Ebenen weiterhelfen können, zu sich zu stehen und die Bereitschaft fördern, für das Gesamte einzustehen. Dadurch entstehen neue Werte, welche nicht auf Ausbeutung aufbauen, sondern auf einem nachhaltigen und sinnvollen Miteinander.

DO will Leistungen professionell anbieten, welche beispielsweise Vereine ehrenamtlich anbieten. Weshalb wählt DO den Weg der Professionalisierung in diesen Bereichen?

Sportvereine und Stiftungen sind enorm wichtig für unsere Gesellschaft. Wir wollen aber pädagogisch und agogisch höchststehende Qualität in unseren Angeboten. Wir möchten nicht nur den Körper bewegen. Diese Ziele könnten wir mit ehrenamtlicher Arbeit nie erreichen. Anders gefragt: Würdest du dein Kind in eine ehrenamtliche Grundschule schicken oder würdest du für deine persönliche Weiterbildung an ehrenamtlichen Unis studieren?

Wie sehen die langfristigen Ziele aus?

Wichtig ist die Ertragslage weiter zu verbessern, damit wir unseren Angestellten ein vernünftiges Salär ermöglichen können. Danach möchten wir gerne noch weiter organisch wachsen und mit unseren Angeboten auch noch andere Zielgruppen ansprechen können. Viel Energie wird in die Qualitätssicherung fließen. Dazu gehört die Ausbildung von Mitarbeitenden, damit wir unsere Angebote langfristig in der ganzen Schweiz und in einzelnen Bereichen sogar im nahen Ausland anbieten können.

Von insgesamt fast 3000 angebotenen Unterrichtsstunden musste im Jahr 2010 nicht eine Unterrichtsstunde infolge Krankheit oder Ferien ausfallen.

Viele DO-Mitarbeiter sagen von sich, dass sie mit «Herzblut» arbeiten. Wie beurteilst du das als Geschäftsführer?

Wenn ich sehe, wie alle unsere Mitarbeitenden hin stehen und Verantwortung übernehmen, dann macht mich das sehr stolz. Ich bin überzeugt, dass wir diesbezüglich ein vorbildliches Unternehmen sind. Ein Beispiel: Von insgesamt fast 3000 angebotenen Unterrichtsstunden musste im Jahr 2010 nicht eine Unterrichtsstunde infolge Krankheit oder Ferien ausfallen. Immer sind die Mitarbeitenden bereit, im Notfall auch kurzfristig einzuspringen. Alle sind beseelt von unserer Geschäftsidee und tragen diese auch mit.



Urban Yoga im Sommer 2010

Mitarbeitende

Festangestellte

Marcel Frey | Geschäftsleitung
 Mirjam Koller | Bereichsleitung Karate
 Nora Vogt | Bereichsleitung Yoga
 Christian Huber | Bereichsleitung Gewaltprävention
 Ivan Sciarrone | Bereichsleitung Beratung
 Ueli Hartmann | Leitung Administration
 Corina Wehrle | KV-Angestellte (Austritt 09/2010)
 Anjuscha Mies | KV-Lernende
 Malibu Forrer | Unterrichtsleitung Karate



Stundenweise Angestellte

Wertschöpfungsprozesse

Fabio Widmer | Karatetrainer
 Michelle Grob | Karatetrainerin
 Sarah Zeller | Karatetrainerin
 Pascal Meier | Karate- und Gewaltpräventionstrainer
 Michi Steger | Karatetrainer
 Claudia Dietsche | Junior-Karatetrainerin
 Michael Vogt | Junior-Karatetrainer
 Valmire Dzelili | Junior-Karatetrainerin
 Mattia Di Caprio | Junior-Karatetrainer
 Anita Mülli | Karatetrainerin in Ausbildung

Supportprozesse

Michele Stravs | EDV
 Ramon Schwammerger | EDV
 Marco Spring | Revision Buchhaltung
 Sandra Wassermann | Reinigung
 Erika Käser | Reinigung
 Doris Meier | Reinigung (Austritt 09/2010)

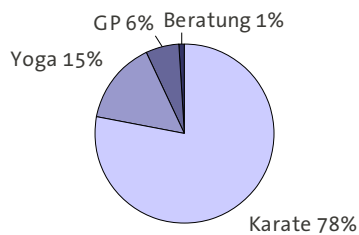
Externe MitarbeiterInnen

Corinne Weibel | Grafik

Gesamtgeschäft: Auf einen Blick

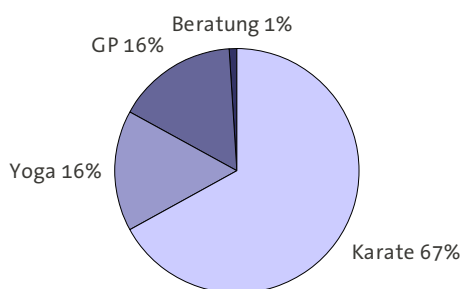
	2010*	2009*	Veränderung
Ertrag	402	356	+ 13 %
Gewinn/Verlust	-24	3.7	
Eigenkapital	32	16	+ 100 %
Fremdkapital	175	186	- 6 %
Cash-Flow	0.5	32	- 98 %

Ertragsanteile 2009

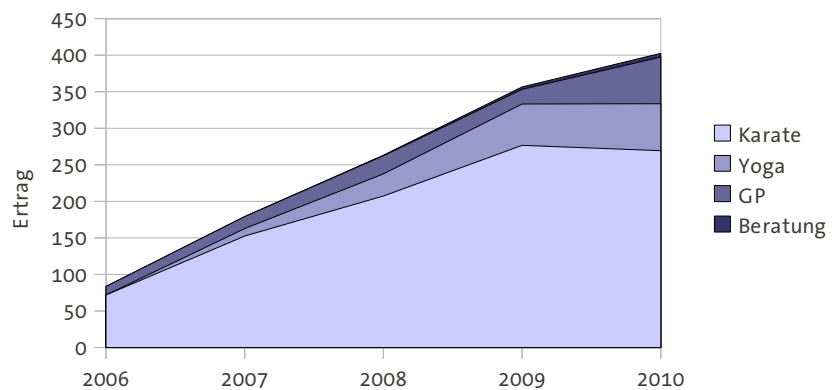


Finanzkennzahlen	2010	2009
Eigenkapitalquote	17.7	8.2
Cash-Flow-Rate	0.1	9
Gesamtkapitalrendite	-11	4
Schulden tilgungsdauer	324	4

Ertragsanteile 2010



Ertragsentwicklung DO



Zahlen zu den Geschäftsbereichen

	Wertschöpfung (W)		Total geleistete Arbeit		Anteil allgemeine Stunden pro W-Stunde		Gewinn/Verlust.		Ertrag pro W-Stunde in Fr.	
	2010°	2009°	2010°	2009°	2010	2009	2010*	2009*	2010	2009
Karate	2090	2110	5035	6180	1,4	1,9	-13	7	122	121
Yoga	410	349	780	835	0,9	1,4	1,3	11	156	158
GP	406		1364	901	2,4		-3,6	-9	157	
Beratung	64		242	169	2,8		-9	-6	78	

*) Zahlen in kFr. °) Zahlen in h

Details zur Geschäftsentwicklung

Gesamtgeschäft DO

2010 stieg der Ertrag um 13% auf 403kFr und blieb damit leicht unter den Erwartungen. Der Aufwand stieg in der gleichen Periode um 21% auf 427kFr. Im Bereich Karate sank der Ertrag um 3%, Yoga steigerte den Ertrag um 14%, Gewaltprävention (GP) um 214% und der Bereich Beratung um 56%.

Gesamthaft resultierte ein Verlust von 24kFr.

Ertragsanteile der Bereiche: K 67%, Y 16%, GP 16%, B 1%

Der Ertragsanteil von Karate konnte von 78% auf 67% reduziert werden. Der Gewaltpräventionsbereich konnte wie geplant ein gutes Wachstum erzielen und erreichte 16% Ertragsanteil.

Darlehen und Verwendung per 31.12.2010
 Dojoubau: 49'000.–
 frei verfügbar: 27'000.–
 Total: 76'000.–

Die Darlehenssumme für den Umbau des Dojos konnte um 30kFr von 106kFr. auf 76kFr reduziert werden. Der grösste Betrag eines Einzelinvestors wurde von 25kFr. auf 15kFr. gesenkt. Dadurch konnte das Risiko eines Investoren-Rückzuges minimiert werden. Neu konnten Investoren gewonnen werden, Darlehen nicht mehr zweckgebunden für den Dojoubau zu gewähren, sondern als echtes Investitionskapital.

Die bereits erfolgten und die für das kommende Jahr geplanten Investitionen konnten mit einer Bank sichergestellt werden.

2010 erfolgte eine Kapitalerhöhung um 5kFr auf 26kFr. Die Kapitalerhöhung dient dem Einkauf leitender Mitarbeiter in die Firma. Die Stammanteile mit Nennwert 100 Fr. Werden neu mit einem Aufpreis ausgegeben. Der Kaufpreis eines Stammanteils beträgt 250 Fr. Entsprechend konnten mit der Kapitalerhöhung zusätzliche 7.5kFr. Reserven gebildet werden. Das gesamte Eigenkapital stieg somit auf 32kFr.

Aufgrund der getätigten Investitionen erreichten wir schlechte Kennzahlen zu Cashflow-Rate, Gesamtkapitalrendite und Schuldentilgungsdauer.

Aufgrund einer Revision mussten in der Buchhaltung 2010 Korrekturen aus den Vorjahren ausgeführt werden. Fast 13kFr. mussten aufgrund bisher nicht erfasster FAK und Verwaltungskosten der Sozialversicherung der Vorjahre abgebucht werden. Neu werden 5% der offenen Debitoren als Erlösminderung in Abzug gebracht (3kFr.). Diese Kosten belasten die einzelnen Bereiche.

Insgesamt verteilten wir 2010 etwas mehr als 400 Arbeitsprozent, was in etwa dem Umfang des Vorjahres entspricht. Der Anteil der Personalkosten ist auf 61% (57%) gestiegen.

Kommentar zum Gesamtgeschäft

2010 war geplant als Aufbaujahr für Gewaltprävention und Beratung. Entsprechend rechneten wir mit einigen Investitionen und einem negativen Geschäftsergebnis. Der Gesamtverlust von 24kFr entspricht unseren



Aufwärmen im Kinder Karate

Erwartungen (27kFr). Unerwartet war jedoch, dass viel Verlust im Bereich Karate entstand und nicht im Bereich Gewaltprävention. Erläuterungen dazu sind in den Bereichsübersichten nachzulesen.

Gesamtunternehmerisch betrachtet mussten wir das Ergebnis aufgrund Faktoren der Vorjahre und neuen Auslegungskriterien für dieses Jahr stark belasten (16kFr.).

2010 war auch ein Jubiläumsjahr: 10 Jahre Karateschule, 5 Jahre DO GmbH. Entsprechend wollten wir unseren langjährigen Mitarbeitern auch eine Freude machen. Wir feierten das Jubiläum mit allen unterrichtenden Angestellten auf einem Weiterbildungs-Segeltörn. Die dadurch entstandenen Sonderkosten belasten das Ergebnis zusätzlich.

Karate

2010 wurden 2090 (2110) Unterrichtsstunden geleistet. Insgesamt wurden 5035 (6180) Arbeitsstunden für Karate geleistet. Das bedeutet, dass pro geleistete Unterrichtsstunde jeweils 1,4 (1,9) Stunden zusätzliche Arbeiten anfallen. Dazu zählen beispielsweise Unterrichtsvor- und nachbearbeitung, begleitende Gespräche, Administration und Buchhaltung, alle Führungsaufwendungen, Weiterbildung uvm. Es ist uns gelungen, den Anteil zusätzlich anfallender Arbeiten um 26% zu reduzieren und sogar noch unter dem geplanten Anteil zu landen.

Zweimal pro Woche trainierende Kunden mit Jahresabo zahlen Pro geleistete Unterrichtsstunde (zwei Trainer in eine Stunde entsprechen 2 geleisteten Unterrichtsstunden) erzeugen wir einen durchschnittlichen Erlös

2010 pro Stunde: von Fr. 122.– (Fr. 121). Davon werden pro Stunde rund Fr. 35.– für die Dojokosten und Amortisation abgerechnet, der Rest geht hauptsächlich in die Personalkosten. Das ergibt einen Deckungsbeitrag von rund Fr. 36.– (Fr. 25) pro geleistete Unterrichtsstunde.

Mini-Karate (Kleinklassen): Fr.22.50
 Kinder: Fr. 8.60
 Jugendliche: Fr. 6.60
 Erwachsene: Fr. 8.50
 Karate +: Fr. 10.00

Ertragsseitig wurde mit einem durchschnittlichen Kundenwachstum von 20% gerechnet. Erreicht wurde ein durchschnittliches Wachstum von etwa 6% gegenüber Vorjahr. Ein Faktor hierbei war die verzögerte Lancierung von Karate Zürich und eine länger als erwartete Anlaufzeit. Ausserdem wurde im 2010 kein Sommerlager durchgeführt (- 16kFr).

Die Erlöse im Warenverkauf sanken um 12%. Erwartet wurde ein Zuwachs von 38%. Aufgrund dieser Faktoren stieg der Ertrag im Bereich Karate nicht wie erwartet um 16%, sondern sank um 3%.

Aufwandseitig war ein Wachstum von 25% budgetiert. Aufgrund des geringeren Kundenwachstums und verschobener Initialaufwendungen für den Start Karate Zürich wuchs dieser nur um 12%. Dennoch ist dieses Wachstum der Ausgaben bei sinkenden Einnahmen auf den ersten Blick erstaunlich. Gründe:

- Das Controlling wurde leicht verbessert: Gegenüber 2009 wurden die Kostenfaktoren für allgemeine Aufwendungen nicht mehr mit einem budgetbasierten Verteilschlüssel auf die Bereiche aufgeteilt, sondern mit einem effektiv aufwandbasiertem Schlüssel.

- Buchhaltungsanpassung: Gegenüber 2009 wurden neu Abschreibungen separat für Dojo und allgemeine Abschreibungen aufgeteilt. D.h. Für den Dojoanteil tragen die beiden Bereiche GP/Beratung nicht mehr mit. Neu werden 5% der offenen Debitoren als Erlösminderung verbucht.
- Buchhaltungsfehler: In den Vorjahren wurde der FAK und der Verwaltungsaufwand der Sozialversicherungen nicht erfasst. Ein Fehlbetrag von insgesamt fast 13kFr, welcher mit 67% Anteil von Karate getragen wird.
- Die Löhne wurden durchschnittlich um etwa 4% erhöht.

Der Karatebereich schliesst mit einem Defizit von 13kFr das Jahr ab. Im Vorjahr war es ein Gewinn von 7kFr. Gegenüber dem Budget resultiert ein Fehlbetrag von 25kFr.

Yoga

2010 wurden 410 (349) Unterrichtsstunden geleistet. Insgesamt wurden 780 (835) Arbeitsstunden für Yoga geleistet. Das bedeutet, dass pro geleistete Unterrichtsstunde jeweils 0.90 (1,39) Stunden zusätzliche Arbeiten anfallen. Dazu zählen beispielsweise Unterrichtsvor- und nachbearbeitung, begleitende Gespräche, Administration und Buchhaltung, alle Führungsaufwendungen, Weiterbildung uvm. Es ist uns gelungen, den Anteil zusätzlich anfallender Arbeiten um 35% zu reduzieren.

Zweimal pro Woche trainierende Kunden mit Jahresabo zahlen Pro durchgeführte Unterrichtsstunde erzeugen wir einen durchschnittliche Erlös von Fr. 134 (158.-). Davon werden pro Stunde rund Fr. 35.- für die Dojokosten abgerechnet, der Rest geht hauptsächlich in die Personalkosten.

2010 pro Stunde: Das ergibt einen Deckungsbeitrag von ca. Fr. 52 (Fr. 66.-) pro geleistete Unterrichtsstunde.

Jugendliche: Fr. 11.50
 Erwachsene: Fr. 14.40

Ertragsseitig wurde mit einem durchschnittlichen Kundenwachstum von 20% gerechnet. Erreicht wurde nur ein durchschnittliches Wachstum von etwa 16% gegenüber Vorjahr. Ein Faktor hierbei war die enorme Auslastung der BL Yoga durch administrative Tätigkeiten. Ausserdem wurde das Angebot Lachyoga nicht mehr neu lanciert (-2,4kFr) sowie die Yogareise nach Alicudi nicht durchgeführt (-2kFr). Mit der Einführung von Schwangerschafts- und Rückbildungsyoga ist die durchschnittliche Belegungsdichte der einzelnen Klassen nach unten gedrückt worden. Allerdings sind diese beiden Klassen wichtige Gefässe für die Kundenakquisition.

Aufgrund dieser Faktoren stieg der Ertrag im Bereich Yoga nicht wie erwartet um 20% auf 68kFr sondern um 14% auf 64kFr.

Aufwandseitig war ein Wachstum von 37% auf 64kFr budgetiert. Effektiv ist der Aufwand auf 63kFr. gestiegen, entspricht also ziemlich genau dem Budget. Allerdings fielen die Ausgaben teilweise nicht an den budgetierten Positionen an. Geplant war eine verstärkte Marketingaktivität. Diese konnte mit den vorhandenen Personalressourcen nicht im geplanten Umfang



Weltyogatag

durchgeführt werden. Die nicht erwarteten, zusätzlichen Aufwendungen entsprechen teilweise denjenigen im Bereich Karate:

- Das Controlling wurde leicht verbessert: Gegenüber 2009 wurden die Kostenfaktoren für allgemeine Aufwendungen nicht mehr mit einem budgetbasierten Verteilschlüssel auf die Bereiche aufgeteilt, sondern mit einem effektiv aufwandbasiertem Schlüssel.
- Buchhaltungsanpassung: Gegenüber 2009 wurden neu Abschreibungen separat für Dojo und allgemeine Abschreibungen aufgeteilt. D.h. Für den Dojoanteil tragen die beiden Bereiche GP/Beratung nicht mehr mit. Neu werden 5% der offenen Debitoren als Erlösminderung verbucht.
- Buchhaltungsfehler: In den Vorjahren wurde der FAK und der Verwaltungsaufwand der Sozialversicherungen nicht erfasst. Ein Fehlbetrag von insgesamt fast 13kFr, welcher mit 67% Anteil von Karate getragen wird.
- Die Löhne wurden um etwa 8% erhöht.

Der Yogabereich schliesst mit einem Gewinn von 1,3kFr das Jahr ab. Im Vorjahr war es ein Gewinn von 11kFr. Gegenüber dem Budget sind die Zahlen in etwa neutral (0,8kFr).

Gewaltprävention

2010 wurden 406 direkt wertschöpfende Stunden geleistet. Insgesamt wurden 1364 (901) Arbeitsstunden für Gewaltprävention geleistet. Das bedeutet, dass pro wertschöpfende Stunde jeweils 2.4 Stunden zusätzliche Arbeiten anfallen. Dazu zählen beispielsweise Unterrichtsvor- und nachbearbeitung, begleitende Gespräche, Administration und Buchhaltung, alle Führungsaufwendungen, Weiterbildung uvm.

Der Ertrag stieg 2010 um 214%. Das ist zurückzuführen auf die aufgestockten Personalressourcen mit neuer, eigenständiger Führung. Es konnten diverse neue Schulen mit eigenen Projekten gewonnen und bestehende kleinere Projekte ausgebaut werden.

Aufwandseitig zeigt sich der Aufbau der Personalressourcen auch. Der Aufwand stieg um 132% auf 67kFr. Der GP-Bereich wurde auch durch die Faktoren Dojo-Abschreibungen und angepasste Verteilschlüssel entlastet.

Mit dem Businessplan Gewaltprävention war eine Investition bis 2012 geplant. Für das Jahr 2010 wurde mit einem Verlust von über 30kFr. gerechnet. Die Finanzierung dieser Investition wurde über eine Bank sichergestellt.

Der Gewaltpräventionsbereich schliesst mit einem Verlust von 3,6kFr ab.

Beratung

2010 wurden 64 direkt wertschöpfende Stunden geleistet. Insgesamt wurden 242 (169) Arbeitsstunden für Beratung geleistet. Das bedeutet, dass pro wertschöpfende Stunde jeweils 2.8 Stunden zusätzliche Arbeiten



Gewaltprävention-Workshop
 mit Apothekerteam

anfallen. Dazu zählen beispielsweise Seminarvor- und nachbearbeitung, begleitende Gespräche, Administration und Buchhaltung, Führungsaufwendungen, Weiterbildung uvm.

Geplant war, in der ersten Hälfte 2010 erstmals einige Marketing- und Akquisitionsmassnahmen durchzuführen und dann in der zweiten Hälfte entsprechend erste Aufträge abzuwickeln. Aufgrund fehlender Personalressourcen hat sich dieser Plan um ein Jahr verschoben. Mit der Neubesetzung des Führungspostens Beratung per 1.10.2010 kann jetzt mit der Umsetzung begonnen werden. Die Finanzierung dieses Ausbaus ist durch eine Bank abgesichert.

Entsprechend fielen die Umsätze im Beratungsbereich markant tiefer als budgetiert aus. Gerechnet wurde mit einem Ertrag von 30kFr. Tatsächlich erreichten wir 5kFr. Aufwandseitig wurde mit 35kFr. gerechnet, effektiv angefallen sind 14kFr.

Der Beratungsbereich schliesst mit einem Verlust von 9kFr. ab.

Sorgfältiges Handeln
in der Beratung



Rückblick 2010

Personal

Die Bereichsleitungen Gewaltprävention und Beratung sowie die Leitung der Administration konnten mit kompetenten Mitarbeitern besetzt werden. Das Kernteam vergrösserte sich entsprechend um diese drei Personen. Damit werden bisher gebundenen Ressourcen der Geschäftsleitung und der Leitung Yoga frei für andere, wertschöpfungsorientiertere Projekte. Per Ende Jahr konnten wir auch noch im Yogabereich eine neue Mitarbeiterin gewinnen. Sie wird die Leitung Yoga unterstützen und den weiteren Aufbau ermöglichen. Mitte Jahr hat unsere erste KV-Lehrende ihre Ausbildung begonnen. Wir freuen uns, jetzt auch zu den Lehrstellen-Anbietern zu gehören.

Die Lohnsituation hat sich 2010 gebessert, ist jedoch immer noch nicht genügend. Speziell für die Mitarbeitenden im Kernteam (GL, alle BL und Leitung Administration) ist die Vergütung noch zu tief (53-56kFr für 100%). Alle Mitarbeitenden sind und kommen zu uns, weil wir sehr moderne Organisationsstrukturen haben und weil wir eine nachhaltige Alternative zu den meisten Firmen darstellen. Der ideologische Anteil unserer Mitarbeitenden ist sehr hoch – noch zu hoch um langfristig Erfolg haben zu können.

Infrastruktur

Ein neues, grösseres Büro konnte im Frühjahr bezogen werden. Endlich haben alle Mitarbeiter genügend Platz zum arbeiten und eine gute Arbeitsinfrastruktur. Das neue Büro ist auch im Oederlin-Areal, was speziell für die Bereiche Karate und Yoga zu reduziertem Fahrtaufwand führt. Das Dojo im Oederlin ist an der Kapazitätsgrenze. Einige Abendkurse müssen bereits in der Turnhalle Ennetbaden durchgeführt werden. Nicht gelungen ist uns bisher die geplante Auslastung des Dojos am Morgen und frühen Nachmittag. Der Samstag ist jedoch neu belegt und bereits sehr gut ausgelastet.



DO Karate Zürich

Expansion nach Zürich

In Zürich konnten wir im Herbst unsere zweite Karateschule eröffnen. Wir sind an hervorragender Lage am Zürichberg in Räumen des VGZ eingemietet und führten Ende Jahr zwei Klassen (1 Mini-Karate, 1 Kinderkarate). Bis Ende Jahr waren wir noch nicht sehr erfolgreich in der Kundenaquisition in Zürich, aber seit diesem Frühjahr hat sich eine markante Nachfragesteigerung eingestellt.

Marketing

Erstmals haben wir per Ende 2010 einen auf alle Bereiche abgestimmten Marketingplan. Wir hoffen, damit im kommenden Jahr auch nach aussen noch besser wahrgenommen zu werden.

Ausblick 2011

DO bewegt

In der ersten Jahreshälfte laufen einige Anstrengung im Marketing. Ziel ist es, dass wir besser als Gesamtanbieter von Lernen in Bewegung, sei es physischer oder geistiger Natur wahrgenommen werden. Das Konglomerat aus Bewegung, Prävention und Beratung wird unter dem Slogan „DO bewegt“ aktiver vermarktet.

Der Bereich **Karate** hat ein wichtiges Jahr vor sich. Mitte Jahr werden wir die Leiterin infolge Auslandsjahr zumindest vorübergehend ersetzen müssen. Die Stelle konnte bereits besetzt werden. Ausserdem werden wir Mitte Jahr eine markante Preiserhöhung (ca. 15%) durchführen. Hier gilt es, unseren Kunden gut aufzuzeigen, dass die gewünschte Qualität nur mit höheren Einnahmen gewährleistet werden kann. Wir erwarten, dass wir einige Kunden aufgrund der Preiserhöhung verlieren werden. Dennoch: Mit dem neuen Preisniveau können wir endlich den Karate-Mitarbeitenden faire Löhne bezahlen. In Zürich arbeiten wir bereits erfolgreich mit markant höheren Preisen. Ausserdem werden wir ab 2011 unterbesetzte Lektionen schneller zusammenlegen und von der Teilnehmerzahl her optimieren. Hier haben wir auch ein Einsparpotential von fast 10%. Ziel ist es, in Baden eine langfristig gesunde Basis zu erhalten und in Zürich den weiteren Ausbau zu forcieren.

Der Bereich **Yoga** wird kontinuierlich ausgebaut. Wir erwarten wieder ein Wachstum von etwa 20 % im kommenden Jahr. Die Angebotspalette wird sich weiter differenzieren. In der ersten Jahreshälfte wird die Leiterin Yoga einige Marketingmassnahmen durchführen. Ein Fokus liegt auch auf der optimierten Auslastung der bestehenden Stunden. Dadurch kann die Wertschöpfung erheblich gesteigert werden.

Im Bereich **Gewaltprävention** werden wir ein organisches Wachstum anstreben. Nach dem Ertragssprung im Berichtsjahr, erwarten wir dieses Jahr eine kleinere Ertragssteigerung von etwa 50%. Ziel ist es, uns weiter als professioneller Anbieter bekannt zu machen und vermehrt auch Schulentwicklungsprojekte und Organisationsanlässe durchführen zu können. Zusätzlich versuchen wir Angebote im privaten Bereich zu lancieren.

Der Bereich **Beratung** wird bis Mitte Jahr komplett aufgebaut sein, Angebote sind kommuniziert und mit der Kundenaquisition wird begonnen. Die Homepage wird überarbeitet und Druckerzeugnisse sind fertiggestellt. In der zweiten Jahreshälfte rechnen wir mit einigen Seminaren, Kursen und Workshops. Angestrebt wird bereits ein verlustfreies Gesamtjahr. Weil bis Mitte Jahr fast nur Kosten auflaufen, haben wir mit einer Bank die Liquidität für diese Zeit gesichert. Der Umsatz wird für das gesamte Jahr markant steigen.

Die DO GmbH tritt im 2011 in die entscheidende Phase ein. Mittlerweile sind wir perfekt organisiert und bereits in drei Bereichen sehr gut am Markt aufgestellt. Karate, Yoga und Gewaltprävention konnte sich in der hohen DO Qualität etablieren. Beratung folgt hoffentlich bald.

Wir haben ein hoch kompetentes Team. Die Arbeit ist sehr herausfordernd und befriedigend. Die echten Bedürfnisse des Menschen stehen bei uns im Vordergrund. Dennoch: Wir wollen bis Ende 2012 unsere finanzielle Basis markant verbessern und ein vernünftiges Lohnniveau erreichen. Dazu fehlt noch einiges. Für das laufende Jahr 2011 haben wir die Löhne des Kernteams um 6% angehoben. Im kommenden Jahr streben wir Lohnerhöhungen von bis zu 30% an (für die Löhne 2010: Siehe Anhang Löhne).

DO GmbH

März 2010

Verantwortlich für Inhalt und Gestaltung

Marcel Frey, Christian Huber

Gedicht Frontseite

Devon Reid

Kontakt

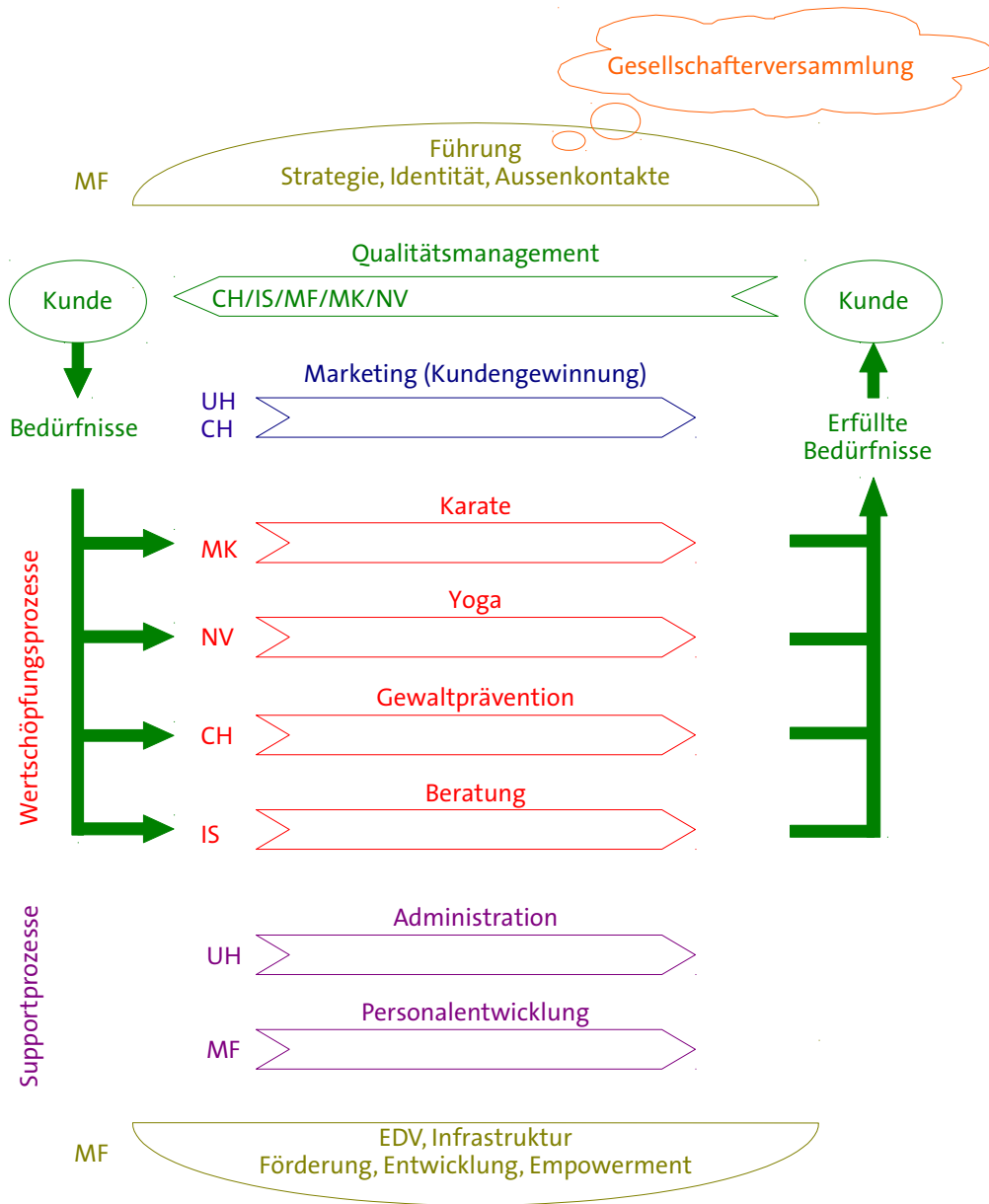
Landstrasse 1
5415 Rieden bei Baden
www.do-bewegt.ch
info@do-bewegt.ch
056 222 73 37

Anhang 1: Jahresbruttolöhne

Was	Stundenlohn	Soz.beiträge	Ferienzulagen	Arbeitsstunden bei 100%	Brutto Jahreslohn bei 100%	Brutto Monatslohn bei 100%
Karate						
Leitung Karate					SFr. 53'000	SFr. 4'417
Festangestellte minimum					SFr. 45'184	SFr. 3'765
Festangestellte maximum					SFr. 53'000	SFr. 4'417
Unterrichtende im Stundenlohn	SFr. 25.--	6.05%	8.33%	1'890	SFr. 54'045	SFr. 4'504
Unterrichtende Unterrichtsvorbereitung/Ausbildung/Projekte	SFr. 16.--	6.05%	8.33%	1'890	SFr. 34'589	SFr. 2'882
Deshis Phase 1	SFr. 12.--	6.05%	8.33%	1'890	SFr. 25'941	SFr. 2'162
Deshis Phase 2	SFr. 18.--	6.05%	8.33%	1'890	SFr. 38'912	SFr. 3'243
Deshis Phase 3	SFr. 25.--	6.05%	8.33%	1'890	SFr. 54'045	SFr. 4'504
Juniorsenpais	SFr. 8.--			1'890	SFr. 15'120	SFr. 1'260
Yoga						
Leitung Yoga					SFr. 53'000	SFr. 4'417
Unterrichtende im Stundenlohn	SFr. 25.--	6.05%	8.33%	1'890	SFr. 54'045	SFr. 4'504
GP						
Leitung GP					SFr. 53'000	SFr. 4'417
Festangestellte minimum					SFr. 45'184	SFr. 3'765
Festangestellte maximum					SFr. 56'000	SFr. 4'667
Unterrichtende im Stundenlohn	SFr. 25.--	6.05%	8.33%	1'890	SFr. 54'045	SFr. 4'504
Unterrichtende Unterrichtsvorbereitung/Ausbildung/Projekte	SFr. 16.--	6.05%	8.33%	1'890	SFr. 34'589	SFr. 2'882
Beratung						
Leitung Beratung					SFr. 56'000	SFr. 4'667
Festangestellte maximum					SFr. 56'000	SFr. 4'667
Supportprozesse						
Geschäftsleitung					SFr. 56'000	SFr. 4'667
Leitung Administration					SFr. 52'000	SFr. 4'333
Reinigungspersonal	SFr. 21.--	6.05%	8.33%	1'890	SFr. 45'397	SFr. 3'783
EDV	SFr. 25.--	6.05%	0.00%	1'890	SFr. 50'109	SFr. 4'176

Stundenlöhner werden gerechnet mit 45 Arbeitswochen pro Jahr (225 Arbeitstage).

Anhang 2: Prozesse DO



Legende:	
CH:	Christian Huber
IS:	Ivan Sciarrone
MF:	Marcel Frey
MK:	Mirjam Koller
NV:	Nora Vogt
UH:	Ueli Hartmann