

# Projektshop LES

Juniorenbetrieb der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim e.V.

Wir haben unsere Ziele erreicht.



Geschäftsbericht 2013

Überblick über die Juniorenfirmen 2



Projektshop LES e.V. 4

Sortiment 5  
 Organisationsform 5  
 Organisationsplan 6  
 Geschäftsprozess und Warenfluss 7  
 Tätigkeitsbericht der Abteilungen 8  
 infa - Messe Hannover 15



Lokal-EXPO-Services 16

Das Konzept 16  
 Unsere Service-Pakete für Sie 17  
 Übernahme der Juniorenfirma 18  
 Abteilungen 18  
 Arbeitsprozesse 20  
 Rückblick Messe 2013 - Plakat 2014 21



Coffeeshop LES 22

Das Konzept 23  
 Unser Geschäftspartner – Bühler Catering 23  
 Der Katalog 24  
 Exemplarische Geschäftsprozesse 25  
 Online-Banking 27  
 Geschäftszeiten und Kontakt 28  
 Die Weihnachtsaktion 29  
 Kartenverkauf – Street Light Musical 30  
 Betriebswirtschaftliche Auswertung 31



Sell4u 32

Sell4u stellt sich vor 33  
 Unsere Abteilungen 34  
 Weihnachtsaktion 2013 38  
 Auswertung der Nachhilfekurse 40  
 Jahresbilanz 40

Rückblick auf die Mitgliederversammlung 2013 41  
 Spende der Juniorenfirmen an den Sperlingshof 42  
 Bilanz 44  
 Gewinn und Verlust 45  
 Impressum 46  
 Homepage der Juniorenfirmen 47

# Die Juniorenfirma „Projektshop LES e. V.“

## Qualifizierung junger Menschen in „Young enterprises“

### Wirtschaftliche Gestaltungskompetenz als Basis für eine spätere berufliche Tätigkeit und Selbstständigkeit

Die Fortentwicklung des Schwerpunktes „Handlungsorientiertes Lernen in Lernfirmen“ ist ein integraler Bestandteil des Schulprofils der Ludwig-Erhard-Schule. Ein wichtiges Ziel unserer Lernfirmen besteht darin, über reale bzw. simulierte Geschäftsprozesse systematisches Denken in Form von System- und Lenkungswissen zu fördern und den Schülerinnen und Schülern die Fähigkeit zu vermitteln, komplexe Handlungszusammenhänge zu verstehen und in der Praxis umzusetzen.

Hierzu wurde in den vergangenen Jahren an der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim eine Struktur von realen und simulierenden Lernfirmen entwickelt, die es erlaubt, junge Menschen für Geschäftsprozesse zu sensibilisieren und diese unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten zu analysieren bzw. zu bewerten. Als Mitarbeiter/innen können unsere Schüler im Rahmen realer bzw. virtueller Lernfirmen Systemdenken, Teamarbeit und Kundenorientierung erwerben und einsetzen. Ganzheitliches, prozessorientiertes Lernen bildet somit eine wichtige Ergänzung zum bewährten fachsystematischen Unterricht.

### Rahmenbedingungen für die Qualifizierung

- Juniorenfirmen und Übungsfirmen können im Rahmen betrieblicher Geschäftsprozesse ihren Mitarbeitern wirtschaftliche Handlungs- und Gestaltungskompetenz effizient vermitteln und entsprechen vorgegebenen Qualitätsstandards des Lernens.
- Lernfirmen sind geeignet, die Qualität der Wissens- und Kompetenzvermittlung durch Zusammenarbeit und Beratung nachhaltig zu verbessern.
- Zur Unterhaltung einer arbeitsfähigen, nachhaltigen Struktur von Lernfirmen sind die personellen, sachlichen und organisatorischen Maßnahmen realisiert
  - professionell ausgebildete Lehrkräfte mit Spezialkenntnissen sind in vier Teams eingesetzt.
  - Lernbüros, Besprechungsraum, Lager, Messestand, Integrierte Unternehmens-Software (Microsoft Dynamics ERP), Präsentations- und Dokumentationsmittel (Beamer, Plotter, Stellwände) etc. sind vorhanden.
  - Die Juniorenfirma mit vier Profit-Centern arbeitet pädagogisch und wirtschaftlich erfolgreich. Gleiches gilt für die beiden Übungsfirmen.
- Kommunikation, Kreativität und Arbeitseffizienz haben sich aus Sicht der Schüler und Lehrer verbessert und tragen zu mehr Arbeitsfreude und Freude am Lernen bei.
- Zusätzlicher Arbeitsaufwand durch die Lernfirmen und der persönliche Ertrag der Lehrenden und Lernenden stehen aus Sicht aller am Qualifikationsprozess Beteiligten in einem angemessenen Verhältnis zueinander.
- Die Konzeption der Qualifizierung junger Menschen in Junioren- und Übungsfirmen wird von der Schulleitung der Ludwig-Erhard-Schule offensiv vertreten und ist Teil der Qualitätsentwicklung.

## Das Geschäftsmodell unserer „Juniorenfirma“

Geschäftsideen, Organisationsstrukturen, rechtliche Konzeption, Finanzplanung, Risikoanalyse etc. sind alles Bausteine des Geschäftsmodells unserer Juniorenfirma. Dieses Geschäftsmodell muss jährlich überprüft und veränderten Gegebenheiten angepasst werden. Der Ideenreichtum der Mitarbeiter ist da-

bei entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit und den Erfolg dieses Modells.

Im nachfolgenden Geschäftsbericht werden die wichtigsten Elemente der Juniorenfirma „Projektshop LES e.V.“ dargestellt, und über deren Geschäftstätigkeit wird berichtet.

## Was ist eine Juniorenfirma?

Bei Juniorenfirmen handelt es sich im Gegensatz zu reinen Übungsfirmen um real am Markt operierende Unternehmen, die mit echten Produkten und echtem Kapital arbeiten. In der Bundesrepublik Deutschland wurde die erste betriebliche Juniorenfirma im Jahr 1975 in der Fahrradfabrik Friedrichshafen gegründet. Die

erste schulische Juniorenfirma entstand 1987 in einer kaufmännischen Schule, der Constantin-Vanotti-Schule in Überlingen. Neben zahlreichen weiteren schulischen Juniorenfirmen gibt es inzwischen auch seit 19 Jahren den Projektshop LES e. V.

## Die Juniorenfirmen der Ludwig-Erhard-Schule

Eine Arbeitsgruppe entschied sich im Jahr 1992, an der Ludwig-Erhard-Schule ebenfalls eine Juniorenfirma zu gründen. Nach umfangreichen Vorbereitungen und der Klärung von pädagogischen und organisatorischen Fragen konnte der Projektshop LES e. V. im Schuljahr 1993/94 als erste Juniorenfirma im damaligen Oberschulamtsbezirk Karlsruhe mit der Arbeit beginnen.



Im Schuljahr 2000/2001 wurde mit dem Coffeeshop LES eine weitere Juniorenfirma ins Leben gerufen. Sie betreibt zwei Kaffeeautomaten im Lehrerbereich und bestückt diese mit hochwertigen Rohprodukten. Solche werden auch an andere >Schulen verkauft, in denen ebenfalls vom Coffeeshop vermittelte Kaffeeautomaten in Betrieb sind.



Zu Beginn des Schuljahres 2006/2007 kam mit „Sell4u“ ein dritter Unternehmenszweig hinzu. Diese Firma nimmt gebrauchte Güter aus dem Kreis der Schulgemeinde in Kommission und bietet sie bei ebay zum Verkauf an. Die Geschäftszweige Verkaufsstand und Nachhilfe kamen hinzu. In ihr arbeiten, wie auch im Coffeeshop LES, Schülerinnen und Schüler der Klasse BK 2a.



Mit der Firma Local-EXPO-Services trat zu Beginn des Schuljahres 2008/2009 der jüngste Spross unserer Juniorenfirmen-Familie auf den Markt. Diese im BK 1a angesiedelte Juniorenfirma organisiert im Auftrag des Regierungspräsidiums Karlsruhe die jährliche zentrale Übungsfirmenmesse.



Alle vier Juniorenfirmen arbeiten als eigenständige Profitcenter unter dem Dach eines gemeinsamen rechtlichen Trägervereins, dem bereits mehrfach genannten und 1993 ins Vereinsregister eingetragenen „Projektshop LES, Juniorenbetrieb der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim e.V.“.

# Der Projektshop LES

Projektshop LES e.V.  
Juniorenbetrieb der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim



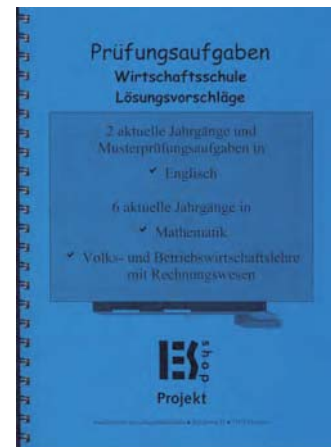
Schoferweg 21  
75175 Pforzheim  
Tel. 07231 391843  
Fax 07231 391844  
E-Mail: [projektshoples@googlemail.com](mailto:projektshoples@googlemail.com)  
Homepage mit Onlineshop:  
[www.projektshoples.de](http://www.projektshoples.de)



Rasim-Taha Aktas, Yannick Ayadi, Ferhat Bacak, Silvia Basmaci, Seyfeddin Evrensel, Alina Ganzhorn, Kemal Genc, Elina Gress, Angelique Heinkel Mateo, Sevda Kaya, Cem Ali Kirmizitas, Qendrim Kryeziu, Alexandra Löw, Bahoz Mendanlioglu, Pascal Pasler, Kai Richter, Meike Schüßler, Katharina Simon, Marcel Stober, Ceylan Tekdas, Ebru Tokoglou, Fulya Uckun, Fabienne Walz, Emre Yüksel, Klassenlehrer: Thomas Burger

## Das Sortiment

Unsere Prüfungsaufgabensammlungen mit Lösungen für die Wirtschaftsschule bieten wir allen kaufmännischen Schulen des Landes Baden-Württemberg an. Die Lösungen in den Fächern Englisch, Mathematik sowie Volks- und Betriebswirtschaftslehre mit Schriftverkehr werden von Lehrkräften der Ludwig-Erhard-Schule ausgearbeitet. Sie zeichnen sich besonders durch eine ausführliche und schülergerechte Darstellung aus.



## Die Organisationsform

Unsere Juniorenfirma ist als Wahlfach im Bereich der 2jährigen Berufsfachschule für Wirtschaft (kaufmännische Berufsfachschule) angesiedelt.

Die Juniorenfirma wird als eingetragener Verein jeweils von den Schülern und betreuenden Lehrern einer Wirtschaftsschulklasse betrieben und zwar im 2. Halbjahr des 1. Schuljahrs und im 1. Halbjahr des 2. Schuljahrs.

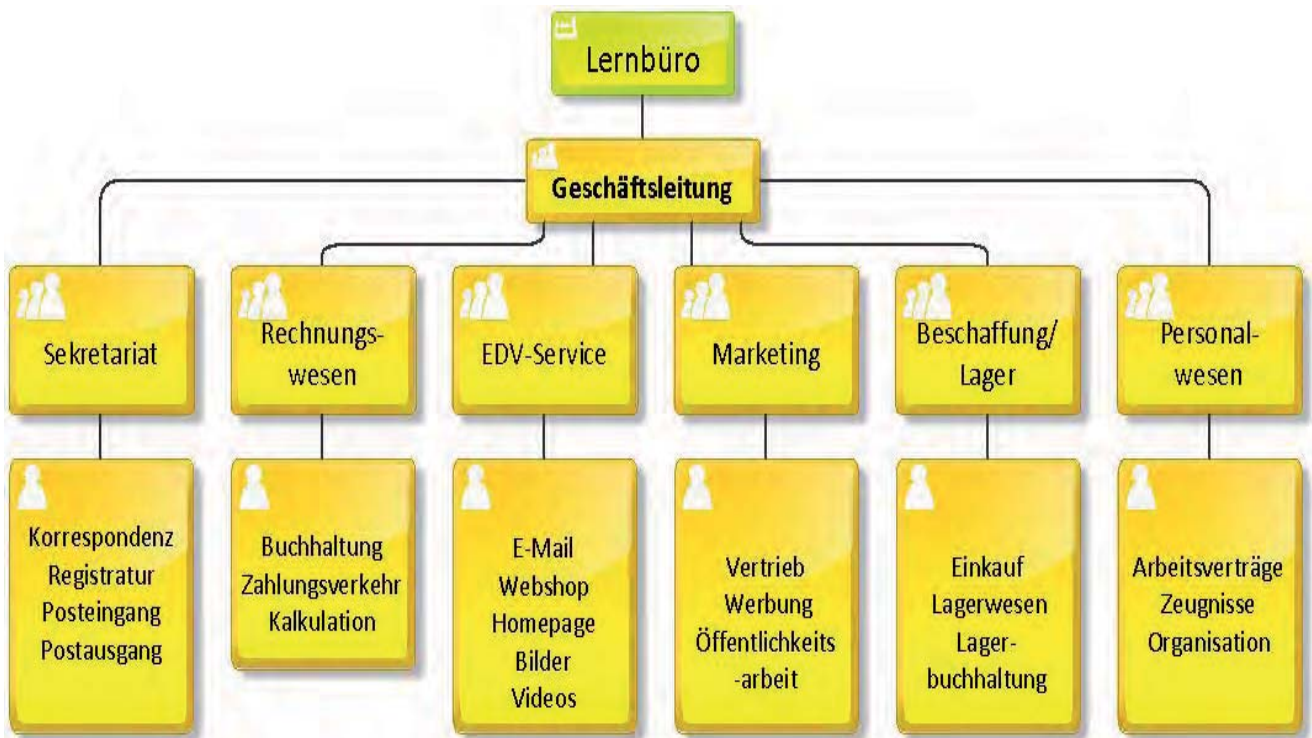
Die Arbeit in der „Firma“ erfolgt einmal pro Woche dreistündig. Als Geschäftsraum dient ein Lernbüro, das mit Computern, Telefon, Telefax, Anrufbeantworter und diversen Büroschränken ausgestattet ist.

Im Projektshop LES e. V. gibt es die Abteilungen Beschaffung, Marketing, Personalwesen/Organisation, Rechnungswesen, Sekretariat und EDV-Service.

- § 1: Der Verein führt den Namen „Projektshop LES, Juniorenbetrieb der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim e. V.“ Er hat seinen Sitz in Pforzheim.
- § 2: Zweck des Vereins ist die Förderung und Verwirklichung kaufmännischer Erziehungs- und Bildungsziele durch aktive Teilnahme am Betriebsgeschehen.  
...  
Der Verein verfolgt ausschließlich und unmittelbar gemeinnützige Zwecke im Sinne des Abschnitts „steuerbegünstigte Zwecke“ der Abgabenordnung. Der Verein ist selbstlos tätig, er verfolgt nicht in erster Linie eigenwirtschaftliche Zwecke.  
...  
§ 4: Organe des Vereins sind der Vorstand, der Beraterkreis und die Mitgliederversammlung.

Satzungsauszug

## Der Organisationsplan

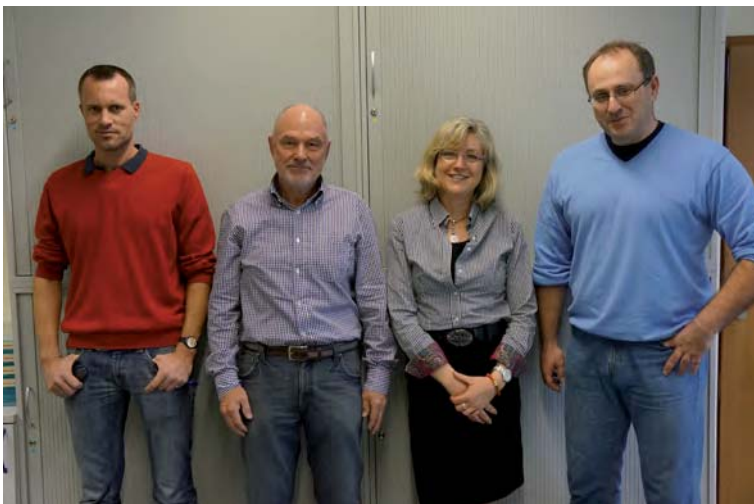


Mit Hilfe der Integrierten Unternehmenssoftware Microsoft Dynamics NAV werden die Geschäftsprozesse abteilungsübergreifend bearbeitet und abgewickelt. Dabei greifen die Abteilungen gleichzeitig auf dieselben Daten in der zentralen Datenbank zu. Auf diesem Wege werden die erforderlichen Informationen zwischen den Abteilungen reibungslos ausgetauscht und die einzelnen Bearbeitungsschritte dokumentiert.

Die vorhandene Ausstattung wird von allen Abteilungen benutzt.

Die Beratung und Betreuung erfolgt durch das Team Lehrende, bestehend aus EDV-, Rechnungswesen-, Textverarbeitungs- und VBL-Lehrern.

Die Lehrenden sind keiner bestimmten Abteilung ausschließlich zugeordnet, sondern geben fächerübergreifende Hilfestellung, wenn dies erforderlich ist.



Die Lehrenden:  
Ulrich Wurst, Wolfgang Gebhard,  
Martian Fegert, Thomas Burger

# Geschäftsprozess und Warenfluss



## Tätigkeiten

**WARENEINKAUF UND LAGERWIRTSCHAFT**  
 Warenannahme und Eingangskontrolle  
 Lieferschein mit Namenszeichen abhaken  
 Rechnung mit Lieferschein vergleichen  
 Rechnung mit Namenszeichen abhaken

Bestandsveränderungen buchen,  
 neue Bestände errechnen  
 Lieferscheine ablegen  
 Rechnungen buchen, bezahlen und  
 ablegen

Kontrollierte Prüfungsaufgaben zum Lager  
 bringen

**VERSAND VON PRÜFUNGSAUFGABEN**  
 Ausgangsrechnung (dreifach) anhand von  
 Bestellungen erstellen  
 Versandpapiere ausfüllen

Ausgangsrechnung buchen  
 Bestandsveränderungen buchen

Prüfungsaufgaben verpacken Packzettel  
 ausfüllen, Rechnungen und Packzettel im  
 Briefumschlag beifügen  
 Kommissionierte Sendung kontrollieren,  
 Packzettel Doppel unterschreiben, an Bestel-  
 lung anheften und ablegen  
 Paket mit Packband zukleben  
 Paket ins Auto bringen.

## Formulare

auch elektronisch

Lieferschein

Eingangsrechnung

Lagerkarte  
 Lieferschein  
 Eingangsrechnungen  
 Überweisungen

Bestellung

Rechnung  
 Paketkarte  
 Adressaufkleber  
 Rechnungsbetrag  
 Rechnungskopie  
 Rechnungskopie  
 Rechnung  
 Packzettel  
 Bestellung  
 Packzettel

## Abteilung/Gruppe

EINKAUF

LAGERBUCHHALTUNG

RECHNUNGSWESEN

LAGER

MARKETING

RECHNUNGSWESEN  
 LAGERBUCHHALTUNG  
 LAGER

ORGANISATION

LAGER  
 FREIE MITARBEITER



# Die Tätigkeitsberichte der Abteilungen



Rechnungswesen  
Fabienne, Kai, Sevda, Qendrim



Sekretariat und EDV  
Ceylan, Elina, Fulya, Alina, Meike, Ebru



Marketing  
Cem Ali, Kemal, Alexandra, Emre, Bahoz



Personalwesen  
Katharina, Ferhat, Silvia



Beschaffung/Lager  
Rasim-Taha, Seyfeddin, Yannick, Angelique,  
Pascal, Marcel



Unser Team auf der Messe in Hannover

# Die Abteilung Beschaffung/Lager

## Aufgabenbereich:

### Beschaffung

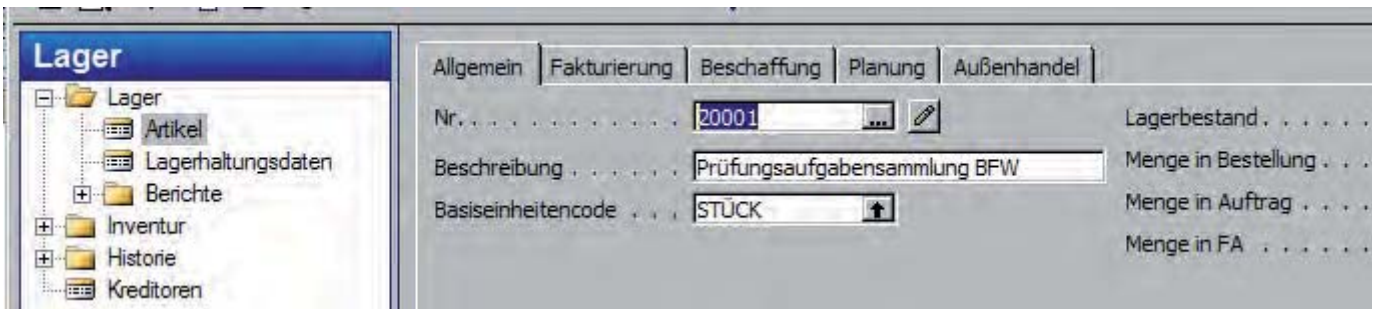
- Bestellung neuer Ware
- Kontrolle des Wareneingangs
- Ablage der Lieferscheine
- Reklamationen
- Berechnung der Einstandspreise
- Festlegung der Verkaufspreise
- Zusammenarbeit mit der Marketing abteilung bei Sonderverkäufen

### Lagerverwaltung

- Organisation der Lagerhaltung
- Warenausgabe
- Organisation des Versands

### Lagerbuchhaltung

- Registrierung von Warenein- und ausgängen sowie der Warenbestandsveränderungen
- Kontrolle des Meldebestandes



Lagerkarte

20001 Prüfungsaufgaben - Handelswarenkalkulation

Vorwärtskalkulation    Rückwärtskalkulation    Differenzkalkulation

Nr. . . . . 20001

Beschreibung . . . . . Prüfungsaufgaben

EK-Preis (neuester) . . . . . 14,00

VK-Preis . . . . . 0,00

Vorwärtskalkulation	%	EUR
Listeneinkaufspreis (netto) . . . . .		14,00
- Liefererrabatt . . . . .	0,00	0,00
= Zieleinkaufspreis . . . . .		14,00
- Liefererskonto . . . . .	0,00	0,00
= Bareinkaufspreis . . . . .		14,00
+ Bezugskosten . . . . .		1,00
= Einstandspreis . . . . .		15,00
+ Handlungskosten . . . . .	20,00	3,00
= Selbstkosten . . . . .		18,00
+ Gewinn . . . . .	10,00	1,80
= Barverkaufspreis . . . . .		19,80
+ Kundenskonto . . . . .	2,00	0,40
+ Vertreterprovision . . . . .	0,00	0,00
= Zielverkaufspreis . . . . .		20,20
+ Kundenrabatt . . . . .	5,00	1,06
= Listenverkaufspreis (netto) . . . . .		21,26



Zum Versand bereit.

Beispiel einer Vorwärtskalkulation

# Die Abteilung Rechnungswesen

## Aufgabenbereich:

### Zahlungsverkehr

- Überprüfung der Zahlungseingänge
- Bearbeitung von Rechnungen
- Erstellung von Buchungssätzen

### Buchhaltung

- Bearbeitung der Buchungssätze
- Führen des Journals



**Projektshop LES e. V.**  
 Juniorenfirma der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim

**Projektshop LES e. V. · Schoferweg 21 · 75175 Pforzheim**

Name: Emre Yüksel  
 Telefon: 07231/391843  
 Telefax: 07231/391844  
 E-Mail: projektshoples@googlemail.com  
 Internet: www.ProjektshopLES.de  
 Bank: Volksbank Pforzheim  
 BLZ: 666 900 00  
 Konto: 20 90 128  
 IBAN: DE22 666 900 00 000 20 901 28  
 BIC: VBPFDE66

**Ihre Kunden-Nummer: DEB24438**

Datum: 07.11.2013

**Rechnung / Lieferschein Nr. 2849** (Bitte Rechnungs-Nummer und Kunden-Nummer bei Zahlungen immer angeben!)

Sehr geehrte Damen und Herren,

aufgrund unserer Lieferung stellen wir Ihnen folgende Artikel in Rechnung:

Artikel-Nr.	Bezeichnung	Menge	Einheit	Preis	Rabatt %	MwSt %	Gesamt
20001	Prüfungsaufgabensammlung BFW	52	Stück	22,50		7	1.170,00
				Brutto-Betrag			1.170,00
				7% MwSt.			76,54
				Netto-Betrag			1.093,46

Zahlungsbedingungen:  
 Lieferbedingung:

Herzlichen Dank für Ihren /

Mit freundlichen Grüßen

Projektshop LES e. V.

i. A. Emre Yüksel

Gerichtsstand: Amtsgericht  
 Vereinsregister: OZ 1173  
 Geschäftszeiten: Donnersta

## Rechnung

## Finanzmanagement - buchen

The screenshot displays three overlapping SAP windows:

- STANDARD Standard Buch.-Blatt - Fibu Buch.-Blatt:** Shows a ledger with columns for 'Buchungsdatum', 'Belegart', 'Belegnr.', 'Kontoart', 'Kontonr.', 'Gegenkontoart', 'Gegenkontonr.', 'Betrag', and 'Beschreibung'. It lists various transactions from 01.01.13 to 10.01.13 involving accounts like 'Geschäftsausstattung', 'Warenbestand', 'Forderungen a.L.u.L.', 'Bank', 'Geldanlagen', 'Kasse', 'Eröffnungsbilanzkonto', and 'Forderungen a.L.u.L.'.
- 0870 Geschäftsausstattung - Sachkontokarte:** Shows account details for '0870 Geschäftsausstattung'. Fields include 'Nr.', 'Name', 'GuV/Bilanz', 'Soll/Haben', 'Kontoart', and 'Zusammenzählung'. The 'Saldo' is shown as 0,00.
- Kontenplan:** Shows a chart of accounts with columns for 'Nr.', 'Name', 'Sollbetrag', 'Habenbetrag', and 'Saldo'. It lists accounts under '1999 UMLAUFVERMÖGEN', including '2000 Warenbestand', '2002 Preisnachlässe', '2003 Liefererskonti', '2100 Tee für Messe', '2400 Forderungen a.L.u.L.', '2600 Abschlusskonto Vorsteuer', '2601 Vorsteuer 7%', '2602 Vorsteuer 19%', and '2800 Bank'.

## Die Abteilung Personalwesen

### Aufgabenbereich:

- Erstellen der Verträge
- Verwaltung der Personalakten
- Statistik über Anwesenheit und Arbeitszeit
- Beurteilung der Mitarbeiter
- Ausfertigung der Zeugnisse

### Besondere Aufgaben:

- Bearbeitung der Bewerbungen für das Geschäftsjahr 2013
- Vorbereitung und Ausfertigung der Arbeitsprotokolle



#### Zeugnis

Herr Max Mustermann war vom 01. Februar 2013 bis 31. Januar 2014 in unserem Projektshop LES e. V., Profitcenter I, in der Personalabteilung tätig.

Wir waren mit seiner Leistung stets zufrieden. Er hat unseren Anforderungen im Hinblick auf Verhalten, Fleiß und Zuverlässigkeit in jeder Hinsicht und in bester Weise entsprochen.

Auffassungsgabe und Teamgeist haben jederzeit unsere volle Anerkennung gefunden.

Hervorzuheben ist die außergewöhnlich gute Qualität seiner Arbeit.

Wir wünschen Herrn Mustermann für seinen weiteren beruflichen Werdegang alles Gute.

Pforzheim, 1. Februar 2014

Projektshop LES e.V.  
Personalabteilung

Anstellungsvertrag  
Der Projektshop LES e.V., Schoferweg 21, 75175 Pforzheim und.....  
schließen folgenden Anstellungsvertrag:

#### § 1 Dienstverhältnis

Sie treten am 1. Februar 2013 als Mitarbeiter der Abteilung in die Dienste unseres Betriebes.

#### § 2 Anstellung

Das Dienstverhältnis ist befristet und endet, ohne dass es einer Kündigung bedarf. Während seiner Laufzeit kann es nur aus wichtigem Grund gekündigt werden. Das Dienstverhältnis endet ohne besondere Kündigung zwei Monate nach Ablauf des Schuljahres 2013/14.

#### § 3 Bezüge

Sie erhalten für Ihre Tätigkeit keine Bezüge.

#### § 4 Urlaub

Auszug aus einem Arbeitsvertrag

# Die Abteilung Marketing

## Aufgabenbereich:

- Bearbeitung der Kundenaufträge (Bestellungen von Kunden)
- Auftrags erfassung
- Erstellen von Ausgangsrechnungen und Packzetteln
- Vertrieb
- Ausarbeitung von Werbeaktionen
- Gestaltung von Werbeplakaten





**Bestelladresse:**  
Projektshop LES  
Schofenweg 21  
Ludwig-Erhard-Schule  
75175 Pforzheim

Tel. 07231 391843  
Fax: 07231 391844  
E-Mail: projektshoples@googlemail.com  
Internet: www.projektshoples.de

### Projekt Bestellung

Prüfungsaufgabensammlung für die Wirtschaftsschule in Baden-Württemberg  
Sechs Jahrgänge (2008 - 2013)

Bitte liefern Sie die aktuelle **Prüfungsaufgabensammlung mit Lösungsvorschlägen** für die Wirtschaftsschule zum Preis von € 16,10 bei Bestellung eines Klassensatzes von mindestens 15 Stück, bzw. € 20,10 pro Einzelexemplar.

Stückzahl:	Stückpreis	
	Klassensatz	Einzelstück
..... Aufgaben und Lösungen	16,10 €/St.	20,10 €/St.

**Lieferungs- u. Zahlungsbedingungen:** Während der Schulferien erfolgt keine Warenlieferung!  
Preise gültig bis 31.07.2014!

- Lieferung gegen Rechnung.
- Bei Bestellung eines Klassensatzes: **Zahlungsziel 30 Tage** ab Rechnungsdatum.
- Bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen erhalten Sie **3 % Skonto**.
- Bei Bestellung eines Klassensatzes (ab 15 Exemplaren) erhalten Sie pro Lieferung automatisch ein zusätzliches kostenloses Lehrere exemplar.
- Die Lieferung erfolgt **frei Haus**.

**Besteller/in** (bitte in Blockschrift, Lehrkräfte bitte mit Dienstbezeichnung)

	Lieferanschrift
Kundennummer (falls vorhanden)	
Schule	
Vor- und Zuname	
Straße	

Faxbestellung

## Besondere Aufgaben:

- Auftragsbearbeitung

The screenshot shows the 'Projektshop LES e.V. - Microsoft Dynamics NAV Classic' interface. The left sidebar contains navigation options like 'Verkauf', 'Einkauf', 'Lager', and 'Verwaltung'. The main window displays a sales order for '2849 Claudia Haller - Verkaufsauftrag'. The order details include the customer 'Claudia Haller' from 'John-F.-Kennedy-Schule' in 'Esslingen/Zell'. A table below shows one item: '20001 Prüfungsaufgabensammlung B...' with a quantity of 52 units. On the right, a 'Seitenansicht' (side view) shows a printed invoice for 'Projektshop LES e.V.' with contact information and a table of items. The invoice table lists '20001 Prüfungsaufgabensammlung EPW' with a net price of 1,170.00 and a total price of 1,170.00.

## Die Abteilung EDV - Service

### Aufgabenbereich:

- Verwaltung der Internet- und E-Mail Bestellungen
- Verwalten der Homepage
- Verwalten des Onlineshops
- Terminkalender konfigurieren

### Besondere Aufgaben:

- Erstellen des Geschäftsberichts
- Umgang mit der Digitalkamera und Videokamera



Neue Bestellung (534) bei [www.projektshoples.com](http://www.projektshoples.com) von Schmidt, Katrin Posteingang x

**Jimdo Team**  
an mich ▾

Hallo!

Du hast eine Bestellung (534) über deinen Online-Shop [www.projektshoples.com](http://www.projektshoples.com) erhalten:

=====

1 x "Prüfungsaufgaben mit Lösungen für die Wirtschaftsschule Bis 14 Stück je Stück mit Lösungen" : 22,50 €  
Summe für alle Artikel: 22,50 €

=====

-----  
Gesamtpreis (inkl. MwSt): 22,50 €  
-----  
(MwSt-Anteil total: 1,47 €)

-----  
Bezahlmethode: Per Rechnung

\*Rechnungs- und Versandadresse\*  
Frau  
Katrin Schmidt  
Hausertalstraße 10/1  
75015 Bretten  
Deutschland  
[Schmidt\\_kat@web.de](mailto:Schmidt_kat@web.de)

Bestellungseingang per E-Mail

Bestellmöglichkeit auf unserer Homepage: [www.projektshoples.de](http://www.projektshoples.de)



<p><b>Shop - Prüfungsaufgaben Wirtschaftsschule</b></p> <p>Informationen zu unserem Produkt</p> <p>Prüfungsaufgaben und Lösungsvorschläge</p> <p>Werbematerial</p> <p>Kontakt</p> <p>Informationen zu unserer Firma</p> <p>Organisation</p> <p>Presse</p> <p>Bilder</p> <p>Messen</p> <p>Satzung</p> <p>Geschäftsberichte</p> <p>Mitgliederversammlungen</p> <p>Hier sind weitere Prüfungsaufgaben erhältlich</p>	<p><b>Prüfungsaufgaben</b></p> <p>6 aktuelle Jahrgänge Deutsch 2 aktuelle Prüfungen und 4 Musterprüfungen Englisch 6 aktuelle Jahrgänge Mathematik 6 aktuelle Jahrgänge Volks- und Betriebswirtschaftslehre mit Rechnungswesen</p> <p><b>Lösungsvorschläge</b></p> <p>2 aktuelle Prüfungen und 4 Musterprüfungen Englisch 6 aktuelle Jahrgänge Mathematik 6 aktuelle Jahrgänge Volks- und Betriebswirtschaftslehre mit Rechnungswesen</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> </div> <div style="text-align: center;"> </div> </div>	<p><b>Projektshops</b></p> <p>Projektshop LES e.V., Juniorenfirma der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim Schoferweg 21 75175 Pforzheim</p> <p><b>Tel.</b> 07231 39 18 43 mit Anrufbeantworter <b>Fax.</b> 07231 39 18 44</p> <p><b>Bankverbindung</b></p> <p>Bank: Volksbank Pforzheim eG</p>
---	--	---

# Die Abteilung Sekretariat

## Aufgabenbereich:

- Geschäftskorrespondenz
- Telefonate und Faxe
- Kontrolle des Posteingangs und Postausgangs
- Erstellen und Versenden von Serienbriefen
- Erstellen von Dokumentvorlagen
- Registratur
- Schreiben von Sendelisten und Aufklebern zur Paketbeförderung



### Etiketten drucken – so geht's!!!!!!!

1. Etikettendrucker anschließen
2. passende Rolle in den Drucker legen (gelbe Seite der Rolle nach oben; weiße Seite nach unten)
3. Programm „DYMO Label Software“ öffnen
4. Format ändern:  
Etikettdateien öffnen  
neues Etikettenlegen  
Nr. von Verpackungsrolle auswählen
5. Textfeld bei Ab einfügen
6. Beschriften
7. Drucken
8. sauber aufräumen



### Der erste Schritt zum Erfolg!!!!!!!

#### 1. Telefon:

Zum Telefonieren muss man immer **00** vorwählen

#### 2. Anrufbeantworter:

Am Telefonhalter muss man:

- Abhören
- Löschen
- Wiederholen
- Lauter und Leiser



### Der erste Schritt zum Erfolg!!!!!!!

#### 3. Fax:

Zum Senden muss man:  
Schauen ob genug Blätter drin liegen,  
Blatt nach unten einlegen,  
Taste „Pause/Mithören“ drücken,  
**00** + Faxnummer wählen (z.B. 0007231/4376...),  
Startknopf ( grün) drücken



Das Fax wird nun gesendet!!!!!!!



### Sortiment

Wir haben absatzpolitisch gesehen ein Standbein:

- > Vertrieb von Prüfungsaufgabensammlungen samt Lösungsheften für die zweijährige kaufmännische Berufsfachschule (Wirtschaftsschule)

Wie bieten unsere Prüfungsaufgabensammlungen inklusive Lösungen für die Wirtschaftsschule allen kaufmännischen Schulen des Landes Baden-Württemberg an. Die Lösungen in den Fächern Englisch, Mathematik sowie Volks- und Betriebswirtschaftslehre mit Rechnungswesen werden von Lehrern der Ludwig-Erhard-Schule erstellt. Sie zeichnen sich besonders durch eine ausführliche und schülergerechte Darstellung aus.

### Organisationsform

Unsere Juniorenfirma ist als Wahlfach im Bereich der Wirtschaftsschule (kaufmännische Berufsfachschule) angesiedelt. Die Juniorenfirma wird als eingetragener Verein jeweils von den Schülern und betreuenden Lehrern einer Wirtschaftsschulklasse betrieben.

Die Arbeit in der „Firma“ erfolgt einmal pro Woche dreistündig. Als Geschäftsraum dient ein modernes Lernbüro, das mit Computern, Telefon, Faxgerät, Anrufbeantworter und diversen Büroschränken ausgestattet ist und auch von den anderen Junioren- und Übungsfirmen der Schule genutzt wird.



Im Projektshop LES e. V. gibt es die Abteilungen Beschaffung, Personalwesen / Organisation, Marketing, Rechnungswesen, Sekretariat und EDV-Service. Diese werden von einem Lehrerteam, bestehend aus dem EDV-, Rechnungs- wesen-, Textverarbeitungs- und VBL-Lehrer der Klasse, betreut. Die Lehrer sind keiner bestimmten Abteilung ausschließlich zugeordnet, sondern geben fächerübergreifend, je nach Situation, Hilfestellung.



Projektshop LES e. V.  
Juniorenbetrieb der  
Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim  
Schoferweg 21  
75175 Pforzheim  
Tel. 07231 391843  
Fax. 07231 391844  
Mail: projektshoples@googlemail.com  
www.projektshoples.de

### Projektshop LES

Juniorenbetrieb der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim e. V.





**ES** days  
Projekt





# Geschäftsbericht der Local-EXPO-Services-Messebüro

## Das Konzept

Geschäftsidee unseres Profit Centers, Local-EXPO-Services, ist die Organisation einer regionalen Messe für Übungsfirmen des Regierungsbezirks Karlsruhe im CongressCentrum Pforzheim. Die Übungsfirmenmesse ermöglicht es Schülerinnen und Schüler virtuell Erfahrungen für ihr späteres Berufsleben zu sammeln. Außerdem können sich die Übungsfirmen untereinander kennenlernen, Kontakte knüpfen und eine „Business to Business“ (B2B) Beziehung aufbauen. Die Hauptaufgabe der Local-EXPO-Services besteht darin, neue Kunden (Austeller) zu gewinnen sowie die Messe jedes Jahr neu zu organisieren und durchzuführen. Eine unserer ersten Aufgaben war, die Datenbank zu erneuern, um sicher zu gehen,



ob die Übungsfirmen noch bestehen.

Außerdem kontaktierten wir neue Übungsfirmen und versuchten sie für unsere Übungsfirmenmesse zu begeistern. Nachdem wir eine Rückmeldung der Firmen erhalten hatten, stellten wir Ihnen drei verschiedene Service-Pakete (vgl. Bild 2) vor. Damit gaben wir ihnen die Möglichkeit zwischen verschiedenen Messeständen zu wählen und ihre eigenen Stände individuell zu gestalten. Dank der guten Zusammenarbeit mit unseren Partnern – dem Congress Centrum Pforzheim, dem Parkhotel und dem Messebauer EBERT – war es machbar für ein gutes Rahmenprogramm zu sorgen.



Mert Arkadas,  
Matthea Augenstein,  
Emely Becker, Amy Bickel,  
Ilker Bozdog,  
Melissa Brückel,  
Vivien Buchholz,  
Cebrail Dokdemiroglu,  
Stefan El Jebouri,  
Pascal Elsäßer,  
Marko Engel, Larissa Frey,  
Johanna Gerweck,  
Tim Kälber, Dilara Kurt,  
Angelika Moor,  
Okan Öztürk,  
Verena Paschek,  
Nathalie Reinhardt,  
Nicole Rothfuß,  
Alina Savcenuk,  
Sonja Schmidt,  
Jan Schulze,  
Linda Schwarzbach,  
Alina Sethaler,  
Kim Velte,  
Louana Williamson,  
Tolga Yilmaz  
Klassenlehrerin:  
Melanie Gebauer

Bild 1: Mitarbeiter & Mitarbeiterinnen der Local-EXPO-Services 2013/14

# Unsere Service-Pakete für Sie

## 1. Basis-Paket

Teilnahmegebühr  
Ausstellungsfläche (200 x 300 cm)  
1 Tisch, 2 Stühle, 1 Stromanschluss  
Ihren Stand bringen Sie selbst mit.

Preis: 100,-- EUR

## 2. Komfort-Paket

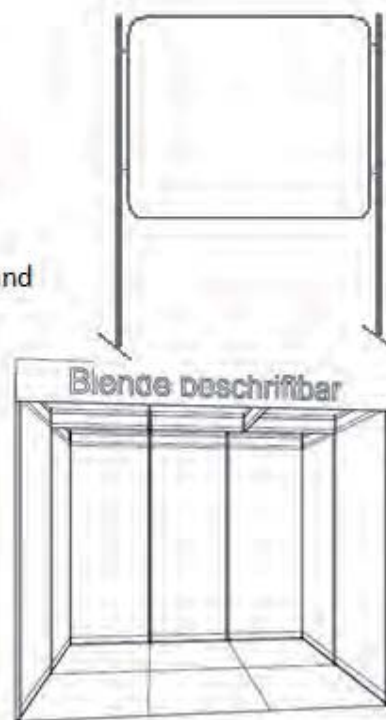
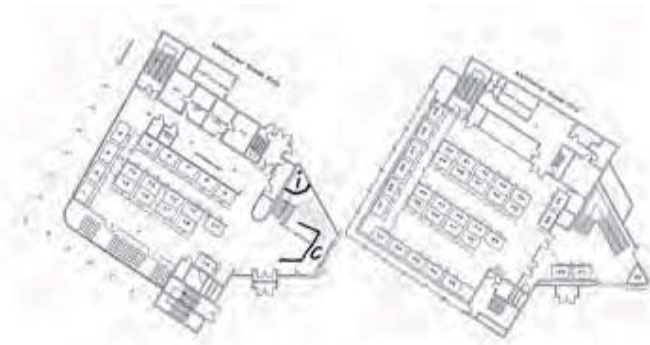
Teilnahmegebühr  
Ausstellungsfläche (200 x 300 cm)  
1 Tisch, 2 Stühle, 1 Stromanschluss  
Ausstellungswand / - wände  
(200 x 150 cm) oder (170 x 150 cm)

Preis: 100,-- EUR  
+ 25,-- EUR pro Ausstellungswand

## 3. Premium-Paket

Teilnahmegebühr  
Ausstellungsfläche (200 x 300 cm)  
1 Tisch, 2 Stühle, 1 Stromanschluss  
Profi-Messestand: Wände weiß,  
Octanom silber, über die ganze Frontseite  
beschriftbare Blende an der Gangseite  
Inkl. Auf- und Abbau.

Preis: 100,-- EUR  
+ 250,-- EUR Profi-Stand



Höhe: 50 cm  
Breite: 297 cm

Bild 2: Angebotspalette

Alle Preise beinhalten 19% Mehrwertsteuer.

Wünschen Sie eine  
persönliche Beratung ?  
Rufen Sie uns an:  
+ 49 7231 39 26 42



# Übernahme der Juniorenfirma Local-EXPO-Services im Schuljahr 2013 / 2014

Beim ersten Treffen der Schülerinnen und Schüler der neuen Klasse BK1a, wurde die Klasse mit den zukünftigen Aufgaben in den einzelnen Abteilungen konfrontiert.

Um in einer Abteilung unserer Firma arbeiten zu können, mussten sich die Schülerinnen und Schüler für die jeweils gewünschte Abteilung bewerben.

Nachdem die Bewerbungen von der Geschäftsführung (Herr Gundermann, Frau Gebauer) ausgewertet wurden, bekamen die neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre Abteilungen zugewiesen.

Das Messteam der Local-EXPO-Services arbeitete an zwei Tagen in der Schulwoche.



## Abteilungen der Local-EXPO-Services

Jede Schülerin und jeder Schüler der Juniorenfirma wurde in eine der sechs folgenden Abteilungen eingeteilt:



**Abteilung Geschäftsführung:**  
Arbeitsaufträge zuteilen, Außenkontakte knüpfen, Zahlungsverkehr regeln und Hilfestellung geben



**Abteilung Einkauf:**  
Beschaffung von Material, Einkauf von Dienstleistungen wie z.B. Messeständen, Catering etc.



Emely, Vivien, Tim, Stefan, Okan



### Abteilung

#### Presse/Öffentlichkeitsarbeit:

Im Vorfeld der Veranstaltung die wöchentliche, schriftliche und visuelle Dokumentation der betrieblichen Abläufe. Unmittelbar vor und während der Veranstaltung die Pressearbeit und -betreuung



Mert, Tolga, Verena, Dilara, Linda



### Abteilung Assistenz:

Unterstützung der Geschäftsleitung, schriftliche bzw. telefonische Korrespondenz



Alina, Johanna, Amy, Melissa



### Abteilung Verkauf:

Kundenakquise, Angebotserstellung, Kundenbetreuung etc.



Kim, Louana, Larissa, Nicole, Matthea



### Abteilung Rechnungswesen:

Buchhalterische Dokumentation der Geschäftsvorfälle



Sonja, Alina, Ilker, Angelika, Cebrail

## Arbeitsprozesse während des Schuljahres bis zum Messetag am 11.4.2013

Zu Beginn des Schuljahres wurde uns, dem Local-EXPO-Services Team ausgiebig erklärt, was der Unterschied zwischen einer Übungsfirma und einer Juniorenfirma ist. Erläuterung: In einer Übungsfirma basieren alle Geschäftsvorfälle auf virtueller Art und Weise. Im Gegensatz dazu basieren die Geschäftsvorfälle in der Juniorenfirma real.

Wir haben begonnen mit folgenden Arbeitsschritten:

Nachdem die Schülerinnen und Schüler in ihre verschiedenen Abteilungen eingeteilt wurden, begann das laufende Geschäft. Als erstes wurde die Datenbank aktualisiert. Anschließend wurden die Korrespondenzvorlagen und alle weiteren Formulare überarbeitet. Erst danach konnten die Anmeldungen mit der dazugehörigen Preisli-

ste und einem Informations-Flyer an alle Übungsfirmen des Regierungsbezirks als potenzielle Aussteller verschickt werden.

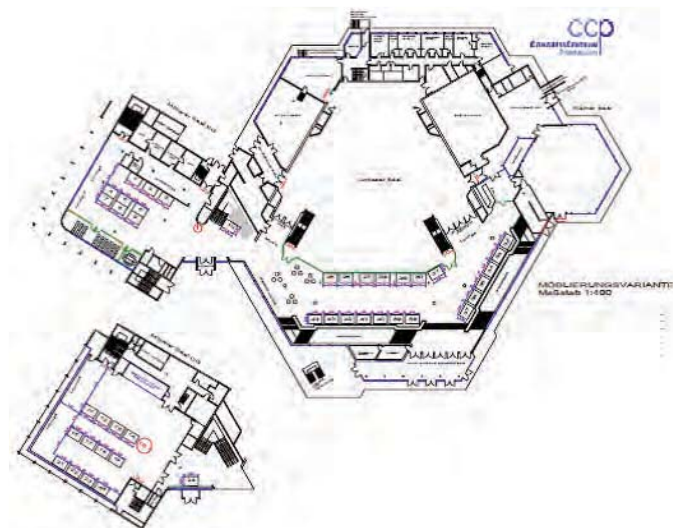
Nachdem die Anmeldungen der verschiedenen Übungsfirmen eingegangen waren, wurden die Anmeldebestätigungen verschickt, während parallel eine Liste der bereits angemeldeten Übungsfirmen erstellt wurde. Aus den vorliegenden Daten und Planungen wurde ständig die Homepage aktualisiert, um so geeignete Informationen veröffentlichen zu können.

Die Sponsorensuche und deren Aufnahme endete kurz vor den Weihnachtsferien. Die Marketingmaßnahmen wurden geplant und von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern soweit wie möglich vorbereitet.

Ergänzung: Vorbereitung der Messe 2014

Der Messetermin stand mit dem 10.04.2014 fest. Bis dahin mussten alle restlichen Aufgaben erledigt werden. Unter anderem mussten die Werbe-Banner, sowie verschiedene Plakate erstellt und zum Druck gegeben werden, damit diese bis zum

Messetermin fertig waren. Weiterhin bestellten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Local-EXPO-Services für die Messe Kugelschreiber, die mit unserem Firmenlogo beschmückt waren.



Nachdem alle Anmeldungen eingegangen waren, begann das Messteam die Aufplanung des Ausstellungssaals. Zwei Wochen vor dem Messetermin wurden alle benötigten Informationen der 59 Aussteller eingeholt, um den Messekatalog rechtzeitig fertig stellen zu können.

Bild 3: Aufplanung Messe

# Querschnitt unserer Messe 2013 im CCP - Plakat 2014



*Messe für  
Übungsfirmen*  
Im CongressCentrum Pforzheim

**Termin:**  
10. April 2014  
10.00 – 15.00 Uhr



veranstaltet von  
Local-EXPO-Services  
Juniorenfirma der  
Ludwig-Erhard-Schule  
Pforzheim

Mit freundlicher Unterstützung von:



# Der Coffeeshop LES

Das Team des Coffeeshop LES setzt sich aus 13 Schülerinnen und Schüler des Berufskollegs II, genauer der Klasse BK 2a, zusammen, welches unter der Leitung von Herrn Schlang steht. Engagement, Verantwortungsbewusstsein, Selbstständigkeit und Teamgeist haben in unserer Juniorenfirma oberste Priorität.

Unsere schulische Ausbildung im Berufskolleg I und II mit ihrem kaufmännischen Schwerpunkt ermöglicht uns, die dort erworbenen theoretischen Kenntnisse und Fähigkeiten gut in die Praxis einzubringen. Unser Geschäftsfeld, der Handel mit Kaffeemaschinen und den dazugehörigen Produkten, bietet uns dazu beste Möglichkeiten.

Damit wir uns in unseren Aufgabenbereichen wie dem Einkauf, dem Vertrieb bzw. dem Marketing, der Abwicklung des Zahlungsverkehrs sowie der Durchführung zeitlich begrenzter Projekte schneller zu rechtfinden, unterstützt uns Herr Schlang wenn nötig bei den diversen Geschäftsprozessen und den damit verbundenen Aufgaben.



Coffeeshop LES



Obere Reihe von links: Herr Schlang, André Krause, Dilan Sönmezates, Lilija Kintop, Hasan Gözlügöl, Patrick Huft, Mergim Maholli

Untere Reihe von links: Lars Kuhn, Nureddin Soysal, Ufuk Keskin, Oliver Kraut, Linda Le, Vildan Alcikaya, Silan Ince, Saskia Masur

## Das Konzept

Unsere Geschäftsidee basiert auf der Tatsache, dass moderne Kaffeetechnologie nicht mehr nur von der Gastronomie genutzt wird. Vielmehr erwarten Kaffeefreunde heute, auch zu Hause und an ihrem Arbeitsplatz hochwertigen Kaffee aus modernsten Geräten genießen zu können. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, wurde an unserer Schule vor 14 Jahren als dritte Juniorenfirma der Coffeeshop LES ins Leben gerufen. Unsere Kunden, zumeist andere Schulen, aber auch Privatleute, Behörden und Unternehmen, bestellen bei uns ihre gewünschten Produkte. Die Bestellung wird von uns fachgerecht bearbeitet und an die

Bühler Catering GmbH in Ettlingen weitergeleitet. Dieser wichtigste Lieferant übernimmt dann in Form eines Streckengeschäfts die zuverlässige Lieferung an unsere Kunden und bei den gelieferten Kaffeeautomaten auch deren weiteren Service.

In enger Zusammenarbeit mit unserem wichtigsten Partner, der Firma Bühler Catering GmbH in Ettlingen, arbeiten wir an der ständigen Verbesserung unseres Firmenkonzpts, wie der Erweiterung unseres Sortiments durch neue Kaffeesorten oder der Verbesserung unseres Internet-Auftritts.

## Unser Geschäftspartner – Bühler Catering GmbH

Den qualitativ hochwertigen Kaffee bezieht unser Partner aus den besten Anbaugebieten der Welt. Auch biologisch abgebauter Transfair-Kaffee sowie Schokoladenpulver in Transfair-Qualität haben die Firma Bühler und damit auch wir als ihr Vertriebspartner im Sortiment. Zusätzlich zu den verschiedenen Kaffeesorten bietet unser Geschäftspartner auch hochwertige Kaffeemaschinen sowie Verpflegungs-

automaten an. Ein weiteres Produkt der Bühler Catering GmbH sind Getränkeautomaten und Wasserkühler, welche gerne von Kaufhäusern und Einzelhandelsgeschäften als besonderer Kundenservice aufgestellt werden. Unsere Kunden können bei der Bühler Catering GmbH die genannten Maschinen kaufen, mieten oder inklusive regelmäßiger Wartung leasen.



**Bühler - Catering –**

**ein bewährtes Unternehmen mit bestem Service**



BÜHLER-Catering GmbH · Industriestr. 2b · 76275 Ettlingen · Tel: 07243 - 58 97 80 · Fax: 07243 - 58 97 88



## Der Katalog

Wie auch andere Unternehmen müssen wir versuchen, unsere Kunden durch Werbung auf dem Laufenden zu halten und zudem neue Kunden zu gewinnen.

Eines unserer wichtigsten Werbemittel dabei ist unser alle zwei Jahre neu erscheinender Katalog mit allen aktuellen Modellen, Preisen und einem Faltprospekt unserer Juniorenfirma, in dem auch unsere jeweiligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verzeichnet sind.

Der Katalog stellt auch die von unserem Vertriebspartner Bühler Catering GmbH angebotenen Kaffeemaschinen vor und beschreibt sie näher.



Dazu gehören u. a.:

- Colibri
- Jura Impressa J5
- Jura Ena 7
- Saeco Royal Professional

So erhalten unsere Kunden nachhaltige Informationen, welche ihnen die Entscheidung für ein bestimmtes Produkt erleichtern.

Der Katalog hat bereits eine lange Tradition in unserem Unternehmen und wird auch in Zukunft eine wichtige Rolle innerhalb unserer Kommunikationspolitik spielen.

Zur Zeit sind wir mit der Erstellung eines neuen Katalogs beschäftigt. Er wird voraussichtlich zu Beginn des neuen Schuljahres erscheinen.

## Coffeeshop LES

### Juniorenfirma

der

### Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim



# Katalog 2014/2015

## Exemplarische Geschäftsprozesse

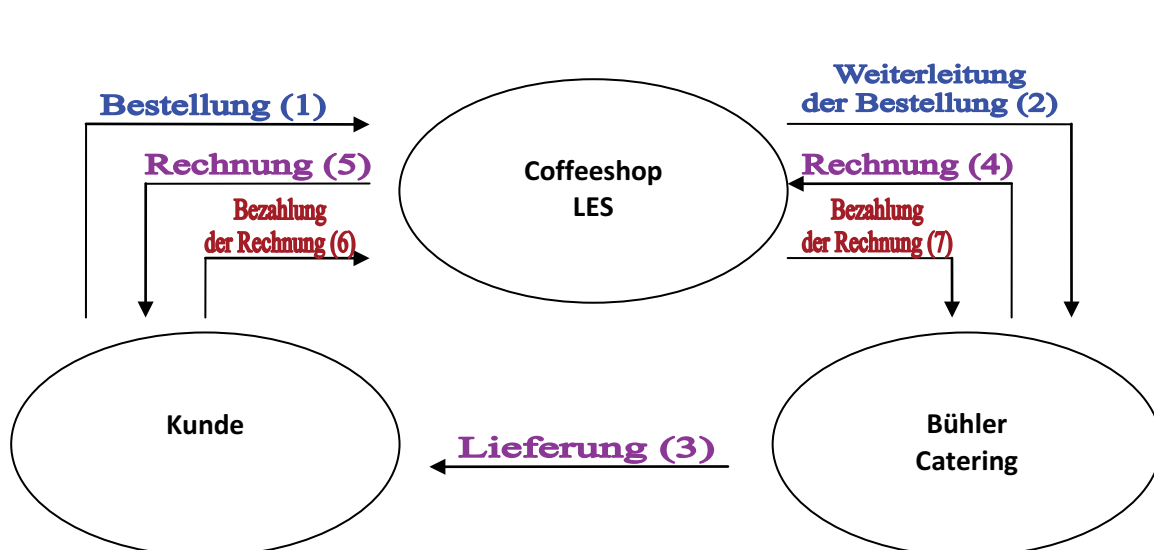
### Auftragsbearbeitung im Coffeeshop LES

Als Zwischenhändler erhalten wir Kundenaufträge bzw. Bestellungen um sie weiterzuleiten. Diese eingetroffenen Kundenaufträge leitet der Coffeeshop an die Firma Bühler Catering weiter. Die Firma Bühler Catering liefert dem Kunden die bestellte Ware und schickt uns die

dadurch entstandene Rechnung zu. Auf dieser gewährt uns Bühler Catering einen Wiederverkäufer-Rabatt von 10%.

Im nachfolgenden Schaubild wird der Ablauf eines solchen Streckengeschäfts exemplarisch dargestellt.

### Streckengeschäft: Abwicklung eines Geschäftsprozesses „Von der Bestellung bis zur Bezahlung“



Nach Eingang der Rechnung der Firma Bühler Catering erstellen wir für den Kunden eine Rechnung mit den Nettopreisen, d.h. ohne Abzug von Rabatt. Im Anschluss daran – im Idealfall,

nachdem der Kunde die gelieferte Ware an uns bezahlt hat – begleichen wir die Eingangsrechnung an die Firma Bühler (vgl. Ausgangsrechnung auf der nächsten Seite).

### Bewertung des Streckengeschäftes

Durch das Streckengeschäft erhalten unsere Kunden die Ware schneller, als wenn wir die Bestellung selbst abwickeln würden. Außerdem verringern sich die Transport- und Lagerkosten. Ein weiterer Aspekt ist, dass wir selbst kein

Kapital im eigenen Lager binden. Mit dem Streckengeschäft gelingt es des Weiteren, zwischen dem Coffeeshop und unseren Partnern eine langfristige Harmonie herbeizuführen und unsere Kunden jederzeit zufrieden zu stellen.

Coffeeshop LES - Ludwig-Erhard-Schule • Schoferweg 21 • 75175 Pforzheim

Herrn  
Nureddin Soysal  
Im Hause  
Ludwig Erhard Schule



Fax  
07231 391844  
Telefon  
07231 391841

E-Mail  
coffeeshop-les@gmx.de  
Pforzheim,  
11.10.2013

Ihre Zeichen, Ihre Nachricht vom      Unsere Zeichen, unsere Nachricht vom  
uk

### Rechnung Nr. 22-13

Sehr geehrter Herr Soysal,

wir bedanken uns für Ihre Bestellung und erlauben uns, Ihnen die am Dienstag  
gelieferten Waren wie folgt in Rechnung zu stellen:

Artikel	Menge	Einzelpreis in €	Betrag netto in €
Transfair <u>Organico</u>	6 kg	15,38	92,28
Trans-Fair Schokolade	10 kg	6,72	67,20
Espresso „Bella Italia“	3 kg	14,75	44,25
Gesamtbetrag netto			203,73
zuzüglich 7 % USt			14,26
<b>Gesamtbetrag</b>			<b>217,99</b>

Wir bitten Sie, den Rechnungsbetrag innerhalb 14 Tagen auf das unten  
angegebene Konto zu überweisen.

Mit freundlichen Grüßen

Coffeeshop LES

i. A. Ufuk Keskin

Projektschop LES  
Vollständiger des Ludwig-Erhard-Schule e.V.  
Vollständige Gast-Einzel und Kartenzahlung

Bankverbindung  
Vollbank Pforzheim  
BLZ 006 900 00  
IBAN: DE93 006 900 0000 0001 24  
Kont-Nr. 220 401 24  
Spend-Nr. 41431-50087

TEL 07231 391841  
FAX 07231 391844

E-Mail [coffeeshop-les@gmx.de](mailto:coffeeshop-les@gmx.de)

## Online-Banking

Die Rechnungen, die wir erhalten, werden ausnahmslos durch Online-Banking beglichen. Online-Banking ist sicherlich zeitsparend, sehr praktisch, und wir sind an keine Schalteröffnungszeiten gebunden. Um das Online-Banking zu nutzen, wird zunächst die Homepage unserer Bank [www.volksbankpforzheim.de](http://www.volksbankpforzheim.de) angesteuert. Der VR-Netkey oder die PIN gelten als Anmeldungsinstrumente. Danach öffnet sich das Fenster, in dem man den Kontostand und den für das Online-Banking verwendbaren Betrag einsehen kann. Um ein Überweisungsformular zu öffnen, klicken wir auf die Schaltfläche „Überweisung / Umbuchung“.

Dadurch gelangt man auf eine Seite, auf der die IBAN des Empfängers, der Betrag und der Verwendungszweck eingegeben werden müssen. Bei häufigen Überweisungen an den gleichen Zahlungsempfänger hat man auch die Option, eine Überweisungsvorlage zu speichern. Auf dieser sind dann nur noch die variablen Daten wie Überweisungsbetrag und Rechnungsnummer einzusetzen. Nach Eingabe der Daten drückt man auf „Eingabe prüfen“, worauf die Wahlmöglichkeiten „optische Erkennung“ und „manuelle Erfassung“ angeboten werden. Mit Hilfe des neuen Tan-Generators und der EC-Karte kann

man in beiden Fällen die Prüfung elektronisch durchführen. Sobald die Prüfung des Überweisungsformulars abgeschlossen ist, wird man vom PC zur Eingabe einer TAN aufgefordert, die vom TAN-Generator generiert wurde und auf diesem angezeigt wird. Mit dem Klicken auf den OK-Button auf dem PC-Bildschirm ist die Überweisung endgültig abgeschlossen, und der Vorgang kann auf dem elektronischen Kontoauszug nachvollzogen werden.

Seit einigen Monaten werden die bisherigen Überweisungen mittels Kontonummer und Bankleitzahl nach und nach durch die sog SEPA-Überweisungen ersetzt. SEPA ist die Abkürzung für Single Euro Payments Area. Darunter versteht man die europaweite Vereinheitlichung des Zahlungsraums für Transaktionen innerhalb der Eurozone. Betroffen davon sind insbesondere Lastschriften und Überweisungen. Ursprünglich war die Einführung der SEPA für den 1. Februar 2014 geplant. Inzwischen wurde ihre endgültige Einführung auf den 1. August dieses Jahres verschoben. Von Verbraucherinnen und Verbrauchern dürfen die Banken und Sparkassen noch zwei Jahre länger Zahlungsaufträge mit der Angabe der Kontonummer und Bankleitzahl entgegennehmen. Sie führen in diesem Fall eine kostenlose und sichere Konvertierung in die IBAN durch.



### Anmeldung

Hilfe

VR-NetKey oder Alias:	<input type="text"/>
PIN:	<input type="text"/>
<input type="button" value="Anmelden"/>	

Startseite  
**Volksbank Pforzheim**  
Durch die Bank besser.

Banking Brokerage Postfach Angebote Verwaltung

**SEPA-Überweisungsvorlage** Hilfe

! Sollten Sie eine Überweisungsvorlage 36 Monate nicht nutzen, wird diese automatisch gelöscht.

Konto: DE0366690000022090124 Projektshop LES e.V. VebaKont.  
Saldo in EUR: 5.499,61 H online-verfügb. Betrag in EUR: 2.500,00 H

Bezeichnung:

Empfänger:  Mehr

IBAN:  BIC:

Bei Kreditinstitut:  Betrag in EUR:

Wird automatisch gefüllt

Verwendungszweck:  Mehr

oder Kundenreferenz:

IBAN Auftraggeber (Kontoinhaber): DE0366690000022090124 Auftraggeber (Kontoinhaber): Projektshop LES e.V.

Eingaben prüfen Eingaben löschen Zurück

## Geschäftszeiten und Kontaktmöglichkeiten

Persönlich oder telefonisch erreichen Sie uns zu folgenden Zeiten im Lernbüro B20, welches sich im B-Bau unserer Schule befindet:

**Mittwoch 08:00 Uhr bis 10:35 Uhr**

und

**Freitag 11:30 Uhr bis 14:00 Uhr**

Während der übrigen Zeiten steht Ihnen unter der unten genannten Telefonnummer unser Anrufbeantworter zur Verfügung

**Telefon: 0 72 31 39 18 41**

Sie können uns aber auch jederzeit über Fax,

Faxnummer: 0 72 31 39 18 44, oder per E-Mail, [coffeeshop-les@gmx.de](mailto:coffeeshop-les@gmx.de)

Ihre Bestellung oder eine sonstige Nachricht zukommen lassen.

Weitere Informationen über uns finden Sie auf unserer Homepage:

<http://www.Coffeeshop-les.de>



## Die Weihnachtsaktion

Auch vor bzw. zu Weihnachten 2013 führten wir wieder unsere traditionelle Weihnachtsaktion durch, da sie einen wesentlichen Bestandteil unseres Marketingkonzepts darstellt und daher nicht mehr aus unserem Marketing-Mix wegzudenken ist. Ihr Ziel ist es, unsere fair gehandelten Kaffeesorten und andere Produkte unseres Sortiments zur Weihnachtszeit an Lehrer zu verkaufen und somit Anregungen für etwas andere Geschenkideen zu geben. Folglich bieten wir nicht nur die üblichen Kaffeesorten an, sondern bemühen uns, durch eine laufende Sortimentsfortschreibung veränderten Kundenwünschen Rechnung zu tragen.

Ein weiterer Aspekt dieser Sonderaktion besteht darin, dass wir Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Coffeeshop LES unsere Kenntnisse und Fähigkeiten erweitern und in einem nicht alltäglichen Geschäftsfeld Erfahrungen sammeln können.

Deshalb konnten Lehrer wiederum die beliebten hochwertigen Schoko - Edeltrüffel aus dem Café Monachorum in Bad Liebenzell-Monakam sowie einige der dort

hergestellten wunderbaren Backwaren bestellen. Darüber hinaus boten wir unseren Kunden erstmals auch eine Mischung und Weihnachtstrüffel und Marzipankonfekt an, welches die Inhaberin dieses Bad Liebenzeller Cafés speziell für uns kreiert und neu in ihr Sortiment aufgenommen hatte.

Wir stellten fest, dass sich diese neue Festtagsmischung zu einem regelrechten Verkaufsschlager entwickelt hat. Mit nahezu jedem verkauften Kaffee ist auch ein Päckchen Schoko-Edeltrüffel oder Festtagsmischung sprichwörtlich „über die Ladentheke gegangen“.

Im Normalfall lieferten wir die bestellten Waren, die wir zuvor festlich verpackt hatten, in der Woche vor Weihnachten an unsere Kunden aus. Wie in all den Jahren zuvor hatten sie aber auch in diesem Jahr wieder die Möglichkeit, Ihren Familien und Freunden ansprechende Weihnachtspäckchen mit den gewünschten Waren und einer passenden Glückwunschkarte per Post zuschicken zu lassen.



## Kartenverkauf für das Street Light Musical am 23. und 24. Oktober 2013

Am 23. und 24. Oktober 2013 fand in der Ludwig-Erhard Schule die Aufführung des Musicals „Streetlight“ statt.



Teilweise seit einem halben Jahr hatten sich 260 Schülerinnen und Schüler der Ludwig-Erhard-Schule aus verschiedenen Kulturen unter Anleitung der Pädagogischen Hochschule Heidelberg auf dieses Projekt mit der international agierenden Band „Gen Rosso“ vorbereitet. Die Aufführung fand im Rahmen des Projektes „Starkmacher-Schule“ statt, an dem die Ludwig-Erhard-Schule als erste Schule im Enzkreis und in der Region Nördlicher Schwarzwald teilnimmt. Ziel einer sog. Starkmacher-Schule ist es, die – häufig verborgenen – Stärken der Schülerinnen und Schüler zu entdecken und zu nutzen.

In dem Musical „Streetlight“ wird die Geschichte des 1969 in Chicago erschossenen schwarzen Gang-Mitglieds Charles Moats erzählt, welcher versucht hatte, dem Kreislauf von Gewalt und Gegengewalt zwischen verfeindeten Gangs zu entkommen und mehr aus sich und seinem Leben zu machen – er bezahlte dafür mit seinem Leben.

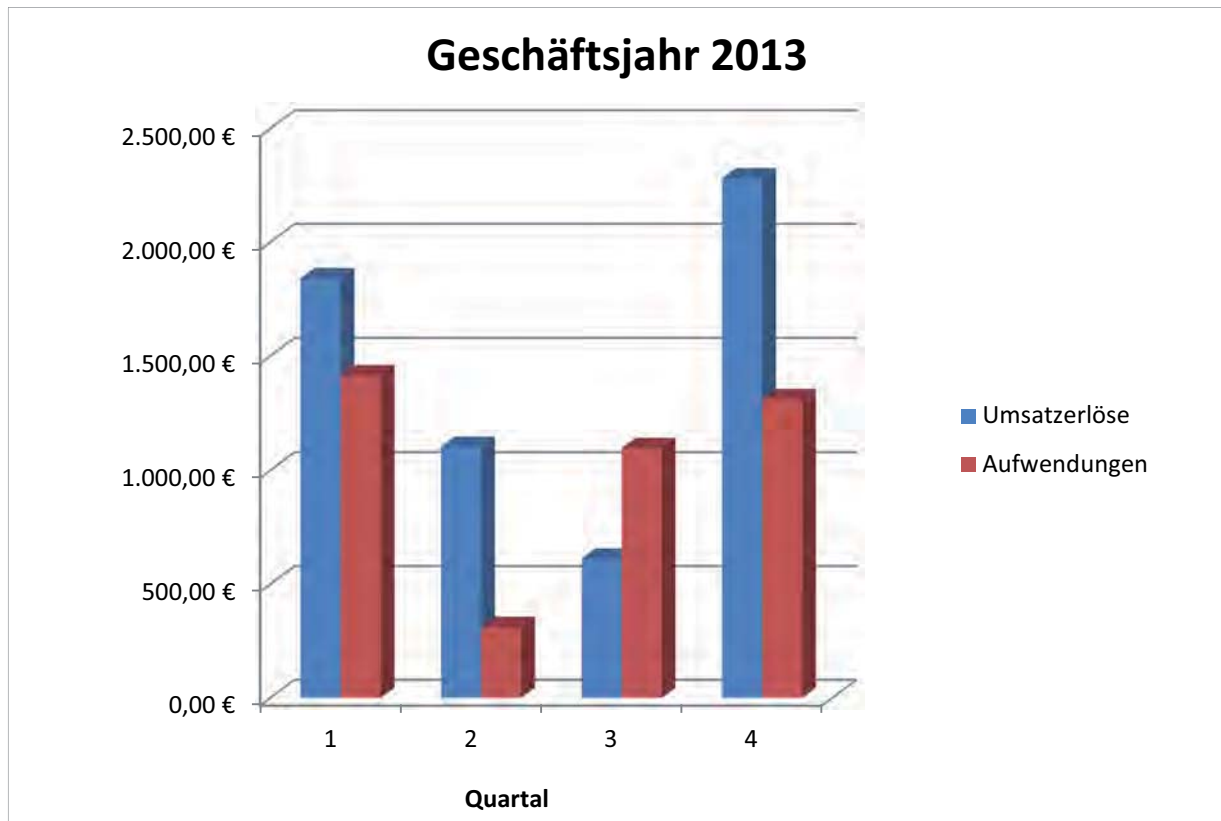
Anfang Oktober wurde uns, dem Coffeeshop LES die Frage gestellt, ob wir die Planung und Durchführung des Kartenverkaufs für dieses Musical übernehmen würden. Nach intensiver Überlegung und Diskussion stimmten wir zu und nahmen diesen Auftrag gerne an, da er uns die Chance bot, einen Kartenverkauf zu organisieren, was nicht zum eigentlichen Aufgabenbereich des Coffeeshop LES gehört. Im Team haben wir überlegt, wo wir unsere Verkaufsstände aufstellen und zu welchen Zeitpunkten der (Vor-)Verkauf stattfinden soll. Damit auch jede Schülerin und jeder Schüler von diesem Projekt erfährt, haben wir jeweils in den Pausen eine Durchsage vorgetragen. In dieser informierten wir unsere Mitschüler darüber, wann die Aufführung in der Turnhalle der Ludwig-Erhard-Schule stattfindet, wieviel die Eintrittskarten kosten und wo wir diese verkaufen. Damit auch die Eltern die Möglichkeit erhalten, sich über das Musical zu informieren, gingen wir am



Elternabend durch die Räume und boten den Erwachsenen Eintrittskarten an. Auch in unseren Juniorenfirmenstunden gingen wir durch die Klassen und Workshops. Die Karten kosteten regulär 8,00 € und für Schülerinnen und Schüler sowie Studentinnen und Studenten 4,00 €. Am Tag der Aufführungen konnten Zuschauer ab 18.30 Uhr auch an der Abendkasse Tickets für die das Musical erwerben.

Durch das Musical „Streetlight“ haben unsere Mitschüler und wir gelernt unsere Talente zu erkennen und sie für unser berufliches und privates Leben nutzbar zu machen.

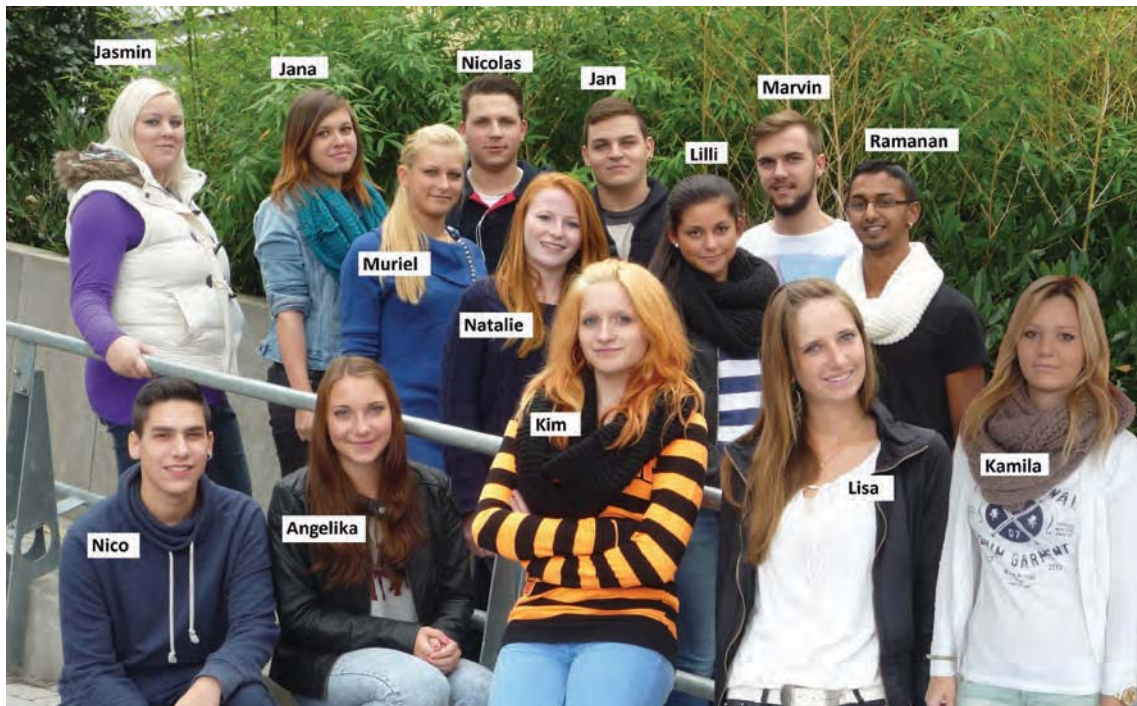
## Betriebswirtschaftliche Auswertung



Auch das Geschäftsjahr 2013 schloss für den Coffeeshop LES recht erfreulich ab, denn Umsatzerlösen in Höhe von 5.836,75 Euro standen Warenaufwendungen von 4.134,82 Euro gegenüber. Daraus resultiert ein Rohgewinn in Höhe von 1.701,93 Euro, was, bezogen auf die Umsatzerlöse, einem Prozentsatz von 29,15 % entspricht. Nimmt man die Warenaufwendungen als Grundlage, ergibt sich sogar eine Spanne von 41,16 %.

Im Vergleich zu den Vorjahren gingen zwar alle drei Größen, also Umsatzerlöse, Warenaufwendungen und Rohgewinn, leicht zurück, wofür unterschiedliche Gründe verantwortlich sind. Insgesamt zeigte sich unsere Juniorenfirma erneut als erfolgreiches, gesundes Unternehmen, das sich problemlos am Markt behaupten kann.





## Juniorenfirma der Ludwig-Erhard-Schule

Schoferweg 21  
75175 Pforzheim  
Tel. 07231 391843  
E-Mail: [sell4ules@gmx.de](mailto:sell4ules@gmx.de)  
Homepage: [www.sell4ules.com](http://www.sell4ules.com)



# SELL4U STELLT SICH VOR

Wir sind die Schüler aus der BK2a, die für die Juniorenfirma Sell4U unserer Schule arbeiten.

Unsere Hauptaufgabe besteht darin, in der großen Pause Büroartikel zu verkaufen. Unser Stand ist im B-Gebäude und sowohl Schüler als auch Lehrer können sich Nützliches für den Schulalltag besorgen. Schüler können sich nützliches für den Schulalltag besorgen, gleichzeitig können alle am Schulleben beteiligte auch gut erhaltene Sachen bei uns abgeben. Diese versteigern wir für unsere Kunden, gegen Provision in Ebay.

Außerdem planen wir Nachhilfekurse und andere Aktionen, wie z.B. Prüfungsvorbereitungskurse, Klassenblockaktionen oder Weihnachtsaktionen. Dabei spielen alle Mitarbeiter eine wichtige Rolle und bekommen gleichzeitig einen Einblick in das bevorstehende Berufsleben.

Wir haben unsere Tätigkeiten in folgenden Abteilungen organisiert: Marketing, Verkaufsstand, Buchhaltung und Ebay.



# UNSERE ABTEILUNGEN

## MARKETING

Die Marketing-Abteilung wird jede Woche mit anderen Aufgaben und Ideen konfrontiert. Dies fordert im Gegensatz zu den anderen Abteilungen, wo meist wöchentlich Aufgaben wiederholt werden, viel Kreativität und Engagement.

### Wesentliche Aufgaben:

- Erstellung von Präsentationen
- Planung und Durchführung von verschiedenen Events
- Schreiben von Berichten und Artikel (z.B. Geschäftsjahr)
- Flyer und Plakate entwerfen
- Werbeaktionen planen und durchführen
- Das kreieren von neuen Logos etc.



### Die Entwicklung unseres Logos:



### Unsere derzeitigen Flyer:

**Unsere 1 + 1 Aktion !**

Man ist das billig!

1x Kollegeblock

+ 1 Artikel deiner Wahl

Für Unschlagbare **3,50 €**

Habt Ihr gut erhaltene Sachen daheim, die Ihr nicht mehr braucht? Wollt Ihr sie loswerden und wisst nicht wie?

**Wir haben die Lösung!!!**

Bringt sie einfach zum Verkaufstand der Juniorenfirma Sell4U im B-Gebäude. Wir stellen sie für Euch in Ebay ein und versuchen den größtmöglichen Gewinn zu erzielen. Somit spart Ihr euch den Stress, was das Verkaufen angeht. Also meldet Euch einfach, wenn Ihr Interesse habt.

Euer Sell4U Team

## BUCHHALTUNG


Diese Abteilung ist für alle finanziellen Geschäftsabläufe von Sell4U zuständig und steht im engen Kontakt vor allem mit der Ebay- Abteilung.

### Zu den Aufgaben gehören:

- Wöchentliche Kassenabrechnung des Sell4Uverkaufstands
- Das Bezahlen und Buchen von Eingangrechnungen, beispielsweise bei der Einstellung eines Artikels bei Ebay.
- Unser Bankkonto nach aktuellen Zahlungseingängen überprüfen und bearbeiten. Dies erledigen wir mit Hilfe des Online- Bankings.
- Die Abrechnung für verkaufte Artikel erstellen und den Verkaufserlös an unsere Kunden überweisen.
- Die Dokumentation aller finanziellen Vorgänge.

### Jahresbilanz

Um den Rohgewinn am Ende des Geschäftsjahres berechnen zu können, müssen wir in der Buchhaltung eine Schlussbilanz und eine Gewinn- und Verlustrechnung erstellen. Anhand der Belege (Eingangrechnung, Ausgangsrechnung, Bankbelege und Kassenabrechnungen) überprüfen wir, ob die Buchungen korrekt durchgeführt wurden. Danach werden sie in T-Konten eingetragen. Die Salden der Aufwands- und Ertragskonten werden dann in der GuV festgehalten. Somit kann ein Gewinn bzw. Verlust ermittelt werden.

Kassenblatt vom: 

Beleg Nr.: 218

Datum:	Vorgang:	Einnahmen:	Ausgaben:	Bestand:
	Anfangsbestand:			135,64 €
02.12.2013	Standverkauf:	1,90 €		
03.12.2013	Standverkauf:	16,00 €		
04.12.2013	Standverkauf:	12,20 €		
05.12.2013	Standverkauf:	4,20 €		
06.12.2013	Standverkauf:	0,00 €		
	Gesamteinnahmen:	34,30 €		
	Barentnahmen:	10,00 €	Briefmarken	
	Bareinnahmen:			
	Endbestand:	159,94 €		
	Volksbank-Bareinzahl	-----		
	Schlussbestand:	159,94 €		



# EBAY

Eine unserer vier Abteilungen bei Sell4U ist Ebay. Ebay ist eine Onlineplattform, die Verkäufern das Verkaufen, sowie Käufern das Kaufen von Waren bietet.

Es gibt zwei Arten, das Gut zu verkaufen; die Auktion, d.h. die Ware wird versteigert und den Sofortverkauf.

Wir von Sell4U beschäftigen uns mit dem Verkauf von Waren durch die Versteigerung.

Der erste Schritt ist die Warennahme von Lehrer und/oder Schülern und das Abschließen eines Kommissionsvertrags. Dort halten wir den Namen, die Anschrift, Art und Zustand des Gutes sowie gewünschte Bedingungen des Verkäufers fest.

Sobald der Vertrag ausgefüllt ist, können wir die Ware in Ebay einstellen.



Ludwig-Erhard-Schule  
Schöferweg 21  
75175 Pforzheim

Annahmezeiten: Montag - Freitag 9.30 - 9.50 Uhr

## Kommissionsvertrag

Hiermit bestätigen wir den Eingang ihrer Ware:

Art		
Zustand	Neu ( )	Gebraucht ( )
Grund des Verkaufs		
Zubehör		
Schäden		
Funktionsfähigkeit	Ja ( )	Nein/Defekt ( )
Persönliche Angaben:		Klasse:
Name		
Straße		
PLZ / Ort		
E-Mail		
Tel.-Nr.		
Kreditinstitut		
BLZ		
Konto Nr.		

## Allgemeine Geschäftsbedingungen

Die Ware wird mit einem Startpreis von 1,00 € bei Ebay eingestellt.

Sell4U weist darauf hin, dass bei Vertragsabschluss keine Angabe über den Verkaufserlös der versteigerten Ware gemacht werden kann. Sollte die Ware versteigert werden, erhält der Warenlieferant von uns eine detaillierte Abrechnung. Sell4U überweist dem Warenlieferant den Versteigerungserlös abzüglich der Aufwendungen inklusive 10 % Provision.

Es wird keine Garantie dafür gegeben, dass die abgegebene Ware verkauft wird. Sollte die Ware nicht verkauft werden, muss der Warenlieferant diese wieder zurücknehmen. Der Warenlieferant verpflichtet sich, den Verkaufserlös an Sell4U zu erstatten, wenn die Ware berechtigte und nachweisbare Mängel aufweist. Sell4U versichert dem Warenlieferant, die Ware ordnungsgemäß und sicher zu lagern.

Die Daten werden ausschließlich von Sell4U verwendet und nicht an Dritte weiter gegeben. Hiermit bestätigen die Unterzeichner die Richtigkeit der oben genannten Angaben.

Datum, Ort

Unterschrift des Warenlieferant

Unterschrift Sell4u LES

The screenshot shows the eBay profile of 'lessell4U' (191★) with a 100% positive rating. The seller's location is Germany, and they have been a member since Nov. 22, 2006. The profile includes a list of 15 offered items, such as 'Play Bach No. 1 (3er Pack)' for EUR 6,00 and 'Ludwig van Beethoven Sinf.' for EUR 4,99. The items are displayed with their respective images, titles, and prices.

Dazu müssen wir sie fotografieren, in Ebay beschreiben und Startpreis und Startdatum angeben. Danach wird der Geschäftsablauf ausgefüllt in dem wir Datum, Sachbearbeiter und anfallende Kosten des eingestellten Artikels aufschrieben.

Nun müssen wir abwarten. Die Laufzeit der Artikel beträgt meist fünf Tage und sollte immer sonntags ablaufen. Falls der Artikel nach dieser Laufzeit nicht verkauft wurde, stellen wir ihn meist noch ein zweites oder drittes Mal ein.

Wurde er aber verkauft, werden dem Käufer unsere Bankdaten übermittelt. Danach geben wir den Auftrag an die Buchhaltung weiter, die uns dann Bescheid gibt, sobald der Zahlungseingang erfolgt ist.



Wenn das alles erledigt ist, müssen wir den verkauften und bezahlten Artikel verpacken und verschicken.



Zusätzlich gehört zu unseren Aufgaben auch das monatliche Ausdrucken der Ebay-Rechnung für die Buchhaltung. Die Ebay-Rechnung beinhaltet alle angefallenen Gebühren des Monats, denn für jeden eingestellten Artikel müssen wir Ebay Gebühren zahlen.



# WEIHNACHTSAKTION 2013

Um auf unseren Sell4u-Verkaufsstand aufmerksam zu machen, haben wir vom 9.12.–13.12.2013 und am 20.12.2013 eine Weihnachtsaktion an unserer Schule organisiert. Unser Sell4u-Team hatte die Idee, dass Schüler und Lehrer Schokoherzen und Kinderriegel für Freunde und Bekannte bei uns kaufen können, um dann von uns schön verpackt an diesen Personenkreis verschenkt zu werden.



Vom 9.12 – 13.12.2013 haben wir in der ersten großen Pause im B- und A-Gebäude an unseren Weihnachtsaktionsständen dazu Karten verkauft. Die Schüler durften sich dabei aussuchen, welchen der von uns angebotenen Schokoartikel Sie an andere Schüler, Freunde oder auch Lehrer verschenken möchten. Dies mussten Sie kaufen, auf den Karten vermerken und wieder bei uns abgeben.

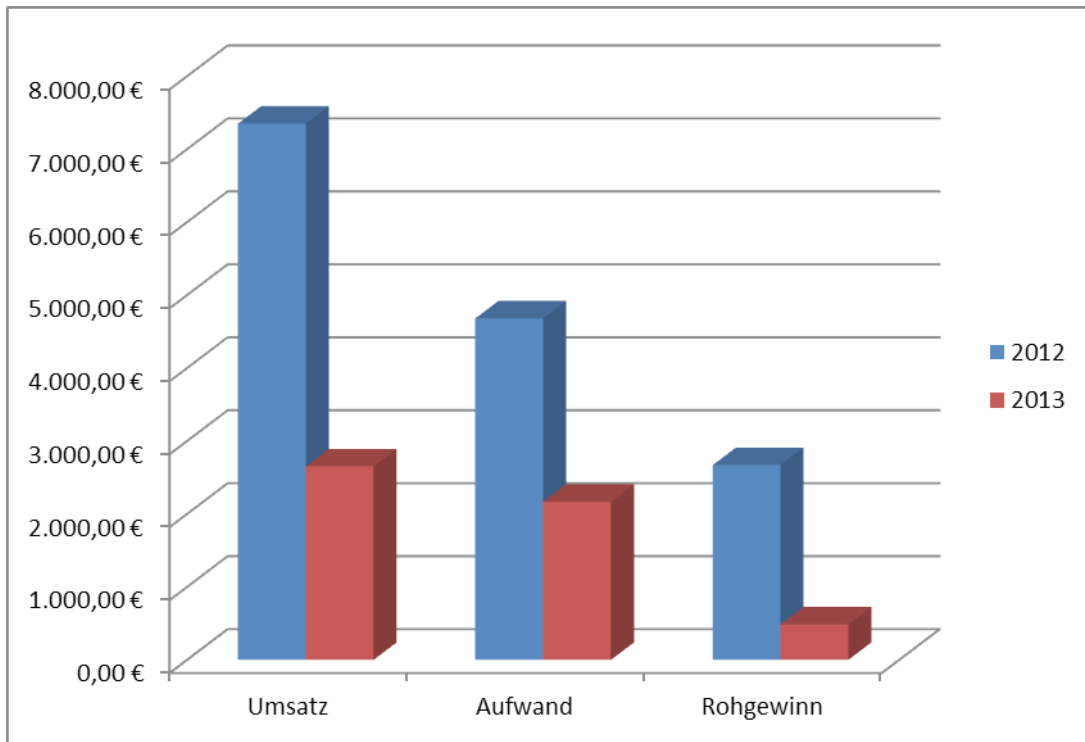


An der Weihnachtsfeier in der Sporthalle haben wir dann die Namen der glücklichen Beschenkten an die Wand geheftet und jeder der darauf stand, konnte dann sein Geschenk bei uns abholen.





# AUSWERTUNG DER NACHHILFEKURSE



# JAHRESBILANZ



# Rückblick auf die Mitgliederversammlung 2013



Bericht des Vorstandes



Die Firmen berichten über das Geschäftsjahr.



Abstimmungen

# Spende der Juniorenfirmen an den Sperlingshof



Die vier Juniorenfirmen der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim konnten bei ihrer Jahreshauptversammlung wieder auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken. Auch dieses Jahr wurde beschlossen, einen Teil des Gewinns zu spenden. Einstimmig entschieden sich die Mitglieder für das Heilpädagogische Kinder- und Jugendhilfezentrum Sperlingshof.

Der Sperlingshof bietet mit seiner stationären Unterbringung von psycho-traumatisierten Jungen erfolgreich eine Hilfe für die Eltern an. Ziel dabei ist die Entwicklung einer Traumapädagogik. Überbracht wurde die Spende von einer Abordnung der Klasse BK 1a mit den Lehrkräften Caroline Schädel und Dr. Ronald Gundermann. Die Geschäftsführerin Beate Deidesheimer bedankte sich im Namen aller Mitarbeiter des Sperlingshofes für die Spende der Schüler. In den Juniorenfirmen arbeiten die Schülerinnen und Schüler der Ludwig-Erhard-Schule unter realen, marktorientierten Bedingungen.

Anmerkung der Redaktion: Die Juniorenfirmen der LES spenden regelmäßig einen Großteil ihres Erlöses für soziale oder gemeinnützige Zwecke, in den letzten Jahren wurden unter anderem der Wildpark Pforzheim und Oxfam mit Spenden bedacht.

Dass dieses Mal der Sperlingshof ausgewählt wurde, lag sicher mit daran, dass Uwe Hück im Februar 2011 an der Ludwig-Erhard-Schule einen Vortrag hielt, der nachhaltigen Eindruck hinterließ. Auch die Neuausrichtung der LES als Starkmacher-Schule weist Parallelen zu Herrn Hücks Botschaft auf, sich auf sein eigenes Können zu besinnen und seine Ziele mit Nachdruck zu verfolgen.

Uwe Hück wurde 1962 geboren und wuchs in einem Kinderheim auf. Nach dem Hauptschulabschluss machte er eine Lehre zum Lackierer. Anschließend wurde er professioneller Thai-Boxer, was ihm zwei Europameister-Titel einbrachte. 1985 trat er als Lackierer in die Porsche-AG ein, wo er sich im Betriebsrat einbrachte, dessen Vorsitz er seit 2002 innehat. Seit 2010 ist er stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender. Herr Hück engagiert sich seit vielen Jahren für soziale Projekte, insbesondere für die Förderung benachteiligter Jugendlicher, aber auch gegen die Diskriminierung von Minderheiten.



Uwe Hück, Vortrag an der LES



Willkommen im Sperlingshof

## Spende Juniorfirmen der Ludwig-Erhard-Schule

Am 12. Juni 2013 bekamen wir wieder erfreulichen Besuch junger Menschen, die uns durch die Übergabe einer Spende von 500,-- € unterstützen wollten. Vier Juniorfirmen der Ludwig-Erhard-Schule blickten bei ihrer Jahreshauptversammlung wieder auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Sie beschlossen erneut einen Teil des Gewinns zu spenden. Einstimmig entschieden sich die Mitglieder für das Heilpädagogische Kinder- und Jugendhilfezentrum Sperlingshof.

Gerne informierte die Gesamtleitung Frau Deidesheimer die Besucher über die Arbeit, die hier im Sperlingshof mit den Kindern, Jugendlichen und den Eltern geleistet wird. Als kleines Dankeschön bekamen die Schüler und ihre Lehrer eine Tasse mit dem Sperlingshoflogo überreicht.



# Impressum

Herausgeber:  
Projektshop LES  
Juniorenbetrieb der Ludwig-Erhard-Schule  
Pforzheim e. V.  
Schoferweg 21  
75175 Pforzheim  
Tel.: 07231 391842  
Fax.: 07231 391844  
www.projektshoples.de  
projektshoples@googlemail.com



Erste Vorsitzende:  
Gerd Häuber  
Kristian Lang

Stellvertretende Vorsitzende:  
Thomas Burger  
Martina Fegert  
Melanie Gebauer  
Wolfgang Gebhard  
Wolfgang Großmüller  
Dr. Ronald Gundermann  
Kerstin Hollwedel  
Michael Marischler  
Peter Schlang  
Ulrich Wurst

## Die Jufi-Teams im Jahr 2013/2014

**Projektshop LES**  
**BFW2a**  
Rasim-Taha Aktas, Yannick Ayadi, Ferhat Bacak, Silvia Basmaci, Seyfeddin Evrensel, Alina Ganzhorn, Kemal Genc, Elina Gress, Angeliq Heinkel Mateo, Sevda Kaya, Cem Ali Kirmizitas, Qendrim Kryeziu, Alexandra Löw, Bahoz Mendanlioglu, Pascal Pasler, Kai Richter, Meike Schüßler, Katharina Simon, Marcel Stober, Ceylan Tekdas, Ebru Tokoglou, Fulya Uckun, Fabienne Walz, Emre Yüksel  
Betreuende Lehrer: Martina Fegert, Thomas Burger, Ulrich Wurst, Wolfgang Gebhard


**Local-EXPO-Services**  
**BK1a**  
Mert Arkadas, Matthea Augenstein, Emely Becker, Amy Bickel, Ilker Bozdogan, Melissa Brückel, Vivien Buchholz, Cebrail Dokdemiroglu, Stefan El Jebouri, Pascal Elsäßer, Marko Engel, Larissa Frey, Johanna Gerweck, Tim Kälber, Dilara Kurt, Angelika Moor, Okan Öztürk, Verena Paschek, Nathalie Reinhardt, Nicole Rothfuß, Alina Savcenuk, Sonja Schmidt, Jan Schulze, Linda Schwarzbach, Alina Sethaler, Kim Velte, Louana Williamson, Tolga Yilmaz  
Betreuende Lehrer: Melanie Gebauer und Dr. Ronald Gundermann

**Coffeeshop LES**  
**BK2a**  
Vildan Alcikaya, Hasan Gözlügöl, Patrick Huft, Silan Ince, Ufuk Keskin, Liliya Kintop, Andre Krause, Oliver Kraut, Lars Kuhn, Linda Le, Mergim Maholli, Saskia Masur, Dilan Soenmezates, Nureddin Soysal  
Betreuender Lehrer: Peter Schlang

**Sell4u LES**  
**BK2a**  
Angelika Gaus, Jana Gerich, Marvin Girrback, Muriel Gräff, Nicolas Haselwander, Lisa Knapp, Lilli Korn, Ramanan Krishnakumar, Nico Piecha, Kim Rajkovic, Jan Regelmann, Jasmin Schall, Natalie Wacker, Kamila Walter  
Betreuende Lehrerin: Kerstin Hollwedel

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers.

Alle aktuellen Infos über unsere Juniorenfirmen erhalten Sie unter:  
[www.juniorenfirmen-les-pforzheim.jimdo.com](http://www.juniorenfirmen-les-pforzheim.jimdo.com)



**Die Juniorenfirma „Projektshop LES e. V.“**

- Projektshop LES
- Coffeeshop LES
- Sell4u
- Local-EXPO-Services
- Geschäftsberichte
- Jahresspende
- Anfahrt

**Die Juniorenfirma „Projektshop LES e. V.“**  
**Qualifizierung junger Menschen in „Young enterprises“**  
**Wirtschaftliche Gestaltungskompetenz als Basis für eine spätere berufliche Tätigkeit und Selbstständigkeit**

Die Fortentwicklung des Schwerpunktes „Handlungsorientiertes Lernen in Lernfirmen“ ist ein integraler Bestandteil des Schulprofils der Ludwig-Erhard-Schule. Ein wichtiges Ziel unserer Lernfirmen besteht darin, über reale bzw. simulierte Geschäftsprozesse systematisches Denken in Form von System- und Lenkungswissen zu fördern und den Schülerinnen und Schülern die Fähigkeit zu vermitteln, komplexe Handlungszusammenhänge zu verstehen und in der Praxis umzusetzen.

Hierzu wurde in den vergangenen Jahren an der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim eine Struktur von realen und simulierenden Lernfirmen entwickelt, die es erlaubt, junge Menschen für Geschäftsprozesse zu sensibilisieren und diese unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten zu analysieren bzw. zu bewerten. Als Mitarbeiter/innen können unsere Schüler im Rahmen realer bzw. virtueller Lernfirmen Systemdenken, Teamarbeit und Kundenorientierung erwerben und einsetzen. Ganzheitliches, prozessorientiertes Lernen bildet somit eine wichtige Ergänzung zum bewährten fachsystematischen Unterricht.

Rahmenbedingungen für die Qualifizierung

- Juniorenfirmen und Übungsfirmen können im Rahmen betrieblicher Geschäftsprozesse ihren Mitarbeitern wirtschaftliche Handlungs- und Gestaltungskompetenz effizient vermitteln und entsprechen vorgegebenen Qualitätsstandards des Lernens.
- Lernfirmen sind geeignet, die Qualität der Wissens- und Kompetenzvermittlung durch Zusammenarbeit und Beratung nachhaltig zu verbessern.
- Zur Unterhaltung einer arbeitsfähigen, nachhaltigen Struktur von Lernfirmen sind die personellen, sachlichen und organisatorischen Maßnahmen realisiert
  1. professionell ausgebildete Lehrkräfte mit Spezialkenntnissen sind in vier Teams eingesetzt.
  2. Lernbüros, Besprechungsraum, Lager, Messestand, Integrierte Unternehmens-Software (Microsoft Dynamics ERP), Präsentations- und Dokumentationsmittel (Beamer, Plotter, Stellwände) etc. sind vorhanden.
  3. Die Juniorenfirma mit vier Profit-Centern arbeitet pädagogisch und wirtschaftlich erfolgreich. Gleiches gilt für die beiden Übungsfirmen.
- Kommunikation, Kreativität und Arbeitseffizienz haben sich aus Sicht der Schüler und Lehrer verbessert und tragen zu mehr Arbeitsfreude und Freude am Lernen bei.
- Zusätzlicher Arbeitsaufwand durch die Lernfirmen und der persönliche Ertrag der Lehrenden und Lernenden stehen aus Sicht aller am Qualifikationsprozess Beteiligten in einem angemessenen Verhältnis zueinander.
- Die Konzeption der Qualifizierung junger Menschen in Junioren- und Übungsfirmen wird von der Schulleitung der Ludwig-Erhard-Schule offensiv vertreten und ist Teil der Qualitätsentwicklung.

