

Geschäftsbericht 2015



Life is like a cup of coffee

SCHON VIEL ERREICHT.



BUY IT. SELL IT. LOVE IT.

NOCH VIEL MEHR VOR.



Zukunft ist Kopfsache

Juniorenbetrieb der
Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim e.V



Messe - verbindet.

| | |
|-----------------------------------|---|
| Grußwort der Vorsitzenden | 1 |
| Überblick über die Juniorenfirmen | 2 |



| | |
|-----------------------------------|----|
| Projektshop LES e.V. | 4 |
| Sortiment | 5 |
| Organisationsform | 5 |
| Organisationsplan | 6 |
| Geschäftsprozess und Warenfluss | 7 |
| Tätigkeitsbericht der Abteilungen | 8 |
| Messeberichte | 16 |



| | |
|---|----|
| Lokal-EXPO-Services | 22 |
| Das Konzept | 22 |
| Unser Service - Pakete für Sie | 23 |
| Abteilungen | 24 |
| Übernahme der Juniorenfirma | 26 |
| Querschnitt unserer Messe 2015 - Plakat | 27 |



| | |
|---------------------------------|----|
| Coffeshop LES | 28 |
| Das Konzept | 29 |
| Unser Geschäftspartner - Bühler | 29 |
| Der Elternabend | 30 |
| Weihnachtsaktion | 30 |
| Weihnachtsbäckerei | 31 |
| Infoabend | 32 |
| Wichtige Kunden | 33 |
| Geschäftszeiten | 33 |
| Messebericht infa 2015 | 34 |



| | |
|---------------------------------|----|
| Sell4u | 36 |
| Das sind wir | 37 |
| Marketing | 38 |
| Flyer | 40 |
| Buchhaltung | 41 |
| Verkaufsstand und Nachhilfekurs | 43 |
| EBAY | 44 |
| Weihnachtsaktion | 47 |
| Messebericht | 48 |
| Impressum | 51 |

| | |
|-----------------------------|----|
| Homepage der Juniorenfirmen | 52 |
|-----------------------------|----|

Grußwort der Vorsitzenden des Trägervereins der Juniorenfirmen der Ludwig-Erhard-Schule, des Projektshop LES e. V.

Heutzutage noch das Erfolgsmodell der Juniorenfirmen vorzustellen, wäre wohl ähnlich überflüssig, wie deren jugendlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Funktion von whatsapp zu erklären oder die Ausbildungspartner in der Wirtschaft vom hohen Stellenwert einer zeitgemäßen schulischen Berufsbildung zu überzeugen.

Diese Lernmethode und der dazugehörige gleichnamige Lernort sind aus dem Erscheinungsbild einer modernen Schule nicht mehr wegzudenken. Und nachdem zunächst vor etwa 25 Jahren kaufmännische Schulen diese Form handlungsorientierten Lernens zum festen Bestandteil ihres Bildungsangebots gemacht hatten, übernehmen heute auch immer mehr gewerbliche und selbst allgemeinbildende Schulen diesen wichtigen und modernen bildungspraktischen Ansatz.

An der Ludwig-Erhard Schule in Pforzheim wurde die erste Juniorenfirma im Jahr 1993 gegründet, der bis heute aktive Projektshop LES. Dass er damals die Rechtsform eines eingetragenen Vereins erhielt, stellte sich im Lauf der Jahre als vorausschauende und nicht nur aus rechtlichen Gründen richtige und vernünftige Entscheidung heraus. Dieses Konstrukt machte und macht es nämlich leicht, den im Laufe der Zeit hinzugekommenen weiteren Juniorenfirmen unserer Schule eine rechtliche bzw. institutionelle Heimat zu bieten und ermöglichte ihnen ohne große juristische und ökonomische Probleme

die ersten Schritte in die wirtschaftliche Selbstständigkeit.

Heute, und das schon seit mehreren Jahren, arbeiten unter dem Dach des Trägervereins Projektshop LES nicht weniger als vier wirtschaftlich eigenständige Juniorenfirmen, von denen jede auf ihre eigene und besondere Weise wirtschaftlich und pädagogisch erfolgreich ist. Vor allem aber erlauben sie jungen Menschen, erste praktische Erfahrungen in der Arbeits- und Funktionsweise eines Unternehmens, ja selbst in dessen unternehmerischer Leitung zu erwerben. Auch gewähren unsere Juniorenfirmen den hier tätigen Schülerinnen und Schülern Einblicke in grundlegende Verhaltensmuster und Praktiken des Berufs- und Geschäftslebens und helfen ihnen darüber hinaus, die Bedeutung grundlegender Werte und (Sekundär-) Tugenden für das soziale und wirtschaftliche Miteinander zu erkennen. So leisten sie einen wichtigen Beitrag zu einer ganzheitlichen, vernetzten Bildung und Erziehung. Daran haben alle in den Juniorenfirmen tätigen Kolleginnen und Kollegen einen nicht hoch genug einzuschätzenden Anteil, obliegt ihnen doch der größte Teil der für ein reibungsloses Funktionieren nötigen Aufgaben und Organisation von Abläufen. Dafür sei ihnen an dieser Stelle, genauso wie den in unseren Firmen tätigen etwa 90 Schülerinnen und Schülern, ganz herzlich und aufrichtig gedankt.

Kerstin Hollwedel und Peter Schlang,
Vorsitzende des Vorstands des
Projektshop LES e. V.

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 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 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.“.

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@gmail.com

Homepage mit Onlineshop:

www.projektshoples.de



Janani Anantharajah, Can Cakmak, Cristiana Cruz Oliveira, Daniel Diewold, Mutlu Dogus, Mirac Dokdemiroglu, Valentina Hajdinjak, Meniva Hussein, Asena Karatas, Finja Longo, Rudolf Ludt, Dustin Reiz, Diana Said Mirza, Antonio Scozzari, Daldzita Singh, Reyhan Tekdas, Melisa Turan, Sinan Tuzluca, Nisa Uzun, Tobias Volkmer, Valentina Wagner, Kevin Wosny

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.

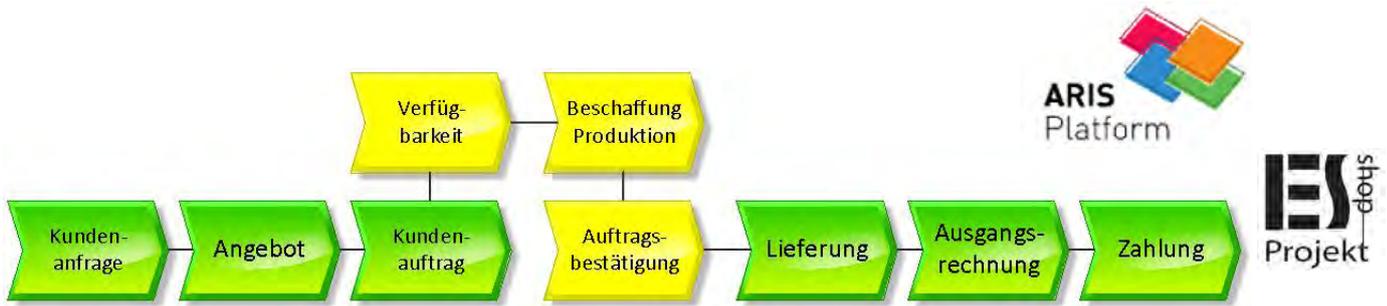
Die Beratung und Betreuung erfolgt durch das Team Lehrende, bestehend aus EDV-, Rechnungswesen-, Textverarbeitungs- und VBL-Lehrern.

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



Die Lehrenden:
Ulrich Wurst, Karsten Marschner,
Thomas Burger

Ein 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 PRÜFUNGS-AUFGEABEN

- 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

Die Tätigkeitsberichte der Abteilungen



Lager mit Rechnungswesen



Marketing mit Personalwesen



Sekretariat und EDV

Die Abteilung Beschaffung/Lager

Aufgabenbereich:

Beschaffung

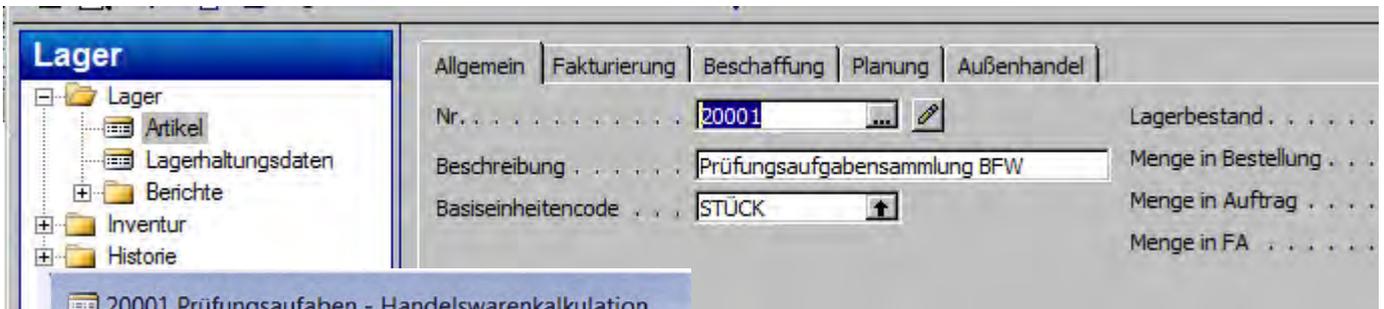
- Bestellung neuer Ware
- Kontrolle des Wareneingangs
- Ablage der Lieferscheine
- Reklamationen
- Berechnung der Einstandspreise
- Festlegung der Verkaufspreise
- Zusammenarbeit mit der Marketing abteilung bei Sonderverkäufen

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 |



Prüfungsaufgaben packen

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

Projektshops
Projekt

Projektshop LES e. V. • Schoferweg 21 • 75175 Pforzheim

Name: Emre Yücel
 Telefon: 07231/391843
 Telefax: 07231/391844
 E-Mail: projektshopsles@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

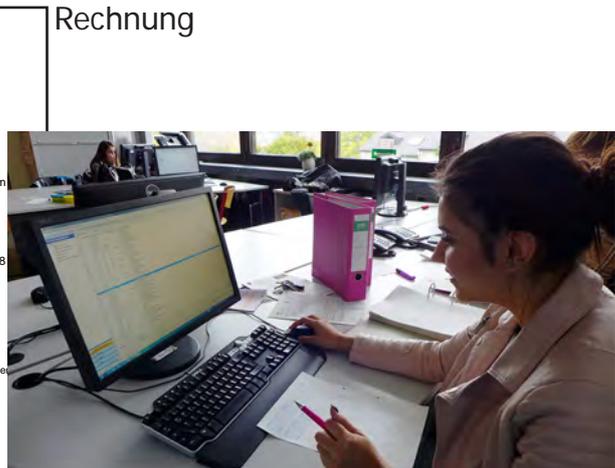
Ihre Kunden-Nummer: **DEB24438**
 Datum: 07.11.2013

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 |

Zahlungsbedingung: ...
 Lieferbedingung: ...
 Herzlichen Dank ...
 Mit freundlichen ...
 Projektshop LES ...
 i. A. Emre Yücel ...
 Gerichtsstand: ...
 Vereinsregister: ...
 Geschäftszeiten: ...



Finanzmanagement - buchen

Finanzmanagement

STANDARD Standard Buch.-Blatt - Fibu Buch.-Blatt

Buch.-Blattname: STANDARD

| Buchungsdatum | Belegart | Belegnr. | Kontoart | Kontonr. | Gegenkontoart | Gegenkontonr. | Betrag | Beschreibung |
|---------------|-----------|----------|-----------|----------|---------------|---------------|-----------|-----------------------|
| 01.01.13 | AB 201... | | Sachkonto | 0870 | Sachkonto | 8000 | 4.303,75 | Geschäftsausstattung |
| 01.01.13 | AB 201... | | Sachkonto | 2000 | Sachkonto | 8000 | 412,00 | Warenbestand |
| 01.01.13 | AB 201... | | Sachkonto | 2400 | Sachkonto | 8000 | 3.784,50 | Forderungen a.L.u.L. |
| 01.01.13 | AB 201... | | Sachkonto | 2800 | Sachkonto | 8000 | 38.909,37 | Bank |
| 01.01.13 | AB 201... | | Sachkonto | 2802 | Sachkonto | 8000 | 41.078,88 | Geldanlagen |
| 01.01.13 | AB 201... | | Sachkonto | 2820 | Sachkonto | 8000 | 265,64 | Kasse |
| 01.01.13 | AB 201... | | Sachkonto | 8000 | Sachkonto | 3000 | 88.361,05 | Eröffnungsbilanzkonto |
| 01.01.13 | AB 201... | | Sachkonto | 8000 | Sachkonto | 3001 | 1.437,41 | Eröffnungsbilanzkonto |
| 01.01.13 | AB 201... | | Sachkonto | 8000 | Sachkonto | 4400 | 677,40 | Eröffnungsbilanzkonto |
| 10.01.13 | KA2/246 | | Sachkonto | 2800 | Sachkonto | | 22,50 | ZE AR Nr.28300 |
| 10.01.13 | KA2/246 | | Sachkonto | | Sachkonto | 2400 | 22,50 | Forderungen a.L.u.L. |
| 10.01.13 | KA2/175 | | Sachkonto | 2800 | Sachkonto | | 432,00 | ZE AR Nr.28241 |
| 10.01.13 | KA2/175 | | Sachkonto | | Sachkonto | 2400 | 432,00 | Forderungen a.L.u.L. |
| 10.01.13 | KA3/214 | | Sachkonto | 2800 | Sachkonto | | 22,50 | ZE AR Nr.28270 |
| 10.01.13 | KA3/214 | | Sachkonto | | Sachkonto | 2400 | 22,50 | Forderungen a.L.u.L. |
| 10.01.13 | KA3/156 | | Sachkonto | 2800 | Sachkonto | | 22,50 | ZE AR Nr.28216 |

0870 Geschäftsausstattung - Sachkontokarte

Allgemein Buchung Konsolidierung Berichtswesen

Nr.: 0870 Suchbegriff: GESCHÄFTSAUSST...

Name: Geschäftsausstattung Saldo: 0,00

GUV/Bilanz: Bilanz Abstimmbar:

Soll/Haben: Beides Autom. Textbaustein:

Kontoart: Konto Direkt:

Zusammenzahlung: ...

Kontenplan

| Nr. | Name | Sollbetrag | Habenbetrag | Saldo |
|------|--------------------------|------------|-------------|-------|
| 1999 | UMLAUFVERMÖGEN | | | |
| 2000 | Warenbestand | | | |
| 2002 | Preisnachlässe | | | |
| 2003 | Liefererkonti | | | |
| 2100 | Tee für Messe | | | |
| 2400 | Forderungen a.L.u.L. | | | |
| 2600 | Abschlusskonto Vorsteuer | | | |
| 2601 | Vorsteuer 7% | | | |
| 2602 | Vorsteuer 19% | | | |
| 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 2016
- Vorbereitung und Ausfertigung der Arbeitsprotokolle



Zeugnis

Herr Max Mustermann war vom 01. Februar 2015 bis 31. Januar 2016 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 2016

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 2016 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 2014/15.

§ 3 Bezüge

Sie erhalten für Ihre Tätigkeit keine Bezüge.

§ 4 Urlaub

Auszug aus einem Arbeitsvertrag

Die Abteilung Sekretariat und EDV-Service

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



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



Werbebrief an die Geschäftspartner

[Projektshop LES](#) [Schoferweg 21](#) [75175 Pforzheim](#)

Ihr Zeichen:
Ihre Nachricht vom:
Unser Zeichen: lh
Unsere Nachricht vom:

Name: Laura Henker
Telefon: 07231 391843
Telefax: 07231 391844
E-Mail: projektshoples@googlemail.com
Internet: www.projektshoples.de

Datum: September 2012

Prüfungsaufgabensammlung - Wirtschaftsschule Baden-Württemberg

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir sind Schüler und Lehrer der Ludwig-Erhard-Schule in Pforzheim, die seit vielen Jahren eine Juniorenfirma betreiben, den **Projektshop LES e.V.** Unser Ziel ist es, die theoretisch vermittelten Kenntnisse der Wirtschaftsschule auch praktisch zu erfahren.

Wir haben uns auf die Prüfungsaufgaben der Wirtschaftsschule spezialisiert und bieten Ihnen diese in ansprechender Qualität und Aufmachung an:

- **sechs komplette Prüfungsjahrgänge 2007 - 2012 in VBRW, Mathematik, Deutsch und Englisch**

Ständig sich ändernde
Rechtssprechung im Onlinehandel

Neue rechtliche Spielregeln im Onlinevertrieb: Das ändert sich für Onlinehändler in 2014

Mit Einführung der Verbraucherrechte-Richtlinie (VRRRL) treten für Sie als Online-Händler zahlreiche Änderungen in Kraft. Viele davon machen eine Anpassung Ihres Online-Shops erforderlich, insbesondere innerhalb von Informations- und Belehrungstexten, wie zum Beispiel der Widerrufsbelehrung. Mit dem vorliegenden Papier erhalten Sie einen Überblick über die für Sie relevanten Gesetzesänderungen ab dem 13.06.2014.

Muster-Widerrufsformular

(Wenn Sie den Vertrag widerrufen wollen, dann füllen Sie bitte dieses Formular aus und senden Sie es zurück.)

-An Projektshop LES e.V., Schoferweg 21, 75175 Pforzheim, Fax: 07231 39 18 44, E-Mail: projektshoples@googlemail.com

-Hiermit widerrufe(n) ich/wir(*) den von mir/uns abgeschlossenen Vertrag über den Kauf der folgenden Waren (*)/ die Erbringung der folgenden Dienstleistung (*)

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 von Schmidt, Katrin Posteingang

Jimdo Team
an mich

Hallo!

Du hast eine Bestellung (534) über deinen Online-Shop 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

Bestellungseingang per E-Mail

Apps unter:

<http://www.jimdo.com/mobile/>

Bestellmöglichkeit auf unserer Homepage: www.projektshoples.de



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



| | | | |
|---|---|---|--|
| <p>Shop - Prüfungsaufgaben Wirtschaftsschule</p> <p>Informationen zu unserem Produkt</p> <p>Musterprüfungsaufgaben 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</p> | <p>Prüfungsaufgaben</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>Lösungsvorschläge</p> <p>2 aktuelle Prüfungen und 4 Musterprüfungen Englisch 6 aktuelle Jahrgänge Mathematik 6 aktuelle Jahrgänge Volks- und Betriebswirtschaftslehre mit Rechnungswesen</p> |   |  <p>Projekt</p> <p>Projektshop LES e.V. Juniorenfirma der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim Schoferweg 21 75175 Pforzheim</p> <p>Tel. 07231 39 18 43 mit Anrufbeantworter Fax. 07231 39 18 44</p> <p>Bankverbindung</p> <p>Bank:</p> |
|---|---|---|--|

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: | Tel.: | 07231 391843 |
| | Projektshop LES e.V. | Fax: | 07231 391844 |
| | Juniorenfirma der | E-Mail: | ProjektshopLES@googlemail.com |
| | Ludwig-Ernard-Schule | Internet: | www.ProjektshopLES.de |
| | Schofenweg 21 75175 Pforzheim | | |

Bestellung

Prüfungsaufgabensammlung für die Wirtschaftsschule in Baden-Württemberg
Sechs Jahrgänge (2009 - 2014)

Bitte liefern Sie die aktuelle **Prüfungsaufgabensammlung mit Lösungsvorschlägen** für die Wirtschaftsschule (2-Jährige Kaufmännische Berufsschule)

- zum Preis von **20,50 €** pro Stück bei Bestellung eines Klassensatzes von mindestens 15 Stück bzw.
- zum Preis von **26,50 €** pro Einzelstück bei einer Bestellmenge unter 15 Stück.

| | | | | |
|------------------|----------------------|--------------------------------|--------------------|--------------------|
| Stückzahl | <input type="text"/> | Aufgaben inkl. Lösungen | Klassensatz | Einzelstück |
| | | | 20,50 €/St. | 26,50 €/St. |

Preise gültig bis 31.07.2015

Lieferungs- u. Zahlungsbedingungen:

- Lieferung gegen Rechnung, die Lieferung erfolgt **frei Haus**.
- 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**.

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

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

Faxbestellung

Besondere Aufgaben:

- Auftragsbearbeitung

Flyer für unsere Kunden

Sortiment

Wir haben absatzpolitisch gesehen zwei Standbeine:

- Verkauf von Prüfungsaufgabensammlungen inklusive Lösungshefte für die zweijährige kaufmännische Berufsfachschule (Wirtschaftsschule)
- Verkauf von Eistee auf Messen und im Schulhaus

Wir 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.

Nebenbei verkaufen wir Eistee auf Übungsfirmenmessen.



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 Fahrradfabrik 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.



Ludwig Erhard Schule Pforzheim 2014

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 Lager, Personalwesen /Organisation, Marketing, Rechnungswesen, Sekretariat und EDV. Diese werden von einem Lehrerteam, bestehend aus dem EDV-, Rechnungswesen-, Textverarbeitungs- und VBRW-Lehrer der Klasse, betreut. Die Lehrer sind keiner bestimmten Abteilung ausschließlich zugeordnet, sondern geben fächerübergreifend, je nach Situation, Hilfestellung.



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 Oberschulamtbezirk in Karlsruhe nahm der Projektshop LES e.V. im Schuljahr 1993/94 seine Tätigkeiten auf.



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

Pädagogische Ziele

Die erklärten Ziele unserer Juniorenfirma sind die „Förderung und Verwirklichung der 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 erleben, 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.

Messeberichte von Schülerinnen und Schülern

Was ist eine Messe?



Eine Messe ist eine zeitlich begrenzte immer wieder kommende Veranstaltung mit Marktcharakter, die ein großes Angebot mehrerer oder eines speziellen Wirtschaftsbereiches bietet. Auf einer Messe können Händler oder Dienstleister ihre Produkte vorstellen und verkaufen. Dadurch sollen Kontakte u.a. auch zu neuen Kunden hergestellt werden. Auf Messen findet außerdem ein Informationsaustausch statt und die ausstellenden Firmen können ihre Bekanntheit erhöhen.

Messen können in zwei Punkten gegliedert werden:

1. Wo findet die Messe statt:
 - Das sind zum einen regionale, nationale und internationale Messen
 - Standorte, also Inlands- und Auslandsmessen sowie stationäre und mobile Messen
2. Die Themen der Messen:
 - Universalmesse (Gemischte Messen) z. B. INFA in Hannover
 - Fachmesse (Auf ein Thema bezogen) z.B. CEBIT in Hannover

Messen werden meistens von Messegesellschaften organisiert.

Geschichte

Im 12. Jahrhundert entstanden die 1. regionalen Messenetze. Es wurden 4 Messeplätze besonders wichtig: Köln, Utrecht, Aachen und Duisburg. Im 14. Jahrhundert entstanden an den Schnittpunkten der Handelswege bedeutende Messen wie: Leipzig und Frankfurt am Main. Mitte des 19. Jahrhunderts entwickelte sich erst die Mustermesse die dem heutigen Typ entspricht (zuerst Leipzig dann andere). Am Stand wurden keine Waren verkauft sondern es wurden Muster gezeigt nach denen man bestellen konnte. Bis in die Mitte des 20. Jahrhunderts gab es ein breites Angebot an Investitions- und Konsumgütern.

1871 war nach der deutschen Reichsgründung Leipzig die einzige international bedeutende Messestadt. Vor allem hatte sie eine ökonomische Funktion und es wurden wichtige technische Erfindungen gezeigt. In den 20er Jahren wurden auch die Frankfurter und die Kölner Messen immer bedeutender. Ende der 20. Jahre entstanden viele Fachmessen. Nach dem zweiten Weltkrieg mussten sich die Messen wegen dem zweitgeteilten Deutschland konstruieren. Leipzig spielte eine wichtige Rolle im Ostwest-Handel. 1947 wurde in Hannover die Deutsche Messe und Ausstellung AG in Hannover gegründet. Auch Berlin, Düsseldorf und München wurden als Messe Staaten wichtiger. Um wieder ihre alte Exportstärke zu erlangen, öffnete sich die Deutsche Messe der ganzen Welt. Ausstellungen mit internationaler Beteiligung war nun ein wichtiges Merkmal der deutschen Messewirtschaft.

Von 1970 bis 1990 verdoppelten sich die internationalen Messen. Als sich 1990 Deutschland wieder vereinte, musste vor allem die Leipziger Messe eine neue Rolle in der deutschen Messelandschaft finden. Heute gibt es viele Deutsche Messeveranstalter im Ausland.



Wir waren dabei

Gegenwart und Vergangenheit



Die heutige „infa“-Messe startete 1954 unter dem Namen „Niedersächsische Hauswirtschaftliche Landesausstellung“ und richtete sich damals vor allem an Hausfrauen.

Die Abkürzung „infa“ steht für Informationsmesse für Familien. Sie ist Deutschlands größte Erlebnis- und Einkaufsmesse und dauert neun Tage. Rund 1 400 Aussteller aus 40 Ländern präsentieren dort ihre Produkte und Dienstleistungen aus den Themenbereichen Lebensart, Lifestyle und Mode, Bauen, Wohnen und Ambiente, Kunsthandwerk, Weihnachtsschmuck und Geschenkideen sowie Küche, Kochen und Genuss.

Die Messe bietet Informationen, Dienstleistungen und Produkte für fast alle Bereiche des täglichen Lebens. Mit durchschnittlich 190 000 Besuchern gehört sie zu den größten Messen in Deutschland.

Damals gab es 300 Aussteller und die Ausstellungsfläche betrug 4 000 Quadratmeter. Mit 62 000 Besuchern war die Messe schon bei ihrem Start ein Erfolg. Heute hat die Informationsmesse für Familien sehr viel mehr zu bieten als nur Angebote für Hausfrauen. Mit im Schnitt 200 000 Besuchern und 1 200 Ausstellern ist die „infa“ heute eine der größten Verkaufsausstellungen in Deutschland. In acht großen Hallen präsentieren Firmen aus 40 Nationen auf mittlerweile fast 100.000 Quadratmetern.

Juniorenfirmen auf der „infa“-Messe

Auf der „infa“-Messe gibt es auch verschiedene Juniorenfirmen, die ihr Angebot den interessierten Besuchern vorstellen. Die Juniorenfirmen werden von den jeweiligen Auszubildenden der Unternehmen oder von den Schülern einer Schule organisiert und verwaltet.

Juniorenfirmenmesse

IES shop
Projekt



*Selbständig
handeln*



Dieses Jahr waren wir auf der Messe in Hannover. Dort mussten wir verschiedene Juniorenfirmen beschreiben.

Die erste war die Hipp Juniorenfirma. Sie ist eine Firma innerhalb der Firma Hipp. Die Hipp Juniorenfirma hat ihren Betriebsverkauf in Pfaffenhofen. Ihre Produkte sind z. B. Regenschirme, Malbücher, Anhänger oder Kindernahrung. Die Juniorenfirma repräsentiert die Hipp Nachwuchs Förderung.



Die zweite ist die BMW Juniorenfirma. Jedes Frühjahr und im Herbst haben sie ihre Juniorenfirma Tour. An verschiedenen BMW-Standorten verkaufen die Auszubildende ihre Produkte. Diese wären ein BMW Einkaufswagenchip, USB-Stick und ein Modell der Geschäftszentrale. Zudem bietet die Juniorenfirma neben ihren Standardprodukten auch Sonderanfertigungen an. Auf Anfragen fertigen sie den Kunden ein Wunschprodukt an (z. B. Rednerpult).



Die dritte Juniorenfirma ist die BVG (Berliner Verkehrsbetriebe Gesellschaft) Juniorenfirma. Sie besitzen zwar keine rechtliche Selbständigkeit, sind aber ein reale geführtes Unternehmen innerhalb der BVG. Die BVG bietet Schmiede- und Schweißarbeiten an. Die Kunststoffabteilung fertigt nach Wunsch fast alle Arten



Die letzte Junioresfirma ist die HDI Junioresfirma. Die HDI ist eine Versicherung für alle Belange des täglichen Lebens. Man hat also die Wahl! Die Versicherungsmöglichkeiten sind hierbei z. B.:

- Kfz-Versicherung
- Unfall-Versicherung
- Wohngebäude-Versicherung
- Hundehalter-Haftpflichtversicherung
- Private Haftpflichtversicherung



von z. B. Kunststoffbehältern, Regalen, Displays an. Die BVG projiziert, installiert und prüft elektrische Anlagen innerhalb der Verkehrsbetriebe.

Die nächste Junioresfirma ist die Bigefa Junioresfirma. Sie wurde am 23. November 1984 als erste Junioresfirma in Deutschland gegründet. Eine Abteilung der Junioresfirma ist das Accounting. Untergebracht ist dort das Rechnungswesen, das alle buchhalterischen Tätigkeiten abwickelt (z. B. Zahlungseingänge und Ausgänge werden überprüft). Zudem hat die Firma die Abteilung Purchasing and Sales, abgekürzt PS: Die Hauptaufgaben der PS sind die Beschaffung und das Marketing von Handelswaren. Zudem stellen sie fest, ob das passende Produkt und die gelieferte Menge richtig sind. Die Bigefa verkauft Handytaschen, Solarleuchten im 5er Pack oder Tassensets mit Löffeln.





Anfahrt



Verkaufsteams



Ankunft an der Messehalle



Warten auf die U-Bahn



Standaufbau



Kürbisse bemalen



Stand dekorieren



Messeparty



Standabbau und sortieren



Abschlussveranstaltung



Messequiz



Das Team vom Projektshop

Geschäftsbericht der Local-EXPO-Services Messebüro



<http://www.local-expo-services.de/>



Das Konzept

Die Intention hinter unserer Juniorenfirma, Local-EXPO-Services ist, dass die Schülerinnen und Schüler eine regionale Messe für Übungsfirmen des Regierungsbezirks Karlsruhe im CongressCentrum Pforzheim organisieren und durchgeführten. Während dieser Messe haben die Übungsfirmen die Möglichkeit sich untereinander kennenzulernen, Kontakte zu knüpfen und eine „Business to Business“ (B2B) Beziehung aufzubauen. Dies ermöglicht Schülerinnen & Schüler, Erfahrungen zu sammeln und sich für das echte Geschäftsleben vorzubereiten. Die Hauptaufgabe der Local-EXPO-Services besteht darin neue Kunden (Austeller) zu gewinnen sowie die Messe jedes Jahr neu zu organisieren und durchzuführen.

Dazu gehört, dass wir zunächst kontrollieren, ob die Übungsfirmen noch bestehen, indem wir die Datenbank überprüfen und neue Übungsfirmen kontaktieren um sie für unsere Übungsfirmenmesse zu begeistern. Wir stellen allen Übungsfirmen drei verschiedene Service-Pakete (vgl. Bild 2) vor, um ihnen die Möglichkeit zu geben zwischen verschiedenen Messeständen zu wählen und ihre eigenen Stände individuell zu gestalten. Dass dies alles möglich ist verdanken wir der guten Zusammenarbeit mit unseren Partnern – dem Congress Centrum Pforzheim, dem Parkhotel und dem Messebauer EBERT.



Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Local-EXPO-Services 2015/2016

Asena Asal, Emre Aygün, Marina Basche, Bianca Boehm, Tugba Bozkus, Paula Buss, Lea Dyballa, Selina Fix, Laura Grillo, Felipe Herzog, Anna-Lena Huber, Daniel Jochim, Esra Karakas, Tobias Lansche, Sarah Loggia, Benedikt Oser, Eda Öztürk, Julia Persukov, Christina Rennich, David Rohrer, Britney Schlee, Joel Schwarz, Alexa Toubi, Melina Ungemach, Julia Wagner, Mara Wahlers, Eduard Welz, Merve Yilmaz, Lena Zettler, Frau Gebauer, Herr Dr. Gundermann

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: 120,- EUR



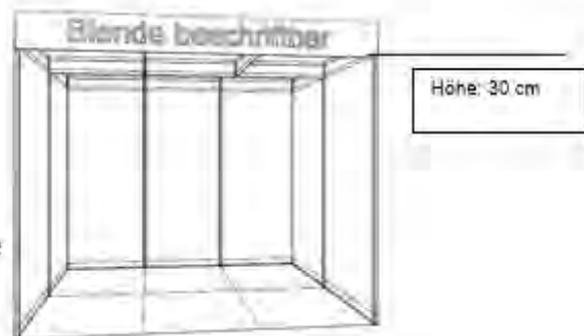
2. Komfort-Paket

Teilnahmegebühr
Ausstellungsfläche (200 x 300 cm)
1 Tisch, 2 Stühle, 1 Stromanschluss
Ausstellungswand / -wände
(200 x 150 cm) oder (170 x 150 cm)
Preis: 120,- 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: 120,- EUR
+ 250,- EUR Profi-Stand



Alle Preise beinhalten 19% Prozent Mehrwertsteuer.

Wünschen Sie eine persönliche
Beratung?
– rufen Sie uns an:
+49 7231 391843

Angebotspalette



Beispiel eines Messestandes

Abteilungen der Local-EXPO-Services

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

Melanie Gebauer, Dr. Roland Gundermann



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

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

Asena Asal, Sarah Loggia, Selina Fix, Julia Wagner, Eda Öztürk



 **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

Lea Dyballa, Tobias Lansche, Paula Buss, Marina Basche, Lena Zettler



 **Abteilung Assistenz:**
Unterstützung der
Geschäftsleitung, schriftliche bzw. te-
lefonische Korrespondenz

Daniel Jochim, Julia Persokov, Mara
Wallers, Laura Grillo, Merve Yilmaz



 **Abteilung Verkauf:**
Kundenakquise, Angebotserstellung,
Kundenbetreuung etc.

Esra Karakus, Tugba Bozkus, Eduard
Welz, Anna-Lena Huber,
Melina Ungemach, Alexa Toubi,
Cem Yelkenkayalar, Joel Schwarz,
Bianca Boehm, Britney Schlee



 **Abteilung Rechnungswesen:**
Buchhalterische Dokumentation der
Geschäftsvorfälle

Emre Aygün, Benedikt Oser, David
Rohrer, Christina Rennich



Übernahme der Juniorenfirma Local-EXPO-Services im Schuljahr 2015/2016

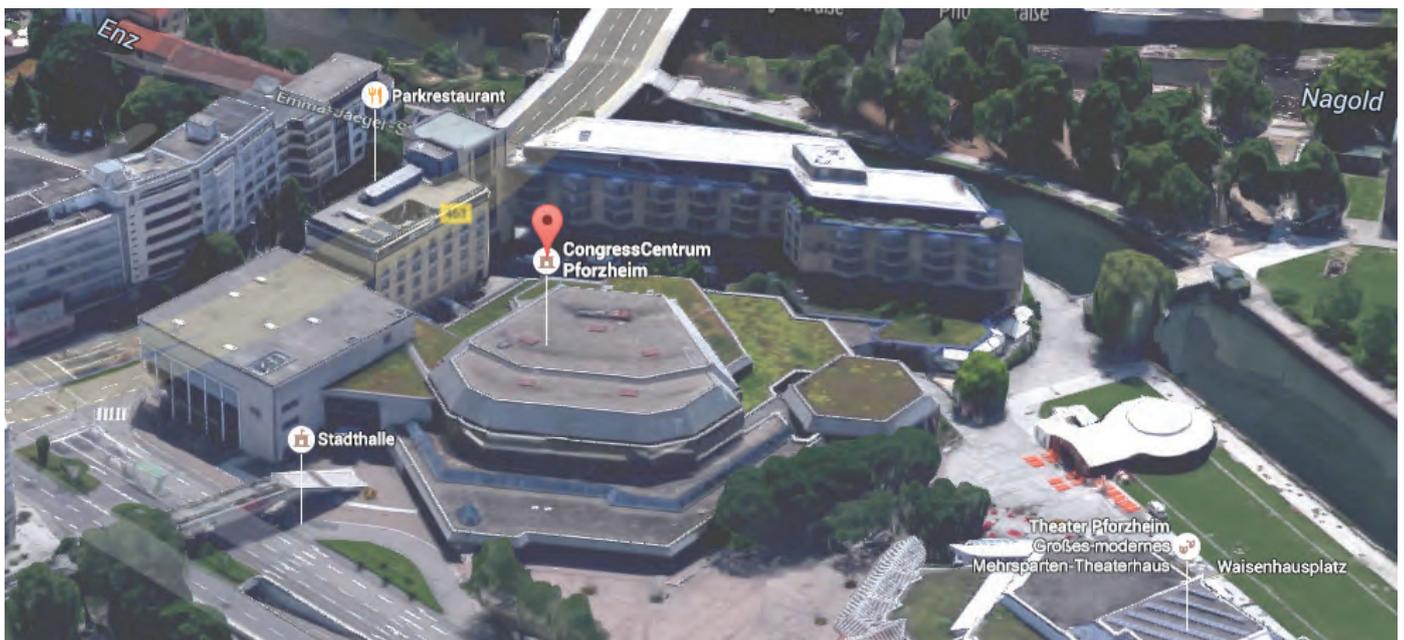
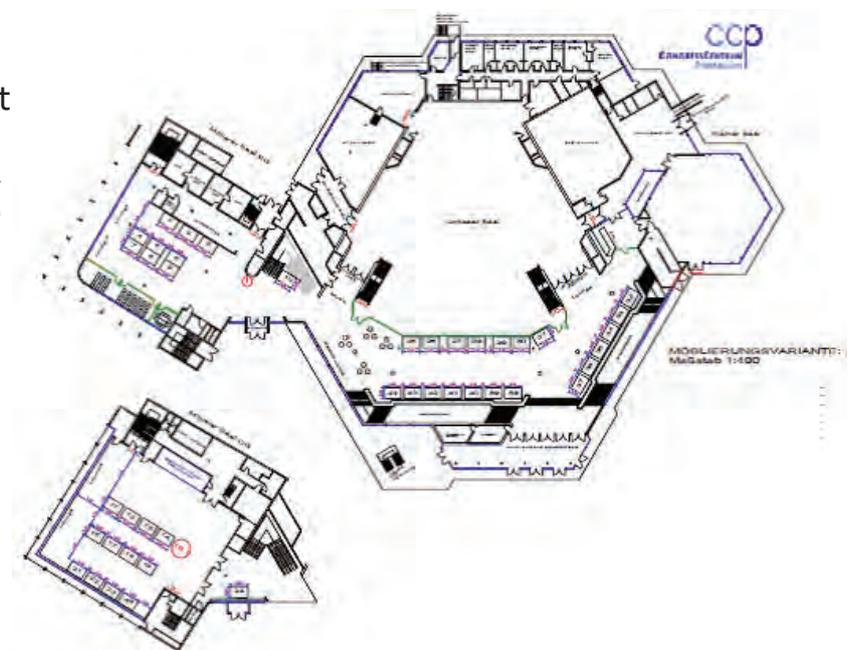
Die Aufgaben in unserer Juniorenfirma wurden zum Beginn des Schuljahres in verschiedenen Abteilungen gebündelt, wie zum Beispiel Einkauf, Verkauf, Korrespondenz. Damit jeder in seinem/ihrem gewünschten Geschäftsbereich arbeiten konnte, musste jeder eine formelle Bewerbung vorlegen. Diese wurde von den Geschäftsführern (Herr Gundermann, Frau Gebauer) ausgewertet und bewertet.

Außerdem wurden die Schüler aus dem Local-EXPO-Services-Team zu Beginn über den Unterschied zwischen einer Junioren-Firma und einer Übungsfirma informiert.



Vorbereitung der Messe 2016

Bis zum Messetermin, dem 27.04.2016, müssen 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 sind.



Querschnitt unserer Messe 2015 im CCP und das Plakat 2016



Local-Expo-Service

Messe für Übungsfirmen 2016

27. April 2016
10:00 – 15:00 Uhr

CongressCentrum Pforzheim
Am Waisenhausplatz 1-3
75172 Pforzheim

Mit freundlicher Unterstützung:

- KLINGEL
- SWP
- RUTRONIK ELECTRONICS WORLDWIDE
- Volksbank Pforzheim
- BECHTLE
- EUROPA-PARK
- FISCHER
- grips Verlag
- STADT PFORZHEIM
- CONGRESSCENTRUM PFORZHEIM





2015

Geschäftsbericht Coffeeshop LES



Wir, der Coffeeshop LES, sind eine Juniorenfirma der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim. Mit unseren Kaffeeautomaten versorgen wir die Lehrer der Schule mit leckerem Kaffee und anderen Spezialitäten, wie Tee, Schokodrinks und leckerer Suppe. In diesem Jahr gab Herr Schlang die Leitung des Coffeeshops an Herrn Klemke ab, der viele neue Ideen und Innovationen in den Coffeeshop einbrachte. Wir haben uns als Ziel gesetzt, unser Angebot, unsere Qualität und die Kundenzufriedenheit stetig zu verbessern und auf einem hohen Niveau zu halten.

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 15 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

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 Elternabend

Der Coffee-Shop LES erhielt den Zuschlag den Cateringservice für den Elternabend organisieren zu dürfen. Wir kümmerten uns als erstes um die Dekoration für unsere Stände, um die Eltern auf unsere leckeren Waren aufmerksam zu machen. Als wir alles besorgt hatten, kam die Bäckerauswahl. Wir informierten uns ausreichend über die Bäckereien und verglichen die Preise. Danach hatten wir uns für zwei Bäcker entschieden und erstellten unsere Verkaufsliste mit leckerem Laugengebäck und Getränken. Nun bekam jeder seine Aufgaben und wusste somit was man zu tun hatte. Als wir alle Vorbereitungen getroffen hatten, begann der wichtige Abend. Wir hatten jeweils im A- und B-Bau einen Verkaufsstand, den wir mit Servietten und Kaffeebohnen dekoriert hatten, an dem die Eltern auch vor und nach den Sprechzeiten unser leckeres Sortiment genießen konnten. Ein Team war für die Einweisung zuständig, damit die Eltern gleich ihre zuge-

hörigen Zimmer fanden. Zwei weitere Gruppen stellten in den Klassenzimmern unsere Jufi vor und verkauften unser Laugengebäck an die Eltern und Lehrer. Zusätzlich stand in jedem Zimmer ein Tisch mit Softdrinks, an dem sich die Eltern selbständig bedienen konnten. Als wir alle Brezeln verkauft hatten und der Elternabend vor-



bei war, begannen wir mit dem Abbau. Da jeder wusste was er zu erledigen hatte, konnten wir schon nach kurzer Zeit unseren Heimweg antreten.

Weihnachtsaktion

Wie jedes Jahr plante der Coffee-Shop LES auch 2015 eine Weihnachtsaktion, für die Lehrerinnen und Lehrer der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim. Zuerst überlegten wir uns, wie wir die Weihnachtsaktion gestalten und was wir unseren Kunden anbieten wollten. Als nächstes informierten wir uns über die Angebote und Preise

verschiedener potentieller Lieferanten und verglichen diese, um das bestmögliche Preis-Leistungs-Verhältnis zu bekommen. Um unsere Kunden über unsere Weihnachtsaktion im Vorfeld zu informieren, schrieben wir einen Rundbrief und gaben Ihnen mit einer beigelegten Praline einen Vorgegeschmack auf unser leckeres Sortiment.

Der nächste Schritt war nun, die Bestellscheine mit dem fertigen Sortiment zu erstellen und den Lehrerinnen und Lehrern zu senden. Unsere Kunden konnten sich nun, aus dem zur Verfügung stehenden Sortiment, ihr individuelles Weihnachtspräsent



zusammenstellen. Die Bestellscheine sollten bis zum 2. Dezember 2015 zurück zum Coffee-Shop gegeben werden, dass wir sie auswerten konnten. Danach wurden die Bestellungen aufgegeben und die benötigten Materialien besorgt. Mit dem Eintreffen der Ware begann das Einpacken der Präsente, die wir, nach ein paar Fehlversuchen und mit viel Spaß, weihnachtlich verpackten. Im Anschluss wurden sie direkt an die Lehrerinnen und Lehrer gesendet. Am Ende mussten wir nur noch die Rechnungen schreiben und verschicken.



Weihnachtsbäckerei

Unsere zweite Weihnachtsaktion war ein Stand auf unserer Weihnachtsfeier, an dem wir verschiedene, hausgemachte Plätzchen an unsere Mitschüler und Lehrer verkauften. Für diese Aktion, verbrachten wir, der Coffee-Shop LES, einen Nachmittag in einer Küche der Johanna-Wittum-Schule Pforzheim, um die Weihnachtsplätzchen zu backen. Wir entschieden uns für vier verschiedene Plätzchenarten und bildeten dem entsprechend vier Gruppen, die den Teig zubereiteten und nach dem backen verzierten. Wir hatten eine Menge Spaß und lenkten uns gegenseitig ab, sodass uns das erste Blech mit unseren Plätzchen verbrannte. Nachdem wir die Plätzchen

in Tüten gepackt hatten, belohnten wir uns auf dem Weihnachtsmarkt einen Glühwein.



Infoabend

Am 02. Februar 2016 veranstaltete die Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim einen Infoabend, für die verschiedenen Schularten an der LES, im A-Gebäude der Schule. An diesem Abend kamen viele Eltern und mit ihren Kindern, von denen die meisten noch nie etwas von einer „Juniorenfirma“ gehört hatten. Um das Unterrichtsfach und selbstverständlich auch unsere eigene Juniorenfir2015ma zu repräsentieren, hat der Coffeeshop LES das Catering an diesem Abend übernommen. Im Eingangsbereich und im dritten Stock der Schule wurde jeweils ein schön geschmückter Stand aufgestellt, an dem die Eltern, ihre Kinder und auch die Lehrer kleine leckere Snacks kaufen konnten.

Im Vorfeld haben wir uns über die verschiedenen Preise einzelner Bäcker und Lieferanten informiert, um

in Gruppen eingeteilt, um die Arbeit am Infoabend aufzuteilen. Jede Gruppe übernahm eine Aufgabe: Beispielsweise kümmerte sich eine Gruppe um den Aufbau der Verkaufsstände, eine andere Gruppe übernahm den Verkauf an den Ständen und eine Gruppe kümmerte sich darum, dass die von uns angebotenen Speisen und Getränke rechtzeitig eintreffen.

Unser Angebot umfasste Butterbrezeln, Softdrinks, Wasser und selbstverständlich Kaffee aus dem hauseigenen Sortiment. Zusätzlich zu den Verkaufsständen liefen zwei Mitarbeiter der Juniorenfirma durch die einzelnen Klassenzimmer und boten auch dort unsere Brezeln an. Natürlich war das auch eine perfekte Gelegenheit, den Eltern und zukünftigen Mitschülern das Unterrichtsfach „Jufi“ ein Stück näher zu bringen. Da wir,

die Mitarbeiter des Coffeeshops, dieses Unterrichtsfach schon das ganze Jahr haben, fällt es uns leicht, den interessierten Besuchern ihre Fragen zu beantworten und später auch für Rückfragen bereit zu stehen. Am Ende der Veranstaltung kamen vereinzelt noch interessierte Eltern und Schüler

das bestmögliche Preis-Leistungs-Verhältnis zu generieren. Als wir das richtige Angebot hatten, wurden wir

zu uns, die sich über die Juniorenfirmen informieren wollten. Alles in allem war es ein erfolgreicher Abend für die Ludwig-Erhard-Schule und den Coffeeshop LES.



Die wichtigsten Kunden des Coffeeshop LES

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

Einige der unten genannten Schulen betreiben auch Juniorenfirmen.
Hier eine Auflistung unserer wichtigsten Kunden:

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



Geschäftszeiten und Kontaktmöglichkeiten

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

Montag 7:50 Uhr bis 10:15 Uhr

Mittwoch 13:15 Uhr bis 15:45 Uhr

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

Telefon: 0 72 31 39 18 41

Faxnummer: 0 72 31 39 18 44

E-Mail: coffeeshop-les@gmx.de

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



Messebericht INFA 2015

Das Schuljahr 2015/2016 begann für uns, den Coffee Shop LES, mit dem Besuch an der INFA – Deutschlands größter Erlebnis und Einkaufsmesse in Hannover vom 16. bis zum 18.10.2015.

Am Freitag pünktlich um 9 Uhr begann unsere 7-Stunden-Fahrt in Richtung Hannover. Nachdem wir uns im Arcadia Hotel in Hannover-Laatzten eingefunden hatten, wurden wir um 18 Uhr an unserem Messeplatz empfangen und durften nun unseren Messestand errichten. Nach ca. 2 Stunden standen die Stände mitsamt der Dekoration und unsere Kaffeemaschine. Diese war nun voll funktionsfähig. An unserem ersten Messetag traf unsere Fröhschicht auf einen starken Kundenansturm. Hier lief die Kaffeemaschine heiß. Unsere Mitarbeiter

wurden psychisch sowie physisch stark gefordert und bewältigten diese Drangphase mit Bravour. Auch die Gutscheine für unsere selbstgebackenen



schwäbischen Kuchen kamen bei den Kunden sehr gut an. Wir sammelten viele Erfahrungen in den Bereichen Kundenkontakt und Verkaufsgespräche und stellten fest, dass ein Messetag auch sehr anstrengend sein kann.



Doch der Tag war für uns noch nicht zu Ende. Gegen 20 Uhr fuhren wir mit unserem Bus zu einer Halloween-Party. Wir hatten viel Spaß beim Tanzen und aßen zusammen mit den anderen Juniorenfirmen zu Abend.



sichtlich zufrieden und sie verließen allesamt mit einem Lächeln unseren Stand.

Am Sonntag, dem letzten Messtag, gingen die Gäste irregulär zurück. Dadurch hatten wir mehr Zeit für längere Kundengespräche, was für uns eine kleine Herausforderung war, die wir jedoch gut bewältigten. Nach einem weiteren anstrengenden Messtag, bauten alle Juniorenfirmen der Ludwig-Erhard-Schule zusammen die Stände ab und beluden den Bus. Gegen 20 Uhr fuhr uns der Bus in Richtung Heimat, sodass wir um 02.30 Uhr an der Schule in Pforzheim ankamen. Unsere Kunden waren an beiden Tagen





Felix, Murat, Susann, Eleni, Frau Hollwedel
Leonel, Nico, Daniel, Lorenz
Greta, Samira, Patrycja, Jana, Carla

Juniorenfirma der Ludwig-Erhard-Schule e.V.
Schoferweg 21
75175 Pforzheim
Tel. 07231 391843
E-Mail: sell4ules@gmx.de
Homepage: www.sell4ules.com



DAS SIND WIR, SELL4U!

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

Hauptsächlich sind wir in den Pausen an unserem Verkaufsstand tätig, welches sich im B-Gebäude befindet. Unsere Kunden sind hauptsächlich Schüler aber auch einige Lehrer unserer Schule. Außerdem bieten wir unseren Kunden eine ganz besondere Leistung, denn wir versteigern Ware für unsere Kunden gegen Provision auf Ebay.

Gleichzeitig können alle am Schulleben beteiligten gut erhaltene Sachen bei uns abgeben. Diese versteigern wir für unsere Kunden auf Ebay.



MARKETING

Die Marketing-Abteilung, eine Abteilung die viel Kreativität von den Schülern verlangt. Die Marketing-Abteilung hebt sich sehr von den anderen Abteilungen ab, denn in der Marketing-Abteilung gibt es keine Aufgaben die wöchentlich erledigt werden müssen.



Wesentliche Aufgaben:

- Die Erstellung von Präsentationen
- Die Planung und Durchführung von verschiedenen Veranstaltungen
- Das Schreiben von Berichten und Artikeln zum Beispiel Berichte über die Aktionen
- Der Entwurf von Plakaten und Flyern
- Die Durchführung und Planung von Werbeaktionen



Messevorbereitungen

Dieses Jahr war es wieder e38inmal so weit, die Messe in Hannover stand vor der Tür. Dabei hatten wir in der Marketing-Abteilung viel Arbeit wobei unsere Kollegen uns jedoch tatkräftig unterstützt haben. Das Motto der Messe 2015 in Hannover war, Halloween. Hierzu mussten wir uns eine passende Dekoration für unseren Stand als auch ein Konzept überlegen.



Standdekoration

Die Farben der Luftballons waren orange und schwarz. Wir haben diese zu einer langen Luftballongirlande zusammengebunden. Natürlich mussten wir uns auch noch überlegen, wie wir unseren Standtisch ansprechend gestalten können. Nach einigen Versuchen und Überlegungen haben wir uns hierbei für Kürbisse entschieden, welche wir auf dem Tisch schön platziert haben. Die Geschenke wurden auf Kartons gestellt, die wir zuvor mit orangenem Papier überzogen haben.



Standkonzept

Das Highlight unseres Konzepts war das Glücksrad. Für 1€ konnte man sich ein Los an unserem Stand kaufen. Es gab 5 verschiedene Farben, d. h. 5 verschiedene Gewinne

1. Blau - Hat man die Farbe blau gedreht, hat man eine Powerbank gewonnen. Als es keine Powerbanks mehr gab, wurden diese durch Kaffee vom Coffeeshop als Preis ersetzt. Dies war unser Hauptgewinn.

2. Gelb - Hat man die Farbe blau gedreht, hat man eine Kaffeetasse gewonnen. Als es keine Kaffeetassen mehr gab wurden diese durch Schlüsselanhänger ersetzt.

3. Weiß - Hat man die Farbe weiß gedreht, hat man ein Stück Kuchen und eine Tasse Kaffee bekommen. Den Kuchen hat jeder von uns selbst gebacken und die Tasse Kaffee hat man neben an am Stand vom Coffeeshop erhalten.

4. Rot - Hat man die Farbe rot gedreht, hat man ein Stück Kuchen oder eine Tasse Kaffee bekommen

5. Orange - Hat man die Farbe orange gedreht, hat man einen Thermobecher gewonnen. Als es keine Thermobecher mehr gab, wurden diese durch Kaffeetassen ersetzt.



+++ Für die Kinder haben wir Kinder-schminke angeboten +++

Unsere derzeitigen Flyer:



FREITAG, 18.03.2016

Lust auf traditionelle
oder exotische Spezialitäten?

Stände im A, B oder C Gebäude!

Einen Teil unseres Gewinns spenden wir an
die Sterneninsel!



**Sie wollen gut erhaltene
Sachen loswerden?**



Bringt sie einfach zum Verkaufsstand
der Juniorenfirma Sell4U im B-Gebäude.

Wir stellen sie für Euch in eBay ein und versuchen den
größtmöglichen Gewinn für Sie zu erzielen.

Euer Sell4U - Team

Ist Ihr alter Computer kaputt?



Dann kommen Sie zu uns und kaufen Sie sich
einen neuen Computer!

Sie finden uns im B-Gebäude in der großen Pause
am Verkaufsstand oder schreiben Sie uns eine

E-Mail an: sell4uLES@gmx.de



Außerdem bieten wird
neue interne Festplatten
und leistungsfähige
Wireless LAN Karten an.



Die Buchhaltung

Unsere finanziellen Angelegenheiten laufen alle über die Abteilung Buchhaltung, die in enger Verbindung zur Ebay-Abteilung steht.

Aufgaben

- Eine wöchentliche Kassenabrechnung unseres Sell4U-Verkaufstands
- Das Bezahlen und Buchen von Eingangsrechnungen, zum Beispiel wann bestellt wurde.
- Unser Bankkonto nach aktuellen Zahlungs -eingängen und -ausgängen überprüfen und bearbeiten. Dies wird mithilfe des Online - Bankings erledigt.
- Eine Abrechnung für verkaufte Artikel erstellen und den Verkaufserlös an unsere Kunden überweisen.
- Die Dokumentation aller finanziellen Vorgänge



Kassenblatt vom:

12.10.-21.10.2015



Beleg Nr.:

275

| Datum: | Vorgang: | Einnahmen: | Ausgaben: | Bestand: |
|------------|--------------------------|-----------------|-----------|-----------------------------|
| | Anfangsbestand: | | | 394,22 € |
| 12.10.2015 | Standverkauf | 24,40 € | | |
| 13.10.2015 | Standverkauf | 4,40 € | | |
| 14.10.2015 | Standverkauf | 31,50 € | | |
| 15.10.2015 | Standverkauf | 51,50 € | | |
| 20.10.2015 | Standverkauf | 4,40 € | | |
| 21.10.2015 | Standverkauf | 44,20 € | | |
| | Gesamteinnahmen | 160,40 € | | |
| | Barentnahmen: | | 4,24 € | Müller Schmincksachen Messe |
| | | | 13,67 € | Gewinne Messe Hannover |
| | | | 4,74 € | Dekoration Messe Hannover |
| | | | 1,45 € | Porto |
| | | | 19,03 € | Geldkassette |
| | Endbestand: | 511,49 € | | |
| | Volksbank-Bareinzahlung: | 377,85 € | | |
| | Schlussbestand: | 0,00 € | | |

Betriebswirtschaftliche Auswertung Messe Hannover 2015

Nach der Messe in Hannover, musste die Abteilung Buchhaltung eine Betriebswirtschaftliche Auswertung erstellen. Hierbei wurden die Messeeinnahmen und die Messeausgaben gegenübergestellt und in einer Word-Datei festgehalten. Zu den Einnahmen gehörten die Einnahmen des Losverkaufs für das Glücksrad. Zu den Ausgaben gehörten die Gewinne, Dekoration und das Messezubehör für die Kinderschminke. Dabei haben wir einen Gewinn von 381,29 € erwirtschaftet.

Gegenüberstellung Messeeinnahmen und –ausgaben

| Erlöse (netto) | | Aufwendungen (netto) | |
|---------------------------|---------|--|---------|
| Messeinnahmen - Glücksrad | 941,23€ | Messezubehör - Plakate | 22,69€ |
| | | Messezubehör – Kinderschminke Pinsel | 3,56€ |
| | | Messezubehör – Kinderschminke Pinsel und Abschminksachen | 6,45€ |
| | | Messezubehör – Kinderschminke Palette | 10,92€ |
| | | Messezubehör - Dekoration | 3,98€ |
| | | Gewinne Messe Hannover 2015 - Seifenblasen | 17,55€ |
| | | Gewinne Messe Hannover 2015 – Powerbank, Isolierbecher und Regenschirm | 287,22€ |
| | | Gewinne Messe Hannover 2015 – Haribos | 12,78€ |
| | | Gewinne Messe Hannover 2015 - Kaffeegläser | 33,61€ |
| | | Gewinne Messe Hannover 2015 – Servietten, Kaffeebecher und -löffel, Kaffeepaddose und Kaffeebecher | 48,32€ |
| | | Gewinne Messe Hannover 2015 –Seifenblasen extra | 20,58€ |
| | | Gewinne Messe Hannover 2015 – Haribos extra | 16,28€ |
| | | Gewinne Messe Hannover 2015 – Projektshop | 76,00€ |
| 941,23€ | | | 559,94€ |
| | | Gewinn von 381,29€ | |



Glücksrad drehen und gewinnen

Buchungen

Bei uns gibt es 3 verschiedene Buchungen: Eingangsrechnungen, Ausgangsrechnungen und Abrechnungen. Diese werden untereinander aufgeteilt damit es ausgeglichen ist. Als Hilfe haben wir den Ordner „Bankdaten“ indem sich ein Kontenrahmen befindet speziell für Sell4u, auch alte Buchungen können eine Hilfe sein.

VERKAUFSSTAND UND NACHHILFEKURS

Die Abteilung Verkaufsstand ist für alles rund um unseren Sell4u Stand zuständig, zum Beispiel für das Bestellen von Waren oder auch das Neugestalten des Stands.

Aufgaben

- Bestellen von Ware
- Gestaltung des Standes
- Ware sortieren und aufräumen
- Organisieren von Nachhilfekursen
- Inventur durchführen



Neugestaltung unseres SELL4U Stands

Für uns war dieses Jahr eins klar, wir möchten den Stand umgestalten! Der Stand hat durch die langen Sommerferien sehr gelitten, da dieser danach sehr dreckig war. Deshalb haben wir uns dazu entschieden dieses zu ändern. Wir wollten unseren Stand ansprechend gestalten und etwas verändern.

Nachhilfekurse

Der Verkaufsstand organisiert unter anderem auch Nachhilfekurse. Dieses Jahr wird ein Kurs zur Vorbereitung auf die Fachhochschulprüfung im Fach Mathe angeboten. Der Kurs beinhaltet 5 Termine mit insgesamt 20 Schulstunden. Dort bekommen die Schüler Nachhilfe von Mathematikstudenten der Hochschule Karlsruhe und Pforzheim.

Nach langem Überlegen haben wir uns dazu entschieden, die alten roten Matten zu entfernen und diese durch neue zu ersetzen. Hierbei haben wir uns für die Farbe gelb entschieden. Zuvor jedoch haben wir den kompletten Stand und die gesamten Waren geputzt.



Die Nachhilfe findet an folgenden Terminen im Schulhaus statt:

- Donnerstag, den 05.05.2016
- Samstag, den 07.05.2016
- Samstag, den 14.05.2016
- Donnerstag, den 26.05.2016
- Samstag, den 28.05.2016

Hier bieten wir einen unschlagbaren Preis von 100,00 € für 20 Schulstunden, d.h 5,00 € pro Unterrichtsstunde.

EBAY

Eine unserer vier Abteilungen bei Sell4U ist Ebay. Ebay ist eine Onlineplattform, die den Kauf sowie Verkauf von Waren anbietet.

Aufgaben

- Annahme der Ware von Schülern und/oder Lehrern
- Abschließen von Kommissionsverträgen
- Fotografieren der Ware
- Ware auf Ebay stellen
- Überwachung der Aktivitäten auf Ebay
- Verpacken und Abschicken der Ware



Das Team im Lernbüro

Verkauf auf EBAY



- Schritt 1 Annahme von Ware von Lehrer und/oder Schüler die wir für sie versteigern sollen wie z. B Bücher, Felgen etc.
- Schritt 2 Ein Kommissionsvertrag wird ausgefüllt, indem der Zustand der Ware, die Schäden, der Name, Kreditinstitut u.v.m. angegeben werden muss.
- Schritt 3 Nun steht das Fotografieren der Ware an und die Ermittlung eines fairen Startpreises.
- Schritt 4 Wir stellen die Ware auf Ebay. Dabei stellen wir ein Bild der Ware rein und beschreiben diese.
- Schritt 5 Warten auf einen Käufer. Dabei kontrollieren wir unser Ebay-Account jeden Montag und Mittwoch.
- Schritt 6 Nun werden die Informationen an die Buchhaltung weitergeleitet, da diese nun eine Abrechnung erstellen.
- Schritt 7 Zuletzt wird die Ware verpackt und an den Empfänger verschickt, sobald dieser bezahlt hat.



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 berechnete und nachweisbare Mängel aufweist. Sell4U versichert dem Warenlieferant, die Ware ordnungsgemäß und sicher zuzuliefern.

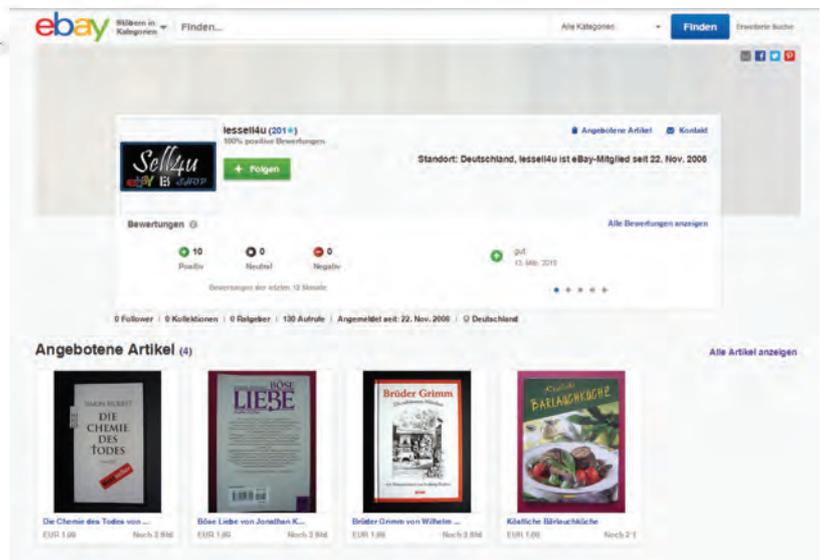
Die Daten werden ausschließlich von Sell4U verwendet und nicht an Dritte weiter gegeben. Hiermit bestätigen die Unterzeichner die Richtigkeit der oben genannten Angaben.

Datum, Ort

Unterschrift des Warenlieferant

Unterschrift Sell4u LES

Unser shop bei ebay
<http://www.ebay.de/usr/lessell4u>



Verkaufte Artikel 2015/2016



Selbstgemachter Adventskalender aus Seide



Mädchenschlittschuhe



Druckerpatronen



Bleistifte



Toner cartridge

WEIHNACHTSAKTION 2015

Es ist schon fast wie eine Tradition, unsere alljährliche Weihnachtsaktion. Jedes Jahr planen wir eine Weihnachtsaktion um auf unseren Stand aufmerksam zu machen. Auch dieses Jahr gab es wieder eine Weihnachtsaktion bei der wir Schokoweihnachtsmännern mit kleinen Botschaften verkauft haben, welche die Schüler an Lehrer als auch an andere Schüler verschenken durften. Neu war dieses Jahr eine Verlosung bei der die Schüler beim Kauf eines Schokoweihnachtsmanns eine Powerbank gewinnen konnten.



Ein Höhepunkt dieses Jahr war die Vorstellung von Frau Elstners „Flaggen-Projekt“. Alle Klassen von unserer Schule haben selbständig nach Belieben ein Stück Stoff gestaltet und zurechtgeschnitten. Alle Stoffstücke wurden zu einer großen Flagge zusammengenäht. Frau Elstner präsentierte diese als unsere neue Schulflagge. Zu unserer Unterhaltung gab es ein abwechslungsreiches Programm. Neben mehreren musikalischen Auftritten, wurde eine beeindruckende Tanzeinlage vorgeführt. Dieses Jahr gab es im Programm eine Änderung: Es entstand eine kurze Pause, in der man die Möglichkeit hatte, sich an verschiedenen Ständen selbstgemachtes Weihnachtsgebäck und weitere Leckereien zu kaufen. Vor der Pause haben Samira und Murat von Sell4u, Aylin und Ricky vom Coffeeshop, die VABO Klasse und eine Fachschulklasse ihre Juniorenfirmen

und ihren Stand und dessen Funktion in der Pause, auf der Bühne vorgestellt. Jeder Schüler sollte einen Überblick erhalten, was man an den jeweiligen Ständen erwerben konnte. An unserem Sell4u-Stand konnten die jeweiligen Schüler und Lehrer, die einen Schoko-Nikolaus geschenkt bekommen, diesen bei uns abholen. Zusätzlich konnten die Gewinner des Gewinnspiels ihre Power-bank abholen.



Hannover, Oktober 2015. 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. Zwei Tage lang haben sich die Schülerinnen und Schüler der drei Juniorenfirmen der Herausforderung gestellt, die Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim auf der Verbrauchermesse in Hannover überzeugend zu präsentieren. Neben zahlreicher Konkurrenz hieß es, sich mit leckerem Kaffee, Kuchen, einem Gewinnspiel und diversen Verkaufsartikel zu beweisen.



Nach einer anstrengenden acht Stunden Busfahrt musste als erstes unser Stand aufgebaut werden. Selbst mit guter Vorbereitung, war es nicht einfach unseren 3 x 9 Meter großen Messestand aufzubauen. Jedoch hatten wir den Stand vorher nicht exakt ausgemessen und hatten deswegen nicht genügend Platz. Dadurch

mussten wir uns spontan umorganisieren und den Messestand anders als geplant aufbauen. Außerdem mussten wir noch die jeweiligen Banner für jede Jufi aufhängen. Natürlich durfte auch unsere Halloween-Dekoration nicht fehlen. Schwarze und orangene Luftballons wurden zu Ketten zusammen gebunden und an die Traversen befestigt. Kürbisse wurden zusätzliche um die Stände platziert. Mit viel Fleiß und einer guten Teamarbeit haben wir es rechtzeitig geschafft. Anschließend sind wir wieder ins Hotel gegangen und haben uns gemeinsam zusammengesetzt und den Abend gemütlich ausklingen lassen.

Der nächste Tag begann früh mit einem ausgewogenen Frühstück im Hotel. Anschließend machten wir uns auf zur Messe. Viele Kleinigkeiten mussten noch erledigt werden, bevor die Messe starten konnten. Unsere Kuchen mussten schön hingehichtet und aufgestellt werden.

Außerdem wurden die Tische und das Glücksrad an die richtige Stelle platziert. Der Morgen begann unerwartet mit schon recht vielen Besuchern. Obwohl wir noch recht unerfahren waren, konnten wir uns trotzdem schnell und gut einbringen. Jeder Mitarbeiter der Sell4u-Gruppe traute sich, Kunden anzusprechen, um für unser Gewinnspiel zu werben. Der Projektshop hat sich natürlich auch gut eingebracht und viele Kunden angeworben. Mit jeder Stunde kamen mehr Besucher und wir konnten immer mehr Kunden gewinnen. Es lief so gut, dass der Sell4u-Gruppe schon am ersten Tag einige Preise ausgingen und als Ersatz vom Projektshop ihre Tassen abkaufen mussten.





Am Abend besuchten wir alle gemeinsam den lang erwarteten Messeball unter dem Motto Halloweenparty. Die Klasse der BK2a verkleidete sich einheitlich. Die Jungs im weißen Hemd, schwarze Hose und Totenkopfmaske. Die Mädchen wa-



ren schwarz gekleidet und mit Kunstblut geschminkt. An diesem Abend hatten sich alle amüsiert und ihren großartigen Start an der Messe gefeiert.



Am letzten Tag der Messe merkte man erst richtig wie anstrengend so eine Messe ist. Für alle Juniorenfirmen lief es fantastisch an diesem Tag. Der Projektshop musste sogar früher seinen Stand zumachen, da er bereits alle seine Artikel verkauft hatte und nichts mehr anbieten konnte. Auch die Preise der Sell4u-Gruppe wurden vollständig verbraucht und wir mussten unser

Gewinnspiel umstrukturieren. Diejenigen die den Hauptgewinn gewannen, mussten uns ihre Adressen hinterlassen, damit wir ihnen den Hauptgewinn, eine Powerbank zuschicken konnten, da wir ihn ja nicht mehr auf Lager hatten. Die restlichen Gewinne wurden auf Kaffee und Kuchen reduziert. Am Ende des Tages wurde es immer ruhiger und wir merkten, wie sich die Messehalle leerte. Nach dem Abbau beendeten unsere drei Juniorenfirmen das erfolgreiche Wochenende mit einem gemeinsamen Essen.

Zusammenfassend war die Messe für alle Juniorenfirmen ein großer Erfolg in finanzieller Hinsicht sowie auch im Sammeln von Erfahrungen und Bereicherungen für die Arbeitswelt. Für Schüler sowie Lehrkräfte war dieses Wochenende eine positive Erfahrung.



Messteams



Lagebesprechung



Vorbereitungen für den Verkauf

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@gmail.com

Erste Vorsitzende:
Kerstin Hollwedel
Peter Schlang

Stellvertretende Vorsitzende:
Thomas Burger
Melanie Gebauer
Wolfgang Großmüller
Dr. Ronald Gundermann
Gerd Häuber
Kristian Lang
Michael Marischler
Ulrich Wurst

Die Jufi-Teams im Jahr 2015/2016

Projektshop LES
BFW2a
Janani Anantharajah, Can Cakmak, Cristiana Cruz Oliveira, Daniel Diewold, Mutlu Dogus, Mirac Dokdemiroglu, Valentina Hajdinjak, Meniva Hussein, Asena Karatas, Finja Longo, Rudolf Ludt, Dustin Reiz, Diana Said Mirza, Antonio Scozzari, Daldzita Singh, Reyhan Tekdas, Melisa Turan, Sinan Tuzluca, Nisa Uzun, Tobias Volkmer, Valentina Wagner, Kevin Wosny
Betreuende Lehrer: Thomas Burger, Karsten Marschner, Ulrich Wurst

Local-EXPO-Services
BK1a
Asena Asal, Emre Aygün, Marina Basche, Bianca Boehm, Tugba Bozkus, Paula Buss, Lea Dyballa, Selina Fix, Laura Grillo, Karl Felipe Herzog Jaramillo, Anna-Lena Huber, Daniel Jochim, Esra Karakas, Tobias Lansche, Sarah Loggia, Benedikt Oser, Eda Öztürk, Julia Persukov, Christina Rennich, David Rohrer, Britney Schlee, Joel Schwarz, Alexa Toubi, Melina Ungemach, Julia Wagner, Mara Wahlers, Eduard Welz, Cem Yelkenkayalar, Merve Yilmaz, Lena Zettler
Betreuende Lehrer: Melanie Gebauer und Dr. Ronald Gundermann

Coffeeshop LES
BK2a
Lydia Bambach, Alicia Böttcher, Johannes Doczekal, Julia Dörflinger, Son Hoang, Ricky König, Eleni Laios, Oguz Sahin, Vincent Schraube, Aylin Sener, Lea Tolonic, Melina Tsetinis, Jessica Vöhringer, Baris Yayla
Betreuender Lehrer: Jan-Peter Klemke

Sell4u LES
BK2a
Greta Beckel, Daniel Bossert, Carla Coutinho dos Santos, Leonel Da Silva Oliveira, Susann Hachem, Felix Kleile, Jana Lehmann, Nico Luginsland, Murat Önal, Lorenz Rechkemmer, Patrycja Urbatzka, Samira Wittmann
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



Die Juniorenfirmen der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim

Die Juniorenfirma
 "Projektshop LES e.V."

Aktuelles

Kontakt

Projektshop LES

Coffeeshop LES

Sell4u

Local-EXPO-Services

Juniorenfirmenmessen

Mitgliederversammlungen

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

- Juniorenfirmen und Geschäftsprozesse Gestaltungskompetenz Qualitätsstandards



Alle Geschäftsberichte

Geschäftsbericht 2015