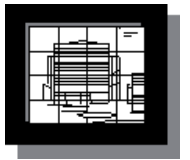


Geschäftsbericht 2008/2009



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




Planung.
Organisation.
Durchführung.
Das sind unsere Stärken!



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	14
	Messeausstellung in Pforzheim	15
	Local-EXPO-Services	17
	Das Konzept	17
	Gründungsphase	18
	Kick-Off-Veranstaltung	18
	Messe	20
	Anlagen: Flyer, Anschreiben, Angebot	21
		30
	Der Coffeeshop LES	
	Allgemeine Vorstellung des Coffeeshop	24
	Das Konzept - Unser Geschäftspartner	25
	Der Katalog	26
	Unsere Kaffeesorten und -preise	27
	Der Tag der offenen Tür	30
	Exemplarische Geschäftsprozesse	31
	Beispiel einer Ausgangsrechnung	32
	Die wichtigsten Kunden des Coffeeshop LES	33
	Online-Banking	34
	Betriebswirtschaftliche Auswertung	35
	Die Weihnachtsaktion	37
	Geschäftszeiten und Kontakt	39
	Sell4u LES	40
	Wer sind wir?	41
	Der Geschäftsablauf	42
	Unsere Abteilungen	43
	Die Ebay-Abteilung	44
	Die Buchhaltung	45
	Das Lager	46
	Die Umsätze mit Ebay und dem Verkaufsstand	47
	Tag der offenen Tür	48
		49
	Zusammengefasster Jahresabschluss aller Geschäftsbereiche	49
	Impressum	51

Grußwort

„Der Weg zu wirtschaftlicher Gestaltungskompetenz.“

Dieses Motto beschreibt treffend die Zielsetzung von Lernfirmen. Die Juniorenfirma „Projektshop LES e. V.“ ist ein Lernort, an dem aus der realen Handlungsperspektive heraus grundlegende kaufmännische Fähigkeiten und Kenntnisse aufgebaut werden können und an dem es zugleich ermöglicht wird, Lernenden eine ganzheitlich-systemische Sicht der Geschäftsprozesse einer Unternehmung konkret zu vermitteln. Durch selbständiges Arbeiten erhalten Schülerinnen und Schüler Einblicke in die Verhaltensweisen und Geschäftspraktiken des Berufslebens und erkennen Bedeutung und Stellenwert von Pünktlichkeit, Verlässlichkeit und Zusammenarbeit im Team.



Die Umsetzung der Idee, Berufsausbildung im Rahmen einer Juniorenfirma handlungsorientiert zu gestalten, hat in über 15 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 Einsatz-freude und Kreativität der beteiligten Schülerinnen und Schüler sichern der Juniorenfirma „Projektshop LES“ einen beachtlichen Marktanteil in diesem Bereich.

Profit-Center 2: (Messebüro „LocalEXPOServices-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 „Sell4u“)

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 persönlicher 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



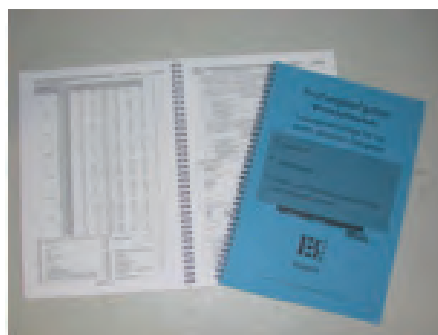
Projektshop LES e.V.
Juniorenfirma der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim

Schoferweg 21
75175 Pforzheim
Tel. 07231 391843
Fax 07231 391844
E-Mail: ProjektshopLES@gmx.de
www.projektshoples.de



Unser Geschäftsfeld - das Sortiment

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



Organisationsform

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

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

Die Arbeit in der „Firma“ erfolgt einmal pro Woche dreistündig. Als Geschäftsraum dient 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.

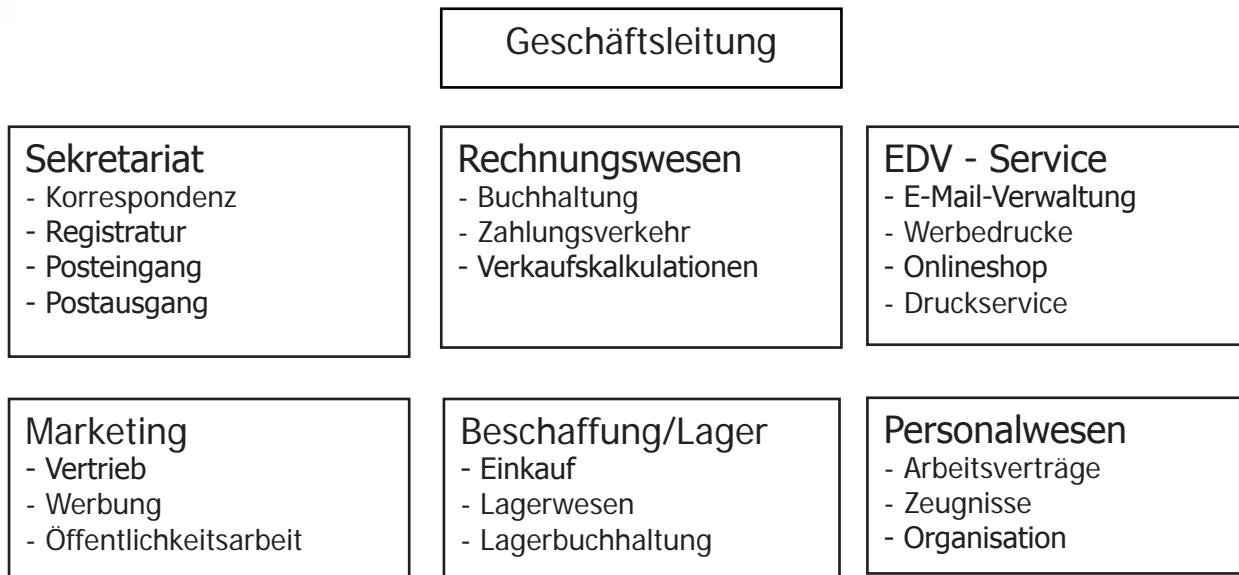
- | | |
|------|---|
| § 1: | Der Verein führt den Namen „Projektshop LES, Juniorenbetrieb der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim e. V.“ Er hat seinen Sitz in Pforzheim. |
| § 2: | Zweck des Vereins ist die Förderung und Verwirklichung kaufmännischer Erziehungs- und Bildungsziele durch aktive Teilnahme am 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



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



Erläuterungen:

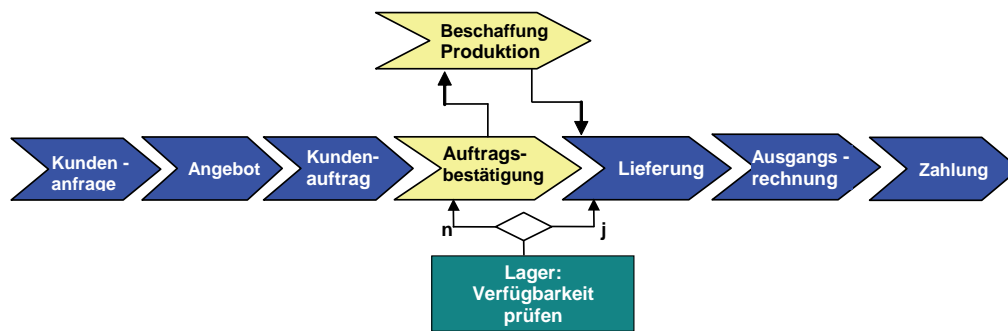
Mit Hilfe der Integrierten Unternehmenssoftware Microsoft Dynamics Navision können die Geschäftsprozesse abteilungsübergreifend bearbeitet und abgewickelt werden. Dabei greifen die Abteilungen gleichzeitig auf dieselben Daten in der zentralen Datenbank zurück. Auf diesem Wege werden die erforderlichen 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 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

Formulare

- Lieferschein
- Eingangsrechnung

- Lagerkarte
- Lieferschein
- Eingangsrechnungen
- Überweisungen

Abteilung/Gruppe

- EINKAUF

- LAGERBUCHHALTUNG

- RECHNUNGSWESEN

- LAGER

VERSAND VON PRÜFUNGSAUFGABEN

- Ausgangsrechnung (3-fach) anhand von Bestellungen erstellen
- Versandpapiere ausfüllen

- Ausgangsrechnung buchen
- Bestandsveränderungen buchen

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

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

- MARKETING

- RECHNUNGSWESEN
- LAGERBUCHHALTUNG
- LAGER

- ORGANISATION
- LAGER
- FREIE MITARBEITER

Tätigkeitsberichte der Abteilungen



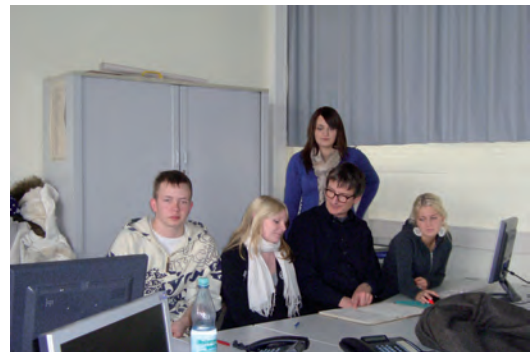
Rechnungswesen
Aditi Pawar, Nur Bozkurt,
Jessica Intress, Regina Bitter



Sekretariat
Zehra Bostanci, Daniel Weininger,
Pascal Farahani, Rudolf Stellwag



Marketing
Nellina Consolo,
Merve Demiröz, Özlem Öztürk, Merve Hamzacebi



Personalwesen
Alexander Pallan, Cyhntia Winter,
Alisa Vogt, Daniela Rotfuß



Beschaffung/Lager
Markus Göz, Deniz Mendanlioglu, Özlem Cakmak, Chantal Zabel,
Besnik Kelmendi



EDV-Service
Rudolf Stellwag, Pascal Farahani, Daniel Weininger

Abteilung Beschaffung/Lager

Aufgabenbereich:

Beschaffung

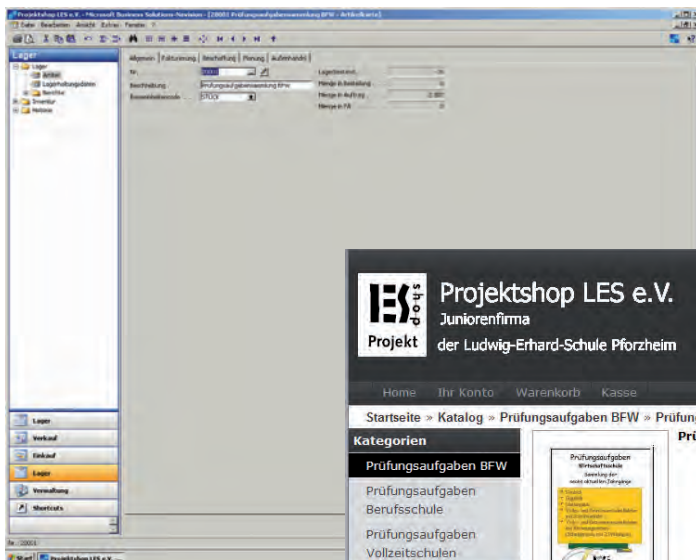
- Bestellung von neuer Ware
- Kontrolle des Wareneingangs
- Ablage der Lieferscheine
- Reklamationen
- Berechnung der Einstandspreise
- Festlegung der Verkaufspreise
- Zusammenarbeit mit der Marketing- Abteilung bei Sonderverkäufen

Lagerverwaltung

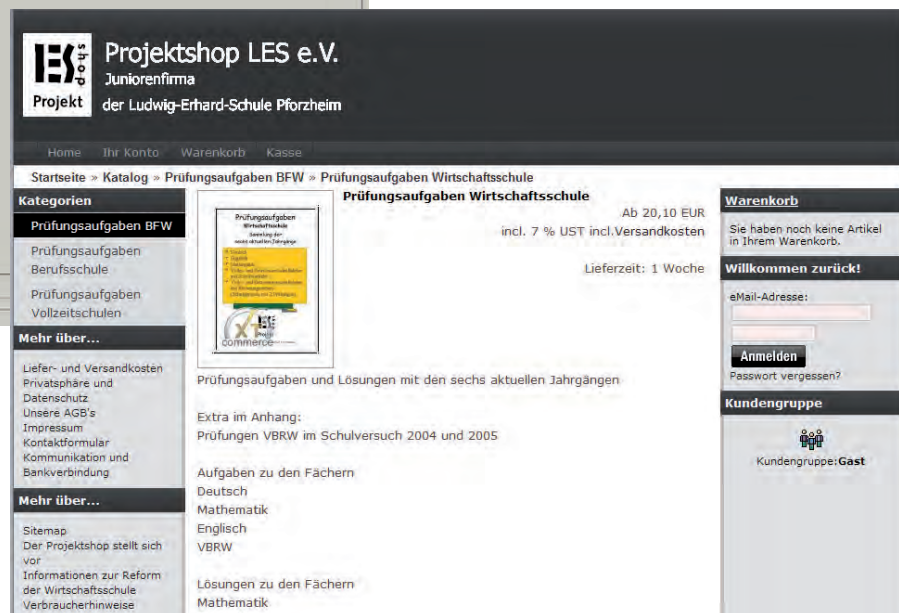
- Organisation der Lagerhaltung
- Warenausgabe
- Organisation des Versands

Lagerbuchhaltung

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



Artikelkarte Prüfungsaufgabensammlung



Online Bestellung auf unserer Homepage: <http://www.projektshoples.de>

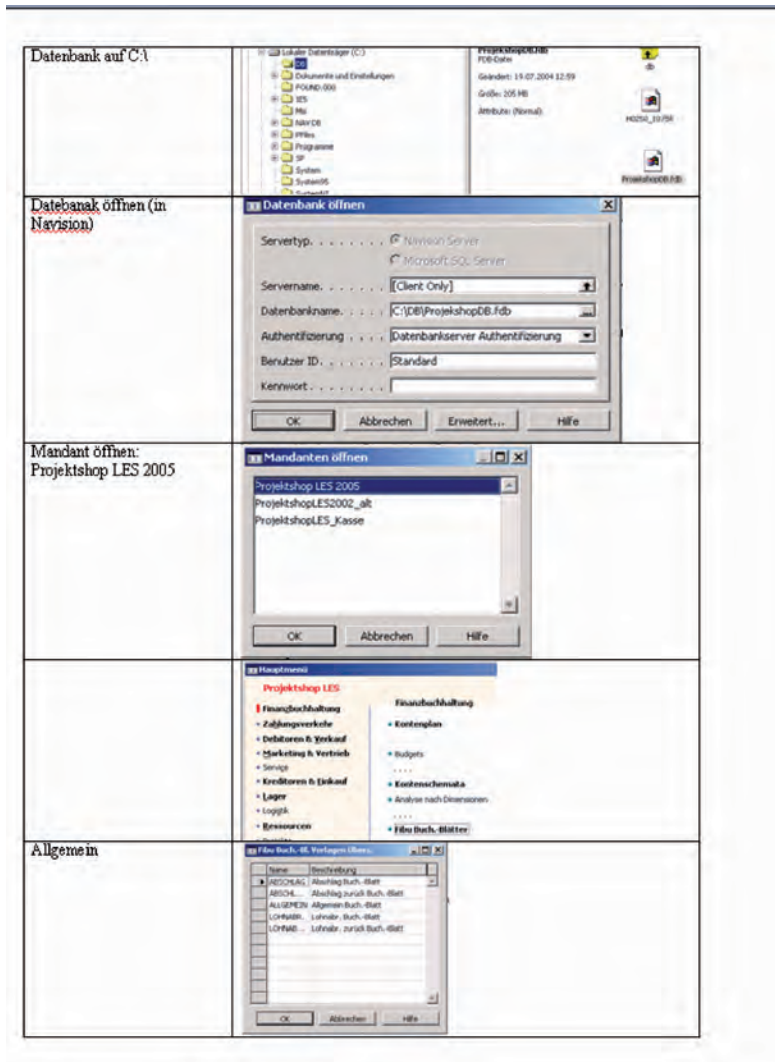
Abteilung Rechnungswesen

Aufgabenbereich:



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

- Buchhaltung
- Bearbeitung der Buchungssätze
 - Führen des Journals



Erklärung: Öffnen der Datenbank in Navision

Abteilung Personalwesen

Aufgabenbereich:

- Erstellen der Verträge
- Verwaltung der Personalakten
- Statistik über Anwesenheit und Arbeitszeit
- Standidienstpläne
- 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 2008 bis 31. Januar 2009 in unserem Projektshop LES e. V., Profitcenter I, in der Personalabteilung tätig.

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

Auffassungsgabe und Teamgeist haben jederzeit unsere volle Anerkennung gefunden.

Hervorzuheben ist die außergewöhnlich gute Qualität seiner Arbeit.

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

Pforzheim, 01. Februar 2009

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

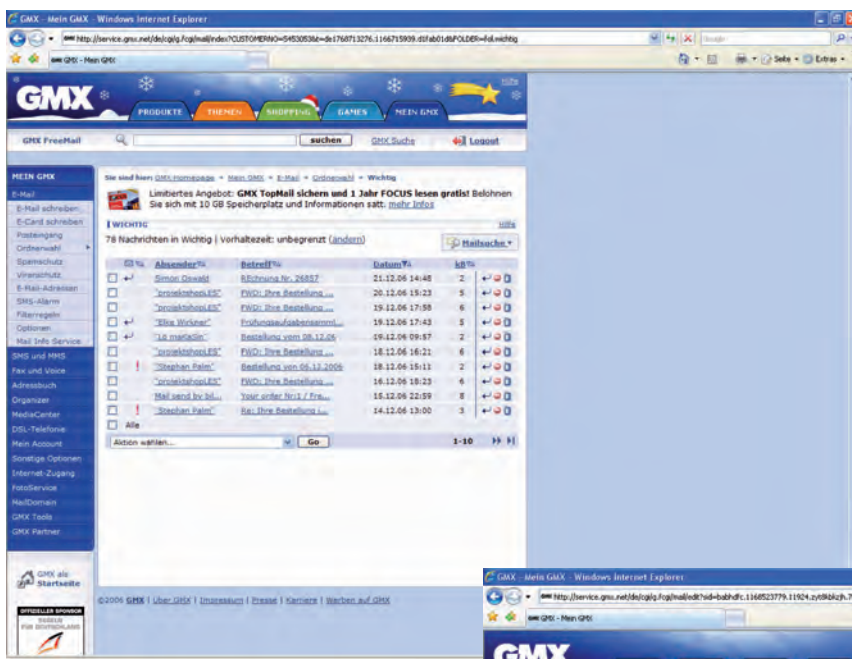
Abteilung EDV - Service

Aufgabenbereich:

- Verwaltung der Internet- und E-Mail Bestellungen
- Verwalten der Homepage

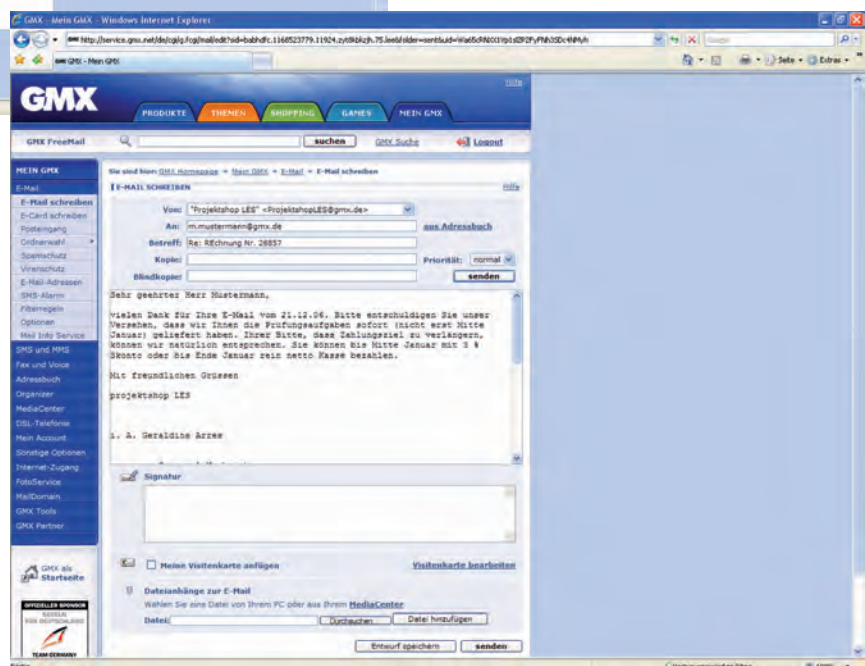
Besondere Aufgaben:

- Erstellen des Geschäftsberichts
- Umgang mit der Digitalkamera



Posteingang bei unserer E-Mail Adresse

Beantwortung einer E-Mail



Abteilung Sekretariat

Aufgabenbereich:



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

An alle Klassenlehrerinnen
und Klassenlehrer der
Ludwig-Erhard-Schule

			September 2006
--	--	--	----------------

Klassenarbeitsblöcke

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie in den vorherigen Jahren bieten wir auch in diesem Schuljahr den Schüler-Arbeitsblock des Projektshop LES an. Die Schüler erhalten bei einer Sammelbestellung den Arbeitsblock zum Sonderpreis von 2,00 € pro Stück.

Um den Bestellmodus zu erleichtern, bitten wir Sie, das beiliegende Bestellformular zu verwenden. Am Einfachsten ist es, wenn Sie einen Schüler oder eine Schülerin mit der Sammelbestellung und dem Einzug des Geldes beauftragen. Als kleine Anerkennung für seine Mühe erhält der Sammelbesteller das beigefügte Musterexemplar.

Informieren Sie ihre Klasse bitte auch darüber, dass im Projektshop LES Schreibwaren aller Art günstig erhältlich sind. Der Verkauf findet täglich

von 09:30 bis 09:50 Uhr

in der Pausenhalle an unserem Stand statt. Wegen des Messebesuchs öffnet der Projektshop erst am 20. September 2005.

Mit freundlichen Grüßen

PROJEKTSHOP LES

i. A. Michael Kieckhöfer

Beispiel für einen Werbebrief

Anlagen
1 Bestellformular
1 Musterexemplar

Messeausstellung in Pforzheim

Wir, die Schülerinnen und Schüler des „Projektshop LES“, haben als Juniorenfirma an der regionalen Übungsfirmenmesse im Kongresszentrum CCP in Pforzheim am 05. März 2009 als Aussteller teilgenommen.

Noch an unserem Schulort Pforzheim wurden sämtliche Vorbereitungen für den reibungslosen Ablauf der Messe getroffen, Planung und Organisation des Standes ... Endlich war der große Tag da. Um 7:00 Uhr kamen wir an und bauten sofort den Messestand im Congress Centrum auf, da dort am Mittag die Messe stattfinden sollte.



In dieses Rahmenprogramm waren die Übungsfirmen des Regionsbezirkes Karlsruhe eingeplant. Rechtzeitig zu Messebeginn waren die Feinarbeiten am Stand beendet – die Messe konnte mit den obligatorischen Ansprachen der Organisatoren beginnen. Vieles wurde im Congresszentrum angeboten, von A bis Z, alles war dabei.

Vor allem unsere Ausgabe von Prüfungsaufgabensammlungen lief auf Hochtouren, denn unsere Kunden konnten sich diese umsonst als Werbegeschenk mitnehmen.





Im Nachhinein betrachtet war der Messebesuch ein Erfolg für alle Teilnehmer, denn jeder konnte einmal eine Messe live miterleben und sich ein praxisnahes Bild von den umfangreichen Vor- und Nachbereitungen machen.

Local-EXPO-Services

Das Konzept

Geschäftsidee unseres Profit Centers, Local-EXPO-Services, ist die Organisation einer regionalen Messe für Übungsfirmen des Regierungsbezirks Karlsruhe im CongressCentrum Pforzheim. Ein Vorzug unserer Messe ist die Größe im Vergleich zu sonst üblichen regionalen Messen: So ermöglicht unsere Messeorganisation den Austausch sehr viel mehr Übungsfirmen untereinander. Den Ausstellern wird dadurch die Möglichkeit gegeben sich gegenseitig kennen zu lernen und Kontakte untereinander zu knüpfen sowie viele virtuelle Geschäftsbeziehung aufzubauen. Dadurch ermöglichen wir ihnen eine „Business to Business“ (B2B) Beziehung. Im Fokus bleibt dabei die kostengünstige und professionelle Messeveranstaltung.

Kerngeschäft unseres Profit Centers ist es Kunden, d.h. Aussteller für die Messe zu gewinnen und die Messe zu organisieren. Dabei müssen als erstes den Messteilnehmern drei verschiedene preiswerte Service-Pakete zur Auswahl gestellt werden: das „Basis-Paket“, „Komfort-Paket“ oder „Premium-Paket“. Hierdurch 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 selbstständiges Arbeiten der Übungsfirmen geprägt.

Unser betriebliches Konzept ist in unterschiedlichen Abteilungen organisiert. Allerdings müssen unsere Mitarbeiter sehr anpassungsfähig arbeiten. Daher ist die Organisationsform unserer Firma eher flexibel gehalten um eine gut organisierte Messe durchführen zu können.

Durch unsere Partner, CCP, Parkhotel und das Messebüro EBERT – professionelle, lokale Messe-Service-Dienstleister – gelingt es uns, einen individuell zugeschnittenen und effizienten Messeauftritt unseren Kunden zu bieten.



Abbildung 0: Mitarbeiter/innen des Messebüro

Gründungsphase der Juniorenfirma Local-EXPO-Services als Profit Center des rechtlichen Trägers Projektshop LES e.V.

Zuerst mussten die rechtlichen Bedingungen für das neue LES-Unternehmen geschaffen werden. Ebenso wie die drei bereits bestehenden Juniorenfirmen ist das „Messebüro“ eine selbständig operierende Geschäftseinheit unter dem Dach des „Projektshop LES e.V.“. Dieser Verein ist offiziell im Vereinsregister des Amtsgerichts Pforzheim eingetragen. Die Geschäftsführung des „Messebüros“ wurde seitens der Schulleitung den betreuenden Lehrkräften Nadine Johnscher und Dr. Ronald Gundermann übertragen. Die damit verbundenen und übertragenen Vollmachten sind nunmehr die Grundlage für das Lehrpersonal, die Geschäfte des Messebüros selbständig zu führen und Entscheidungen herbeizuführen. Damit die Geschäftsführung des Messebüros vom ersten Tag an voll handlungsfähig sein konnte, erhielt sie vom Vorstand des Projektshop LE e.V. ein zinsloses Darlehen, das nach Ablauf des Geschäftsjahres zurückzuzahlen ist. Ausgestattet mit den notwendigen finanziellen Mitteln für die Startphase, eröffnete die Geschäftsführung des Messebüros ein Firmenkonto als ständige Bankverbindung der Juniorenfirma.



Kick-Off-Veranstaltung mit den Schülern

Beim ersten Treffen der Schülerinnen und Schüler in den eigens dafür ausgestatteten Lernbüros, wurde die Klasse mit der zukünftigen Aufgabe der neuen Juniorenfirma konfrontiert: Zukünftig wird die Klasse an einem Tag in der Woche vier Schulstunden lang in einem Unternehmen arbeiten, das sich als Kerngeschäft die „Organisation einer regionalen Messe für Übungsfirmen“ definiert hat. Es galt, den Unterschied zwischen „Übungsfirma“ und „Juniorenfirma“ ausgiebig zu erläutern, um bei den Schülerinnen und Schülern die für ein real agierendes Unternehmen notwendige Motivation zu generieren. Einen breiten Raum nahm die Entwicklung des Firmennamens bzw. des dazugehörigen Logos ein. Die Schülerinnen und Schüler arbeiteten hierzu in Gruppen, die Ergebnisse wurden gesammelt und intensiv diskutiert. Letztendlich einigte man sich auf den Namen „Local-EXPO-Services“.



Abbildung 1: Logo

Zusammen mit den Lehrkräften wurden die Abteilungen der neuen Unternehmung definiert, die erforderlich sind, um erfolgreich die Unternehmensziele zu erreichen:



Abbildung 2: Abteilungen

- Abteilung Assistenz (Unterstützung der Geschäftsleitung, schriftliche bzw. Korrespondenz)
- Abteilung Einkauf (Beschaffung von Material, Einkauf von Dienstleistungen wie z.B. Messeständen, Catering etc.)
- Abteilung Verkauf (Kundenakquise, Angebotserstellung, Kundenbetreuung etc.)
- Abteilung Rechnungswesen (buchhalterische Dokumentation der Geschäftsvorfälle)
- Abteilung Presse/Öffentlichkeitsarbeit (im Vorfeld

der Veranstaltung wöchentliche, schriftliche und visuelle Dokumentation der betrieblichen Abläufe, Pressearbeit und -betreuung unmittelbar vor und während der Veranstaltung)

Die Schülerinnen und Schüler bewarben sich auf eine dieser Abteilungen und wurden durch die Geschäftsleitung der Juniorenfirma „eingestellt“. Das Leitbild war und ist nunmehr Kern und wichtiger Substanzteil der danach entwickelten Materialien, allem voran dem Flyer der Unternehmung (vgl. Anlage 1 und 2.)

Zur Steigerung der Motivation und zum gegenseitigen Kennen lernen veranstaltete die Klasse BK 1a einen Ausflug in einen Klettergarten. Hier wurden die Schülerinnen und Schüler sowie die Lehrkräfte mit physischen 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.



Abbildung 3: Maßnahme „Teambildung“



Danach wurden folgend Arbeitsschritte vollzogen:

- Entwicklung und Gestaltung der kaufmännischen Korrespondenzmittel (Briefpapier, E-Mail-Adresse, Homepage, etc.)
- Marktanalyse über potenzielle Kunden
- Verhandlungen mit externen Dienstleistern (CongressCentrum Pforzheim, professionelles Messebauunternehmen, Stadt Pforzheim bezüglich Beschaffung von Messeständen bzw. Stellwänden und ein adäquates Catering-Unternehmen)
- Kalkulation verschiedener Dienstleistungsangebote für die Kunden (drei verschiedene Service-Pakete)
- Erstellen der Angebotsunterlagen und Versand

Basierend auf den o.a. Kalkulationen erstellten die Schülerinnen und Schüler dann Verkaufs- und Angebotsunterlagen (Anschreiben, Preisliste, Flyer, Antwort-Faxformular etc.), die als Serienbriefe an die potenziellen Kunden versandt wurden (vgl. Anlage 3 und 4).

Ergänzung: Erstes Quartal des Geschäftsjahres 2009

Der eigentliche Betrieb des Unternehmens lief zu Beginn des Jahres 2009 an. Die Schülerinnen und Schüler konnten für die Übungsfirmen-Messe am 5. März 2009 insgesamt 39 ausstellende Übungsfirmen gewinnen. Sie zeigten sich dabei sehr erfolgreich in der Vermarktung des Angebots: Im Rahmen einiger Werbeaktionen wurden die Übungsfirmen des Regierungsbezirks Karlsruhe angeschrieben und durch die ständig aktualisierte Homepage und den Aushang von Werbeplakaten konnten sogar einige Firmen von außerhalb dieses Bereichs gewonnen werden. Die Vergabe der Standplätze und der Einkauf der Stände bzw. des Standzubehörs bei unseren Partnern verliefen reibungslos. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Local-EXPO-Services zeigten sich sehr professionell bei der Pflege des Kundenkontakts. So konnten an den Wünschen der Kunden ausgerichtet vier Workshops am Tag der Messeveranstaltung den Ausstellern kostenlos angeboten werden.

Der Messetag am Donnerstag den 5. März 2009 war ein großer Erfolg für die Local-EXPO-Services. Durch die hohe Motivation und Einsatzbereitschaft sowie die gute Vorbereitung der Organisation der Messe durch die Schülerinnen und Schüler konnten an diesem Tag alle 39 Aussteller zu ihrer vollen Zufriedenheit ihre Produkte präsentieren und Kontakte zu anderen Übungsfirmen knüpfen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Local-EXPO-Services traten am Veranstaltungstag den Ausstellern und den insgesamt über 1.500 Gästen als professionelle Dienstleister gegenüber.



Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Local-EXPO-Services traten am Veranstaltungstag den Ausstellern und den insgesamt über 1.500 Gästen als professionelle Dienstleister gegenüber.



Abbildungen 4-6: Impressionen von der Messe

Aufgrund der großen Anzahl der Aussteller sowie dank der gewonnenen Sponsoren konnte ein positives Betriebsergebnis im ersten Quartal 2009 erwirtschaftet werden.



Wie sind wir organisiert?

In der Juniorenfirma Local-EXPO-Services sollen die Schülerinnen und Schüler durch selbständiges und eigenverantwortliches Handeln auf das Berufsleben vorbereitet werden. Das Büro wird dauerhaft von einer Klasse des Berufskollegs I geführt.

Die vernetzten Prozesse eines Messebüros erleben die Schülerinnen und Schüler in den nachfolgenden Abteilungen:



Obwohl die Aufgabenteilung in Unternehmen die Regel darstellt, müssen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehr anpassungsfähig agieren können. Daher ist die Organisationsform unserer Juniorenfirma flexibel gehalten, um dem Projektcharakter einer Messeveranstaltung besser gerecht zu werden.

Termin der Messe:
5. März 2009
 10.00 – 16.00 Uhr
 CongressCentrum Pforzheim (CCP)



Local-EXPO-Services
 Profit Center des Projektshop LES e.V.
 Juniorenfirma der
 Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim
 Tel.: 07 231 39 26 42
 Fax: 07 231 39 18 44

LEServices@web.de
www.local-expo-services.de/tl

Ansprechpartner:
 Frau Nadine Johnscher
 Herr Dr. Ronald Gundermann

Öffnungszeiten:
 jeden Dienstag 8.45-12.15Uhr



Local-EXPO-Services
– Messebüro –
 Profit Center des
 Projektshop LES e.V.

Anlage 1: Flyer Teil I

Wer sind wir?

Die Local-EXPO-Services ist eine von der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim gegründete Juniorenfirma, die selbständig ein Messebüro führt.

Für die verschiedenen Übungsfirmen der beruflichen Schulen des Regierungspräsidiumsbezirks Karlsruhe richten wir eine Messe aus.



Unsere Aufgabenbereiche sind:

- Planung
 - Organisation
 - Durchführung
- der Veranstaltung.

Die Local-EXPO-Services ist damit Ihr idealer Dienstleister für UFA-Messen.

Was bieten wir?

Unser Messebüro gibt den Übungsfirmen die Möglichkeit, sich gegenseitig kennen zu lernen und Kontakte zu knüpfen. Wir ermöglichen so eine „Business to Business“ (B2B) Beziehung.

Eine optimale Verkehrsanbindung, eine moderne Infrastruktur mit höchstem technischem Standard sowie eine leistungsfähige Gastronomie zeichnet das CongressCentrum Pforzheim (CCP) aus. Damit bietet die Local-EXPO-Services den perfekten Marktplatz für Ihre UFA, für die Präsentation Ihrer Produkte und Dienstleistungen.



Durch unsere Partner – professionelle, lokale Messe-Service-Dienstleister – bieten wir Ihnen einen individuell zugeschnittenen und effizienten Messeauftritt.

Nutzen Sie unsere Messe als Chance, sich als Aussteller den anderen Übungsfirmen zu präsentieren!

Wo findet die Messe statt?

Das CongressCentrum (CCP) liegt in der Mitte von Pforzheim und ist vom Bahnhof 800 m entfernt. Mit dem PKW erreichen Sie das CongressCentrum Pforzheim über die A8. Ideale Ausfahrten: Pforzheim Nord oder Pforzheim Ost.



Anlage 2: Flyer Teil II

Local-EXPO-Services
Profit Center des Projektshop LES e.V.
Juniorenfirma der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim



Local-EXPO-Services · Schofenweg 21 · 75175 Pforzheim
Schule
Übungsfirma
z. H.
Straße Nr.
PLZ Ort

Name: Schüler xy
Telefon: 07231 – 39 26 42
Telefax: 07231 – 39 18 44
E-Mail: LEServices@web.de
Internet: www.local-expo-services.de/tl

Bank: Volksbank Pforzheim eG
BLZ: 666 900 00
Konto: 000 33 20 358
Kontoinhaber: Dr. Gundemann

Datum: 24.04.2009



EINLADUNG

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir, die Local-EXPO-Services, organisieren im Auftrag des Regierungspräsidiums Karlsruhe eine Messe für die Übungsfirmen dieses Bezirks. Zu dieser Messe laden wir Ihre Übungsfirma recht herzlich ein.

<p>Termin der Messe: 5. März 2009 10.00 – 16.00 Uhr CongressCentrum Pforzheim (CCP)</p>
--

Ihnen, als Messeteilnehmer, bieten wir für Sie individuell zugeschnitten, drei verschiedene Service-Pakete an. Die Bestandteile und Kosten der Service-Pakete entnehmen Sie bitte der beigefügten Anlage.

Während der Messeveranstaltung sind parallel zur Ausstellung diverse Workshops für die begleitenden Lehrkräfte geplant. Gerne nehmen wir Themenvorschläge Ihrerseits für die Workshops entgegen.

Alle Informationen und Formulare erhalten Sie auch über unsere Homepage www.local-expo-services.de/tl

Wir freuen uns sehr über Ihr Kommen und hoffen auf eine gute Zusammenarbeit!

Mit freundlichen Grüßen,

Local-EXPO-Services

OStD Rolf Becker, Schulleiter

Anlagen

Gerichtsstand: Amtsgericht Pforzheim
Vereinsregister: OZ 1173
Geschäftszeiten: Dienstags 08.45 – 12.15 Uhr

Geschäftsleitung:
StRin Nadine Johnsohn
LiA Dr. Ronald Gundemann

Vorstand:
O StR Häuber
O StR Schlang

Finanzamt Pforzheim
Steuer-Nr.: 41431/30887

Anlage 3: Anschreiben

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: 200,- 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: 200,- EUR
 + 25 EUR pro Ausstellungswand



3. Premium-Paket

Teilnahmegebühr
 Ausstellungsfläche (200 x 300 cm)
 1 Tisch, 2 Stühle, 1 Stromanschluss
 Profi-Messestand: Wände weiß,
 Octanorm silber, über die ganze Frontseite
 beschriftbare Blende an der Gangseite
 Preis: 200,- EUR
 + 250,- EUR Profi-Stand



Alle Preise beinhalten 19% Prozent Mehrwertsteuer.

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



Anlage 4: Angebot

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 des „Bistro Visavis“ unter Beweis stellen. Aber auch andere haben sich aufgrund von Interesse und der erforderlichen Verantwortung für die Juniorenfirma Coffeeshop LES entschieden.

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



Das sind wir (von oben links nach unten rechts):
Özlem Özdil, Raphaela Hoffmann, Julia Köberle, Mandy Schaudt, Celine Odenwald,
Veronika Heinrich, Fabienne Voigt, Erike Sterkler, Sandra Giunta, Steffanie Isik, Herr
Schlang, Domenico Falzone, Burc Erduman, Viktor Stremel, Baris Ates und
Felix Zachmann.

Das Konzept

In enger Zusammenarbeit mit dem Unternehmen BÜHLER-Catering arbeiten wir an der ständigen Verbesserung unseres Firmenkonzeptes. Dazu besucht der Coffeeshop regelmäßig alle zwei Jahre die NewCome-Messe in Stuttgart und präsentiert sich und seine Geschäftsidee bei anderen Schulen und verschiedenen Anlässen wie der Job-Börse der Bundesagentur für Arbeit in Pforzheim.

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

Da wir die gesamte kaufmännische Abwicklung übernehmen und außerdem „gut“ kalkulieren, können wir unseren Kunden alle Produkte jederzeit preiswert anbieten.

Unser Geschäftspartner – Bühler Catering GmbH

Den einmaligen und vorzüglichen Qualitätskaffee bezieht unser Partner aus den besten Anbaugebieten der Welt. Auch biologisch angebauter Transfair-Kaffee sowie Schokoladenpulver in Transfair-Qualität hat 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, welche durch eine flexible Betreuung regelmäßig und professionell gewartet werden. Ein weiteres Produkt der Bühler Catering GmbH sind Wasserkühler, welche gerne von Kaufhäusern und anderen Einzelhandelsgeschäften als besonderer Kundenservice aufgestellt werden. Unsere Kunden haben bei Bühler Catering GmbH die Wahl, die genannten Maschinen zu kaufen, zu mieten oder - inklusive regelmäßiger Wartung - zu 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 Firmen 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 Juniorenfirmen, in dem auch die jeweiligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verzeichnet sind. Dieses Jahr waren wir, Stefanie Isik, Julia Köberle, Celine Odenwald und Mandy Schaudt, mit der Gestaltung des Katalogs betraut, was uns über mehrere Wochen hinweg beschäftigte.

Besonders wichtig waren uns ein neues Design des Katalogs und die dazu passende farbliche Neu-Gestaltung unseres Coffeeshop-Logos.

Auf dieses wurde der ganze Coffeeshop-Katalog farblich abgestimmt. Die neuen Farben sollen auf den Kunden, passend zu unseren Produkten, warm und angenehm wirken.



Auch mussten wir unser Kaffeesortiment neu fassen, dieses mit den jeweiligen Preise auflisten und diese Übersicht für den Kunden ansprechend gestalten. Diese Angebotsliste findet man auf der nächsten Seite.



Auch der Schulleiter, Herr Becker stärkte sich mit Lehrerinnen unserer Partnerschule in Morteau am Tag der offenen Tür an unserem Stand mit frösch geröstetem und gebrühtem Kaffee.

Unsere Kaffeesorten und -preise

Text	Einzelpreis
<p><u>Transfair „Organico“ 100% Arabica Mexico</u> Aus fairem Handel Ausgewogene Mexiko-Hochland Mischung, feine Säure, elegant, bekömmlich und aus biologischem Anbau Brühtyp: Filter- und Espressosystem</p>	je kg 13,95€
<p><u>Trans-Fair Chok</u> Schokoladenpulver aus biologischem Anbau und fairem Handel</p>	je kg 5,87€
<p><u>Schokolade Classic Chok</u></p>	je kg 4,65€
<p><u>Badische Mischung</u> Feine Hochlandmischung Harmonisch, Idealtyp deutscher Kaffeekultur Brühtyp: Filter- Espressosystem</p>	je kg 12,95€
<p><u>Wiener Melange</u> Elegant-würzige Mischung Aromatisch, säurearm und bekömmlich Idealer Begleiter zu allen Gelegenheiten; Brühtyp: Espressosystem</p>	je kg 12,95€
<p><u>Bella Italia</u> So muss Espresso schmecken Schokoladiger, kräftiger Geschmack, jedoch nicht bitter Testsieger Brühtyp: Filter- und Espressosystem</p>	je kg 13,45€
<p><u>Espresso „Rosso“</u> Direktimport Hoher Arabica-Anteil, kräftige Tasse, gute, feine Crema Brühtyp: Espressosystem</p>	je kg 12,50€
<p><u>Espresso „Oro“</u> Für Kenner Fein balancierter Geschmack Brühtyp: Espressosystem</p>	je kg 13,45€
<p><u>Milchpulver Topping</u></p>	je kg 5,80€



Alle Preise verstehen sich rein netto, zuzüglich Versandkosten und 7% Mehrwertsteuer. Ab einem Bestellwert von 200,00€ (ohne USt) übernimmt der Coffeeshop LES die Versandkosten.

Wir holten uns direkt von unserer Partnerfirma „Bühler Catering“ die neuesten Informationen, darunter waren Preisänderungen und Beschreibungen neuer Kaffeemaschinen mit aktuellen Abbildungen, und arbeiteten diese in den Katalog ein.



Colibri



JURA IM PRESSA C5



JURA ENA



Koro

Rechtzeitig zum Tag der Offenen Tür aus Anlass des Schuljubiläums am 7. Februar lag der neue Katalog gedruckt und gebunden vor, so dass wir ihn den Besuchern an unserem Stand präsentieren konnten.



Der Tag der offenen Tür

Einer der Höhepunkte dieses Schuljahres war der Tag der Offenen Tür aus Anlass des 150jährigen Jubiläums der kaufmännischen Schulen und des 175jährigen Jubiläums der gewerblichen Schulen in Pforzheim.

Am 7. Februar öffneten die Pforzheimer Berufsschulen ihre Türen für interessierte Schülerinnen und Schüler, Eltern, Ausbildungsbetriebe und andere Besucher. Auch in unserer Schule hatten an diesem Tag viele Klassen einen Stand aufgebaut oder führten Projekte durch und gaben so Informationen über die Schule und das Arbeiten an dieser weiter. Der Coffeeshop LES stellte in der Pausenhalle des B-Baus seine Produkte aus und präsentierte sich als inzwischen zweitälteste Juniorenfirma unserer Schule.

Schon viele Wochen zuvor hatten wir mit der Vorbereitung und der Gestaltung unseres Standes begonnen, den schließlich Alexander, Burc, Felix und Viktor am Donnerstag den 05. Februar aufbauten. Anschließend dekorierten Fabienne, Sandra und Veronika den Stand mit einer Weltkarte, Kaffeesäcken, selbstgemachten Plakaten und anderen Präsentationen über unsere Firma und ihre Arbeit. So hatten Erika und Özlem ein Plakat vorbereitet, auf dem das Streckengeschäft mit unseren Kunden und unserem Lieferanten Bühler dargestellt ist. Fabienne, Sandra und Veronika hatten eine Dokumentation über den Anbau und die Weiterverarbeitung von Kaffee erstellt, die mit vielen Bildern ausgeschmückt ist. Außerdem legten wir an unserem Stand auch unseren neuen Katalog und unser Falblatt aus.



Am diesen besonderen Tag selbst teilten wir uns in Gruppen auf, damit immer jemand am Stand war und die Gäste betreuen konnte. Wir hatten unseren Stand direkt neben den Ständen von Sell4U und dem Projektshop LES; zur Unterhaltung der Gäste spielte die Schulband ein paar Lieder.

Wir präsentierten unser Unternehmen jedoch nicht nur in der Theorie, sondern boten den Gästen natürlich auch die Möglichkeit, ganz frisch unsere Produkte zu genießen. Dazu rösteten wir selbst Rohkaffee, der anschließend in unseren Qualitäts-Kaffee-Automaten frisch aufgebrüht wurde. Dazu boten wir eine Auswahl von selbstgemachtem Kuchen an.

Ebenfalls zur Unterhaltung und um die Aufmerksamkeit der Besucherinnen und Besucher zu erregen, hatten wir ein Gewinnspiel vorbereitet, bei dem die Leute die Anzahl von Kaffeebohnen in einem Glas schätzen mussten. Die Gewinnerin konnte eine Packung unseres besten Kaffees mit nach Hause nehmen.

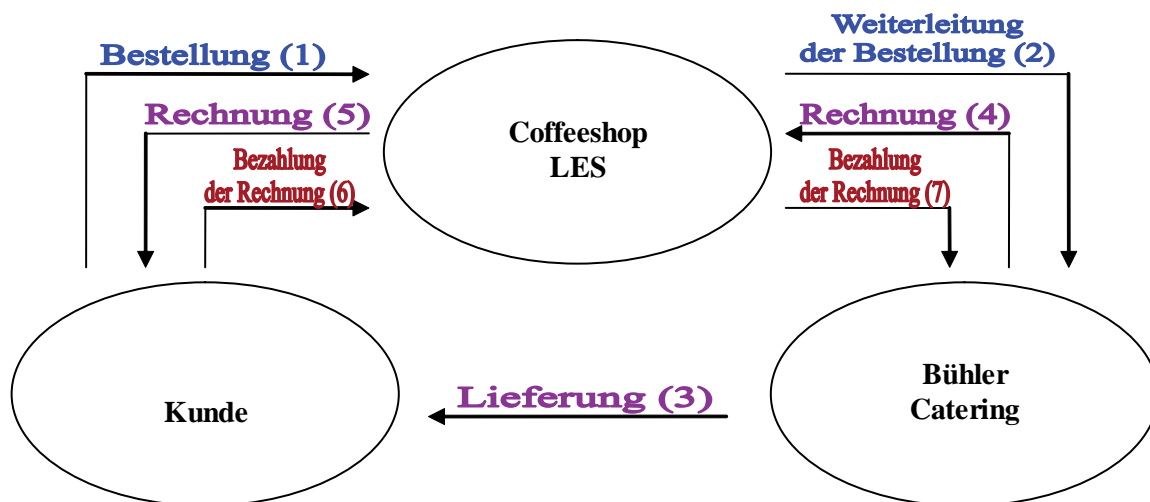
Dieser Tag der Offenen Tür war für uns und den Coffeeshop LES ein großer Erfolg, denn sowohl unser Stand als auch unser kleines Café waren ständig von vielen Besuchern umlagert.

Exemplarische Geschäftsprozesse

Auftragsbearbeitung im Coffeeshop LES - Das Streckengeschäft -

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).

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
RH

Fax
07231 391844
Telefon
07231 391842

E-Mail
coffeeshop-les@gmx.de
Pforzheim 08.01.09

Rechnung Nr. 8-09



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

i. A. Raphaela Hoffmann

Beträge geändert

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-Philip-Reis-Schule Weinheim

Waldorfschule Pforzheim

Justus-von-Liebig-Schule Göppingen



Coffeeshop LES

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.volksbank-pforzheim.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-Nr. und Bankleitzahl des Empfängers, der Betrag und der Verwendungszweck eingeben 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 iTAN's sind nach Nummern sortiert, und man wird aufgefordert, eine bestimmte TAN-Nummer einzugeben. Anschließend ist die Überweisung endgültig abgeschlossen.



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 Verwendungszweckzeilen

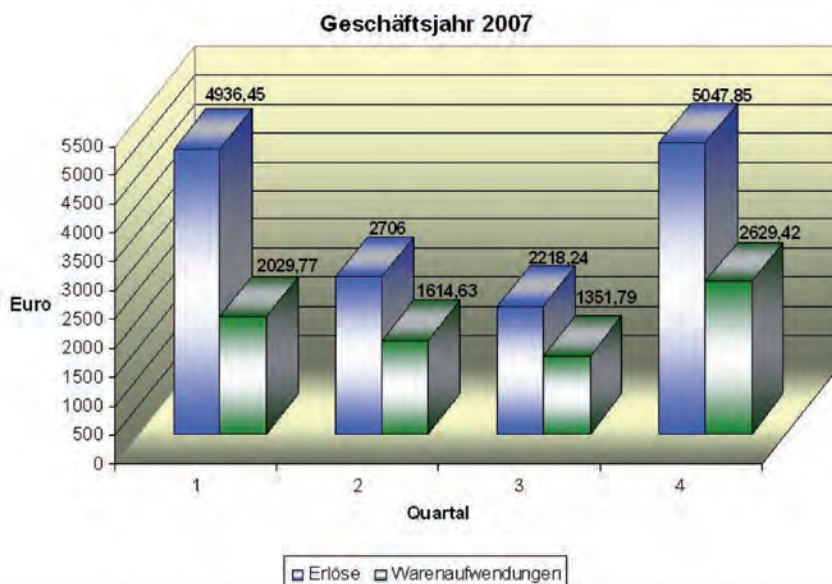
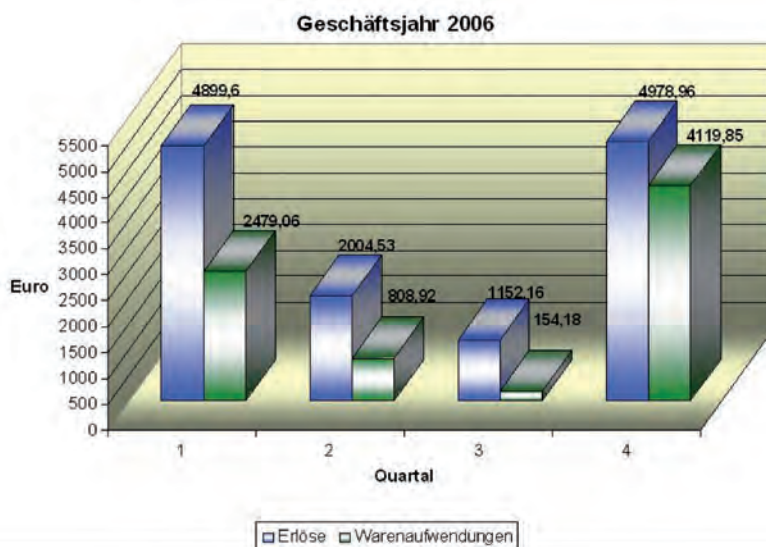
Eingabe prüfen | Abbrechen | Hilfe

Betriebswirtschaftliche Auswertung

Gegenüberstellung der Quartalszahlen 2006 - 2008

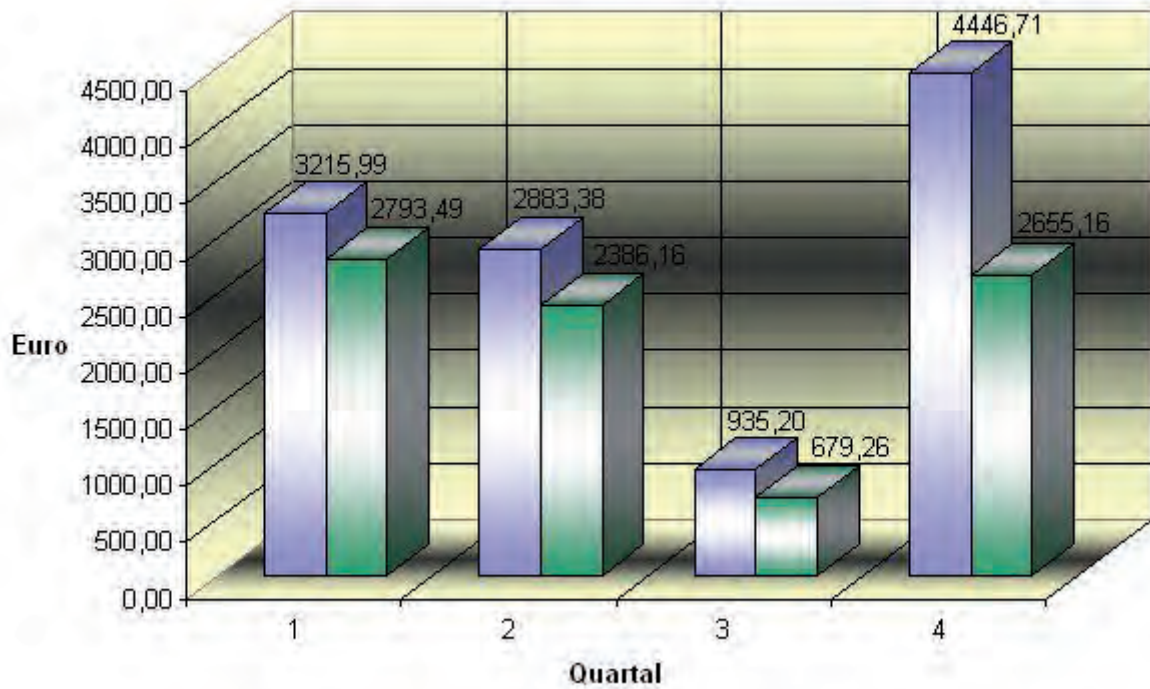
Um die Leistungen, also die Erlöse, unserer Juniorenfirma Coffeeshop LES zu verdeutlichen, stellen wir nachfolgend die entsprechenden Daten der betriebswirtschaftlichen Auswertung der Geschäftsjahre 2006, 2007 und 2008 in verschiedenen Grafiken dar.

Leider mussten wir feststellen, dass unsere Umsatzerlöse und der Rohgewinn im vergangenen Jahr gegenüber den Jahren 2006 und 2007 zurückgegangen sind. Dies liegt zum einen an einem im Vergleich zu den Vorjahren höheren Warenbestand am Jahresende, vor allem aber daran, dass wegen der Aufgabe des Bistro Visavis der dortig aufgestellte Kaffeeautomat als Einnahmequelle weggefallen ist. Schließlich hat auch der Umsatz der Artikel mit 19 % USt zugenommen, die uns keinerlei Gewinn bringen, da bei ihnen der Verkaufspreis derselbe ist wie der Einkaufspreis.

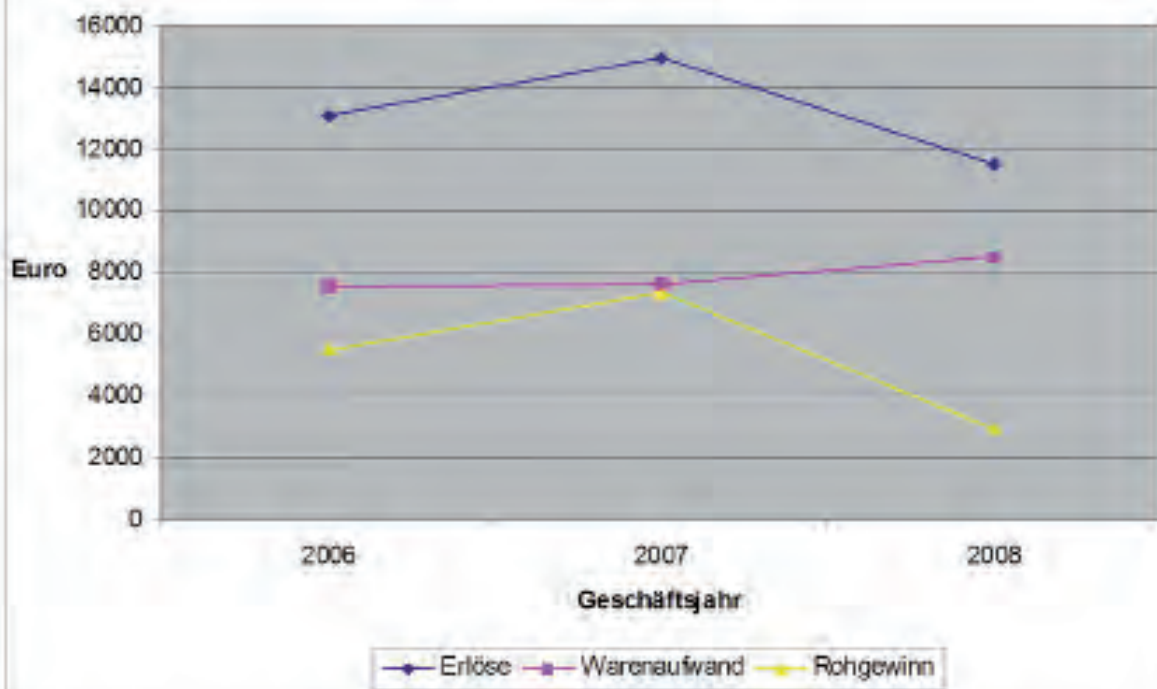




Geschäftsjahr 2008



Gewinnentwicklung



Die Weihnachtsaktion

Auch im vergangenen Jahr fand wieder unsere schon traditionelle Weihnachtsaktion statt. Sie stellt einen wesentlichen Bestandteil unseres Marketingkonzepts dar und scheint von Jahr zu Jahr größeren Anklang zu finden. Ihr Ziel ist es, unsere fair gehandelten Kaffeesorten und andere Produkte unseres Sortiments zur Weihnachtszeit unter Lehrern und Schülern zu vertreiben und somit für einmalige Geschenkideen zu sorgen. Erstmals nahmen wir warenspezifische Veränderungen vor, indem wir unser Sortiment um zwei Produkte erweiterten. Folglich boten wir nicht nur die üblichen Kaffeesorten an, sondern bemühten uns – äußerst erfolgreich - um die zwei attraktiven Neuankommlinge.

So wurde unser Standard-Kaffeeangebot durch den so genannten Wildkaffee ergänzt. Dieser Wildkaffee ist eine Rarität mit enormem kulinarischem Potential. Wilder, ursprünglicher Coffea Arabica reift nur in den Hochlagen des äthiopischen Regenwaldes und verdankt seinen besonderen, ihn von anderen Kaffeesorten unterscheidenden Geschmack, von fruchtig über herb bis zu blumig, der Bodenbeschaffenheit und den klimatischen Verhältnissen seiner Umgebung.

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



Es ist anzumerken, dass sowohl der Wildkaffee als auch die Schoko-Edeltrüffel sich einer hohen Beliebtheit erfreuten und zu 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 entsprechenden Weihnachtspäckchen mit den gewünschten Waren und einer passenden Glückwunschkarte versenden zu lassen.



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

Herrn
Max Mustermann
Ludwig-Erhard-Schule
Schoferweg 21

75175 Pforzheim



Ihre E-Mail-Adresse (Pflichtfeld)

Ihre E-Mail-Adresse (Pflichtfeld) vom
DT, SG

Fax
07231 391344
Telefon
07231 391341

E-Mail
coffeeshop-les@gmx.de
Pforzheim, 04.02.2007

Ihr Kaffeetraum zu Weihnachten

Sehr geehrter Herr Mustermann,

endlich ist es wieder soweit, 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 unseren hochwertigen Kaffee an. Erstmals können wir Ihnen in diesem Jahr zusätzlich hausgemachte Schwarzwälder-Konditorenrüffel als edlen Begleiter zu Ihrem Kaffee anbieten. Außerdem haben wir erstmals Wild-Kaffee aus Äthiopien, dem Ursprungsland allen Kaffees im Angebot. Es handelt sich hierbei um exquisite, handverlesene Hochlandware aus ökologischem Anbau von der wiederentdeckten Urpflanze.

Ganz besonders freuen wir uns, Ihnen unser diesjähriges Weihnachtsangebot trotz ständig steigender Preise zu unveränderten Konditionen präsentieren zu können:

- **Transfair Organico**, aus fairem Handel, biologisch angebaut
- **Badische Mischung**, feine Hochlandmischung, Idealtyp deutscher Kaffeekultur
- **Wiener Melange**, elegant, würzige Mischung
- **Espresso Rosso**, kräftig, feine Creme
- **Wild Kaffee**, ein Schmankerl für jeden Kenner
- **Schoko-Edelrüffel**, aus dem Café Monachorum in Bad Liebenzell-Monakam

Sie erhalten Ihr Kaffeesortiment festlich verpackt im kleinen oder großen Geschenkset. Selbstverständlich senden wir die von Ihnen bestellten Artikel zum Versandkostenanteil von 5,00 € auch direkt an Ihre Freunde oder Verwandte. Auf Wunsch fügen wir kostenlos auch 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 03. Dezember 2007.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Coffeeshop LES

i. A. Dennis Teubner

Anlage
Sammelbestellformular



Geschäftszeiten und Kontakt

Mittwoch: 08.45 Uhr bis 11.20 Uhr

und

Donnerstag: 08:00 Uhr bis 09:30 Uhr



Coffeeshop LES

Telefon: 0 72 31 39 18 42

Fax: 0 72 31 39 18 44

E-mail: coffeeshop-les@gmx.de

Homepage: www.coffeeshop-les.de



Sell4u LES

Juniorenfirma der Ludwig- Erhard- Schule e. V.

Schoferweg 21
75175 Pforzheim
Tel. 0 72 31 / 39 18 43
E-Mail: sell4uLES@gmx.de

Wer sind wir?

Wir sind Schüler der LES BK 2a Groß- und Außenhandel und unterhalten eine Juniorenfirma namens Sell4u (sell for you).

In dieser Firma werden über das Internetauktionshaus „eBay“ aus Luxemburg, Artikel verschiedenster Art versteigert und versendet. Von B wie Büchern bis zu Z wie einem Zoo von Playmobil, es wird alles versteigert- und versendbares angenommen, ausgeschlossen sind Nahrungsmittel oder Gegenstände die nicht mehr zu gebrauchen sind.

Ebenso betreiben wir den Verkaufsstand im B- Bau der Schule, in dem man Schreibwaren erhält. In diesem Jahr gibt es eine Besonderheit bei unseren Öffnungszeiten. Weil wir jeden Dienstag erst zur 5. Stunde Unterricht haben, hat der Verkaufsstand nur in der zweiten Pause geöffnet.



VERKAUFSTAND

Sell4u

Hier gibt es Blöcke, Hefte und weiteres Zubehör für den Schulalltag zu

GÜNSTIGEN PREISEN

und

ihr könnt eure CDs, Sammlerstücke und vieles mehr für unseren

eBay SHOP abgeben!

ÄNDERUNG!

ÖFFNUNGSZEITEN

- Mo : 9.30 - 9.50
- Di: 11.20 - 11.30
- Mi-Fr : 9.30 - 9.50



Sell4u

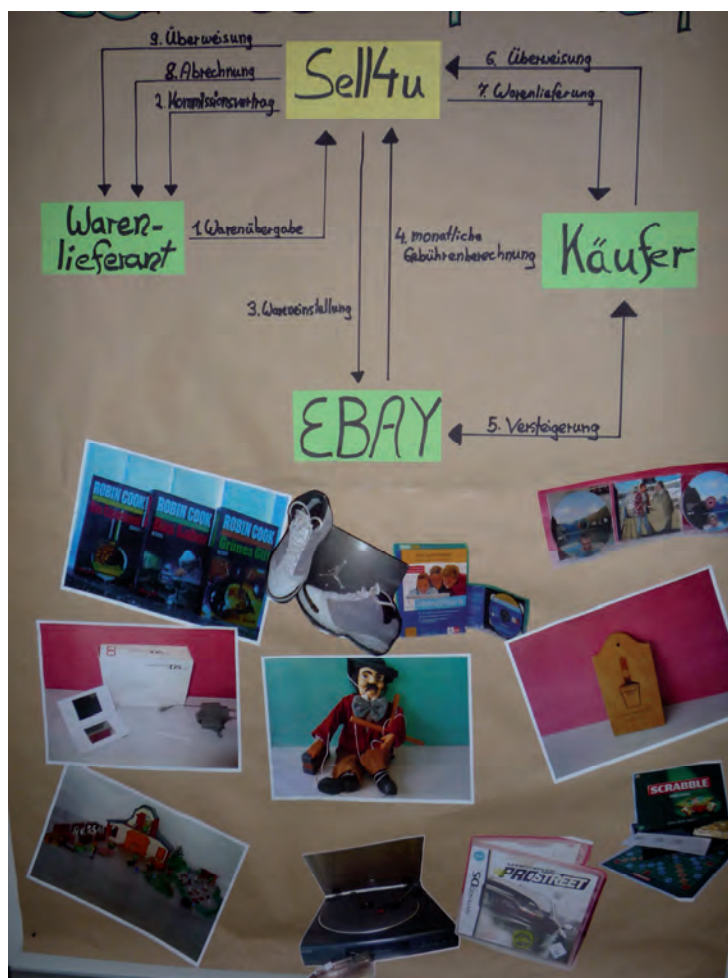
**NEUER TASCHEURECHNER
AM VERKAUFSTAND ERHÄLTlich**

5,- €



Neu in unserem Sortiment ist ein leistungsfähiger Taschenrechner der für nur 5 € erhältlich ist, kein Vergleich zu dem alten Modell der gerade mal die Grundrechenarten kann.

Der Geschäftsablauf



Hier ein Foto des Plakates von unserem Geschäftsablauf und den häufig verkauften Artikeln für den Tag der offenen Tür.

Auf dem Plakat sind die einzelnen Schritte des Geschäftsablaufes in unserer Juniorenfirma zu sehen; vom Warenlieferanten über Sell4u zu eBay und dem Käufer.

Die „Ware“, der entsprechende Artikel, der von dem Kunden ausgehändigt wird, durchläuft die einzelnen Sell4u- Abteilungen wie z.B. die „eBay-Abteilung“, das Lager und die Buchhaltung.

Der Kommissionsvertrag wird von beiden Geschäftspartnern unterschrieben und uns ausgehändigt.

Danach wird der Vertrag in der Abteilung eBay bearbeitet und von dem Artikel werden ansprechende Bilder, von höchstmöglicher Qualität gemacht. Hinzu kommt das Heraussuchen von detaillierten Informationen über die einzelnen Artikel, die dann bei der Versteigerung als Artikelbeschreibung angegeben werden.

Die Buchhaltung überwacht den Zahlungseingang und gibt die Auskunft an die ebay-Abteilung weiter. Außerdem erstellt die Buchhaltung nach der Auktion drei Abrechnungen. Die Erste wird für unser Unternehmen erstellt, die Zweite geht an den Kommittent (Kunden) und die Dritte wird an unseren Steuerberater ausgehändigt.

Währenddessen wird der Artikel von der Abteilung Lager sicher verpackt, das Paket entsprechend frankiert und an den Käufer verschickt.

Unsere Abteilungen

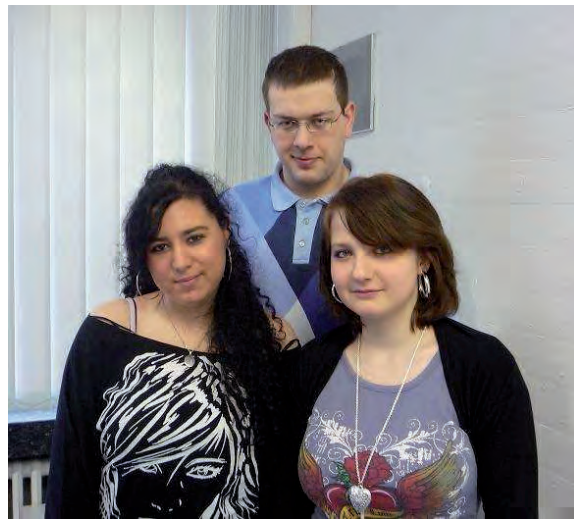


Das Marketing

Im Gegensatz zu den anderen Abteilungen, erledigt das Marketing -Team keine wiederkehrenden Aufgaben, sondern beschäftigt sich mit abwechslungsreichen Tätigkeiten.

Die wesentlichen Aufgaben des Marketings sind wie folgt:

- Flyer und Plakate für den Verkaufstand oder für besondere Angelegenheiten wie z. B. „Tag der Offenen Tür“ erstellen
- Werbeaktionen planen und durchführen
- Neues Logo kreieren
- Geschäftsbericht erstellen und gestalten.



Daniela, Siegfried und Jessica

Die Entwicklung unseres Logos in den letzten 3 Jahren

2006/2007	2007/2008	2008/2009

Die Ebay-Abteilung

Wie der Name unserer Abteilung bereits verrät, beschäftigen wir uns bei unseren Arbeiten mit dem weltweit größten Internetauktionenhaus, nämlich ebay. Zu unseren Aufgabenbereichen gehören in erster Linie die Verwaltung, Protokollierung sowie die Versteigerung der erhaltenen Artikel.

Die Artikel, die wir versteigern werden uns von Mitschülern, Lehrern aber auch Dritten zur Verfügung gestellt. Sobald die Ware bei uns abgegeben wurde, kann es mit dem Prozess des Einstellens losgehen.

Dieser Ablauf erfolgt in mehreren Schritten:

- Zunächst müssen wir die erhaltene Ware protokollieren sowie deren Kategorie festlegen.
- Anschließend werden Bilder und Artikelbeschreibungen für die entsprechenden Artikel gemacht.



Amel, Rajko und Pascal

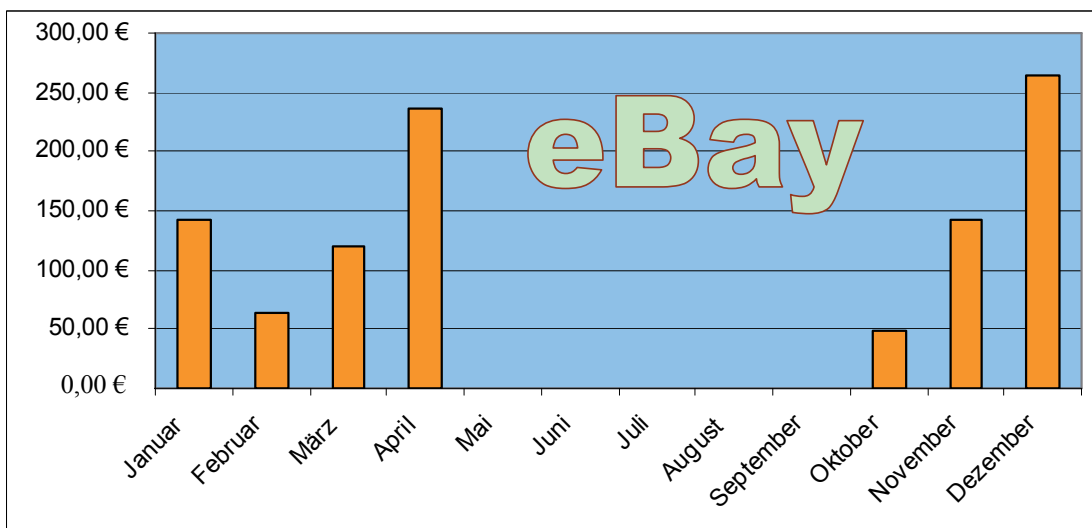
- Sobald dies erledigt ist, widmen wir uns den Verkaufsoptionen. Dazu gehört unter anderem die Festlegung des Startpreises, der Auktionsdauer sowie der Versandkosten.
- Zum Schluss wird der Artikel eingestellt und der dazugehörige Geschäftsablauf, in dem sämtliche Arbeitsschritte festgehalten werden, verfasst, dann heißt es nur noch abwarten.

Wenn der Artikel erfolgreich versteigert wurde, werden dem Käufer unsere Bankdaten übermittelt und die Buchhaltung anschließend damit beauftragt den Zahlungseingang zu überwachen. Sobald eine eingegangene Zahlung des verkauften Artikels vorliegt beauftragen wir die Abteilung Lager mit der Versendung.

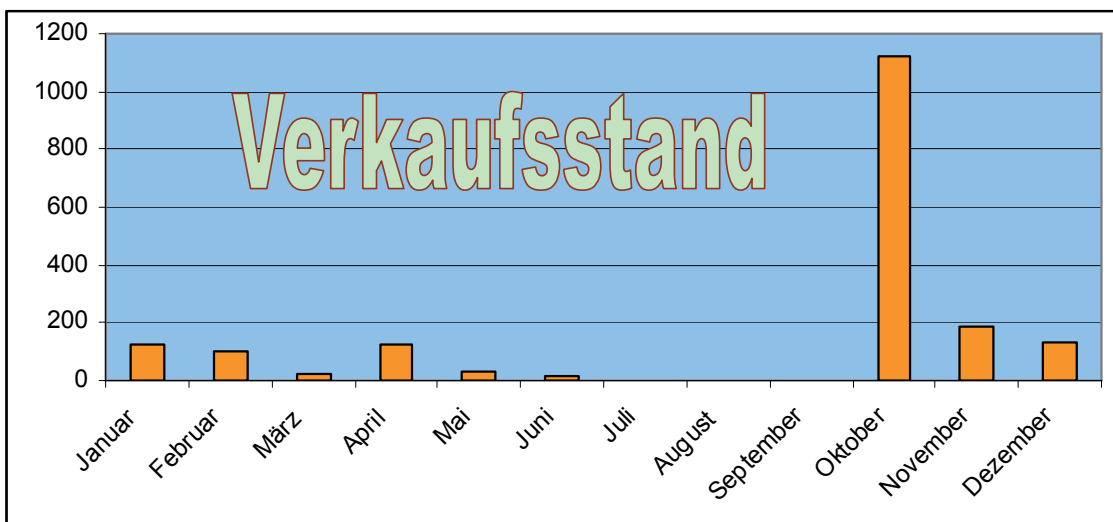
Und so sieht unsere Arbeit bei der ebay-Abteilung aus. Wir hoffen, dass wir euch einen guten Einblick in unseren Aufgabenbereich gewähren konnten.

Die Umsätze mit Ebay und dem Verkaufsstand im Geschäftsjahr 2008

Die Umsätze im Geschäftsjahr 2008 aus den eBay Auktionen und dem Verkauf von Büromaterial am Verkaufsstand haben wir anhand unser Buchungen ermittelt. Die Umsatzerlöse mit ebay haben im Vergleich zum Vorjahr zugenommen.



Bei den Grafiken sieht man deutlich, dass wir von Mai-Juli Prüfungen haben und anschließend Sommerferien sind. Im Oktober werden am Verkaufsstand vor allem Klassenarbeitsblöcke an unsere Schülerinnen und Schüler verkauft.



Tag der offenen Tür

Am Samstag, den 07 Februar 2009 war an der Ludwig-Erhard-Schule in Pforzheim „Tag der offenen Tür“.

Hierzu haben sich alle Juniorenfirmen, Klassen und Projektgruppen der LES präsentiert. Unsere Juniorenfirma: Sell4u stellte sich mit einer Powerpoint Präsentation und verschiedenen Plakaten vor. Die Marketing Abteilung veranstaltete eine Tombola, bei der es viele tolle Preise wie z.B. einen PC, Taschenrechner und verschiedene Blöcke zu gewinnen gab. Außerdem konnten die Besucher am Verkaufsstand das neue Jahrbuch der Schule erwerben.

Zu diesem „Tag der offenen Tür“ haben wir uns das erste mal in unseren neuen grünen Polo-Shirts präsentiert. Dadurch war uns Aufmerksamkeit gewiss.

Hier zwei Bilder zum „Tag der offenen Tür“:



Impressum

Herausgeber: Projektshop LES
Juniorenbetrieb der
Ludwig-Erhard-Schule e. V.
Schoferweg 21
75175 Pforzheim
Tel.: 07231 / 391842
Fax.: 07231 / 391844
ProjektshopLES@gmx.de

Die Jufi-Teams im Jahr 2008/2009

Projektshop LES (BFW2a) Jovian Aziz, Regine Bitter, Zehra Bostanci, Nur Boskurt, Özlem Cakmak, Nellina Cunsolo, Merve Demiröz, Pascal Farahani, Markus Göz, Merve Hamzacebi, Jessica Intress, Hüseyin Isik, Besnik Kelmendi, Deniz Mendanlioglu, Özlem Öztürk, Alexander Pallan, Aditi Pawar, Daniela Rotfuß, Bernd Schmidt, Lisa Schmidt, Rudolf Stellwag, Alisa Vogt, Daniel Weininger, Cynthia Winter, Chantal Zabel

Betreuende Lehrer: Gerd Häuber, Kristian Lang, Michael Marischler, Wolfgang Großmüller

Local-EXPO-Services (BK1a) Juliane Albrecht, Hicran Araz, Calogero Augello, Shiqiprim Beqiri, Nicolay Brandmeier, Fatma Bulduk, Yasemin Caglak, Daniel Chisar, Ipek Esmer, Anton Fix, Stefanie Hanser, Aylin Köseoglu, Marco Konter, Fabian Kühn, Amelie Kunz, Patrick Lorenz, Sakine Özdemir, Katharina Pelz, Erna Spahic, Marco Stefanac, Dawit Teweldemedhin, Topal Tolgahan, Tiziana Tuzzolino, Anton Vypolzov, Jeremy Westphalen, Zeliha Yanar, Matea Zilic

Betreuender Lehrer: Nadine Johnscher und Dr. Ronald Gundermann

Coffeeshop LES (BK2a) Baris Ates, Burc Erduman, Domeico Falzone, Sandra Giunta, Veronika Heinrich, Raphaela Hoffmann, Stefanie Isik, Julia Köberle, Celine Odenwald, Özlem Özdil, Mandy Schaudt, Erika Sterkler, Viktor Stremel, Fabienne Voigt, Alexander Wasserstrom, Felix Zachmann

Betreuender Lehrer: Peter Schlang

Sell4u LES (BK2a) Jessica Albrecht, Falk Bentner, Amel Bihorac, Daniela Iacona, Marcel Krieg, Rajko Kuslijc, Friedemann Lange, Siegfries Römmich, Ronny Schmitz, Pascal Schneider, Steffen Wachtel, Zümrüt Yildirim, Fatih Yilmaz

Betreuende Lehrerin: Kerstin Hollwedel