

G
E
S
C
H
Ä
F
T
S
B
E
R
I
C
H
T

2
0
0
9
/
2
0
1
0

Projektshop LES Juniorenfirma der

LUDWIG-ERHARD-SCHULE PFORZHEIM



JUGENDLICHE
ZUVERLÄSSIG
FREUNDLICH
INTERESSIERT



CoffeeShop LES



Inhaltsverzeichnis

Grußwort	1
Die Juniorenfirma „Projektshop LES e.V.“	2
Die Geschäftsbereiche der Juniorenfirma	4
Der Projektshop LES e.V.	
Sortiment	5
Organisationsform	5
Organisationsplan	6
Geschäftsprozess und Warenfluss	7
Tätigkeitsberichte der Abteilungen	8
Beschaffung und Lager	9
Rechnungswesen	10
Personalwesen	11
Marketing	12
EDV-Service	13
Sekretariat	15



Local-EXPO-Services	
Das Konzept	16
Messe-Servicepaket	18
Erstes Halbjahr 2009	18
Übernahme der Firma	18
Abteilungen	18
Messe	20



Der Coffeeshop LES	
Allgemeine Vorstellung des Coffeeshop	22
Das Konzept - Unser Geschäftspartner	23
Der Katalog	24
Unsere Kaffeesorten und -preise	25
Exemplarische Geschäftsprozesse	26
Beispiel einer Ausgangsrechnung	27
Die wichtigsten Kunden des Coffeeshop LES	28
Geschäftszeiten und Kontakt	28
Online-Banking	29
Die Weihnachtsaktion	30
Sortiment	32
Infra-Messe in Hannover	33
Betriebswirtschaftliche Auswertung	35



Sell4u LES	37
Wer sind wir?	38
Der Geschäftsablauf	39
Unsere Abteilungen	40
Marketing	40
Die Buchhaltung	41
Das Lager	41
Die Ebay-Abteilung	42
Events im Schuljahr 2009/2010	43
Umsatzeerlöse	46

Zusammengefasster Jahresabschluss aller Geschäftsbereiche	47
Impressum	49

Grußwort

Handlungsorientiertes Lernen in Juniorenfirmen ist wichtiger Bestandteil vieler kaufmännischer Schulen in Baden-Württemberg geworden. Es geht darum über die Fächerstrukturenhinaus ganzheitliches Lernen und systemisches Denken zu fördern. Geschäftsideen, Unternehmensrecht, Finanzierung, Personalführung u. a. – dies sind Bausteine des Business-Modells „Juniorenfirma“. Sich mit Ideenreichtum und Handlungskompetenz an einem realen Markt mit Verlustrisiko zu behaupten und die Perspektiven einer beruflichen Selbständigkeit zu erkennen sind für junge Menschen wertvolle Erfahrungen.



Die Umsetzung der Idee, Berufsausbildung im Rahmen einer Juniorenfirma handlungsorientiert zu gestalten, hat in über 16 Jahren zu einem Unternehmen mit vier rentablen Profit-Centern geführt, die alle pädagogisch und wirtschaftlich erfolgreich arbeiten:

Profit-Center 1: (Vertrieb von Prüfungsmappen mit Lösungen)

Die gute Qualität der Prüfungsmappen und ein gezieltes Marketing, aber auch die Einsatzfreude und Kreativität der beteiligten Schülerinnen und Schüler sichern der Juniorenfirma „Projektshop LES“ einen beachtlichen Marktanteil in diesem Bereich.

Profit-Center 2: (Messebüro „LocalEXPO Services-LES“)

Im Auftrag des Regierungspräsidiums Karlsruhe veranstaltet das Messebüro jährlich eine ÜFA-Messe im CCP für ca. 50 Übungsfirmen. Planung und Messeorganisation, Marketing, Kalkulation, kurz alle Aufgaben des Eventmanagements sind zu bewältigen und damit zu erlernen.

Profit-Center 3: (Vertrieb von Kaffee und Kaffeeautomaten)

Der Coffee-Shop, das Profit-Center 3, betreibt in enger Kooperation mit einer Catering-Firma den Vertrieb von Kaffee und Kaffeeautomaten. Der betriebswirtschaftliche Schwerpunkt dieses Geschäftsbereichs liegt im Handel und Vertrieb.

Profit-Center 4: (Ebay-Shop „Sell4You“)

Der Ebay-Shop agiert als gewerbliches Mitglied am ebay-Markt, nimmt Waren von Schülern und Lehrkräften in Kommission, wickelt den Verkauf über ebay ab und rechnet dann mit den Kunden ab. Daneben vertreibt das Profit-Center einen Schulkiosk mit Schulkleidung und Schreibartikel.

Über 120 Schülerinnen und Schüler arbeiten derzeit pro Jahr in unsere Lernfirmen und zeigen Verantwortung und Engagement - eine beachtliche Ausbildungsleistung.

Durch die konsequente Weiterentwicklung unserer kaufmännischen Berufskollegs (Verzahnungsmodelle) wurde unsere Juniorenfirma in diesem Jahr um ein weiteres Profit-Center erweitern. Geschäftsidee und Markteinführung wurden von Schülern selbst in einen kreativen Wettbewerb erarbeitet.

Eine Juniorenfirma lebt von der Einsatzbereitschaft der Schülerinnen und Schüler und dem Engagement der Lehrerinnen und Lehrer, die in vorbildlicher Weise als Lernberater tätig sind. Die Erfahrung unternehmerischen Handelns gibt den Schülern darüber hinaus einen interessanten Einblick in die Perspektive beruflicher Selbständigkeit.

Ich wünsche der Juniorenfirma und ihren Mitarbeitern weiterhin viel Erfolg und Spaß bei ihrer Tätigkeit.

Rolf Becker
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

- 12 professionell ausgebildete Lehrkräfte mit Spezialkenntnissen sind in sechs Teams eingesetzt.
- Lernbüros, Besprechungsraum, Lager, Messestand, Integrierte Unternehmens-Software (Navision), 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“ 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 Zahnradfabrik 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 15 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. In ihr arbeiten, wie auch im Coffeeshop LES, Schülerinnen und Schüler der Klasse BK 2a.



Mit der Firma Local-EXPO-Services trat zu Beginn dieses Schuljahres 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



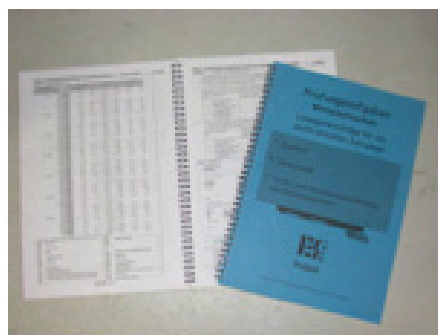
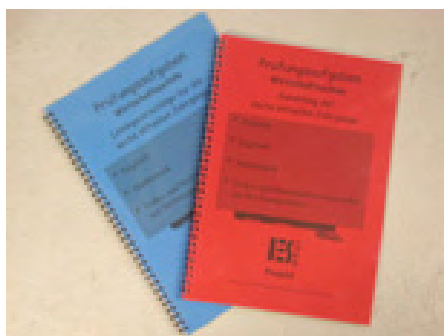
Projektshop LES e.V.
Juniorenfirma der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim

Schoferweg 21
75175 Pforzheim
Tel. 07231 391843
Fax 07231 391844
E-Mail: projektshoples@googlemail.com
Onlineshop: www.projektshoples.de
Homepage: www.projektshoples.com



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.



ES shop
Projekt

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 das Klassenzimmer, 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. Diese werden von einem Lehrerteam, bestehend aus den Deutsch-, Rechnungswesen-, Textverarbeitungs- und VBL-Lehrern der Klasse, betreut. Die Lehrer sind keiner bestimmten Abteilung zugeordnet, sondern geben fächerübergreifend Hilfestellung, wenn dies erforderlich ist.

- § 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

Organisationsplan



Mit Hilfe der Integrierten Unternehmenssoftware Microsoft Dynamics Navision können die Geschäftsprozesse abteilungsübergreifend bearbeitet und abgewickelt werden. 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.

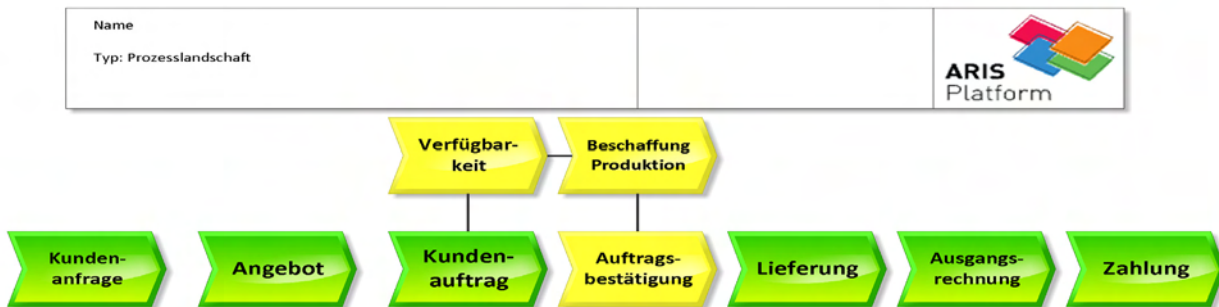
Künftig sollen auch Dokumente gemeinsam bearbeitet werden können. Zur Zeit gibt es zwei Modelle, die eingesetzt werden könnten: Microsoft live@edu oder google apps. Ein zentraler Kalender ist schon vorhanden.

Die vorhandene Ausstattung wird von allen Abteilungen benutzt.

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

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

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 PRÜFUNGSaufGEBEN

- 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

- 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
Alex Naumov, Tanja Hammer, Ulrich Wurst,
Mona Eberle, Mona Hense



Sekretariat
Daniele La Verde, Martina Fegert,
Vanessa Pfeiffer, Jasmina Blinkle



Marketing
Kristina Bäcker, Regnia Bitter, Elisabeth Mihalís,
Lisa Lozano, Thomas Burger, Merve Hamzacebi,
Burcin Yigit, Merve Demiröz, Ugur Ucar



Personalwesen
Bianca Jerge, Esra Ötel, Mareike Ziegler,
Sevtap Uncu



Beschaffung/Lager
Regina Bitter, Timo Duarte, Kristina Bäcker, Eli-
sabeth Mihalís, Karoline Doru (fehlt)



EDV-Service
Yvonne Bischoff, Wolfgang Gebhard,
Muhammed Balaban

Abteilung Beschaffung/Lager

Aufgabenbereich:

Beschaffung

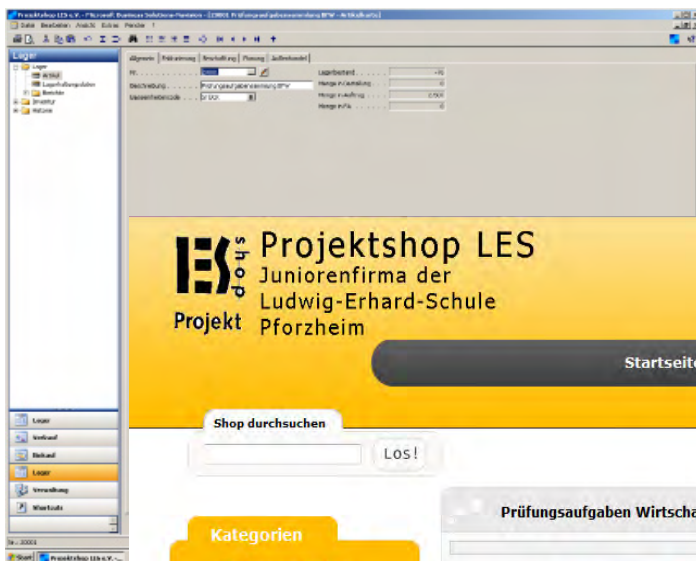
- Bestellung von neuer Ware
- Kontrolle des Wareneingangs
- Ablage der Lieferscheine
- Reklamationen
- Berechnung der Einstandspreise
- Festlegung der Verkaufspreise
- Zusammenarbeit mit der Marketing- Abteilung bei Sonderverkäufen

Lagerverwaltung

- Organisation der Lagerhaltung
- Warenausgabe
- Organisation des Versands

Lagerbuchhaltung

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



Artikelkarte Prüfungsaufgabensammlung



Projektshop LES
Juniorenfirma der
Ludwig-Erhard-Schule
Pforzheim

Startseite mein Kundenkonto Warenkorb

Shop durchsuchen

Kategorien

- Prüfungsaufgaben
- Wirtschaftsschule
- Prüfungsaufgaben
- Berufsschule und andere
- Vollzeitschulen

Prüfungsaufgaben Wirtschaftsschule

Preis 20,10 €
Inkl. 7 % MwSt.
einschl.
Versandkosten

1 Prüfungsaufgaben Wirtschaftsschule
Prüfungsaufgaben Wirtschaftsschule
Details

Seiten: 1

Menü

Kundenlogin

eMail:
Passwort:

Sonstiges:

- » Kontakt
- » Impressum

Onlineshop-Software FWP shop | Privatsphäre und Datenschutz | Unsere AGB | Anmelden

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 (in Navision)	
Mandant öffnen: Projektshop LES 2005	
Allgemein	
Allgemein	

Erklärung: Öffnen der Datenbank und des Mandanten



Abteilung Personalwesen

Aufgabenbereich:

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



Besondere Aufgaben:

- Bearbeitung der Bewerbungen für das Geschäftsjahr 2008
- Vorbereitung und Ausfertigung der Arbeitsprotokolle

Zeugnis

Herr Max Mustermann war vom 01. Februar 2009 bis 31. Januar 2010 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 2010

Projektshop LES e.V.
Personalabteilung

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

§ 1

Dienstverhältnis

Sie treten am 01. Februar 2008 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 2008/09.

§ 3

Bezüge

Sie erhalten für Ihre Tätigkeit keine Bezüge.

§ 4

Urlaub

Auszug aus einem Arbeitsvertrag

Abteilung Marketing

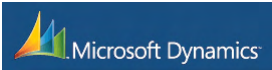
Aufgabenbereich:



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

Besondere Aufgaben:

- Auftragsbearbeitung



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 Einzelexemplar.

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 Tagen

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

The screenshot displays the Microsoft Dynamics NAV 2008 interface. The main window shows a sales order for 'Fritz-Erler-Schule Pforzheim' with a debit amount of 1,108.00. A secondary window shows a sales order for 'Junioerfirma Kaufm.' with a debit amount of 266.49. A third window shows a printed invoice for 'Projektshop LES' with a total amount of 266.49. The interface includes various tabs like 'Allgemein', 'Fakturierung', and 'Lieferung', and a sidebar with navigation options like 'Verkauf', 'Einkauf', and 'Lager'.

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

Posteingang bei unserer E-Mail Adresse

Beantwortung einer E-Mail

[Termin einrichten](#) Donnerstag, 22. Apr. 2010

[Aufgaben](#)

April 2010						
S	M	D	M	D	F	S
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8

05:00
06:00
07:00
08:00

Zentrale Terminverwaltung

▼ Meine Kalender

[projektshop](#) Donnerstag, 22. Apr. 2010

[Einstellungen](#)

▼ Weitere Kalender

April 2010						
S	M	D	M	D	F	S
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1

Termin werden angezeigt ab 14.2.2010. [Frühere Termine suchen](#)

Do 22. Apr. 14:00 – 15:00 Mitgliederversammlung Zimmer 3.02 - Ludwig-Erhard-Schule, Pforzheim, Schoferweg 21 ☰

Termin werden angezeigt bis 5.8.2010. [Weitere suchen](#)

13:00
14:00 **14:00 – 15:00** ☰
Mitgliederversammlung Zimmer 3.02
15:00

<http://www.google.com/calendar/embed?src=projektshoples%40googlemail.com&ctz=Europe/Berlin>



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

<p>Unser Profil</p> <p>Was ist eine Juniorenfirma?</p> <p>Entstehung des Projektshop LES e.V.</p> <p>Pädagogische Ziele</p> <p>Organisationsform</p> <p>Unser Produkt</p> <p>Organisation</p> <p>ÜFA-Messe</p>	<p>Unser Profil - alle wichtigen Informationen</p> <p>Projektshop LES e.V. Juniorenbetrieb der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim Schoferweg 21 - Eingang Verwaltung Haupteingang Keplerstraße 75175 Pforzheim</p> <p>Vertrieb von Prüfungsaufgaben mit Lösungen für die Berufsfachschule für Wirtschaft - Wirtschaftsschule</p> <p>Tel. 07231 39 18 43 mit Anrufbeantworter Fax. 07231 39 18 44 E-Mail: projektshoples@googlemail.com Onlineshop: www.projektshoples.de</p>	<p>Kalender</p> <p>Alle Termine</p> <p>Aktuelles</p> <p>Mitgliederversammlung 22. April 2010 14:00 Uhr A-Bau Zimmer 3.01-3.02</p>
---	---	--

Homepage : www.projektshoples.com

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 Etikettanlegen
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!!!!!!!

Gebrauchsanleitungen

Werbefbrief



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

Schoferweg 21
75175 Pforzheim

☎ 07231 391843
☎ 07231 391844

✉ projektshoples@googlemail.de

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

Faltblatt

MIT UNSEREM ANGEBOT KEIN PROBLEM!

**PRÜFUNGSAUFGABENSAMMLUNG FÜR WIRTSCHAFTSSCHULEN
IN BADEN-WÜRTTEMBERG**

- ⇒ 2 aktuelle Jahrgänge und Musterprüfungsaufgaben in Deutsch und Englisch
- ⇒ 6 aktuelle Jahrgänge in Mathematik, Volks- und Betriebswirtschaftslehre mit Rechnungswesen
- ⇒ ausführliche und **SCHÜLERGERECHTE LÖSUNGSVORSCHLÄGE**
- ⇒ Trennung von Aufgabensammlung und Lösungsvorschlägen
- ⇒ Handliches DIN-A4- Format in hochwertiger Spiralbindung
- ⇒ sehr gute Lesbarkeit auf weißem chlorfrei gebleichtem Papier
- ⇒ Texte in neuer Rechtschreibung (Ausnahmen: Textvorlagen in Deutsch)
- ⇒ **VOLLSTÄNDIG ÜBERARBEITETE LÖSUNGSVORSCHLÄGE** in Mathematik und VBRW
- ⇒ bei den Lösungen in VBRW wurde das neue Schuldrecht berücksichtigt
- ⇒ **VOLLIG NEU GESTALTETE LÖSUNGSVORSCHLÄGE** mit vielen Tipps in Englisch
- ⇒ am Computer erstellte Lösungsvorschläge

...und alles für

(Klassensatzpreis)



Geschäftsbericht der Local-EXPO-Services - Messebüro -

Das Konzept

Die Geschäftsidee unseres Profit Centers, Local-EXPO-Services, ist die Organisation einer regionalen Messe für Übungsfirmen des Regierungsbezirks Karlsruhe im CongressCentrum Pforzheim.

Auf der Übungsfirmenmesse sollen die Schülerinnen und Schüler erste „Erfahrungen“ für ihr späteres Berufsleben sammeln. Den ausstellenden Übungsfirmen wird dadurch die Möglichkeit gegeben, sich gegenseitig kennen zu lernen und Kontakte untereinander zu knüpfen sowie viele virtuelle Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Dadurch ermöglichen wir für sie „Business to Business“ (B2B) Beziehungen.

Die Hauptaufgabe unserer Juniorenfirma, Local-EXPO-Services, ist es Kunden, d.h. Aussteller, für die Messe zu gewinnen und die Messe zu organisieren.

Zuerst mussten wir die Datenbank erneuern um sicher zu gehen, ob die Übungsfirmen noch bestehen. Des Weiteren versuchten wir Kontakte mit den Übungsfirmen zu knüpfen, um Sie zu unserer Messe einzuladen.

Nachdem wir eine Rückmeldung der Firmen erhalten hatten, stellten wir Ihnen drei verschiedene Service-Pakete (vgl. Bild 2), die verschiedenen Variationen der Messestände darstellen, zur Auswahl, zur Verfügung.

Durch die Angebotspalette bieten wir den Übungsfirmen die Möglichkeit ihre Stände individuell zu gestalten und somit ihre eigene Kreativität einzubringen. Eine Übungsfirmenmesse ist für die einzelnen Übungsfirmen oftmals das Highlight im Schuljahr, bei dem sie die Ergebnisse ihrer harten Arbeit eindrucksvoll präsentieren können. Eine Übungsfirmenmesse ist daher in der Regel durch viel Spaß, Individualität und noch mehr selbständiges Arbeiten der Übungsfirmen geprägt.



Durch die gute Zusammenarbeit mit unseren Partnern – dem CongressCentrum Pforzheim, dem Parkhotel und dem Messebauer EBERT – gelingt es uns einen individuell zugeschnittenen und effizienten Messeauftritt unseren Kunden zu bieten.

Bild 1: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Local-EXPO-Services 2009_10

Unsere Service-Pakete für Sie

1. Basis-Paket

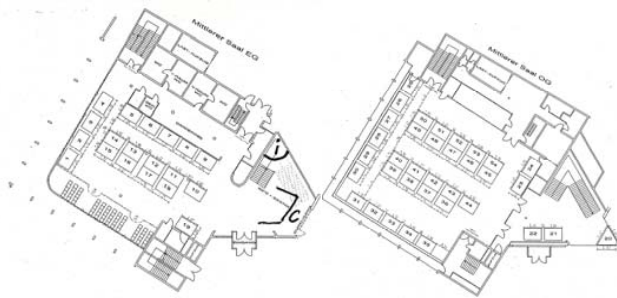
Teilnahmegebühr

Ausstellungsfläche (200 x 300 cm)

1 Tisch, 2 Stühle, 1 Stromanschluss

Ihren Stand bringen Sie selbst mit.

Preis: 100,- EUR



2. Komfort-Paket

Teilnahmegebühr

Ausstellungsfläche (200 x 300 cm)

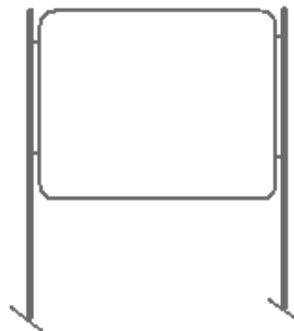
1 Tisch, 2 Stühle, 1 Stromanschluss

Ausstellungswand / - wände

(200 x 150 cm) oder (170 x 150 cm)

Preis: 100,- EUR

+ 25 EUR pro Ausstellungswand



3. Premium-Paket

Teilnahmegebühr

Ausstellungsfläche (200 x 300 cm)

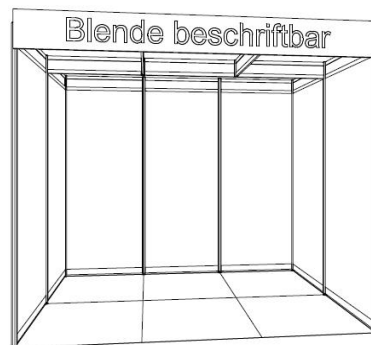
1 Tisch, 2 Stühle, 1 Stromanschluss

Profi-Messestand: Wände weiß,
Octanom silber, über die ganze Frontseite
beschriftbare Blende an der Gangseite

Inkl. Auf- und Abbau.

Preis: 100,- EUR

+ 250,- EUR Profi-Stand



Höhe: 30 cm
Breite: 297 cm

Alle Preise beinhalten 19% Prozent Mehrwertsteuer.

Wünschen Sie eine individuelle Beratung
– rufen Sie uns an:
+49 7231 39 26 42



Bild 2: Angebotspalette

Erstes Halbjahr 2009

Die erste Messe für Übungsfirmen der Local-EXPO-Services fand am **5. März 2009** statt. Nachdem die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter den Messetag **erfolgreich** organisiert und begleitet hatten, wurden die Rechnungen an die Aussteller versendet. Die **Rechnungseingangskontrolle** zeigte, dass alle Rechnungen beglichen wurden. Es wurde nach Abzug aller Aufwendungen ein Erfolg erwirtschaftet. Die Schülerinnen und Schüler führten vor den Sommerferien eine **Dateipflege** durch, umso die Übergabe bzw. Aufnahme der Messeorganisation mit einem neuen Messteam im neuen Schuljahr **vorzubereiten**.



Übernahme der Juniorenfirma Local-EXPO-Services im Schuljahr 2009 / 2010

Beim ersten Treffen der Schülerinnen und Schüler der neuen Klasse BK 1a in den dafür ausgestatteten **Lernbüros**, wurde die Klasse mit den zukünftigen Aufgaben in den einzelnen Abteilungen konfrontiert.

Um in eine Abteilung unserer Firma, die von unseren Vorgänger gegründet wurde, arbeiten zu können, mussten sich die Schülerinnen und Schüler für die jeweils gewünschte **Abteilung** bewerben.

Nachdem die Bewerbungen der gleichgebliebenen **Geschäftsführung** und der betreuenden Lehrkräfte, Nadine Moos und Dr. Ronald Gundermann, ausgewertet wurden, wurden die neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihren Abteilung zugewiesen.

Durch den erwirtschafteten **Gewinn** der letzten Messeveranstaltung, konnte das im vorigen Jahr aufgenommene **Darlehen** des Projektshops LES e.V. mittels des Firmenkontos beglichen.

Das **Messteam** der Local-EXPO-Services arbeitete an zwei Tagen in der Schulwoche; Dienstag nachmittags je drei Schulstunden und Donnerstag vormittags je zwei Schulstunden.

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. Korrespondenz

Abteilung Verkauf:
Kundenakquise, Angebotserstellung, Kundenbetreuung etc.

Abteilung Rechnungswesen:
buchhalterische Dokumentation der Geschäftsvorfälle

Bild 3: Abteilungen der Local-EXPO-Services

Zu Beginn galt es den Schülerinnen und Schülern, den Unterschied zwischen „**Übungsfirmen**“ und „**Juniorenfirmen**“ ausgiebig zu erläutern, um so für die Arbeit in der Local-EXPO-Services als real agierendes Unternehmen, die notwendige Motivation zu generieren.

Zur weiteren Steigerung des Engagement und zum gegenseitigen Kennenlernen veranstaltete die Klasse BK1a einen **Parkourworkshop**.

Hier wurden die Schülerinnen und Schüler, sowie die beiden Lehrkräfte Frau Moos und Herr Dr. Gundermann mit sportlichen und psychischen Anforderungen vertraut gemacht. (Viele gingen dabei an den Grenzbereich ihrer **Leistungsfähigkeit**, was aufgrund der Aufgabenstellungen, aber nur im Team gemeinsam zu meistern war.)



Bild 4: Teambuilding beim Parkourtraining

Motiviert und als Team wurden dann im Messebüro der Local-EXPO-Services **folgende Arbeitsschritte** vollzogen:

Nachdem die Schülerinnen und Schüler in ihre verschiedenen Abteilungen eingeteilt wurden, begann das **laufende Geschäft**. Als Erstes galt es die **Feedback-Bögen** der vorangegangenen Messe noch einmal auszuwerten und die Verbesserungswünsche der ehemaligen Aussteller soweit wie möglich in der Planung zu realisieren. Anschließend wurden die **Korrespondenzvorlagen**, alle weiteren Formulare und die Datenbank überarbeitet und aktualisiert. Erst danach konnten die **Anmeldungen** mit der dazugehörigen **Preisliste** und einem **Informations-Flyer** an alle Übungsfirmen des Regierungsbezirks als potenzielle Aussteller verschickt.

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. Des Weiteren bestellte die Abteilung **Einkauf**, die benötigten Büroartikel, sowie die T-Shirts und Namensschilder für die Messe.

Die **Sponsorensuche** und deren Aufnahme endete kurz vor den Weihnachtsferien. Die **Marketingmaßnahmen** wurden geplant und von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern soweit möglich vorbereitet. Außerdem wurden Kontakte zu möglichen **Workshop-Referenten** für den Messetag hergestellt.

Ergänzung: Erstes Quartal des Geschäftsjahres 2010

Der Messetermin stand mit dem **16. März 2010** fest. Bis dahin mussten alle restlichen Aufgaben erledigt werden. Unter anderem mussten die **Werbe-Banner**, sowie verschiedene **Plakate** erstellt und zum Druck gegeben werden, damit diese bis zum Messetermin fertig waren. Weiterhin bestellten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Local-EXPO-Services für die Messe verschiedene Werbewaren und **Dekorationsartikel**, wie z.B. leckere Bonbons und schmückende Palmen, sowie erholsame Sitzmöglichkeiten für das Messepublikum. Für die teilnehmenden Lehrkräfte wurden wie Geschäftsjahr

2009 vier verschiedene **Workshops** geplant und angeboten. Auch der **Feedback-Bogen** wurde für die Messeaussteller erneuert.

Nachdem alle Anmeldungen eingegangen waren, begann das Messeteam die **Aufplanung** des Ausstellungssaals. Zwei Wochen vor dem Messetermin wurden alle benötigten Informationen der **45 Aussteller** eingeholt, um **Messekatalog** rechtzeitig fertig stellen zu können.

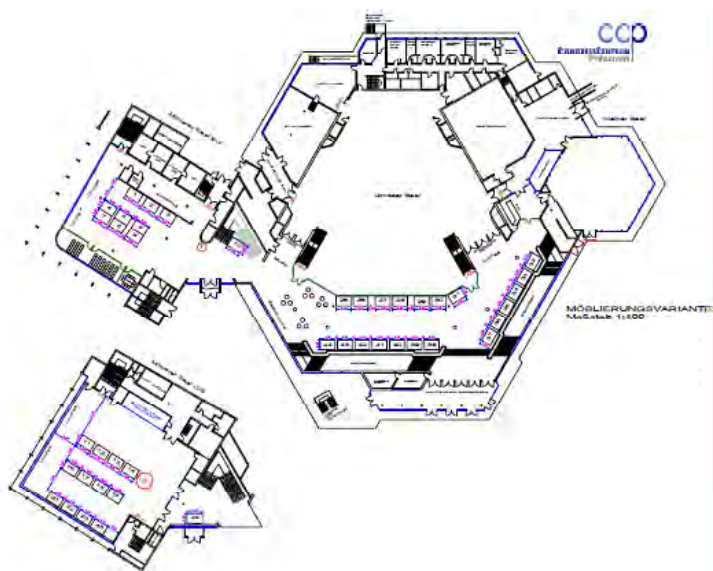


Bild 4: Aufplanung Messe 16.3.2010

Im Anschluss daran wurden an die Messeteilnehmer ein **Messecodex**, ein Programmablauf inkl. des Workshopangebots, die jeweilige Standnummer mit dem dazugehörigen Saalplan, die bestellten Messecards und die Informationen für den Auf- und Abbau versandt. Weitere Information fanden die Übungsfirmen auf der Homepage der Local-EXPO-Services, wobei das Messeteam für weitere Fragen natürlich auch per E-Mail bzw. Telefon erreichbar war.

Kurz vor dem eigentlichen Messetag, wurden die Schülerinnen und Schüler der Juniorenfirma für verschiedene Aufgaben eingeteilt. Unter anderem mussten die **Informationsstände** ständig besetzt sein, der Ab- und Aufladebereich betreut werden, genügend **Ansprechpartner** Präsenz zeigen sowie das Feedback der Aussteller zur Messe eingeholt werden.

Einen Tag vor der Messe begann der **Aufbau**.





Am **16. März 2010** begann der große Tag für die Schülerinnen und Schüler um 6:30 Uhr morgens am CongressCentrum Pforzheim. Nun musste sich jeder an den **Organisationsplan** halten, damit alles reibungslos ablaufen konnte. Um 18 Uhr war die Messe einschließlich des erfolgten Abbaus und Rücktransports beendet.

Durch die hohe Motivation und Einsatzbereitschaft sowie die gute Vorbereitung der Organisation der Messe durch die Schülerinnen und Schüler konnten an diesem Tag alle **45 Aussteller** zu ihrer vollen Zufriedenheit ihre Produkte präsentieren und Kontakte zu anderen Übungsfirmen knüpfen. Für die Mitarbeiter der Local-EXPO-Services war der Tag ein großer Erfolg. Dies spiegelte sich auch in der überaus positiven Kritik der Pforzheimer **Presse** wieder.

Aufgrund der großen Anzahl der Aussteller sowie Dank der gewonnenen Sponsoren konnte erneut ein **positives Betriebsergebnis** im ersten Quartal 2010 erwirtschaftet werden.



Bilder 5 – 8: Impressionen der Übungsfirmen-Messe vom 16. März 2010

Der Coffeeshop LES

Allgemeine Vorstellung des Coffeeshop

Engagement, Verantwortungsbewusstsein und Teamgeist werden bei uns groß geschrieben. Die meisten von uns konnten diese Fähigkeiten schon im letzten Jahr mit der Führung der Juniorenfirma „Local-EXPO-Services“ in der Klasse BK 1a unter Beweis stellen. Aber auch Schüler aus anderen Klassen haben sich aufgrund von Interesse und der Möglichkeit Verantwortung zu übernehmen für die Juniorenfirma Coffeeshop LES entschieden.

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 Arbeiten innerhalb der unterschiedlichen Geschäftsprozesse und bei der Ausführung der damit zusammenhängenden Aufgaben.



Das sind wir (von oben links nach unten rechts):

Jeremy Westphalen, Hicran Araz, Ipek Esmer, Meilin Hang, Fabian Kühn, Daniel Chisar, Zeliha Yanar, Katharina Pelz, Dawit Teweldemedhin, Eduard Belan, Erna Spahic, Yasemin Caglak, Matthias Konrad, Galina Radok und unser 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 z.B. der Erweiterung unseres Sortiments durch Wildkaffee und andere neue Sorten.

Unsere Kunden, meistens 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.

Durch den guten Überblick 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 angebauter 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 bisherigen Kunden auf dem Laufenden zu halten und neue Kunden zu gewinnen. 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 die jeweiligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verzeichnet sind.

Der Katalog stellt auch die von Bühler angebotenen Kaffeemaschinen wie den Colibri, die Jura Impressa C5, die Jura Ena oder Koro vor.

Der aktuelle Katalog wurde im letzten Jahr für zwei Jahre entworfen, da das Erstellen eines neuen Katalogs einen großen, zeitlichen und finanziellen Aufwand verursacht.



Onlineshop: www.coffeeshop-les.de

Unsere Kaffeesorten und -preise

Kaffeesorten und ihre Beschreibung	Preise
<u>Transfair „Organico“ (Biologischer Anbau)</u> Aus fairem Handel Ausgewogene Mexiko-Hochland Mischung, feine Säure, elegant, bekömmlich und aus biologischem Anbau Brühtyp: Filter- und Esspressosystem	je kg 13,95 €
<u>Badische Mischung</u> Feine Hochlandmischung Harmonisch, Idealtyp deutscher Kaffeekultur Brühtyp: Filter- Esspressosystem	je kg 12,95 €
<u>Wiener Melange</u> Elegant-würzige Mischung Aromatisch, säurearm und bekömmlich Idealer Begleiter zu allen Gelegenheiten Brühtyp: Esspressosystem	je kg 12,95 €
<u>Espresso „Rosso“</u> <i>Direktimport</i> Hoher Arabica-Anteil, kräftige Tasse, gute, feine Crema Brühtyp: Esspressosystem	je kg 12,50 €
<u>Espresso „Bella Italia“</u> So muss Espresso schmecken Schokoladiger, kräftiger Geschmack, jedoch nicht bitter Testsieger Brühtyp: Filter- und Esspressosystem	je kg 13,45 €
<u>Trans-Fair Chok</u> Hochwertiges Schokoladenpulver, bei dessen Herstellung die sozialen und ökologischen Kriterien des Fairen Handels eingehalten werden.	je kg 5,87 €
<u>Schokolade Classik Chok</u> Feiner Schoko-Geschmack, konventionelle Erzeugung	je kg 4,65 €
<u>Espresso „Oro“</u> Für Kenner Fein balancierter Geschmack Brühtyp: Esspressosystem	je kg 13,45 €
<u>Milchpulver Topping</u> Milchpulver, speziell für unsere Kaffeeautomaten	je kg 5,80 €



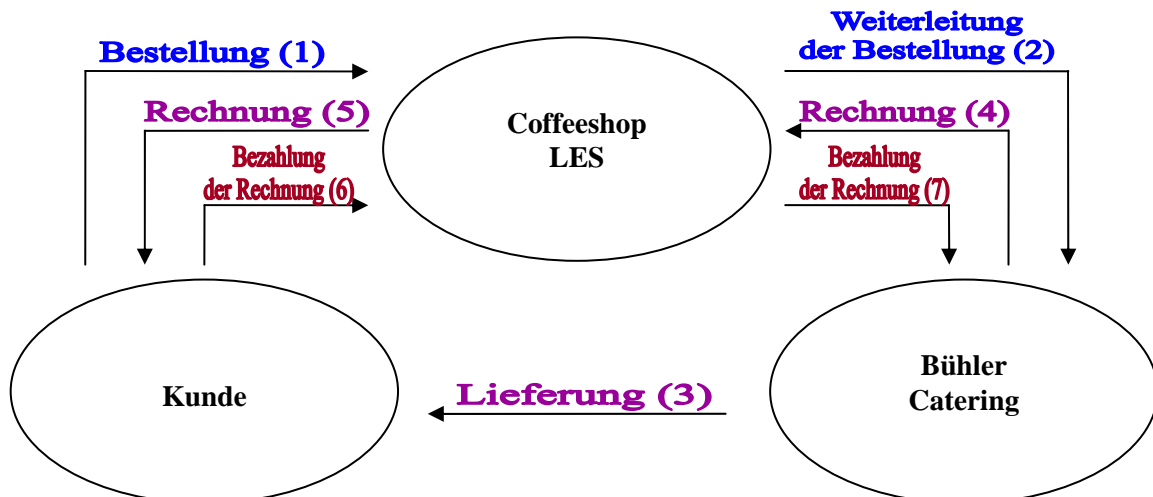
Alle Preise verstehen sich rein netto, zuzüglich Versandkosten und 7% Mehrwertsteuer.

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“



Wir erstellen für den Kunden dann eine Rechnung ohne Abzug von Rabatt. 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



Ihre Zeichen, Ihre Nachricht vom	Unsere Zeichen, unsere Nachricht vom	Fax 07231 391844	E-Mail coffeeshop-les@gmx.de
	RH	Telefon 07231 391842	Pforzheim 08.12.09

Rechnung Nr. 28-09

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
Schokolade Classik Chok	7 kg	8,22	57,54
Wiener Melange	2kg	7,09	14,18
Topping	9kg	6,41	57,69
Gesamtbetrag netto			129,41
+ 7 % USt. aus 106,50 €			9,06
Gesamtbetrag in €brutto			138,47

Wir bitten Sie, die Summe von 138,47 € innerhalb von 14 Tagen ohne Abzug auf das unten angegebene Konto zu überweisen.

Mit freundlichen Grüßen

Coffeeshop LES

Beträge geändert

i. A. Raphaela Hoffmann

Projektshop LES, Juniorenbetrieb der Ludwig - Erhard-Schule e. V. – Coffeeshop LES, Schoferweg 21, 75175 Pforzheim
Vorsitzender: Reinhard Seibel, stellv. Vorsitzender: Peter Schlang
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
- Justus von Liebig Schule Göppingen
- Bistro Billeri, Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim



Geschäftszeiten und Kontaktmöglichkeiten

Montag 08:00 Uhr bis 10:35 Uhr

und

Freitag 08:00 Uhr bis 09:30 Uhr

Telefon: 0 72 31 39 18 41

Fax: 0 72 31 39 18 44

E-mail: coffeeshop-les@gmx.de

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

Online-Banking

Rechnungen, die wir erhalten, werden durch Online-Banking beglichen.

Um das Online-Banking zu nutzen, wird zunächst die Homepage der Bank angesteuert. Diese lautet www.volksbankpforzheim.de. Der VR-Netkey oder die PIN gelten als Anmeldungsinstrument. Danach öffnet sich das Fenster, in dem man den Kontostand und den für das Online-Banking verwendbaren Betrag einsehen kann. Um die Überweisung durchzuführen, klicken wir auf die Schaltfläche „Einzelüberweisung“.

Dann erfolgt die Weiterleitung auf eine Seite, auf der die Konto-Nummer und die Bankleitzahl des Empfängers, der Betrag und der Verwendungszweck eingegeben werden müssen. Bei häufigen Überweisungen an den gleichen Zahlungsempfänger können wir auch eine Überweisungsvorlage speichern.

Auf dieser sind dann nur noch die variablen Daten wie Überweisungsbetrag und Rechnungsnummer einzusetzen. Nach Eingabe der Daten wird auf „Eingabe prüfen“ gedrückt und die ITAN-Nummer eingegeben. Dank dieser neuen Entwicklung bei der Volksbank wird höchste Sicherheit garantiert. Denn diese ITANs sind nach Nummern sortiert, und man wird bei jeder Überweisung aufgefordert, eine bestimmte TAN-Nummer einzugeben.

Anschließend ist die Überweisung endgültig abgeschlossen, und der Vorgang kann auf dem elektronischen Kontoauszug nachvollzogen werden.



Anmeldung

VR-NetKey | Konto

VR-NetKey: oder Alias:

PIN:

Anmelden | Hilfe

Hinweis: Unsere Mitarbeiter werden Sie keinesfalls, weder per E-Mail noch telefonisch, dazu auffordern, Ihre Zugangsdaten in Verbindung mit Ihrer persönlichen PIN und/oder TAN preiszugeben.
Beachten Sie bitte unbedingt unsere Sicherheitshinweise.

AGB | Hilfe | Abmelden

Zahlungsverkehr | Brokerage | Kredit | Services | Personen-Kontenübersicht

Kontoinh.: Projektshop LES e.V. Konto-Nr.: 22090124 Saldo: EUR H online-verfügb. Betrag: EUR VR-NetKey: 97844095

Kontostandsanzeige
Konto Details
Umsatzanzeige
Überweisung
Einzelüberweisung
Sammelüberweisung
Überweisungsvorlage
Terminüberweisung
Auslandsüberweisung
Dauerauftrag

Einzel-/Terminüberweisung

Empfängerdaten 1 (27 Stellen)

Empfängerdaten 2 (optional, 27 Stellen)

Konto-Nr. des Empfängers

Bankleitzahl

Bei Kreditinstitut
Wird automatisch ausgefüllt:

Betrag
EUR

Verwendungszweck 1

Verwendungszweck 2

Konto-Nr. des Auftraggebers
22090124

Ausführungsdatum (TT.MM.JJJJ)

Auftraggeber
Projektshop LES e.V.

Hinweis: Eine Eingabe im Feld "Ausführungsdatum" ist nur erforderlich, wenn Sie keine sofortige Ausführung wünschen.

Beschreibung der Icons: ? = BLZ / Überweisungsvorlage suchen | = weitere Verwendungszweckzellen

Eingabe prüfen | Abbrechen | Hilfe

Die Weihnachtsaktion

Auch im vergangenen Jahr fand wieder unsere traditionelle Weihnachtsaktion statt. 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 und Schüler zu verkaufen und somit Anregungen für etwas ausgefallene Geschenkideen zu geben. Folglich bieten wir nicht nur die üblichen Kaffeesorten an, sondern bemühen uns, durch eine laufende Sortimentsfortschreibung veränderten Kundenwünschen Rechnung zu tragen.

Zusätzlich konnten Lehrer und Schüler wiederum die beliebten hochwertigen Schoko-Edeltrüffel aus dem Cafe-Monachorum in Bad Liebenzell-Monakam erwerben. Passend zur Weihnachtszeit hatte die dortige Konditormeisterin für uns erneut ihre beliebten Trüffel mit Bratapfel- und Glühweingeschmack kreiert.



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 Schoko-Edeltrüffel sprichwörtlich „über die Ladentheke gegangen“ ist.

Wie in den Jahren zuvor hatten unsere Kunden darüber hinaus auch die Möglichkeit, für Familie und Freunde ansprechende Weihnachtspäckchen mit den gewünschten Waren und einer passenden Glückwunschkarte versenden zu lassen. Die bestellten Weihnachtsgeschenke wurden von uns festlich verpackt und verschickt.



Herrn
Max Mustermann
Ludwig-Erhard-Schule
Schoferweg 21

75175 Pforzheim

Ihre Zeichen, Ihre Nachricht vom

Unsere Zeichen, unsere Nachricht vom
KP

Fax
07231 391844
Telefon
07231 391841

E-Mail
coffeeshop-les@gmx.de
Pforzheim, 27.11.2009



Ihr Kaffeeraum zu Weihnachten

Sehr geehrter Herr Mustermann,

endlich ist es wieder soweit und Weihnachten steht vor der Tür! Sie suchen ein Geschenk und haben noch nichts? Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Wie schon in den Jahren zuvor bieten wir Ihnen auch zu diesem Weihnachtsfest wieder unseren hochwertigen Kaffee an. Im Vergleich zum letzten Jahr ist unser Sortiment unverändert, Sie erhalten also nach wie vor unseren Wild-Kaffee aus Äthiopien, dem Ursprungsland allen Kaffees, und den Schümli-Kaffee, der aus 100 % Arabica besteht. Zusätzlich zu unserer traditionellen 250-Gramm-Packung können Sie auch alle Kaffeesorten wieder als 500-Gramm-Packung bestellen. Natürlich bieten wir auch wieder die hausgemachten Schwarzwälder-Konditorenrüffel als edlen Begleiter zu Ihrem Kaffee an. Besonders freuen wir uns, dass wir unsere Preise erneut unverändert lassen konnten. In Krisenzeiten ist dies doch eine gute Nachricht, finden Sie nicht auch?

Hier unsere Produkte in der Übersicht:

- **Transfair Organico**, aus fairem Handel, biologisch angebaut
- **Badische Mischung**, feine Hochlandmischung, Idealtyp deutscher Kaffeekultur
- **Schümli 100% Arabica**, ausgewogen aber rassig
- **Bella Italia**, schokoladig, kräftig, nicht bitter, Testsieger
- **Wild Kaffee**, ein Schmankerl für jeden Kenner
- **Schoko-Edelrüffel, Glühwein- und Bratapfelgeschmack**, aus dem Café Monachorum in Bad Liebenzell-Monakam

Sie erhalten Ihr persönliches Kaffeesortiment wie immer festlich verpackt. Selbstverständlich senden wir die von Ihnen bestellten Artikel zum Versandkostenanteil von 6,00 € auf Wunsch auch direkt an Ihre Freunde oder Verwandten. Wenn Sie es möchten, legen wir auch gerne eine Grußkarte mit Ihrem Namen bzw. eine persönlich geschriebene Nachricht bei.

Um eine pünktliche Auslieferung zum Fest gewährleisten zu können, bitten wir um sofortige Bestellung mit beiliegendem Bestellformular, spätestens aber bis **04. Dezember 2009**. Sie erhalten Ihren bestellten Kaffee dann rechtzeitig vor Weihnachten, spätestens am 21. Dezember.

Mit freundlichen Grüßen
Ihr Coffeeshop LES
i. A. Katharina Pelz

Anlage
Bestellformular



Ein Auszug aus unserem Kaffeemaschinen - Sortiment



Colibri



Jura Impressa C5



Jura Ena



Koro

InFa-Messe Hannover

Eines der aufregendsten Erlebnisse im abgelaufenen Geschäftsjahr 2009 war ohne Zweifel die InFa-Messe in Hannover, in deren Rahmen vom 22. bis 25. 10. die Juniorenfirmen-Messe 2009 stattfand. Die Vorbereitungen begann mehrere Wochen bevor die Messe stattfand. Wir mussten zum Beispiel Ideen sammeln, die nötigen Waren bestellen, Preise kalkulieren, die notwendigen Plakate entwerfen und drucken, Flyer gestalten und den Standaufbau üben. Außerdem mussten wir organisatorische Dinge klären, wie die Unterbringung in Hannover, die Schichteinteilung, die Busfahrt nach Hannover und die dortigen Verkehrsanbindungen. Dies geschah z. T. in Zusammenarbeit mit der Juniorenfirma „Sell4U“, mit der wir uns einen großen Stand teilten und welche ein Gewinnspiel anbot. Als Preise konnte man dort u. a. Gutscheine für Kaffee und/oder Kuchen des Coffeeshop gewinnen, so dass wir uns clever gegenseitig geholfen haben, den Umsatz zu steigern.

Vor der Hinfahrt trafen wir uns alle pünktlich, um alles Nötige im Bus ordentlich zu verstauen. Dies nahm natürlich etwas Zeit in Anspruch, da neben uns und den Kollegen von „Sell4U“ auch noch der „Projektshop LES“ (welcher direkt neben unserem Stand T-Shirts bedruckte) mit an Bord war.



Nach acht Stunden Fahrt bezogen wir unsere Zimmer im Hotel und fuhren dann gleich weiter zur Messe, um unseren Stand aufzubauen und für den nächsten Tag alles vorzubereiten und zu organisieren, an welchem wir um 9.30 Uhr mit dem Verkauf beginnen mussten. An diesem ersten Arbeitstag, an dem die Messe wie an jedem Tag um 10.00 Uhr öffnete, mussten wir uns schnell einarbeiten und Kunden gewinnen, indem wir selbstbewusst auf sie zugehen und für uns warben.

Unser Gewinnspiel, bei dem man schätzen musste, wie viele Kaffeebohnen sich in einem Glas-Behälter befanden, war besonders beliebt. Zu gewinnen war 1 kg erstklassiger Kaffee „Transfair Organico“, welchen wir nach Auswertung aller Teilnahmescheine einer Dame in Hannover zuschicken durften.

Unser „Kaffee-to-go-Angebot“ bestand aus Transfair Organico und Bella Italia, die frisch in unseren Automaten gebrüht wurden, aber auch in ganzen Bohnen in 250-Gramm-Packungen zum Verkauf kamen. Zusätzlich boten wir auch noch unseren besonderen Wildkaffee an. Außerdem hatten wir zu günstigen Preisen eine große Auswahl an Kuchen dabei, welchen wir oder unsere Mütter zu Hause selbst gebacken hatten. Dieses einzigartige Angebot führte dazu, dass an unserem Stand über alle drei Tage hinweg ein sehr reger Betrieb herrschte und wir uns zu keiner Zeit über mangelnde Arbeit beklagen konnten.

Bei dieser Messe haben wir sehr viele gute und neue Erfahrungen gesammelt. Da wir zu den Kunden direkten Kontakt hatten, lernten wir, offen und selbstbewusst an Aufgaben heranzugehen. Außerdem haben wir auch viel von den anderen Juniorenfirmen gelernt, deren Mitarbeiter sich bei uns am Stand auch als treue Kunden erwiesen.

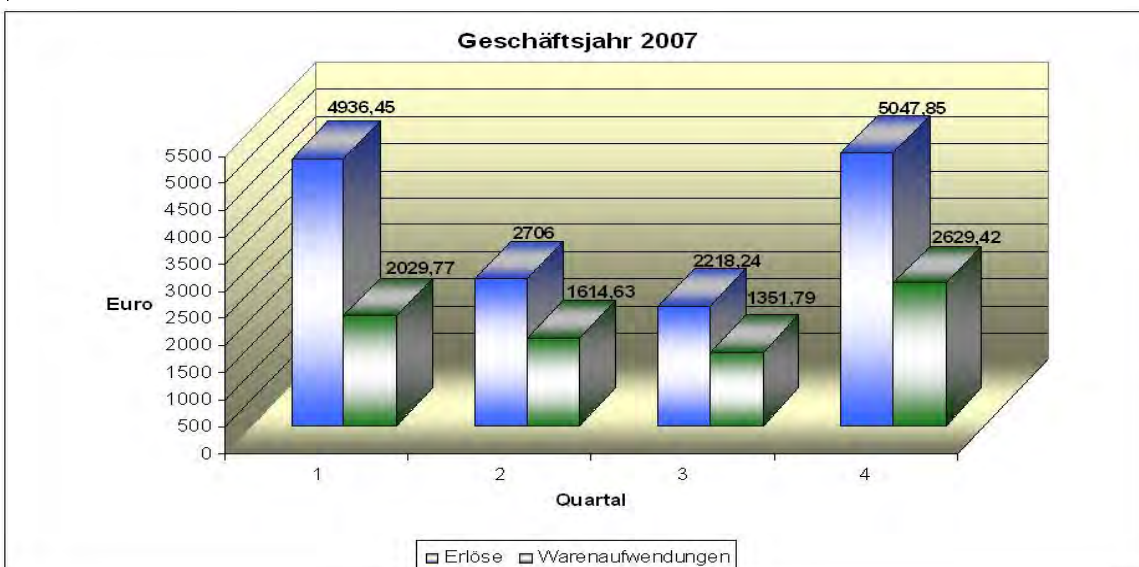
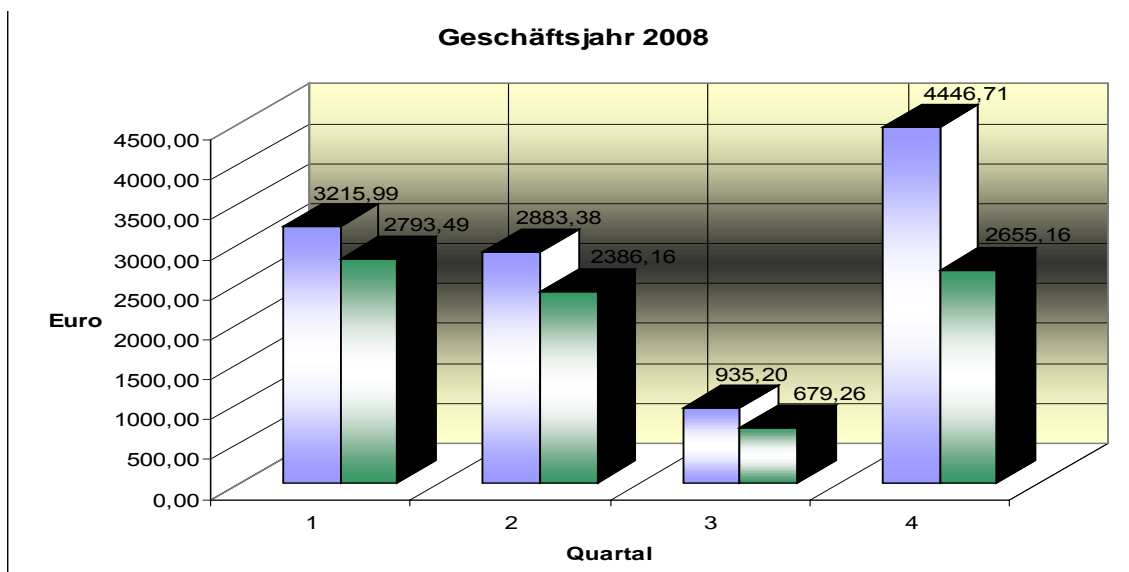


Betriebswirtschaftliche Auswertungen

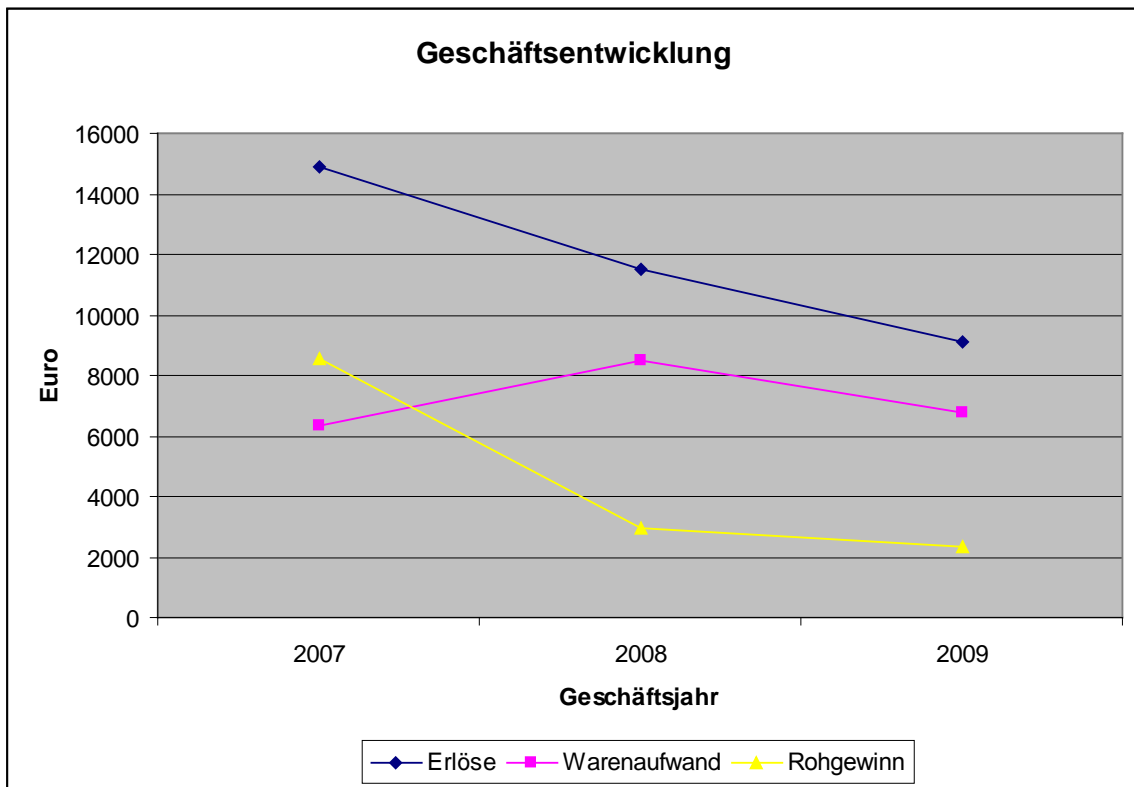
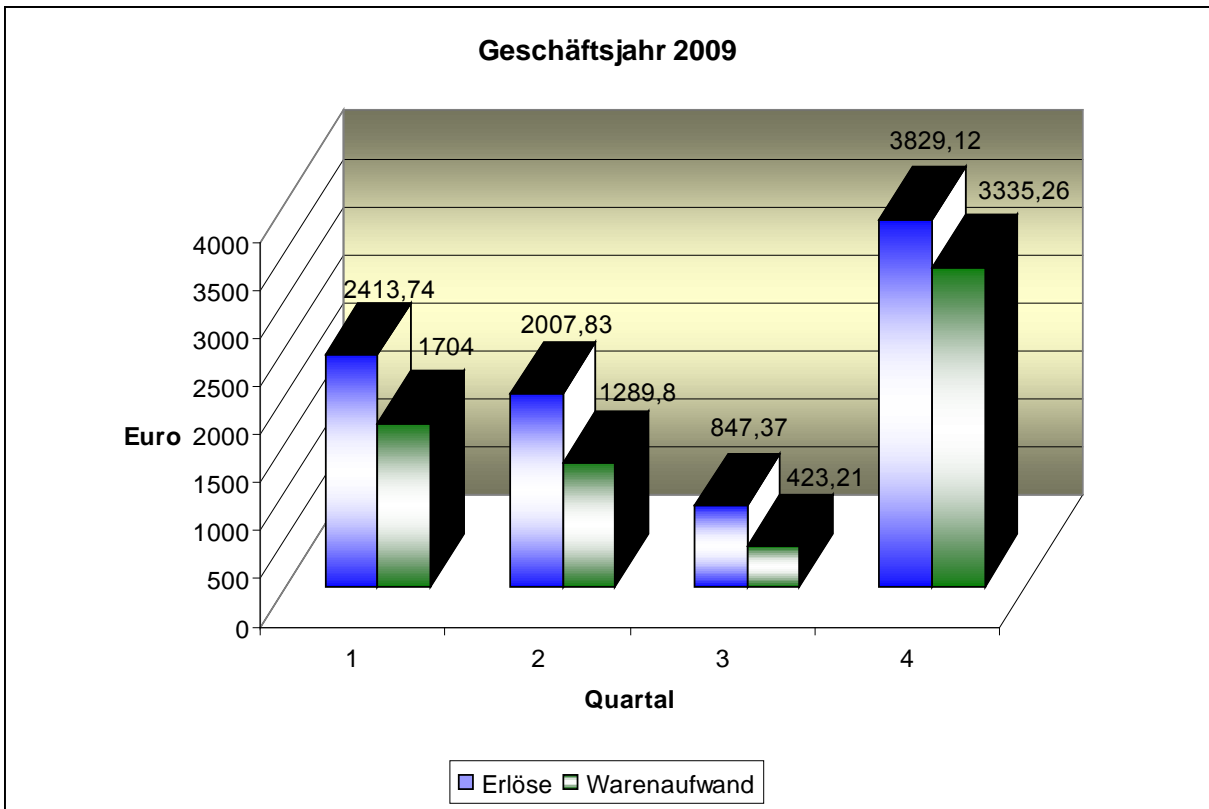
Gegenüberstellung der Quartalszahlen 2007 – 2009

Um die Leistungen, also die Erlöse, unserer Juniorenfirma Coffeeshop LES zu verdeutlichen, stellen wir im Folgenden die betriebswirtschaftliche Auswertung der entsprechenden Daten der Geschäftsjahre 2007, 2008 und 2009 in verschiedenen Grafiken dar.

Bei der Betrachtung des Drei-Jahres-Vergleichs fällt auf, dass die Umsatzerlöse im Jahr 2009 im Vergleich zum Vorjahr noch einmal leicht gesunken sind. Da allerdings auch der Warenaufwand abgenommen hat, verringerte sich der Rohgewinn in absoluten Zahlen zwar ebenfalls. Jedoch ist die Relation zwischen Umsatzerlösen und Warenaufwendungen gleich geblieben, wodurch sich auch die Entwicklung des Rohgewinns erfreulicherweise stabilisiert hat. Ja, der Rohgewinn hat 2009 sogar weniger abgenommen als Warenaufwendungen und Erlöse.



Als Gründe für den erneuten Rückgang der Zahlen des Geschäftsjahres 2009 sind wiederum die zum Jahresende vorhandenen hohen Lagerbestände zu nennen. Außerdem wurde der bisher mit dem Bistro Billeri bestehende Mietvertrag für den dort aufgestellten Kaffeeautomaten zum 1. Juli 2009 gelöst, da dieses alte Gerät nicht mehr reparaturfähig war und damit aus dem Verkehr gezogen werden musste. Als letzter Grund für die Verminderung des Jahresergebnisses muss auch die Wirtschaftskrise in Erwägung gezogen werden, die dazu geführt haben könnte, dass die Bestellungen unserer Kunden zurückgegangen sind.





Sell4uLES

Juniorenbetrieb der Ludwig-Erhard-Schule e.V.

Schoferweg 21
75175 Pforzheim
Tel. 07231 / 39 18 43
E-Mail: sell4Les@gmx.de

Wer sind wir?

Wir die Schüler, der LES BK2a Groß- und Außenhandel, arbeiten in der Juniorenfirma Sell4u (sell for you). In dieser Firma versteigern wir über das berühmte Internetauktionshaus „eBay“ aus Luxemburg, Artikel verschiedenster Arten. Darunter gehören Bücher, Kleidung, technische Geräte uvm. Die zu versteigernden Artikel erhalten wir von Lehrern und Schülern der LES.



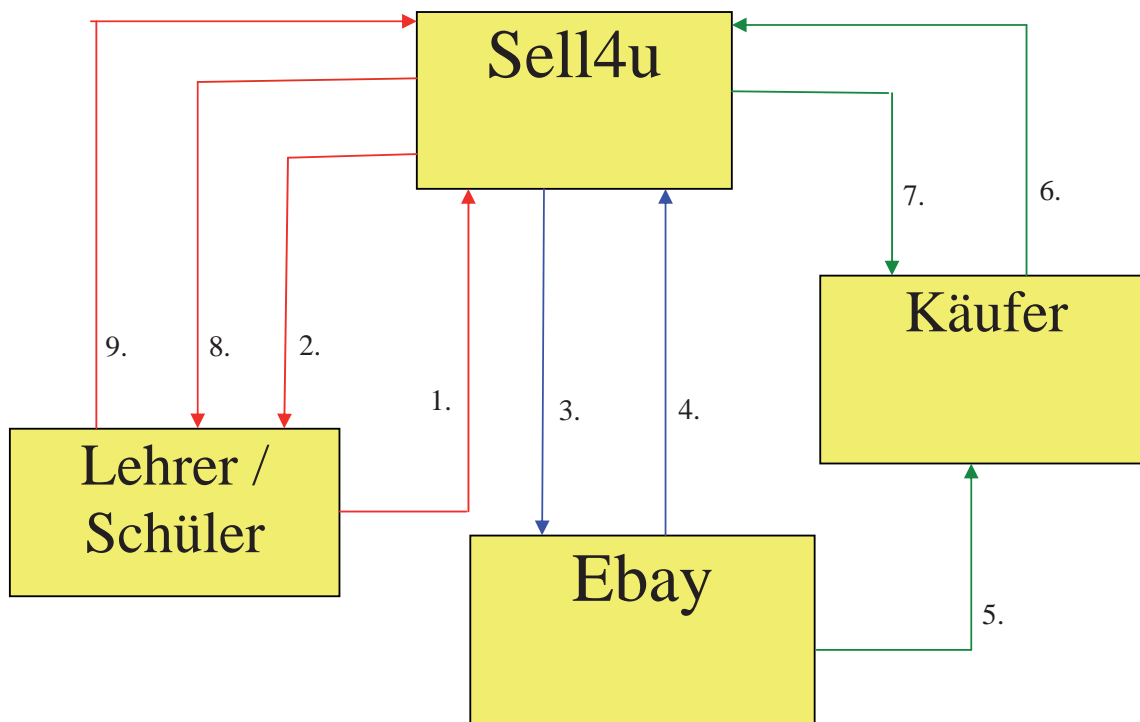
Ebenso führen wir einen Verkaufsstand im B- Bau der Schule, dort verkaufen wir in jeder großen Pause Schulmaterial und verschiedene Büroartikel, die für den Schulalltag für jeden notwendig sind. Unter anderem können

Lehrer und Schüler ihre Artikel abgeben die wir für Sie dann in eBay versteigern. Der Kundenkontakt, den wir im Verkaufsstand geboten bekommen, dient unter anderem auch zur Vorbereitung auf den angehenden Arbeitsmarkt, bei dem sich früher oder später jeder aufhalten und beweisen wird.



Geschäftsablauf

Hier sind die einzelnen Schritte des Geschäftsablaufes unserer Jufi zu sehen; von den Lehrern/Schülern über Sell4u zu Ebay und dem Käufer.



1. Warenübergabe	3. Wareneinstellung	5. Versteigerung
2. Kommissionsvertrag	4. Monatliche Gebührenberechnung	6. Überweisung Versteigerungsbetrag
8. Abrechnung		7. Warenlieferung
9. Überweisung des Abrechnungsbetrag		

Der Kommissionsvertrag, welchen beide Geschäftspartner am Anfang unterschreiben, wird in der Abteilung Ebay bearbeitet. Danach werden eigene Bilder von höchstmöglicher Qualität gemacht (einzelne Informationen zum Artikel werden beschrieben). Monatlich fallen Gebühren von Ebay an uns an.

Neben der Überwachung der Versteigerung gibt die Buchhaltung Auskunft über den Zahlungseingang an die Ebay-Abteilung weiter. Außerdem erstellt die Buchhaltung nach der Auktion drei Abrechnungen: Die Erste wird für unsere Zwecke genutzt, die Zweite geht an den Kunden und die Dritte wird an unseren Steuerberater ausgehändigt.

Währenddessen wird der Artikel von der Abteilung Lager sicher verpackt und nach dem Zahlungseingang des Käufers frankiert und verschickt.

Unsere Abteilungen

Das Marketing

Die Marketing-Abteilung übernimmt im Gegensatz zu anderen Abteilungen keine wöchentliche Tätigkeiten, sondern wird jedes mal mit neuen Aufgaben konfrontiert. Gerade dafür wird eine große Kreativität und viel Engagement gefordert.



Pascal, Matea, Calo , Shqiprim

Wesentliche Aufgaben:

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

Die Entwicklung unserer Logos:



Unser derzeitiger Flyer :



Abteilung Buchhaltung:

Die Buchhaltung hat viele verschiedene Aufgaben, täglich fallen beispielsweise Buchungen an, die unsere Mitarbeiter bearbeiten müssen.

Unsere Mitarbeiter:

Bevor wir jedoch die Geschäftsvorfälle erfassen können (Buchen), müssen unsere Mitarbeiter erstmals die Zahlungseingänge mit Hilfe des Online-Bankings überprüfen. Hat der Kunde die gewünschte Ware bezahlt, wird eine Abrechnung erstellt, aus der die Zusammensetzung des Überweisungsbetrags erkenntlich ist. Um den Überweisungsbetrag festlegen zu können, werden vom erzielten Versteigerungspreis die Gebühren - die Ebay für die Einstellung unseres Artikels verlangt – abgezogen, außerdem muss auch noch unsere Provision sowie die Umsatzsteuer berechnet und abgezogen werden. Wurde der Versteigerungspreis korrekt überwiesen, so können wir dies dann Buchen. Ob der Betrag korrekt ist und ob er überhaupt schon überwiesen wurde, können wir per Online-Banking unter der Rubrik Umsatzanzeige kontrollieren.



Abgesehen von dem Verkauf über Ebay, führt unsere Firma auch noch den Verkaufstand im B-Gebäude der Schule. Unsere Aufgaben betreffend des Verkaufstandes sind die wöchentlichen Kassenabrechnungen. Diese Kassenabrechnung müssen wir machen damit wir feststellen können wie viel Geld wir eingenommen haben und damit wir Bankeinzahlungen vornehmen können. Außerdem stellen sich die Fragen: haben unsere Mitarbeiter genau rausgegeben? Und stimmen die Belege der verkauften Waren mit dem Geld in der Kasse überein? Diese Fragen werden ebenfalls mithilfe der Kassenabrechnung geklärt.



Das Lager

Diese Abteilung hat Aufgaben vielfältigster Art zu übernehmen. Sie stehen mit dem Warenlieferanten direkt in Kontakt und sind für die ordnungsgemäße Versendung zuständig.



Zu ihren Tätigkeiten gehören Aufgaben wie:

- die Annahme von Waren
- die Lagerung der selbigen
- stetige Einholung der aktuellen Preise für den Versand
- Beschaffung von Briefmarken, Verpackungsmaterial etc.
- Verpacken der Ware vor der Versendung
- und die Abgabe bei der Post.

Außerdem besteht die Aufgabe der Abteilung Lager darin den Verkaufstand immer mit neuester Ware nachzufüllen. Es wird vorausgesetzt, die günstigsten Lieferanten unter Berücksichtigung deren Lieferungs- und Zahlungsbedingungen auszuwählen und den Kaufvertrag abzuwickeln. Durch solche Aufgaben lernen die Schüler das im BWL-Unterricht angelehrte Wissen in der Praxis umzusetzen.

Ebay-Abteilung

Unsere Abteilung nennt sich die Ebay-Abteilung. Wie der Name bereits verrät, stellen wir Artikel bei Ebay ein und kümmern uns um den weiteren Verkaufsablauf.

Anfangs nehmen wir die Ware von Lehrern und Schülern entgegen und schließen mit ihnen Kommissionsverträge ab. In denen wird Name und Anschrift des Verkäufers festgehalten. Dann stellen wir die Ware bei Ebay ein. Dazu müssen wir sie fotografieren, bei Ebay beschreiben, das Foto anschließend einstellen und den Startpreis und das Startdatum angeben. Nun müssen wir den Geschäftsablauf ausfüllen, in dem wir Datum, Sachbearbeiter und anfallende Kosten des eingestellten Artikels aufschreiben.

Dann heißt es für uns abwarten. Meist beträgt die Laufzeit des Artikels 5 Tage, dann können wir sehen, ob er verkauft wurde. Wurde der Artikel nicht verkauft, so stellen wir ihn meist noch ein zweites oder drittes Mal ein.

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



Gebühren des Monats zusammengefasst, denn für jeden eingestellten Artikel müssen wir Ebay Gebühren zahlen.

Ist die Zahlung dann endlich da, kann die Lager-Abteilung sich um das Verpacken und Verschicken der Ware kümmern. Damit ist unsere Arbeit bei einem Artikel erledigt und geht bei dem nächsten wieder von vorne los.

Zusätzlich gehört zu unseren Aufgaben auch das monatliche Ausdrucken der Ebay-Rechnung für die Buchhaltung. In der Ebay-Rechnung werden alle angefallenen

Unsere Events im Schuljahr 2009/10



Juniorenfirmen – Messe 2009 in Hannover

Auf der Juniorenfirmen - Messe in Hannover waren auch wir, die Ludwig – Erhard – Schule Pforzheim, mit 3 unserer 4 Juniorenfirmen vertreten. Dazu gehörten: Der Projektshop LES, der Coffeeshop LES und Sell4u. Am Tag unserer Ankunft wurde erstmalig der Stand aufgebaut und alles für die darauf folgenden Tage vorbereitet. Da es für den Projektshop LES und Sell4u nicht möglich war, ihre eigentlichen Dienstleistungen anzubieten, griffen diese auf Alternativen wie auf eine Glücksrad Aktion oder das Bedrucken von T-Shirts mit Bildern zurück. Der Coffeeshop LES bot weiterhin seinen erstklassigen Kaffee mit selbstgebackenen Kuchen an.

Insgesamt waren mehr als 20 Juniorenfirmen aus ganz Deutschland vor Ort, unter anderem die Barmer Ersatzkasse, Ravensburger Spiele AG oder BMW, die täglich verschiedene Aktionen veranstalteten, wie beispielsweise das Bobbycar-Rennen oder das Tischkickertunier. Zum täglichen Rahmenprogramm des Arbeitskreises für Juniorenfirmen gehörten Veranstaltungen wie die Wahl zum Gesicht 2010 oder der Sportlertalk mit Spitzensportler aus Hannover, darunter der Fußballstar Altin Lala von Hannover 96.



Organisiert und geplant wurde die Juniorenfirmen Messe 2009 von der Juniorenfirma des HDI-Gerling-Konzerns, da diese momentan Vorsitzende des Arbeitskreises für Juniorenfirmen sind. Untergebracht waren die meisten Schüler in einem noblen 4-Sterne Hotel in Hannover. Für den Abend waren für die Junioren Events geplant, wie z. B. den Bowlingabend, wo von Billard, über Tischkicker bis hin zu der eigentlichen Bowlingbahn alles angeboten worden ist. Am letzten gemeinsamen Abend wurde ein Messeball in einem angesagten Club in Hannover veranstaltet. An beiden Abenden gab es ein reichlich gedecktes Buffet. Diese Veranstaltungen dienten dazu, Erfahrungen unter Teilnehmern anderer Juniorenfirmen auszutauschen.



Der Ausflug, vor allem die Messe hat vielen die Möglichkeit gegeben, aus der Sicht eines Ausstellers hinter den Kulissen zu schauen. Gleichzeitig konnten wir aktiv an einer solchen Veranstaltung mitwirken und den Umgang mit Kunden verbessern. Wegen dem vollen Terminplan war wenig Zeit für private Ausflüge, wie zum Beispiel eine Stadttour durch Hannover. Die Unterkunft sowie die Verpflegung ließen keine Wünsche offen.

Weihnachtsaktion 2009

Um auf unseren Sell4u - Verkaufsstand aufmerksam zu machen, haben wir für den 21.12.09 und 22.12.09 eine Weihnachtsaktion an unserer Schule organisiert. Die Schüler unserer Jufi haben für diese Aktion zu Hause Plätzchen gebacken, die wir dann anschließend in der Schule verkauft haben. Unter anderem haben wir am Verkaufsstand frisch gebackene Waffeln verkauft.



Am 22.12.09 haben Herr Becker und Herr Oest, zu Beginn der großen Pause, eine aufmunternde Rede gehalten, die an das Weihnachts- und Silvesterfest gerichtet war. Der Auftritt der Schulband, mit schönen klassischen Weihnachtsliedern, gab dieser gesamten Aktion noch den letzten Schliff.

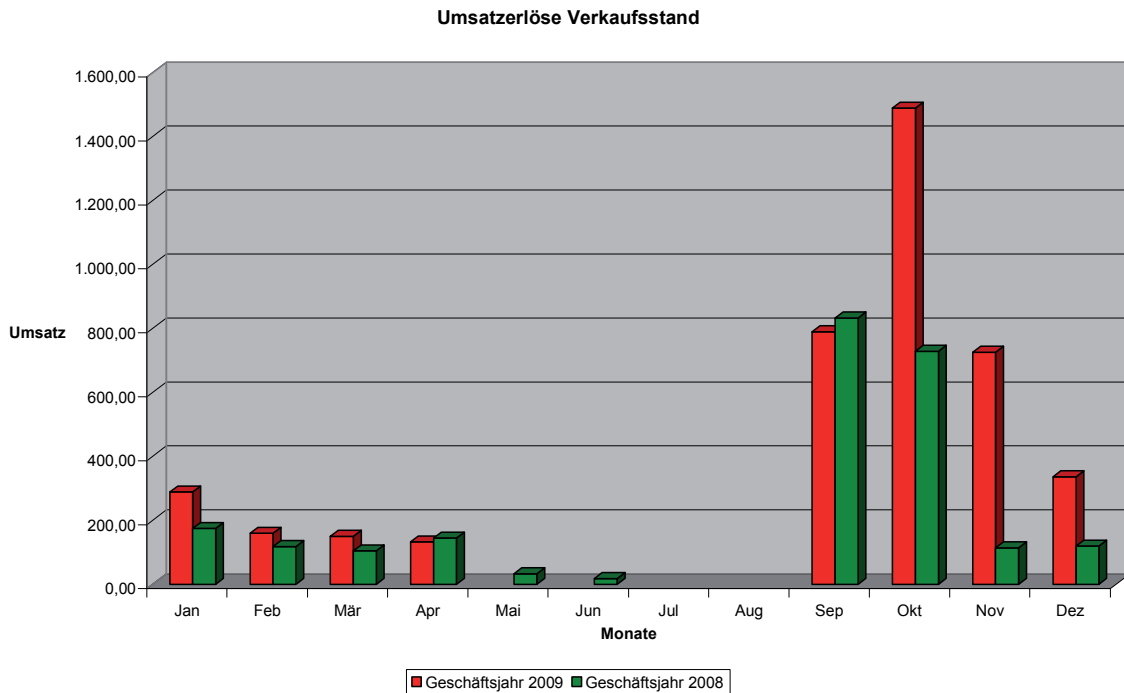
Auch der Coffee-Shop hat sich an der Weihnachtsaktion beteiligt, indem Sie frisch gebrühten Kaffee verkauft haben. Zudem konnte man als Geschenk oder für den eigenen Gebrauch hochwertige Kaffeebohnen erwerben.

Insgesamt hat sich diese Aktion für uns gelohnt. Mit dieser Aktion konnten wir in der Schule Weihnachtsstimmung verbreiten und zusätzliche Umsätze erzielen, deshalb könnten wir uns vorstellen, eine solche Aktion ein weiteres Mal zu organisieren.

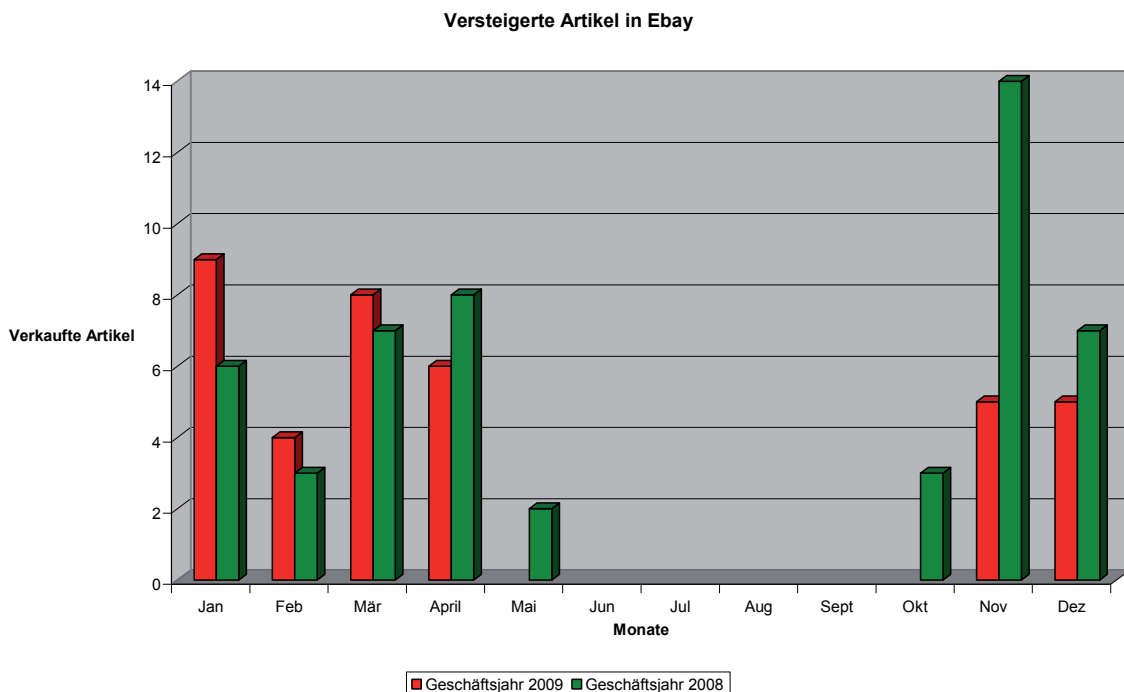


Umsatzerlöse Verkaufsstand und verkaufte Artikel in Ebay: Vergleich Geschäftsjahr 2008 zu 2009

Die Umsatzerlöse aus dem Sell4u-Verkaufsstand von den Geschäftsjahren 2008 und 2009 im direkten Vergleich.



Bei der folgenden Grafik kann man die Anzahl der Versteigerten Artikel in Ebay von 2008 und 2009 sehen.



Impressum

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

Die Jufi-Teams im Jahr 2009/2010

Projektshop LES Kristina Bäcker, Muhammed Balaban, Yvonne Bischoff, Regina Bitter,
BFW2a Jasmina Blinky, Ömer Cetin, Merve Demiröz, Elena Diamantis, Karoline
Doru, Timo Duarte, Mona Eberle, Tanja Hammer, Merve Hamzacebi,
Mona Hense, Bianca Jerge, Daniele La Verde, Lisa Lozano, Elisabeth
Mihalis, Alex Naumov, Esra Ötel, Kim-Alisha Ott, Vanessa Pfeiffer, Ugur
Ucar, Sevtap Uncu, Sabine Walter, Burcin Yigit, Mareike Ziegler

Betreuende Lehrer: Martina Fegert, Thomas Burger, Ulrich Wurst, Wolfgang Gebhard

Local-EXPO-Services Kevin Barth, Alla Berhane, Nur Bozkurt, Miriam Fronius, Sophia Gall,
BK1a Julian Gauss, Robert Grenz, Sabrina Grimm, Larissa Heinz, Kim-Laura
Henning, Jennifer Hentschel, Jessica Intreß, Rebekka Jost, Imran
Lazouane, Nicole Leber, Sandra Ohlig, Fabio Parisi, Oliver Reichelt,
Marcel Schatz, Janine Schmied, Michaela Schunn, Maria-Adriana
Scicolone, Murat Tek, Florian Wachtel, Viktoria Werner, Dominika
Wrobel, Samet Yilmaz, Corinna Zachmann

Betreuende Lehrer: Nadine Moos und Dr. Ronald Gundermann

Coffeeshop LES Hicran Araz, Eduard Belan, Daniel Chisar, Ipek Esmer, Meilin Hang,
BK2a Matthias Konrad, Fabian Kühn, Katharina Pelz, Galina Radok, Erna
Spahic, Dawit Teweldemedhin, Jeremy Westphalen, Zeliha Yanar, Fatih
Yilmaz

Betreuender Lehrer: Peter Schlang

Sell4u LES Juliane Albrecht, Calogero Augello, Nils Baumgärtner, Shqiprim Beqiri,
BK2a Pascal d'Ouvenou, Gessica Ferraro, Anton Fix, Stefanie Hanser, Marco
Konter, Buket Körbulak, Nadin Schmidt, Dimitri Tschucharew, Anton
Vypolzov, Alexander Wasserstrom, Matea Zilic

Betreuende Lehrerin: Kerstin Hollwedel

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