

Projektshop LES

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



Geschäftsbericht 2012



Ideen bewegen - Probleme lösen - Stärke gewinnen.



Coffeeshop LES



Inhaltsverzeichnis

Grußwort	1
Die Juniorenfirma „Projektshop LES e.V.“	2



Der Projektshop LES e.V.	4
Sortiment	5
Organisationsform	5
Organisationsplan	6
Geschäftsprozess und Warenfluss	7
Tätigkeitsberichte der Abteilungen	8



Local-EXPO-Services	16
Das Konzept	16
Messe-Servicepaket	17
Übernahme der Firma	18
Abteilungen	18
Arbeitsprozesse	20
Messe	22



Der Coffeeshop LES	23
Wir über uns - Der Coffeeshop LES	23
Das Konzept - Unser Geschäftspartner	24
Der Katalog	25
Exemplarische Geschäftsprozesse	26
Die wichtigsten Kunden des Coffeeshop LES	28
Geschäftszeiten und Kontakt	28
Die Weihnachtsaktion	29
Sortiment	30
Vorbereitung für die Messe in Hannover	31
Betriebswirtschaftliche Auswertungen	32



Sell4u LES	33
Unsere Tätigkeitsbereiche	34
Assistenz und Marketing	34
Ebay	35
Buchhaltung	36
Verkaufsstand und Nachhilfeteam	37
Messebesuch Hannover 2012	38
Umsatzerlöse	41
Juniorenfirmen der Ludwig-Erhard-Schule spenden für Ostafrika an die Hilfsorganisation OXFAM	42
Zusammengefasster Jahresabschluss aller Geschäftsbereiche	44
Impressum	46

Grußwort der Schulleitung

Juniorenfirmen stärken Lernende



Dieser Grundgedanke liegt der Konzeption unserer Juniorenfirmen seit nun annähernd 20 Jahren zugrunde. Schlüsselqualifikationen werden erworben, eigene Fähigkeiten und Begabungen können getestet werden. Die Schülerinnen und Schüler bringen die Erfahrungen aus Juniorenfirma und Übungsfirma in die Berufswahl und in die nach der Schule folgende Bewerbungsphase mit ein.

Wir erleben, dass die schulische Performance von Klassen mit Jufi-Erfahrung die der Klassen ohne diese Erfahrung übersteigt. Allein diese Tatsache spricht für die Schärfung des Profils.

Die Organisation der Juniorenfirmen passiert derzeit mit einem eingetragenen Verein. So wie die gesamte Ludwig-Erhard-Schule sich im Rahmen der Fremdevaluation im September 2012 einer Bewertung unterzog, werden die Strukturen der Juniorenfirmen den sich verändernden Randbedingungen der Schule angleichen müssen. Hierbei wird die generelle strategische Ausrichtung der Schule eine maßgebliche Rolle spielen.

Die Rahmenbedingungen werden wesentlich von der Demografie und der Politik vorgegeben. Die Demografie wird in den nächsten Jahren auch an unserer Schule ankommen, was geringere Schülerzahlen und wegfallende Klassen zur Folge haben wird.

Darüber hinaus haben sich die Möglichkeiten für Hauptschüler, den mittleren Bildungsabschluss an der Werkrealschule zu erwerben, vereinfacht, was die Bewerberzahlen an der Berufsfachschule nach unten korrigieren wird. Im Verteilungskampf um Bewerber stellt die Profilierung „Juniorenfirmen“ für die Ludwig-Erhard-Schule ein nicht zu unterschätzendes Werbeargument dar.

Ein weiteres gewichtiges Marketingargument wird die Implementierung des Heidelberger Kompetenztrainings HKT im schulischen Alltag sein. Schüler lernen eigene Stärken zu erkennen, entsprechende Ziele zu entwickeln, diese abzusichern und damit zum Erfolg zu kommen.

Wenn diese mentale Stärkung Hand in Hand geht mit der Qualifizierung unserer Schülerinnen und Schüler in einer Juniorenfirma, dann hat die Ludwig-Erhard-Schule wesentliche Ziele erreicht.

Ich danke unseren Junioren- und Übungsfirmen für die im letzten Schuljahr geleistete Arbeit und wünsche den Lesern des vorliegenden Geschäftsberichtes eine anregende Lektüre.

Erhard Hofmeister
Oberstudiendirektor
Schulleiter der Ludwig-Erhard-Schule

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 dabei 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 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 Verkaufsstnad 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.“.

Die Geschäftsbereiche der Juniorenfirma

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
Homepage mit Onlineshop:
www.projektshoples.de

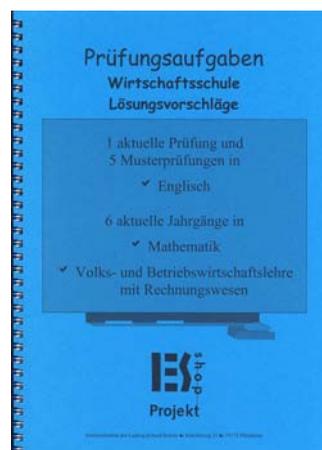


Rasim-Taha Aktas, Linda Bähr, Robin Barthel, Lansana Camara, Maria Cvirkunova, Anil Demiral, Alexander Derk, Sami Dghaim, Pascal Elsäßer, Denise Ferraloro, Alina Ganzhorn, Lena Göbel, Susann Hachem, Laura Henker, Dominik Hollosi, Lukas Kochardt, Philipp Kupfer, Kristijan Mikic, Ali Omeirat, Miriam Pedro, Mariella Romondia, Aylin Rottenhofer, Meike Schübler, Ahmet Turgay, Merve Turgay, Fatih Uslu, Reinhold Wotschel, Tolga Yilmaz, Klassenlehrer: Gerd Häuber

Unser Geschäftsfeld - 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.



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.

- | |
|--|
| <p>§ 1: Der Verein führt den Namen „Projektshop LES, Juniorenbetrieb der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim e. V.“ Er hat seinen Sitz in Pforzheim.</p> <p>§ 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.
...</p> <p>§ 4: Organe des Vereins sind der Vorstand, der Beraterkreis und die Mitgliederversammlung.</p> |
|--|

Satzungsauszug

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.

Künftig sollen auch Dokumente gemeinsam bearbeitet werden können. Zur Zeit gibt es zwei Modelle, die eingesetzt werden könnten: Microsoft live@edu oder google apps. Ein zentraler Kalender ist schon vorhanden.

Die vorhandene Ausstattung wird von allen Abteilungen benutzt.

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

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

Geschäftsprozess und Warenfluss

Name		
Typ: Prozesslandschaft		



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 (3-fach) 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 Bestellung anheften und ablegen
 - Paket mit Packband zukleben
 - Paket ins Auto bringen.

Formulare

- auch elektronisch

- Lieferschein
- Eingangsrechnung
- Lagerkarte
- Lieferschein
- Eingangsrechnungen
- Überweisungen

- Bestellung
- Rechnung (1)
- Paketkarte
- Adressaufkleber
- Rechnungsbetrag
- Rechnungskopie (2)
- Rechnungskopie (3)
- Rechnung (1)
- Packzettel (1)
- Bestellung
- Packzettel (2)

Abteilung/Gruppe

- EINKAUF
- LAGERBUCHHALTUNG
- RECHNUNGSWESEN
- LAGER

- MARKETING
- RECHNUNGSWESEN
- LAGERBUCHHALTUNG
- LAGER
- ORGANISATION
- LAGER
- FREIE MITARBEITER

Tätigkeitsberichte der Abteilungen



Rechnungswesen
Maria Cvirkunova, Mariella Romondia, Lukas Kochardt, Ahmet Turgay, Dominik Hollosi, Ali Omeirat



Sekretariat und EDV
Laura Henker, Philipp Kupfer, Alina Ganzhorn, Meike Schüßler, Tolga Yilmaz



Marketing
Aylin Rottenhofer, Denise Ferraloro, Pascal Elsäßer, Lena Göbel, Anil Demiral, Alexander Derk, Robin Barthel



Personalwesen
Linda Bähr, Susann Hachem, Merve Turgay, Lansana Camara



Beschaffung/Lager
Taha Aktas, Reinhold Wotschel, Fatih Uslu, Kristijan Mikic, Sami Dghaim



Unser Team auf der Messe in Hannover

Abteilung Beschaffung/Lager

Aufgabenbereich:

Beschaffung

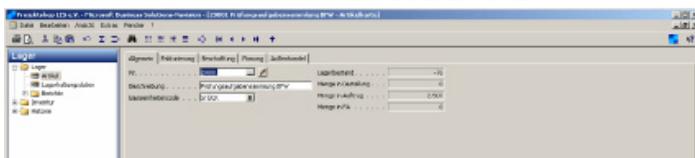
- Bestellung neuer Ware
- Kontrolle des Wareneingangs
- Ablage der Lieferscheine
- Reklamationen
- Berechnung der Einstandspreise
- Festlegung der Verkaufspreise
- Zusammenarbeit mit der Marketing- Abteilung bei Sonderverkäufen

Lagerverwaltung

- Organisation der Lagerhaltung
- Warenausgabe
- Organisation des Versands

Lagerbuchhaltung

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



www.projektshoples.de



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

Shop - Prüfungsaufgaben Wirtschaftsschule

- Informationen zu unserem Produkt
- Musteraufgaben und Lösungen
- Werbematerial
- Kontakt
- Aktuelles
- Informationen zu unserer Firma
- Organisation
- Presse
- Bilder
- Messen
- Satzung
- Geschäftsberichte
- Mitgliederversammlungen
- Hier sind weitere Prüfungsaufgaben erhältlich
- ARGE - Arbeitsgemeinschaft der Juniorenfirmen

[Juniorenfirmen der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim mit drei Profitcentern auf der INFA-Messe Hannover!](#)




Prüfungsaufgaben mit Lösungen für die Wirtschaftsschule

Bis 14 Stück je Stück mit Lösungen 22,50 €

Preis: 22,50 € [In den Warenkorb](#)

[inkl. MwSt. versandkostenfrei](#)

verfügbar

Lieferzeit 3 bis 10 Tage

Beachten Sie bei den Lieferzeiten auch unsere Geschäftszeiten unter:



Projektshop LES e.V.
Juniorenfirma der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim
Schoferweg 21
75175 Pforzheim

Tel. 07231 39 18 43
mit Anrufbeantworter
Fax. 07231 39 18 44

Bankverbindung

Bank:
Volksbank Pforzheim eG
Kontonummer: 2090128
BLZ: 666 900 00

Bestellmöglichkeit auf unserer Homepage: www.projektshoples.de

Abteilung Rechnungswesen

Aufgabenbereich:



Zahlungsverkehr

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

Buchhaltung

- Bearbeitung der Buchungssätze
- Führen des Journals

Datenbank auf C:\	
Datenbank öffnen	
Mandant öffnen: Projektshop LES 2005	
Allgemein	

Erklärung: Öffnen der Datenbank und des Mandanten



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 2012
- Vorbereitung und Ausfertigung der Arbeitsprotokolle

Zeugnis

Herr Max Mustermann war vom 01. Februar 2012 bis 31. Januar 2013 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, 01. Februar 2013

Projektshop LES e.V.

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

§ 1
Dienstverhältnis

Sie treten am 01. Februar 2012 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 2012/13.

§ 3
Bezüge

Sie erhalten für Ihre Tätigkeit keine Bezüge.

§ 4
Urlaub

Auszug aus einem Arbeitsvertrag

Abteilung Marketing

Aufgabenbereich:



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

Besondere Aufgaben:

- Auftragsbearbeitung

Projektshop LES

Bestelladresse:
 Projektshop LES
 Schoferweg 21
 Ludwig-Erhard-Schule
 75175 Pforzheim

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

Bestellung

Prüfungsaufgabensammlung
 Wirtschaftsschule Baden-Württemberg
 Sechs Jahrgänge (2002 - 2007)

Bitte liefern Sie die aktuelle Prüfungsaufgabensammlung mit Lösungsvorschlägen für die Wirtschaftsschule zum Preis von € 14,10 bei Bestellung eines Klassensatzes von mindestens 15 Stück, bzw. € 20,10 pro Einzel exemplar.

Stückzahl: 25

Lieferungs- u. Zahlungsbedingungen:

- Bei Bestellung eines Klassensatzes automatisch ein zusätzliches kostenlos
- Die Lieferung erfolgt **frei Haus**.
- Das **Zahlungsziel** beträgt **30 Tage**
- Bei Zahlung innerhalb von 10 Tage

Besteller/in (bitte in Blockschrift, Lehrkr...)

Schule
Vor- und Zuname
Straße
PLZ und Ort
Tel.-Nr.
Fax.-Nr.
E-Mail-Adresse

Datum: 15. April 2008 Unterschrift:

Bestellung über das Int



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 (393) bei www.projektschoples.com von Imeri, Florent Posteingang x

Jimdo Team no-reply@jimdo.de über email.jimdo-mailout.com 12:48 (vor 1 Stunde) ☆

an mich ▾

Hallo!

Du hast eine Bestellung (393) über deinen Online-Shop www.projektschoples.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
 Herr
 Florent Imeri
 Alexander-fleming Straße 11
 74321 Bietigheim Bissingen
 Deutschland
florentimeri@hotmail.de

Posteingang bei unserer E-Mail Adresse

Offene Bestellungen im Shop
 Hier kannst du deine offenen Bestellungen verwalten.

BESTELLUNGEN BESTELL-ARCHIV PRODUKTLISTE GUTSCHEINE

NR.	KUNDE	DATUM	TOTAL
392	Sarigül, Ozgür	16.04.2013	22,50 €
393	Imeri, Florent florentimeri@hotmail.de	16.04.2013 12:48:00	22,50 €

Rechnungs- und Lieferadresse:
 Herr
 Florent Imeri
 Alexander-fleming Straße 11
 74321 Bietigheim Bissingen
 Deutschland

Produkt	Menge	Einzelpreis	MwSt	Gesamt
Prüfungsaufgaben mit Lösungen für die Wirtschaftsschule Bis 14 Stück je Stück mit Lösungen	1	22,50 €	7%	22,50 €
Zwischensumme:				22,50 €
(Mehrwertsteueranteil 7%: 1,47 €)				
Versandkosten:		netto: 0,00 €		0,00 €
Total (Mehrwertsteueranteil: 1,47 €)				22,50 €

Zahlungsart: Per Rechnung

alle Bestellungen drucken Bestellungen exportieren Filter: alle offenen nicht bezahlte nicht verschickte

Bestellverwaltung im Onlineshop

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 Etikett anlegen
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!!!!!!!

Was ist eine Juniorenfirma?

Juniorenfirmen sind Lernfirmen, welche von Auszubildenden, oder wie in unserem Fall von Schülern der Wirtschaftsschule, geleitet und betrieben werden. Die Ausbilder bzw. Lehrer unterstützen die Schüler lediglich in der Funktion eines Beraters. Bei Juniorenfirmen handelt es sich dabei, im Gegensatz zu reinen Übungsfirmen mit fiktiven Geschäften, um real am Markt operierende Unternehmen, die mit echten Produkten und echtem Kapital arbeiten.

In Deutschland wurde die erste betriebliche Juniorenfirma in der Zahnradfabrik Friedrichshafen im Jahr 1975 gegründet. Die erste schulische Juniorenfirma entstand 1987 in einer kaufmännischen Schule, der Constantin-Vanotti-Schule in Überlingen. Zwischenzeitlich gibt es zahlreiche weitere betriebliche und schulische Juniorenfirmen, welche im Arbeitskreis der Juniorenfirmen (www.juniorenfirma.de) zusammenarbeiten und gemeinsame Messen organisieren.



Entstehung des Projektshop LES e. V.

Im Rahmen des Pädagogischen Tages an der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim im Jahr 1992 unter dem Motto „Förderung von Schlüsselqualifikationen“ befasste sich eine Gruppe von Lehrern mit dem Thema „Juniorenfirma“. Die war die Initialzündung für den „Projektshop LES“.

Am 15. Juli 1993 erfolgte die Eintragung ins Vereinsregister und als erste Juniorenfirma im Oberschulamtsbezirk Karlsruhe nahm der Projektshop LES e.V. im Schuljahr 1993/94 seine Tätigkeiten auf.



Betreuende Lehrer:
K. Lang, M. Marischler, W. Großmüller, G. Häuber



Pädagogische Ziele

Die erklärten Ziele unserer Juniorenfirma sind die „Förderung und Verwirklichung kaufmännischer Erziehungs- und Bildungsziele durch aktive Teilnahme am Betriebsgeschehen“ (Satzungsauszug).

Pädagogische Leitideen sind hierbei in erster Linie der fächerübergreifende Unterricht und die Förderung von Schlüsselqualifikationen. Da wir im Klassenverband arbeiten, besteht die Möglichkeit, traditionellen Unterricht und betriebliche Praxis zu verknüpfen. So können sowohl im Unterricht vermittelte Lerninhalte in der Juniorenfirma praktisch erlebt, als auch die in der „Firma“ entstandenen Fragen im traditionellen Unterricht vertieft werden. Die Juniorenfirma trägt in besonderer Weise zur Förderung von Schlüsselqualifikationen bei:

Fachliche Handlungskompetenzen soll erreicht werden durch Verständnis für das Zusammenwirken betriebswirtschaftlicher Abläufe und die Fähigkeit, kaufmännische Aufgaben zu erledigen.

Methodische und soziale Kompetenz sind erforderlich, um Entscheidungen im Team zu treffen und mit den Mitarbeitern anderer Abteilungen zu kooperieren.





infa.

13. - 21. Oktober 2012
Messe Hannover

ES dots
Projekt



Geschäftsbericht der Local-EXPO-Services Messebüro

Das Konzept

Geschäftsidee unseres Profit Centers, dem Messebüro, Local-EXPO-Services ist die Organisation einer regionalen Messe für Übungsfirmen im Auftrag des Regierungspräsidiums Karlsruhe im CongressCentrum Pforzheim.

Schülerinnen und Schüler haben die Möglichkeit, durch unsere Übungsfirmenmesse erste Erfahrungen für ihr späteres Berufsleben zu sammeln. Die verschiedenen Übungsfirmen können sich hier gegenseitig kennenlernen und Kontakte untereinander knüpfen sowie viele virtuelle Geschäftsbeziehungen aufbauen. So ermöglichen wir für sie die „Business-to-Business“ (B2B) Beziehungen.

Unsere Juniorenfirma hat die Hauptaufgabe, neue Kunden für sich zu gewinnen sowie die Messe jedes Jahr neu zu organisieren und durchzuführen.

Zuerst müssen wir hierzu die Datenbank potenzieller Aussteller erneuern, um sicher zu gehen, ob die Übungsfirmen noch bestehen. Des Weiteren versuchen wir Kontakte mit neuen Übungsfirmen zu knüpfen, um sie zu unserer Messe einzuladen. Erst nach den Rückmeldungen der Firmen, schicken wir ihnen das Angebot über die drei Service-Pakete zu (vgl. Bild 2). Durch unsere Produktpalette bieten wir den Übungsfirmen die Möglichkeit, ihre Stände individuell zu gestalten und somit ihre eigene Kreativität einzubringen.

Auf unserer Messe können die jeweiligen Firmen ihre Kontakte erweitern und bekannter werden. Für Spaß und gutes Rahmenprogramm ist ebenfalls gesorgt. Dies gelingt uns durch die gute Zusammenarbeit mit unseren Partnern, dem CongressCentrum Pforzheim, Parkhotel und Messebauer EBERT.

Bild 1: Mitarbeiter & Mitarbeiterinnen der Local-EXPO-Services 2012/13

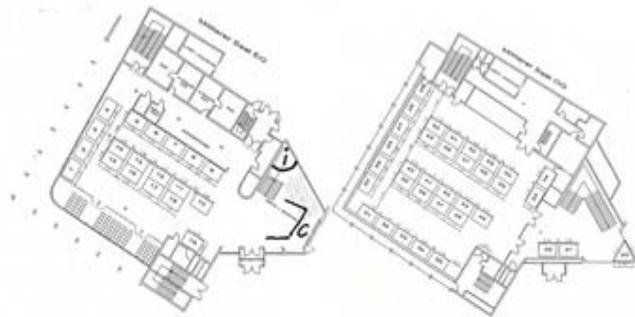


Unsere Service-Pakete für Sie

1. Basis-Paket

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

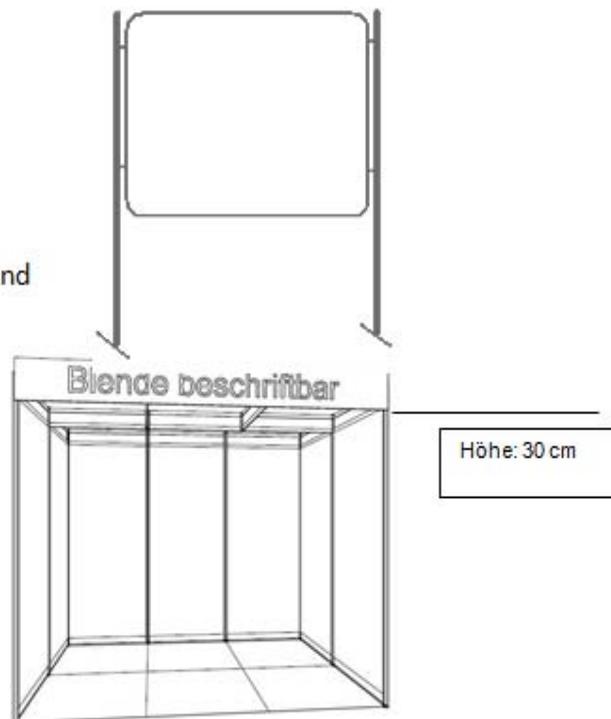
Preis: 100,-- EUR



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

Alle Preise beinhalten 19% Mehrwertsteuer.

Wünschen Sie eine individuelle
Beratung
– rufen Sie uns an:

☎ +49 7231 39 26 42



Bild 2: Angebotspalette

Übernahme der Juniorenfirma Local-EXPO-Services im Schuljahr 2012 / 2013

Die Klasse BK1a erfuhr bei ihrem ersten Treffen durch die betreuenden Lehrer Frau Schädel und Herr Dr. Gundermann ihre zukünftigen Aufgaben in den einzelnen Abteilungen.

Um in die gewünschten Abteilungen zu kommen, mussten sich die Schülerinnen und Schüler bewerben.

Nachdem die Geschäftsleitung die Bewerbungsschreiben der Schüler ausgewertet hat, bekamen sie die Abteilungen zugewiesen.



Das Messteam der Local-EXPO-Services arbeitet an fünf Stunden in der Schulwoche: Montags und mittwochs.

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



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





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.



Abteilung Assistenz:

Unterstützung der Geschäftsleitung, schriftliche bzw. telefonische Korrespondenz



Abteilung Verkauf:

Kundenakquise, Angebotserstellung, Kundenbetreuung etc.



Abteilung Buchhaltung:

Buchhalterische Dokumentation der Geschäftsvorfälle



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 werden alle Geschäftsvorfälle auf virtueller Art durchgeführt. Im Gegensatz dazu sind die Geschäftsvorfälle in der Juniorenfirma real.

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 Preisliste 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 Sponsorsuche und deren Aufnahme endeten kurz vor den Weihnachtsferien. Die Marketingmaßnahmen wurden geplant und von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern soweit wie möglich vorbereitet.

Der Messetermin stand mit dem **11. April 2013** fest. Bis dahin mussten alle restlichen Aufgaben erledigt werden. Unter anderem mussten die **Werbeposter**, 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 verschiedene Werbemittel, wie z.B. Handycleaner und Kugelschreiber, die mit unserem Firmenlogo bedruckt wurden.

Nachdem alle Anmeldungen eingegangen waren, begann das Messteam die Aufplanung des Ausstellungssaals. Zwei Wochen vor dem Messetermin wurden alle benötigten Informationen der **63 Aussteller** eingeholt, um den Messekatalog rechtzeitig fertig stellen zu können.

Ein Tag vor der Messe haben wir mit dem Aufbau der Messestände begonnen. Alle Schülerinnen und Schüler wurden beauftragt ihre Aufgaben zu erfüllen und dies erfolgte sehr schnell.

Am **11. April 2013** begann der große Tag für die Schülerinnen und Schüler. Um halb sieben mussten alle Mitarbeiter am CongressCentrum Pforzheim sein. Nun musste sich jeder an den **Organisationsplan** halten, damit alles reibungslos ablaufen konnte.

Zur Eröffnung wurde die Messe mit einem Musikstück gefolgt von Begrüßungsreden einer Repräsentantin des Regierungspräsidiums Karlsruhe, Elke Boer, und unserem Schulleiter, Herrn OStD Erhard Hofmeister, eingeleitet. Mittags gab es einen Workshop für interessierte Lehrer, welcher durch die Stiftung Theoprax des Fraunhofer ICT Pfinztal durchgeführt wurde. Präsentationen einiger teilnehmender Übungsfirmen und eine Tanzshow der Tanzschule Friedrich vervollständigten das Rahmenprogramm. Zum Ende wurde dieses Jahr wieder ein Preis für den schönsten Messestand ausgelobt und der Sieger der Standrallye und des Schätzspiels wurden bekannt gegeben.

Das offizielle Ende für die Messeausstellung war um 15 Uhr und die organisierende Klasse BK1a war circa bis 17.30 Uhr mit Abbau und Rücktransport der Stellwände beschäftigt.

Durch das Engagement und Einsatzbereitschaft sowie die gute Vorbereitung der Organisation der Messe durch die Schülerinnen und Schüler, konnten an diesem Tag alle **63 Aussteller** zu ihrer vollen Zufriedenheit ihre Produkte präsentieren und Kontakte zu anderen Übungsfirmen knüpfen. Für unsere Klasse, die BK1a der Local-EXPO-Services, war der Tag ein großer Erfolg. Dies spiegelte sich auch in der überaus positiven Kritik der **Pforzheimer Presse** und der Übungsfirmen wieder.



Querschnitt unserer Messe 2013



Der Coffeeshop LES

Wir über uns - Der Coffeeshop LES

Engagement, Verantwortungsbewusstsein und Teamgeist werden bei uns groß geschrieben. Diese Fähigkeiten können wir im Coffeeshop LES unter Beweis stellen. Außerdem bietet uns die Juniorenfirma die Möglichkeit, die in BK1 und im theoretischen Unterricht des BK2 erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten anzuwenden und neue Inhalte kennenzulernen und diese zu vertiefen.

Genau dies sind die besten Voraussetzungen für eine gute und erfolgreiche Mitarbeit in einer Juniorenfirma. Damit wir aber dennoch nicht auf uns alleine gestellt sind, übernimmt unser BWL-Lehrer, Herr Schlang, die Position des Geschäftsführers und begleitet jede einzelne und jeden einzelnen von uns bei ihren bzw. seinen Arbeiten innerhalb der unterschiedlichen Geschäftsprozesse und bei der Ausführung der damit zusammenhängenden Aufgaben.



Das sind wir, das Team des Coffeeshop LES 2012-2013, beginnend links oben bis rechts unten:

Gisbert Braun, Daniel Rodriguez, Vadim Kaiser, Maurice Lang, Maximiliane Anthoni, Dagmar Lind, Sina Kirsch, Robin Bunke, Jacqueline Leushuis, Janina Kern, Ismet Ünsür, Neslihan Turgut, Alexandra Gürbüz, Jennifer Binder, Marius Schmidt und der betreuende Lehrer, Peter Schlang

Das Konzept

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

Unsere Kunden, zumeist andere Schulen, aber auch Privatleute, Behörden und Unternehmen, bestellen bei uns ihre gewünschten Produkte. Die Bestellung wird fachgerecht von uns bearbeitet und an die BÜHLER-Catering GmbH weitergeleitet, welche dann in Form eines Streckengeschäfts die zuverlässige Lieferung an den Kunden und den weiteren Service übernimmt.

Aufgrund des guten Überblicks unseres Teams können wir die Bestellungen und die sonstigen Wünsche unserer Kunden schnell, problemlos und preiswert abwickeln und erfüllen.



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 Verpflegungsautomaten 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 andere Unternehmen müssen auch wir versuchen, unsere bereits gewonnenen Kunden auf den neuesten Stand zu bringen und neue Kunden anzusprechen. Eines unserer wichtigsten Werbemittel dabei ist unser alle zwei Jahre neu erscheinender Katalog mit allen aktualisierten Modellen, Preisen und dem aktuellen Flyer unserer Juniorenfirma, in dem auch unsere jeweiligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verzeichnet sind.

Der Katalog stellt auch die von Bühler angebotenen Kaffeemaschinen wie den Colibri, die Jura Impressa J5, die Jura Ena 7 oder die Saeco Royal Professional vor und beschreibt sie näher. So erhalten unsere Kunden nachhaltige Informationen, welche ihnen die Entscheidung für ein bestimmtes Produkt erleichtern.

Coffeeshop LES

Juniorenfirma

der

Ludwig-Erhard-Schule



Katalog 2012/2013

Exemplarische Geschäftsprozesse

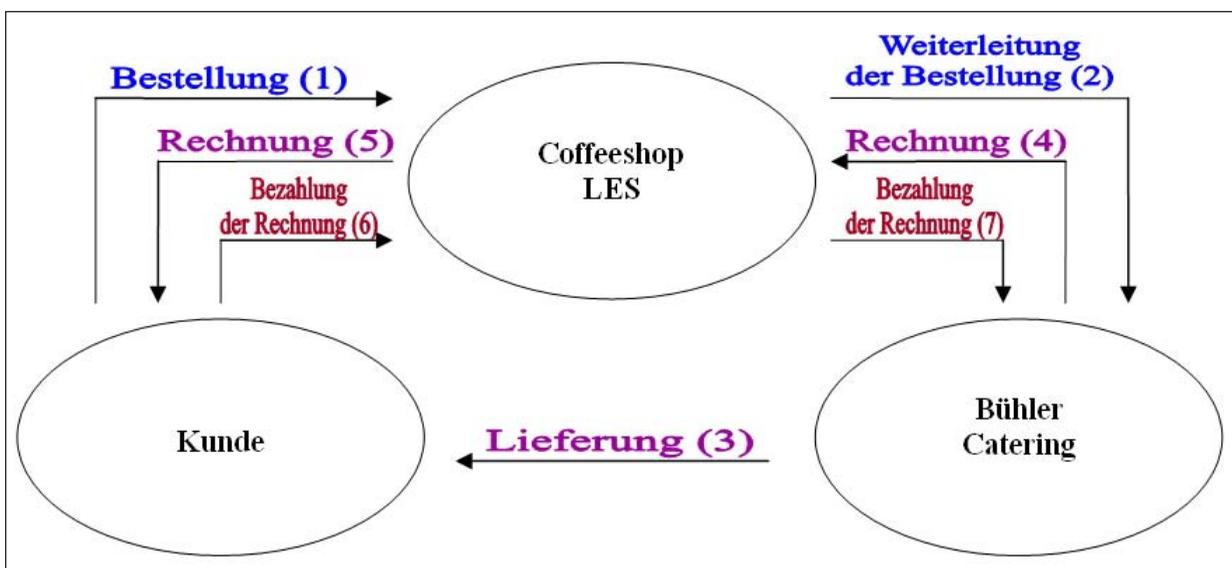
Auftragsbearbeitung im Coffeeshop LES

Als Erstes erhalten wir vom Kunden einen Auftrag. Der Coffeeshop leitet diesen an die Firma Bühler Catering weiter. Die Firma Bühler Catering liefert dem Kunden die Ware, schickt uns die Rechnung und gewährt uns einen Rabatt von 10%.

Streckengeschäft:

Abwicklung eines Geschäftsprozesses

„Von der Bestellung bis zur Bezahlung“



Dann erstellen wir für den Kunden eine Rechnung mit den Nettopreisen, also ohne Abzug des uns von Bühler gewährten Rabatts. Nachdem der Kunde die Ware bezahlt hat, begleichen wir unsere Rechnung per Online-Banking (vgl. Ausgangsrechnung auf der nächsten Seite) an die Firma Bühler.

Beispiel einer Ausgangsrechnung

[Coffeeshop LES – Ludwig-Erhard-Schule • Schoferweg 21 • 75175 Pforzheim](#)

Eberhard- Gothein- Schule
Herrn Herrmann
U2, 2-4



Coffeeshop LES

Ihre Zeichen, Ihre Nachricht vom

Unsere Zeichen, unsere Nachricht vom
CH

Fax
07231 391844
Telefon
07231 391842

E-Mail
coffeeshop-les@gmx.de
Pforzheim 02.02.12

Rechnung Nr. 28-12

Sehr geehrter Herr Herrmann,

wir bedanken uns für Ihre Bestellung und erlauben uns für die Lieferung durch unsere Partnerfirma Bühler Catering GmbH wie folgt zu berechnen:

Artikel	Menge	Einzelpreis in €	Betrag in € netto
Transfair „Organico“	5 kg	15,38	76,90
Wiener Melange	2 kg	14,25	28,50
Schokolade Classic Chok	10 kg	5,43	54,30
Gesamtbetrag netto			159,70
+ 7 % USt. aus 159,70 €			11,18
Gesamtbetrag in € brutto			170,88

Wir bitten Sie, die Summe von 170,88 € innerhalb von 14 Tagen ohne Abzug auf das unten angegebene Konto zu überweisen.

Mit freundlichen Grüßen

Coffeeshop LES

i. A. Chastine Harms

Beträge geändert

Projektshop LES, Juniorenbetrieb der Ludwig - Erhard-Schule e. V. – Coffeeshop LES, Schoferweg 21, 75175 Pforzheim
Vorsitzende: Dr. Ronald Gundermann und Gerd Häuber
Bankverbindung: Volksbank Pforzheim, Konto-Nr. 220 901 24, BLZ 666 900 00, Steuernummer: 41431-30687

Die wichtigsten Kunden des Coffeeshop LES

Der Coffeeshop LES beliefert auch andere Schulen mit den Produkten von Bühler-Catering.

Einige dieser unten genannten Schulen betreiben auch Juniorenfirmen.

Hier eine Auflistung unserer wichtigsten Kunden:

- Eberhard - Gothein - Schule Mannheim
- Engelbert - Bohn - Schule Karlsruhe
- Johann - Philipp - Reis Schule Weinheim
- Waldorfschule Pforzheim
- Die Lehrerinnen und Lehrer der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim



Coffeeshop LES

Geschäftszeiten und Kontaktmöglichkeiten

Dienstag 08:00 Uhr bis 09:30 Uhr

und

Freitag 08:00 Uhr bis 10:35 Uhr

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

Telefon: 07231 391841

Fax: 07231 391844

E-mail: coffeeshop-les@gmx.de

Homepage: <http://www.coffeeshop-les.de>



Die Weihnachtsaktion

Auch vor bzw. zu Weihnachten 2012 führten wir wieder unsere traditionelle Weihnachtsaktion durch. Sie stellt einen wesentlichen Bestandteil unseres Marketingkonzepts dar und ist daher nicht mehr aus unserem Marketing-Mix wegzudenken. 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.

Deshalb konnten Lehrer wiederum die beliebten hochwertigen Schoko - Edeltrüffel aus dem Café Monachorum in Bad Liebenzell – Monakam erwerben. Darüber hinaus boten wir unseren Kunden dieses Jahr auch Christstollen und Fruchtbrot aus der Backstube des Café Monachorum an.

Es ist anzumerken, dass sowohl der Wildkaffee als auch die Schoko-Edeltrüffel sich einer hohen Beliebtheit erfreuten und mit nahezu jedem verkauften Kaffee auch ein Päckchen Schokoedeltrüffel sprichwörtlich „über die Ladentheke gegangen“ ist.

Im Normalfall händigten wir unseren Kunden ihre bestellte Ware, die wir zuvor festlich verpackt hatten, in der Woche vor Weihnachten aus. Wie in all den Jahren zuvor hatten sie aber auch wieder die Möglichkeit, an Familie und Freunde ansprechende Weihnachtspäckchen mit den gewünschten Waren und einer passenden Glückwunschkarte versenden zu lassen.



Ein Auszug aus unserem Kaffeemaschinen - Sortiment



Colibri



Jura Impressa C5



Jura Ena



Koro

Nach Rücksprache mit unserem Geschäftspartner Bühler Catering GmbH sind zahlreiche weitere Kaffeemaschinen verschiedener Größen und Typen lieferbar.

Unsere Vorbereitungen für die Messe in Hannover

Bereits am Anfang des Schuljahres mussten wir mit den Vorbereitungen für die INFA-Messe vom 18. Oktober bis zum 21. Oktober 2012 in Hannover beginnen. Schließlich gab es dazu zahlreiche Aufgaben zu erledigen.

Zu Beginn erstellten wir einen Arbeitsplan, auf dem festgelegt wurde, zu welchen Uhrzeiten die jeweiligen Schüler am Messestand tätig sein mussten. Hinzu kam die Verteilung der Zimmer im Hotel ‚Park Inn by Radisson‘, wo wir für die Zeit der Messe unser Quartier aufschlagen sollten. Danach folgte die Gestaltung des Flyers und des Messestandes. Dabei wirkte die ganze Klasse mit, und viele von uns entdeckten versteckte Fähigkeiten, die sie im normalen Unterricht nicht anwenden können. Mit diesen Aufgaben war es natürlich noch lange nicht getan. Es folgten Überlegungen, wie wir unseren Messestand attraktiv gestalten und die Besucherinnen und Besucher zum Verweilen einladen könnten. Daraus entstand die Vorbereitung eines Gewinnspiels, das das Ziel hatte, Kunden anzuziehen. Hierbei bestand die Aufgabe zu schätzen, wie viele Kaffeebohnen sich in einem Glasbehälter befinden. Die stolze Gewinnerin bekam nach unserer Auswertung ein Kilo Kaffeebohnen zugestellt.

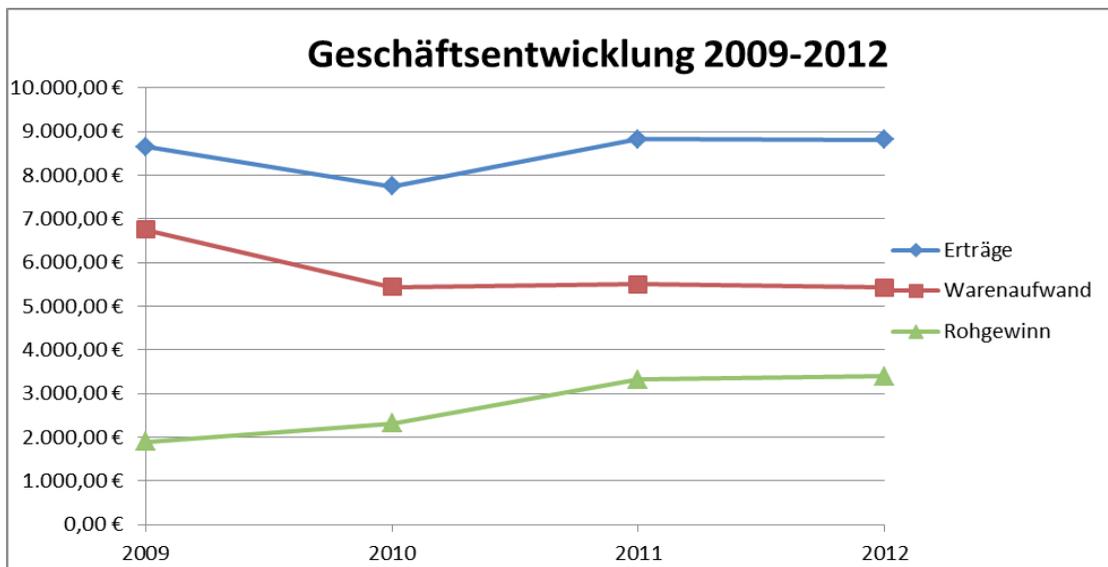
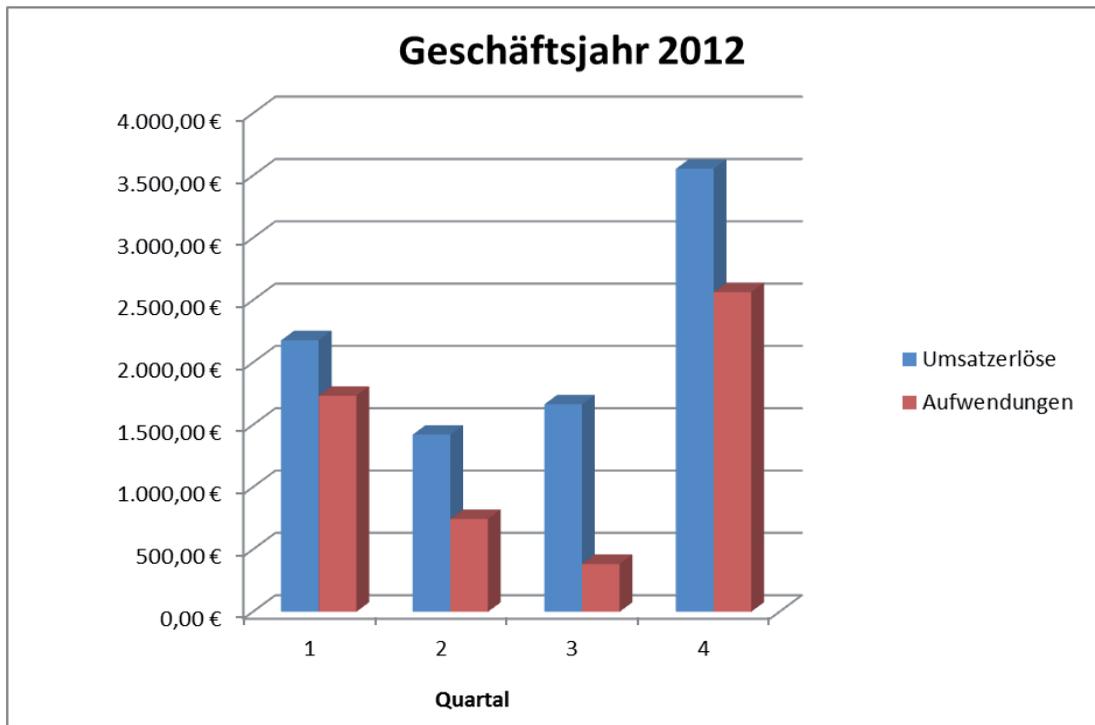
Das Wichtigste jedoch war der Einkauf der dafür notwendigen Produkte. Somit war die erste Vorbereitungsphase erledigt. Wir mussten dann nur unseren Messestand in Hannover aufbauen, und schon waren wir bereit für unsere ersten Erfahrungen auf einer Messe.



Über den weiteren Verlauf der Messe können Sie mehr im „gemeinsamen Messebericht“ nachlesen.



Betriebswirtschaftliche Auswertungen



War das Geschäftsjahr 2011 bereits durch einen äußerst erfreulichen Verlauf und ein Rekordergebnis gekennzeichnet, hat das Jahr 2012 durch neue Rekordzahlen überrascht: Der Rohgewinn ist erneut gestiegen, was bei praktisch gleich gebliebenen Umsatzerlösen vor allem auf den leicht gesunkenen Wareneinsatz zurückzuführen ist. Diese Entwicklung ist umso erfreulicher, als im Geschäftsjahr 2012 ein bisheriger Schulkunde weggefallen ist. Kompensiert wurden die dadurch eingetretenen Umsatzeinbußen durch die Teilnahme unserer Juniorenfirma an der Juniorenfirmenmesse in Hannover und die dort erzielten Umsätze. Folglich hat sich unsere Messteilnahme nicht nur menschlich und pädagogisch, sondern auch wirtschaftlich ausgezahlt.



Juniorenfirma der Ludwig-Erhard-Schule e.V.

Schoferweg 21
75175 Pforzheim
Tel. 07231/391843
E-Mail: sell4ules@gmx.de
Homepage: www.sell4ules.com



Unsere Tätigkeitsbereiche

1. Assistenz und Marketing

Um den Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden, ist es als Teammitglied dieser Abteilung erforderlich, kreativ zu sein. Hauptaufgabe ist es, den unterschiedlichen Aufgaben gerecht zu werden und Eigeninitiative zu zeigen. Nur dadurch kann gewährleistet werden, die unterschiedlichen Waren und Dienstleistungen zu vermarkten. Aufgaben:

- Werbeaktionen planen und durchführen,
- Plakate und Flyer entwerfen,
- Instandhaltung und Aktualisierung der Homepage gewährleisten,
- Kontrolle des Email-Postfachs.



Unter anderem fallen in dieser Abteilung unterschiedlichste Aufgaben auf, die weitgehend Abteilungsübergreifend sind. Beispielsweise werden für das Nachhilfe- und Ebayteam Plakate erstellt und ansprechend gestaltet.

Hast du ein Problem?

Wir helfen dir:
Was: Prüfungsvorbereitung Mathe mit 5 Terminen
Wann: vor und in den Pfingstferien
Anmeldung am: 18.03.2013 und 20.03.2013 (große Pause)
Gebühr: 90,-€

WEIHNACHTSAKTION

Alle Jahre wieder

Verschicke einen schokoladigen
WEIHNACHTSGRUSS
an deine Freunde!

Bestellung vom **03.12.-13.12.2012**
im **A- und B-Gebäude**
während der ersten großen Pause.

Frohe Weihnachten und
einen guten Rutsch ins neue Jahr
wünscht euch euer Sell4U-Team.

Auch haben wir auch dieses Geschäftsjahr eine Weihnachtsaktion durchgeführt.

Wo sich die Schülerinnen und Schüler im vergangenen Jahr entschieden hatten, während der Schul-Weihnachtsfeier in der Sporthalle die verkauften Schokoladenweihnachtsmänner an ihre Empfänger zu übergeben, wurde in diesem Jahr von einer ähnlichen Aktion abgesehen. Der Verwaltungsaufwand war entschieden zu groß, auch die Übergabe an die Schülerinnen und Schüler funktionierte nicht reibungslos. Aus diesen Gründen fiel die Entscheidung nicht sonderlich schwer in diesem Jahr eine weniger aufwändige Aktion zu starten. Damit aber nach wie vor die Schüler und Lehrer einen „Schokoweihnachtsmann“ an ihre Freunde verschicken konnten, entschied ich die BK2a neben einen Stand im A-Gebäude in den großen Pausen, auch durch die Klassenzimmer zu gehen um für ihre Produkte zu werben.

2. Ebay

Einer der drei großen Tätigkeitsbereiche der Sell4u ist Ebay. Ebay ist eine Online-Plattform, die Verkäufern einen Verkauf Ihrer Ware und den Käufern das Kaufen eines Gegenstandes bietet. Auf der Plattform gibt es zwei Arten des Verkaufs eines Gutes; die Auktion, d.h. die Ware wird versteigert und der Sofortverkauf.

In unserer Juniorenfirma beschäftigen uns nur mit dem Bereich der Auktion. Waren, die durch Lehrer und Schüler unserer Schule an uns übermittelt werden, versteigern wir über Ebay. Die Artikel werden mit einem vom Kunden ausgefüllten Kommissionsvertrag an Sell4u überreicht. Die wichtigsten Angaben, die der Kommissionsvertrag beinhaltet sind: Art und Zustand der Ware, persönliche Angaben des Kunden, gewünschte Bedingungen des Kunden und die Unterschrift eines Sell4u-Mitarbeiters. Dieses Formular ist die schriftliche Bestätigung für uns, den Artikel unter den Bedingungen des Kunden verkaufen zu dürfen.



Kommissionsvertrag

Hiermit bestätigen wir den Eingang ihrer Ware:

Art		
Zustand	Neu ()	Gebraucht ()
Grund des Verkaufs		
Zubehör		
Schäden		
Funktionsfähigkeit	Ja ()	Nein/Defekt ()
Mindestverkaufspreis <small>(Hierbei handelt es sich um eine freiwillige Angabe)</small>		
Persönliche Angaben:	Klasse:	
Name		
Straße		
PLZ / Ort		
E-Mail		
Tel.-Nr.		
Kreditinstitut		
BLZ		
Konto Nr.		

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Datum, Ort Unterschrift des Warenlieferant Unterschrift Sell4u LES

Nun folgt der nächste Schritt: Einstellung des Artikels bei Ebay. Beim Einstellen des Artikels muss das Online-Formular auf Ebay ausgefüllt werden, dies sind die wichtigsten und grundlegenden Dinge für den Verkauf wie z.B. Angaben zum Artikel, Bilder, Artikelbeschreibung, Auktionsdauer und Versandangaben. Unsere



Mitarbeiter beschäftigen sich ausschließlich mit dem Einstellen der Ware, des Verfolgens während der Auktion und dem Verpacken nach dem Verkauf. Nach dem Verkauf der Ware setzt sich die Abteilung Ebay mit der Abteilung Buchhaltung zusammen, um zu erfahren, ob die Zahlung des Käufers eingegangen ist. Sobald die Bezahlung erfolgt, wird der Artikel eingepackt und mit der Deutschen Post versendet.

3. Buchhaltung



Sell4u, Ludwig-Erhard-Straße, Schödenweg 21, 75175 Pforzheim

Das Zeichen: Ihre Nachricht vom: Unsere Zeichen: Unsere Nachricht vom: Telefon: Datum:

MW 19.03.2013

Herr Häuber

Abrechnung Nr. 95-2013

Artikel:	Braune Umhängetasche Upla Paris	
Auktionsbetrag:		9,99 €
Porto:		+4,10 €
Zahlungseingang nach Versteigerung:		14,09 €
Gebühren eBay:		-1,65 €
Provision Sell4u:		-1,00 €
19% Umsatzsteuer auf Provision:		-0,19 €
Ausgelegtes Porto:		-4,10 €
Überweisungsbetrag:		<u>7,15 €</u>

Es wurde von der Differenzbesteuerung Gebrauch gemacht. Die in der Abrechnung enthaltene Mehrwertsteuer beträgt 0,19 €.

Der Überweisungsbetrag wird Ihnen in den nächsten Tagen auf das folgende Konto überwiesen:

Eingangs und Ausgangsrechnungen

Wenn die Ebay-Abteilung etwas verkauft hat, bekommt die Abteilung Buchhaltung von dieser die nötigen Informationen, um eine Ausgangsrechnung zu erstellen. Dies geschieht durch die Verrechnung der Ebay-Gebühren, des Portos, der Umsatzsteuer und unserer Provision.

Der dabei entstandene Überweisungsbetrag wird nach ca. 2 Wochen auf das Konto des Auftraggebers überwiesen und die Abrechnung wird an den Steuerberater weitergeleitet und bei uns abgelegt.

Die Eingangsrechnung ist eine Zahlungsforderung unserer Lieferanten. Wenn wir z.B. Büromaterial für den Verkaufsstand einkaufen, bekommen wir mit der Warenlieferung die Rechnung mit Lieferschein. Beides muss von uns sachlich und rechnerisch überprüft werden, bevor wir die Eingangsrechnung zum angegebenen Zahlungsziel per Online-Banking überweisen.

Jahresabschluss

Am Ende jedes Kalenderjahres wird eine Jahresbilanz des letzten Geschäftsjahres erstellt. Der Jahresabschluss ist notwendig, um eine Gewinn- und Verlustrechnung durchführen zu können. Anhand von Belegen wird überprüft, ob die Buchhaltung fehlerlos durchgeführt worden ist. Die jeweiligen Beträge werden in T-Konten eingetragen. Die Endbestände der Umsatzerlöse und die Aufwendungen werden in der GuV (Gewinn- und Verlustrechnung) festgehalten. Durch dieses Verfahren kann ein Gewinn oder ein Verlust berechnet werden.



4. Verkaufsstand- und Nachhilfeteam



Im *Verkaufstand*, welchen die Sell4u betreibt, können die Schüler der Ludwig-Erhard-Schule verschiedene Schreibwaren, vor allem die von uns selbst gestalteten Klassenarbeitsblöcke kaufen. Immer in der großen Pause hat der Verkaufstand geöffnet. Immer zwei Mitarbeiter haben eine Woche lang täglich in der großen Pause Standdienst. Falls einer, dieser beiden Mitarbeiter krank ist, wird sofort ein Ersatz organisiert.

Jeder verkaufte Artikel wird mit Einzelpreis, Gesamtpreis und Menge in einem separaten Dokument erfasst, damit die Abteilung Buchhaltung bei der Kassenabrechnung ermitteln kann, ob die Einnahmen bzw. Ausgaben übereinstimmen. Das Ergebnis wird in ein Kassenblatt eingetragen und die Originalbelege werden an den Steuerberater weitergeleitet. Außerdem werden Sammelbestellungen, wie zum Beispiel für Klassenarbeitsblöcke einzelner Klassen bearbeitet und Waren für den Verkaufstand bestellt. Diese unterschiedlichen Waren werden den Schülern zum Kauf angeboten. Die unterschiedlichen Geschäftsvorfälle, bzw. Bargeldeinnahmen werden dann an die Buchhaltung weitergeleitet, die dann die oben genannte Kassenabrechnung durchführt und die Kontoüberwachung vornimmt.



Hauptsächlich befasst sich das *Nachhilfeteam* mit der Planung einzelner Nachhilfkurse, die sich auf das Fach Mathematik oder auch Fremdsprachen beziehen. Hierzu werden Nachhilfelehrer bzw. Studenten der Hochschulen Pforzheim beauftragt, die Schüler zu unterrichten. Zu den Aufgaben der Nachhilfegruppe zählt die Erstellung von Quittungen für die einzelnen Kursteilnehmer und das Erstellen von Honorarabrechnung für die Kursleiter. Des Weiteren werden diese Honorarverträge abgeschlossen und Rechnungen gedruckt. Die Planung und Steuerung der Kurse ist wegen der unterschiedlichen Unterrichtszeiten komplex, weswegen Anwesenheitslisten zu erstellen und auf die verschiedenen Kursleiter zu verteilen sind.



5. Profis hätten's nicht besser gemacht

Messebesuch Hannover 2012

Niedersachsen 18. bis 21. Oktober. Organisieren, Verkaufsgespräche führen, Produkte anpreisen – es gab nicht viel, was die Teams der BK2a und der BFW2a auf der INFA Messe in Hannover nicht geleistet haben. Drei Tage lang haben sich die Schülerinnen und Schüler der drei Juniorenfirmen der Herausforderung gestellt, die Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim auf der weltgrößten Verbrauchermesse überzeugend zu präsentieren. Neben zahlreicher Konkurrenz hieß es, sich mit leckerem Kaffee und Kuchen, erfrischendem Eistee und spannendem Glücksraddreh zu beweisen.



Donnerstag, 18. Oktober: Nach gezählten acht Stunden Reisedauer war es an der Zeit aufzubauen. Da der größte Teil der Mitarbeiter wenig bis keine Erfahrung mit dem Aufbau des 3 x 9 Meter großen neuen Messestandes hatte, war es doch erstaunlich, nur 2 Stunden dafür zu benötigen. Mal wieder bewies sich: Teamarbeit ist eben doch alles! Im Hotel Park-INN, das vier Sterne präsentiert, sollte es den Schülern in Punkto Komfort und Eleganz an nichts mangeln. Tatsächlich ließen modern gestaltete Zimmer mit gemütlichem Ambiente sowie ein neu renoviertes Entree keinerlei Wünsche offen. Gegen Abend war dann die Schülerschar bezüglich der Kapazität an ihre Leistungsgrenze gestoßen. Müde fielen die Beteiligten in die gemütlichen Betten.



Freitag, 19. Oktober: 08:30 Uhr; die meisten noch müde. Nach einem teilweise kurzen Frühstück gilt es den Bus zu besteigen, um gemeinsam auf die Messe zu fahren. Am Donnerstag hatte sich herausgestellt, dass die bestellten Tische zum Anrichten der Waren nicht ordnungsgemäß geliefert wurden, weswegen die Lehrkräfte spontan umorganisieren mussten. Unmittelbar vor Messebeginn waren letztlich doch alle Probleme behoben worden. Nun stand einem erfolgreichen Messebeginn nichts mehr im Weg. Erste Losverkäufe am Glücksrad stellten sich

bereits nach wenigen Minuten ein. Der Kaffee- und Kuchenverkauf stand diesem in nichts nach, gleichermaßen waren schnell große Verkäufe zu verzeichnen. Der restliche Tag verlief problemlos, eine Auffrischung der Vorräte sollte an nächster Stelle stehen, bevor eine kurze Zeit zum Frischmachen für den Kinoabend zur Verfügung stand.

Der **Samstag** stand ganz im Zeichen der Vorfreude auf den abendlichen Balls. Die Verkäufe entwickelten sich positiv, die Idee, die Aufmerksamkeit der Besucher durch

das Glücksrad zu erreichen, hatte sich als genialer Erfolg herausgestellt. Diese Ansicht teilten nicht nur Peter Schlang, verantwortlicher Lehrer des Teams *Coffeeshop*, sondern auch Kerstin Hollwedel, welche das Potenzial dieser Idee längst durchschaut hatte. Der Anreiz, durch ein Los eine Tasse Kaffee und vielleicht auch noch einen Kuchen zu gewinnen, hatte mehr Besucher als erwartet angelockt. Alle drei Gruppen (*Coffeeshop*, *Sell4U* und *Projektshop*) profitierten von der Geschäftsidee gleichermaßen, da es abgesehen von Kaffee und Kuchen auch Eistee zu gewinnen gab. Ein andere Idee, Kunden anzulocken, ging auf das Konto der 4-Männer-Fraktion Michael Marischler, Kristian Lang, Wolfgang Großmüller sowie Gerd Häuber, die mit ihrem BFW-Team die Idee verwirklichten, kostenlose Proben des Eistees anzupreisen.



Zusammenfassend konnte die Messe nicht nur im Hinblick auf die Finanzen als ein großer Erfolg verbucht werden, so die Aussage der Schüler und Lehrkräfte. Die aktive Auseinandersetzung mit der Thematik, wie Organisation und Durchführung, war als großer Lerneffekt zu betrachten.

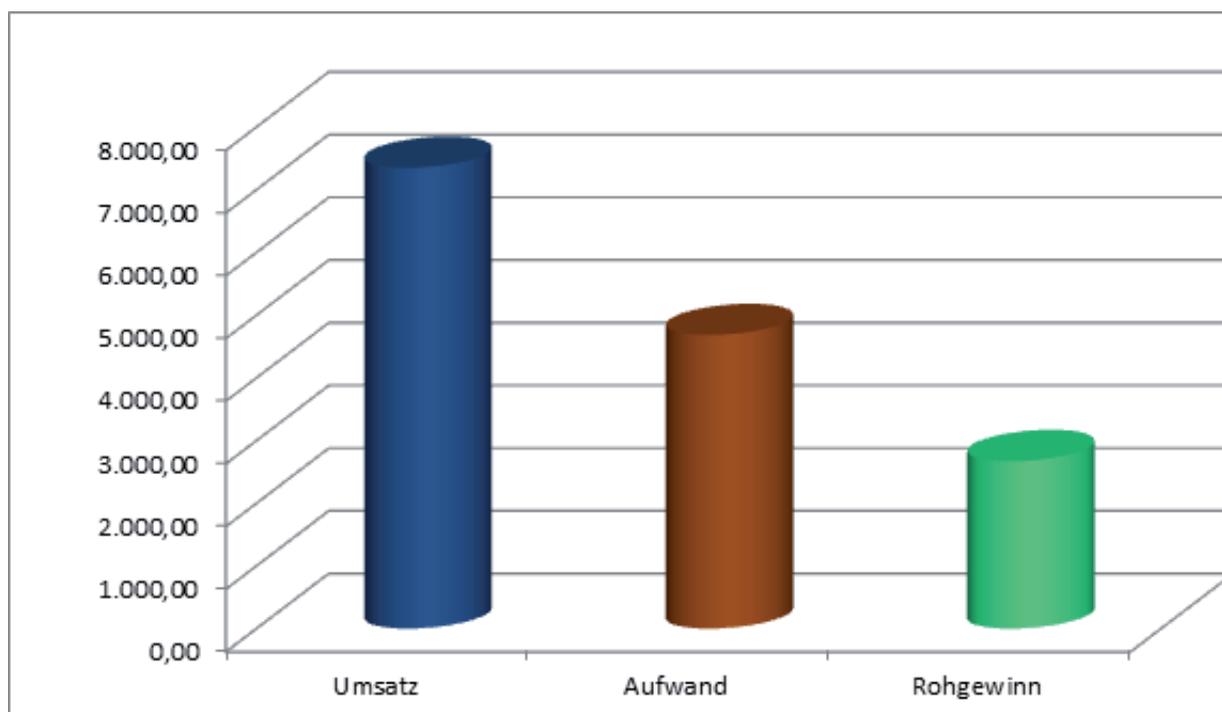


Offen blieb letztlich die Frage, ob in den folgenden Jahren ein vergleichbarer Erfolg erzielt werden kann oder die Konstellation der Teams so einzigartig gewesen ist, dass diese vier Tage in die Geschichte der Schule eingehen werden.





6. Umsatzerlöse und Rohgewinn durch das Nachhilfeangebot im Jahre 2012



Umsatzerlöse und Rohgewinn des Verkaufstands im 3-Jahres-Vergleich



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



Die Jufi-Teams im Jahr 2012/2013

- Projektshop LES Rasim-Taha Aktas, Linda Bähr, Robin Barthel, Lansana Camara,
Maria Cvirkunova, Anil Demiral, Alexander Derk, Sami Dghaim,
BFW2a Pascal Elsäßer, Denise Ferraloro, Alina Ganzhorn, Lena Göbel,
Susann Hachem, Laura Henker, Dominik Hollosi, Lukas Kochardt,
Philipp Kupfer, Kristijan Mikic, Ali Omeirat, Miriam Pedro,
Mariella Romondia, Aylin Rottenhofer, Meike Schüßler, Ahmet Turgay,
Merve Turgay, Fatih Uslu, Reinhold Wotschel, Tolga Yilmaz
Betreuende Lehrer: Wolfgang Großmüller, Gerd Häuber, Kristian Lang, Michael Marischler
- Local-EXPO-Services Michelle Adam, Robin Bayer, Raphael Blum, Jasmin Chisar,
Svenja Drakulic, Stefanie Faraci, Aleena Faulstich, Luisa Frey,
BK1a Davide Galati, Jana Gerich, Carmen Goßweiler, Muriel Gräff, Cem Gräßer,
Elyesa Ilyas Gür, Nick Haas, Nicolas Haselwander, Jennifer Hecht,
Ufuk Keskin, Sandra Klein, Lars Kuhn, Willson Li, Regina Martin,
Valon Morinaj, Kim Rajkovic, Jasmin Schall, Sabrina Schulz,
Nureddin Soysal, Kamila Walter
Betreuende Lehrer: Caroline Haag und Dr. Ronald Gundermann
- Coffeeshop LES Maximiliane Anthoni, Jennifer Binder, Gisbert Braun, Robin Bunke,
Alexandra Gürbüz, Vadim Kaiser, Janina Kern, Sina Kirsch, Maurice Lang,
BK2a Jacqueline Leushuis, Dagmar Lind, Daniel Rodriguez Juanez,
Marius Schmidt, Neslihan Turgut, Ismet Ünsür
Betreuender Lehrer: Peter Schlang
- Sell4u LES Tunay Altun, Amelie Goroll, Vivien Husser, Robin Klingel, Natali Kremer,
Annika Lara Maier, Christian Meeh, Saskia Metsch, Donatella Mezzanotte,
BK2a Anna Oberrauch, Nico Persidis, Kai Schönke, Sina Speidel,
Marie Wunsch, Ömer Yildirim
Betreuende Lehrerin: Kerstin Hollwedel

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