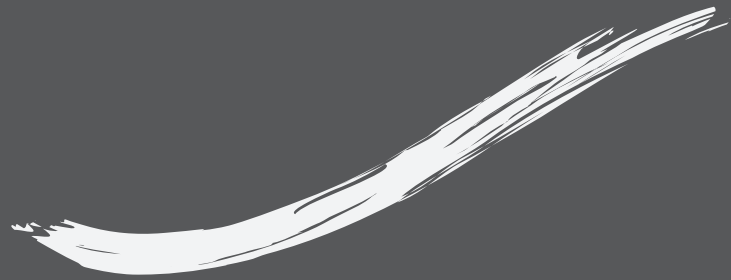


2011-2012

Geschäftsbericht




Projektshop LES


Juniorenfirma der
Ludwig-Erhard-Schule
Pforzheim



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	17
Übernahme der Firma	18
Abteilungen	18
Arbeitsschritte	18
Messe	20

 Der Coffeeshop LES	
Allgemeine Vorstellung des Coffeeshop	22
Das Konzept - Unser Geschäftspartner	23
Der Katalog	24
Preissteigerungen	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
Betriebswirtschaftliche Auswertung	33

 Sell4u LES	
Wer sind wir?	34
Der Geschäftsablauf	35
Unsere Abteilungen	36
Das Lager	37
Marketing	37
Die Buchhaltung	38
Die Ebay-Abteilung	39
Weihnachtsaktion	40
Umsatzerlöse	41
	42

Zusammengefasster Jahresabschluss aller Geschäftsbereiche	43
Impressum	45

Grußwort

„What Germany offers the world ... is the German model worth copying?“

Mit obigem Titel machte der „The Economist“ am 14. April 2012 auf und führte in der folgenden Analyse den wirtschaftlichen Erfolg Deutschlands auch auf sein berufliches Ausbildungssystem zurück. Die „co-ordinated market economy“ Ludwig Erhards wird neben dem Ausbildungssystem als zentraler Gegenentwurf zum ungezügelter Kapitalismus amerikanischer Denkart beschrieben. Und große deutschen Firmen versuchen sukzessive, bei Neuansiedlungen im Ausland das deutsche Ausbildungssystem in variiertes Form zu exportieren.



Als Schlüsselersahrung beruflicher Qualifikation sieht die Ludwig-Erhard-Schule ihre Juniorenfirmen, „Jufis“ genannt. Ein Profit-Center vertreibt Prüfungsaufgaben, ein weiteres vertreibt in Kooperation mit einer Catering-Firma Kaffee und Kaffeeautomaten, das Messebüro „LocalEXPOServices-LES“ veranstaltet die jährliche Übungsfirmenmesse im Pforzheimer Kongresszentrum CCP und der Ebay-Shop „Sell4You“ vermarktet Waren in Kommission auf Ebay.

Die Wirtschaft als Abnehmer berufspädagogischer Arbeit misst den in Juniorenfirmen erworbenen Kenntnissen und Fertigkeiten enorme Bedeutung zu. Die Mitarbeit in der Jufi als qualifizierendes Merkmal in eine Bewerbungsmappe nennen zu können, hilft unseren Schülerinnen und Schülern ungemein im Bewerbungsprozess nach der erfolgreichen Abschlussprüfung.

Für Eltern spielt die Mitarbeit ihrer Kinder in der „Jufi“ eine nicht zu unterschätzende Rolle. Sie können sich darauf verlassen, dass praktische Schlüsselqualifikationen zusätzlich zum Fachwissen erworben werden. Damit folgen unsere Juniorenfirmen ganz einem Anliegen, das bereits John Locke 1693 in seinem Buch „Some Thoughts Concerning Education“ formuliert hat: Lieber den Baum zu studieren, als ein Buch über Bäume. Lieber die Umsatzsteuer für den verkauften Kaffee direkt abführen, als über die Umsatzsteuer theoretisch spekulieren.

Die Schülerinnen und Schüler wiederum erleben alle Facetten beruflicher Selbständigkeit. Sie erleben Chancen und Risiken, sie erleben Aufwand und Ertrag direkt vor sich. Möglicherweise wird durch diese Erfahrung der eine oder andere „Entrepreneur“ entdeckt, Steve Jobs' Position ist derzeit bekanntlich vakant.

Und die Lehrkräfte? Sie müssen für die Juniorenfirmen im Vergleich zu regulärem Unterricht mehr Aufwand investieren, sehen aber den langjährigen Erfolg als das Ergebnis eigener Einsatzbereitschaft. Von dieser Einsatzbereitschaft leben Schulen. Ihnen allen herzlichen Dank dafür!

Der Wandel geht auch an unseren Juniorenfirmen nicht vorbei. Geschäftsfelder ändern sich, was gestern erfolgreich war, steht möglicherweise heute auf dem Prüfstand. Ich wünsche den Jufis einen konstruktiven Diskurs über die künftige strategische Ausrichtung und Kreativität bei der Erschließung neuer Geschäftsfelder.

Erhard Hofmeister
Schulleiter der Ludwig-Erhard-Schule

Die Juniorenfirma „Projektshop LES e. V.“

Qualifizierung junger Menschen in „Young enterprises“

Wirtschaftliche Gestaltungskompetenz als Basis für eine spätere berufliche Tätigkeit und Selbstständigkeit

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

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

Rahmenbedingungen für die Qualifizierung

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

Das Geschäftsmodell unserer „Juniorenfirma“

Geschäftsideen, Organisationsstrukturen, rechtliche Konzeption, Finanzplanung, Risikoanalyse etc. sind alles Bausteine des Geschäftsmodells unserer Juniorenfirma. Dieses Geschäftsmodell muss jährlich überprüft und veränderten Gegebenheiten angepasst werden. Der Ideenreichtum der Mitarbeiter ist dabei entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit und den Erfolg dieses Modells.

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

Was ist eine Juniorenfirma?

Bei Juniorenfirmen handelt es sich im Gegensatz zu reinen Übungsfirmen um real am Markt operierende Unternehmen, die mit echten Produkten und echtem Kapital arbeiten. In der Bundesrepublik Deutschland wurde die erste betriebliche Juniorenfirma im Jahr 1975 in der Fahrradfabrik Friedrichshafen gegründet. Die erste schulische Juniorenfirma entstand 1987 in einer kaufmännischen Schule, der Constantin-Vanotti-Schule in Überlingen. Neben zahlreichen weiteren schulischen Juniorenfirmen gibt es inzwischen auch seit 19 Jahren den Projektshop LES e. V.

Die Juniorenfirmen der Ludwig-Erhard-Schule

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



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



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

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



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

Die Geschäftsbereiche der Juniorenfirma

Der Projektshop LES



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

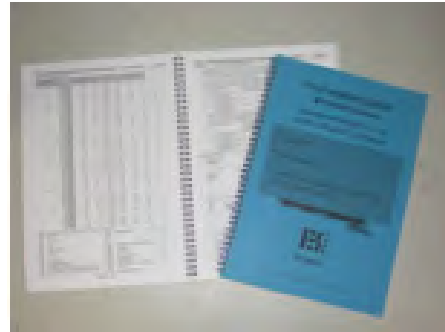
Schoferweg 21
75175 Pforzheim
Tel. 07231 391843
Fax 07231 391844
E-Mail: projektshoples@googlemail.com
Homepage mit Onlineshop:
www.projektshoples.de



Melike Alkum, Rita Andrade Fernandes, Laura Arcadipane, Robin Bayer, Mike Billes, Jessica Bubolts, Mehmet Cakir, Semuz Cakir, Yasemin Cakir, Gamze Can, Meltem Celik, Calogero Chianta, Manuel Cosson, Stefanie Faraci, Giuseppe Giove, Ilyas Elyesa Gür, Riccardo Iacona, Dorukhan Ileri, Ufuk Keskin, Tarek Laue, Linda Le, Fabian Nunes, Adrian Pawlischta, Sabrina Monika Schübel, Taron Seifert, Nureddin Soysal, Ilkay Ülper, Antonino Vitale, Tobias Wendel

Unser Geschäftsfeld - das Sortiment

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



Organisationsform

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

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

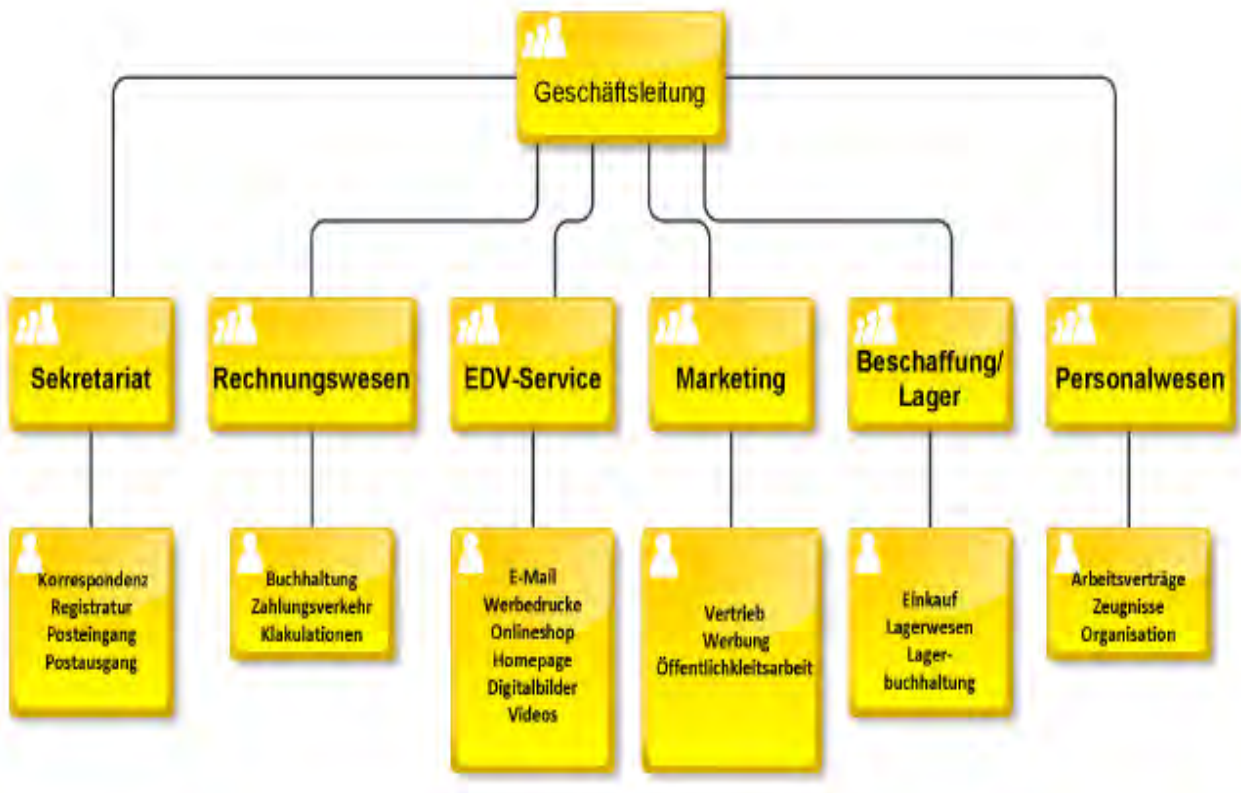
Die Arbeit in der „Firma“ erfolgt einmal pro Woche dreistündig. Als Geschäftsraum dient ein Lernbüro, das mit Computern, Telefon, Telefax, Anrufbeantworter und diversen Büroschränken ausgestattet ist.

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

- | | |
|------|---|
| § 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 NAV werden die Geschäftsprozesse abteilungsübergreifend bearbeitet und abgewickelt. Dabei greifen die Abteilungen gleichzeitig auf dieselben Daten in der zentralen Datenbank zu. Auf diesem Wege werden die erforderlichen Informationen zwischen den Abteilungen reibungslos ausgetauscht und die einzelnen Bearbeitungsschritte dokumentiert.

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

Die vorhandene Ausstattung wird von allen Abteilungen benutzt.

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

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

Geschäftsprozess und Warenfluss



Tätigkeiten

WARENEINKAUF UND LAGERWIRTSCHAFT

- Warenannahme und Eingangskontrolle
- Lieferschein mit Namenszeichen abhaken
- Rechnung mit Lieferschein vergleichen
- Rechnung mit Namenszeichen abhaken

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

- Kontrollierte Prüfungsaufgaben zum Lager bringen

VERSAND VON PRÜFUNGS-AUFGEABEN

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

- Ausgangsrechnung buchen
- Bestandsveränderungen buchen

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

Formulare

- auch elektronisch

- Lieferschein

- Eingangsrechnung

- Lagerkarte
- Lieferschein
- Eingangsrechnungen
- Überweisungen

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

Abteilung/Gruppe

- EINKAUF

- LAGERBUCHHALTUNG

- RECHNUNGSWESEN

- LAGER

- MARKETING

- RECHNUNGSWESEN
- LAGERBUCHHALTUNG
- LAGER

- ORGANISATION
- LAGER
- FREIE MITARBEITER

Tätigkeitsberichte der Abteilungen



Rechnungswesen
Calogero Chianta, Tobias Wendel, Robin Bayer,
Ufuk Keskin



Sekretariat
Stefanie Faraci, Taron Seifert, Laura Arcadipane,
Gamze Can, Linda Le



Marketing
Sabrina Monika Schübel, Melike Alkum, Meltem Celik,
Nureddin Soysal, Ilyas Elyesa Gür, Mehmet Cakir



Personalwesen
Mike Billes, Manual Cosson, Antonio Vitale,
Dorukhan Ileri (nicht auf dem Foto)



Beschaffung/Lager
Rita Andrade Fernandes, Semuz Cakir,
Yasemin Cakir, Giuseppe Giove, Fabian Nunes,
Tarek Laue



EDV-Service
Adrian Pawlischta, Riccardo Iacona

Abteilung Beschaffung/Lager

Aufgabenbereich:

Beschaffung

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

Lagerverwaltung

- Organisation der Lagerhaltung
- Warenausgabe
- Organisation des Versands

Lagerbuchhaltung

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



Artikelkarte Prüfungsaufgabensammlung



www.projektshops.de



Shop - Prüfungsaufgaben Wirtschaftsschule

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

Prüfungsaufgaben Wirtschaftsschule Sonntag

- 3 Blätter 12 Aufgaben mit Musterlösungen
- 7 Punkte
- Ausgabe März/April
- 7 Marktwert
- Vollständig, keine Nachbestellungen

Prüfungsaufgaben Wirtschaftsschule Lösungsmappe

- 8 Lösungsmappen
- 7 Punkte
- Ausgabe März/April
- 7 Marktwert
- Vollständig, keine Nachbestellungen

Prüfungsaufgaben mit Lösungen für die Wirtschaftsschule

Bis 14 Stück je Stück mit Lösungen 20,10 €

Preis: 20,10 € [In den Warenkorb](#)

[inkl. MwSt. versandkostenfrei](#)

verfügbar, Lieferzeit 3 bis 10 Tage

Beachten Sie bei den Lieferzeiten auch unsere Geschäftszeiten unter: <http://www.projektshops.com/informationen-zu-unserer-firma/>

Durch schulische Veranstaltungen kann es gelegentlich zu Verzögerungen in der Auslieferung kommen.

Projektshops
Projekt

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

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

Bankverbindung

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

Bestellmöglichkeit auf unserer Homepage: www.projektshops.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	

Erklärung: Öffnen der Datenbank und des Mandanten



Abteilung Personalwesen

Aufgabenbereich:

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



Besondere Aufgaben:

- Bearbeitung der Bewerbungen für das Geschäftsjahr 2011
- Vorbereitung und Ausfertigung der Arbeitsprotokolle

Zeugnis

Herr Max Mustermann war vom 01. Februar 2011 bis 31. Januar 2012 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 2012

Projektshop LES e.V.
Personalabteilung

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

§ 1

Dienstverhältnis

Sie treten am 01. Februar 2011 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 2010/11.

§ 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

Faxbestellung

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.



Prozessabwicklung mit

Microsoft Dynamics NAV

Stückzahl: 25

Lieferungs- u. Zahlungsbedingungen:

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

Besteller/in (bitte in Blockschrift, Lehrkr)

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

Datum: 15. April 2008 Unterschrift:

Bestellung über das Int

The screenshot displays the Microsoft Dynamics NAV interface. On the left, a navigation pane shows 'Verkauf' (Sales) selected. The main window shows a 'Verkauf' (Sales) order for 'Fritz-Erhard-Schule Pforzheim'. The order details include: Debitoren-Nr. 24003, Debitorenname 1 Fritz-Erhard-Schule Pforzheim, Adresse 1 Westliche 215, PLZ/Ort 75172 Pforzheim. A second window shows a 'Seitenansicht' (Side View) of the order, displaying the company logo 'Projektshop LES' and contact information for 'Junioerfirma Kaufm. der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim'. The address is 'Schoferweg 21 - 75175 Pforzheim'. Contact details include Name: D. Hüber, Telefon: 07231/391843, Fax: 07231/391844, E-Mail: projektshoples@gmx.de, Internet: www.projektshoples.de, Bank: Volksbank Pforzheim, BLZ: 250 900 00, Konto: 25 90 128. The order date is 27.11.2008 and the customer number is 24003. The bottom right corner shows 'Zellenbetrag 266,49' and 'Artikelnormen: - Art.-Karte (0), - Verfügbarkeit (-7.222), - VK-Adresse (0), - VK-Zellenab... (0)'. The status bar at the bottom indicates 'BPW 27.04.09'.

Abteilung EDV - Service

Aufgabenbereich:

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



Besondere Aufgaben:

- Erstellen des Geschäftsberichts
- Umgang mit der Digitalkamera und Videokamera

Neue Bestellung bei www.projektshops.com von Schmid, Nicole Posteingang x

Jimdo Team no-reply@jimdo.com über jimdo-mailout.com 26. Mär. (vor 8 Tagen) ☆ ↶

an mich ▾

Hallo!

Du hast eine Bestellung über deinen Online-Shop www.projektshops.com erhalten:

=====

3 x "Prüfungsaufgaben mit Lösungen für die Wirtschaftsschule Bis 14 Stück je Stück mit Lösungen" (Einzelpreis 20,10 €): 60,30 €
(MwSt-Anteil: 9,63 €)

=====

Versandkosten (inkl. MwSt): 0,00 €

Gesamtpreis (inkl. MwSt): 60,30 €

=====

(MwSt-Anteil total: 9,63 €)

Bezahlmethode: Per Rechnung

Rechnungs- und Versandadresse
Nicole Schmid
Lindenstrasse
72539 Pfronstetten
Deutschland
nici_31011995@gmx.de

Posteingang bei unserer E-Mail Adresse

Bestellverwaltung im Onlineshop

NR.	KUNDE	DATUM	TOTAL	
249	Muth, Melanie	26.03.2012	20,10 €	
250	ücüncü, emel	27.03.2012	40,20 €	
251	Radusch, Susanne sekretariat.laichingen@ksehingen.de - Tel:07333 5470	29.03.2012 11:16:44	20,10 €	als bezahlt markieren als verschickt markieren E-Mail an Käufer diese Bestellung drucken Bestellung löschen

Rechnungs- und Lieferadresse:
Susanne Radusch
Wirtschaftsschule
Laichingen
Henzenbuch 67
89150 Laichingen

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

Bestellungen exportieren

schließen

The screenshot displays the Google Calendar interface. At the top, there is a search bar with the text 'In Kalender suchen'. Below it are navigation buttons: '←', 'SPEICHERN', 'Änderungen verwerfen', 'Löschen', and 'Weitere Aktionen'. The main event is titled 'Mitgliederversammlung' and is scheduled for '26.4.2012' from '13:15' to '14:45' in the 'Zeitzone'. There are checkboxes for 'Ganztägig' and 'Wiederholen...'. The location is 'Pforzheim, Schoferweg 21'. A pop-up window shows the event details: 'Mitgliederversammlung', 'Do, 26. April, 13:15 – 14:45', 'Wo Pforzheim, Schoferweg 21 Karte', and buttons for 'Löschen' and 'Termin bearbeiten »'.

Zentrale Terminverwaltung

Der Kalender ist über die Homepage erreichbar.

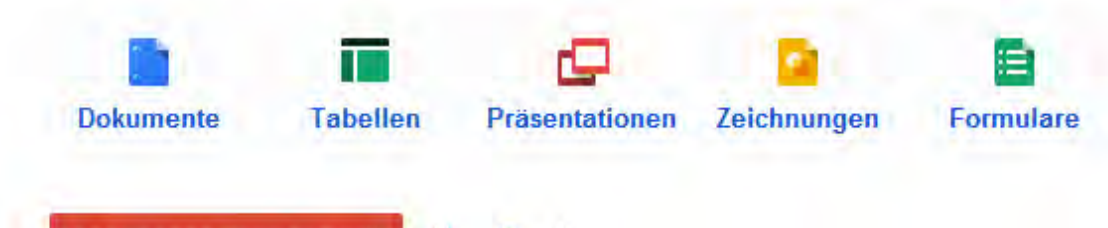
Google Docs

Dokumente mit Google Docs gemeinsam online erstellen und bearbeiten:

Dateien vom Computer hochladen: Es ist ganz einfach und kostenlos.

Zugriff von überall: Sie können Ihre Dokumente von jedem Computer oder Smartphone aus bearbeiten und anzeigen.

Dokumente mit anderen teilen: Die Zusammenarbeit in Echtzeit ermöglicht schnelleres Arbeiten.



Mit Google Docs werden Dokumente auch gemeinsam online bearbeitet.

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:
Etikettendateien öffnen
neues Etikettenlegen
Nr. von Verpackungsrolle auswählen
5. Textfeld bei Ab einfügen
6. Beschriften
7. Drucken
8. sauber aufräumen



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

1. Telefon:
Zum Telefonieren muss man immer **00 vorwählen**

2. Anrufbeantworter:
Am Telefonhalter muss man:
Abhören
Löschen
Wiederholen
Lauter und Leiser



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

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

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

Gebrauchsanleitungen

Werbebrief





Projektschop
LES
e.V.

Projektschop LES e.V.
Juniorbetrieb der
Ludwig-Erhard-Schule
Pforzheim



Exklusiver Vertrieb der
Prüfungsaufgaben für
die Wirtschaftsschule in
Baden-Württemberg

Projektshop LES e. V.

N
u
r
b
e
i
n
s



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

Schoferweg 21
75175 Pforzheim

☎ 07231 391843
☎ 07231 391844

✉ projektshoples@googlemail.com



Faltblatt


MIT UNSEREM ANGEBOT KEIN PROBLEM!

LES
Projektschop
Projekt

**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

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 Schülern 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 der Local-EXPO-Services ist es, Kunden, d.h. Aussteller für die Messe zu gewinnen und die Messe zu organisieren.

Eine unserer ersten Aufgaben bestand darin, die Datenbank zu erneuern. Damit prüften wir die Aktualität der Firmen in unserer Liste.

Nachdem wir eine Rückmeldung der Firmen erhalten hatten, stellten wir ihnen drei verschiedene Service-Pakete (vgl. Bild 2) vor. Damit gaben wir ihnen die Möglichkeit, zwischen verschiedenen Messeständen zu wählen.

Die breite Angebotspalette bietet den Übungsfirmen die Möglichkeit, ihre Stände individuell zu gestalten und somit ihre Kreativität einzubringen. Eine Übungsfirmenmesse ist für die Schüler der Übungsfirmen oftmals das Highlight im Schuljahr. Hier bekommen sie die Gelegenheit, ihre Arbeit eindrucksvoll zu präsentieren. Eine Übungsfirmenmesse zeichnet sich daher durch viel Spaß, Individualität und großen Einsatz der Übungsfirmen aus.

Dank der guten Zusammenarbeit mit unseren Partnern – dem CongressCentrum Pforzheim, dem Parkhotel und dem Messebauer EBERT – war es machbar, einen individuellen und effizienten Messeauftritt zu bieten.

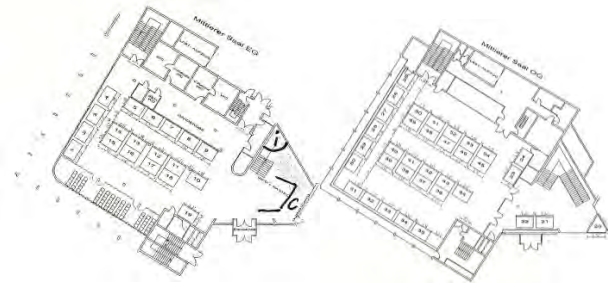


Bild 1: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Local-EXPO-Services 2011/12

UNSERE SERVICE-PAKETE FÜR SIE

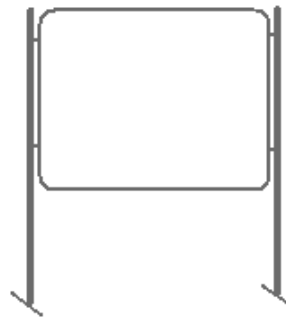
1. BASIS-PAKET

Teilnahmegebühr
 Ausstellungsfläche (200 x 300 cm)
 1 Tisch, 2 Stühle, 1 Stromanschluss
 Ihren Stand bringen Sie selbst mit.
 Preis: 100,- EUR



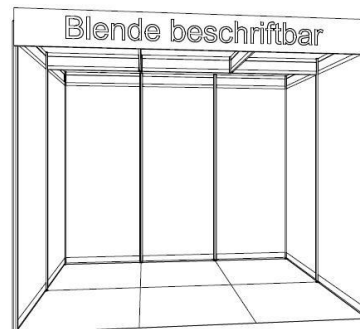
2. KOMFORT-PAKET

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 persönliche
 Beratung?
 Rufen Sie uns an:
 +49 7231 392642



Bild 2: Angebotspalette

Übernahme der Juniorenfirma Local-EXPO-Services im Schuljahr 2011 / 2012

Beim ersten Treffen der Schülerinnen und Schüler der neuen Klasse BK1a 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 Vorgängern gegründet wurde, arbeiten zu können, mussten sich die Schülerinnen und Schüler für die jeweils gewünschte Abteilung bewerben.



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

Das Messeteam der Local-EXPO-Services arbeitete an zwei Tagen in der Schulwoche: Montag morgens und Dienstag mittags.

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 für die Schülerinnen und Schüler

- Abteilung Einkauf:

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

- Abteilung Presse/Öffentlichkeitsarbeit:

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

- Abteilung Assistenz:

Unterstützung der Geschäftsleitung, schriftliche bzw. telefonische Korrespondenz

- Abteilung Verkauf:

Kundenakquise, Angebotserstellung, Kundenbetreuung etc.

- Abteilung Rechnungswesen:

buchhalterische Dokumentation der Geschäftsvorfälle

Arbeitsschritte:

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

Nachdem die Schülerinnen und Schüler in ihre verschiedenen Abteilungen eingeteilt wurden, begann das laufende Geschäft. Als erstes wurde die Datenbank aktualisiert. Anschließend wurden die Korrespondenzvorlagen und alle weiteren Formulare überarbeitet. Erst danach konnten die Anmeldungen mit der dazugehörigen Preisliste und einem neu gestalteten Informations-Flyer an alle Übungsfirmen des Regierungsbezirks als potenzielle Aussteller verschickt werden.

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

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



Der Messetermin stand mit dem 06.03.2012 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-Service für die Messe verschiedene Werbewaren, wie z.B. leckere Bonbons und Kugelschreiber, die mit unserem Firmenlogo beschmückt waren.

Nachdem alle Anmeldungen eingegangen waren, begann das Messteam die Aufplanung der Ausstellungsräume. Zwei Wochen vor dem Messetermin wurden alle benötigten Informationen der 49 Aussteller eingeholt, um den Messekatalog rechtzeitig fertig stellen zu können.

Auch wurden zu dieser Zeit die letzten Planungen für das Messeprogramm durchgeführt. Zur Eröffnung haben die Besucher der diesjährigen Messe eine latein-amerikanische Tanzshow zu sehen bekommen, für den Mittag wurde dann ein Spiel für Lehrer „Mein Lehrer weiß alles“ organisiert. Zum Ende wurde auch dieses Jahr wieder der Preis für den schönsten Messestand ausgelobt. Diese Informationen haben dann alle Aussteller durch den Messekodex erhalten und konnten sich dadurch den Messetag bildlich vorstellen.

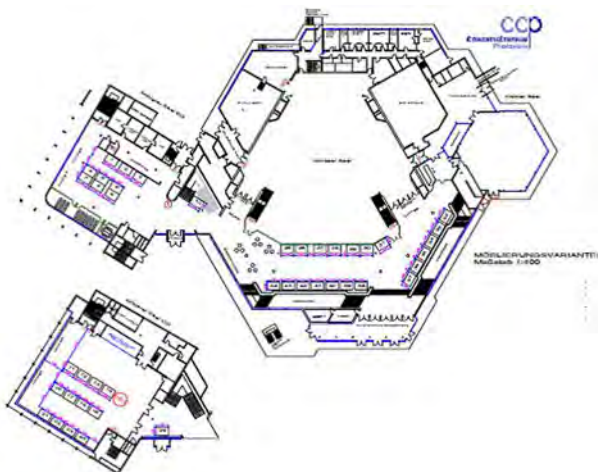


Bild 4: Aufplanung Messe 16.03.2012



- „Mein Lehrer weiß alles“ -

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 06. März 2012 begann der große Tag für die Schülerinnen und Schüler. Um halb sieben mussten alle am CongressCentrum Pforzheim sein. Nun musste sich jeder an den Organisationsplan halten, damit alles reibungslos ablaufen konnte. Um 18 Uhr war die Messe einschließlich des erfolgten Abbaus und Rücktransport 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 49 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 2012 erwirtschaftet werden.

Querschnitt unserer Messe 2012



Der Coffeeshop LES

Wir über uns - Der Coffeeshop LES

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, das Team des Coffeeshop LES 2011-2012:

Zeynep Basteke, Aleksandar Dzonlaga, Ana Ewert, Kay-Uwe Faas, Chastine Harms, Abdurrahman Husejni, Christina Letner, Vanessa Peters, Jasmin Reich, Jaqueline Ritter, Annemaria Salerno, Nicole Schopf, Sven Schukat und der betreuende Lehrer, Peter Schlang

Das Konzept

In enger Zusammenarbeit mit unserem wichtigsten Partner, der Firma BÜHLER-Catering GmbH in Ettlingen, arbeiten wir an der ständigen Verbesserung unseres Firmenkonzepthes wie der Erweiterung unseres Sortiments durch neue Kaffeesorten wie z.B. den Brasil Grande Bahia.

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

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



Unser Geschäftspartner – Bühler Catering GmbH

Den qualitativ hochwertigen Kaffee bezieht unser Partner aus den besten Anbaugebieten der Welt. Auch biologisch 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 J5, die Jura Ena 7 oder Saeco Royal Professional 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.



Juniorenfirma der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim
Coffeeshop LES

Coffeeshop LES | Unternehmen | Aktuelles | Kontakt | Produkte | Kalender | Geschäftsberichte | Messen

Ihr Coffeeshop-Team

Coffeeshop LES
Juniorenfirma der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim
Schoferweg 21
75175 Pforzheim

coffeeshop-les@gmx.de
Tel.: 07231 391841
mit Anrufbeantworter
Fax: 07231 391844

Bankverbindung
Volksbank Pforzheim
Kto. 220 901 24
BLZ 666 900 00

Steuer-Nr. 41431-30687

Impressum | Druckversion | Stempel | Jmde-Logout | Ansicht

Homepage

Zu den Preissteigerungen von Rohkaffee in den letzten Jahren

Da Kaffee weltweit nachgefragt und gehandelt wird, kommt es immer wieder zu Preissteigerungen. Bühler Catering war im vergangenen Jahr mehrmals gezwungen, diese Preissteigerungen an uns weiterzugeben. Nachdem wir bisher darauf verzichtet hatten, diese Teuerung unseren Kunden aufzulasten, war dies nun nicht mehr zu vermeiden, da wir sonst einen Verlust erwirtschaftet hätten.

Seit Ende 2009 sind die Preise für Rohkaffee massiv gestiegen, derzeit befinden sie sich sogar auf dem höchsten Niveau seit 13 Jahren. Für diese Preissteigerungen gibt es mehrere Gründe: Einerseits gibt es aufgrund kleiner Ernten, wie z.B. in Vietnam, dem zweitwichtigsten Produktionsland für Kaffee, physische Probleme bei der Versorgung. Außerdem senken ungünstige Ernteprognosen die Mengenerwartungen der Abnehmer von Rohkaffee. Ursachen für die Missernten sind die ungünstig nasse Witterung und ein als ernstes Problem erkannter Pilzbefall der Kaffeebäume. Darüber hinaus wird der Preis auch durch Finanzinvestoren in die Höhe getrieben. Ein weiterer Grund für die gestiegenen Preise ist die weltweit erhöhte Nachfrage nach Kaffee.

Von diesen Preissteigerungen werden unsere Kunden allerdings nur wenig spüren, sind wir doch zusammen mit unserem Partner Bühler Catering stets bestrebt, ihnen einen guten Preis anzubieten.

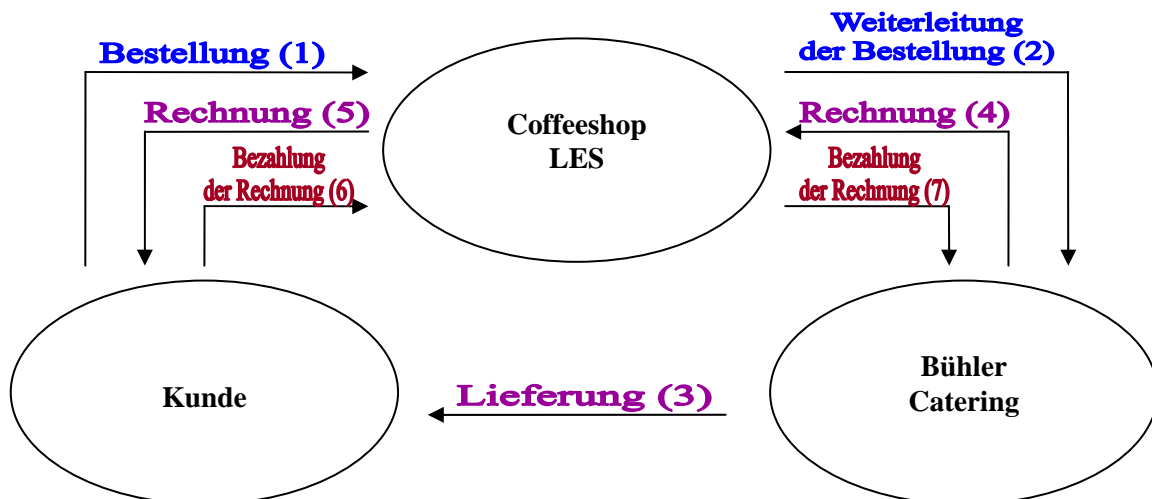


Exemplarische Geschäftsprozesse

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



Coffeeshop LES

Ihre Zeichen, Ihre Nachricht vom

Unsere Zeichen, unsere Nachricht vom
CH

Fax
07231 391844
Telefon
07231 391842

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

Rechnung Nr. 28-12



Sehr geehrter Herr Herrmann,

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

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

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

Mit freundlichen Grüßen

Coffeeshop LES

i. A. Chastine Harms

Beträge geändert

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

Die wichtigsten Kunden des Coffeeshop LES

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

Einige dieser unten genannten Schulen betreiben auch Juniorenfirmen.

Hier eine Auflistung unserer wichtigsten Kunden:

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



Geschäftszeiten und Kontaktmöglichkeiten

Dienstag 10:35 Uhr bis 12:15 Uhr

und

Donnerstag 08:00 Uhr bis 10:35 Uhr

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

Telefon: 07231 391841

Fax: 07231 391844

E-mail: coffeeshop-les@gmx.de

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

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 drückt man auf „Eingabe prüfen“, worauf die Wahlmöglichkeiten „optische Erkennung“ und „manuelle Erfassung“ angeboten werden. Mit Hilfe des neuen Tan-Generators und der EC-Karte kann man in beiden Fällen elektronisch die Tan-Nummer ermitteln und eingeben. Mit dem Klicken auf den OK-Button 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

Einzel-/Terminüberweisung

Kontostandsanzeige
Konto Details
Umsatzanzeige
Überweisung
Einzelüberweisung
Sammelüberweisung
Überweisungsvorlage
Terminüberweisung
Auslandsüberweisung
Dauerauftrag

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

Die Weihnachtsaktion

Auch vor bzw. zu Weihnachten 2011 führten wir wieder unsere traditionelle Weihnachtsaktion durch. Sie stellt einen wesentlichen Bestandteil unseres Marketingkonzepts dar und ist daher nicht mehr aus unserem Marketing-Mix wegzudenken. Ihr Ziel ist es, unsere fair gehandelten Kaffeesorten und andere Produkte unseres Sortiments zur Weihnachtszeit an Lehrer - und erstmals auch an Schüler - zu verkaufen und somit Anregungen für etwas andere Geschenkideen zu geben. Folglich bieten wir nicht nur die üblichen Kaffeesorten an, sondern bemühen uns, durch eine laufende Sortimentsfortschreibung veränderten Kundenwünschen Rechnung zu tragen.

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



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

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



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

Herr
Dr. Roland Hagen
Ludwig-Erhard-Schule
Schoferweg 21
75175 Pforzheim



Ihre Zeichen, Ihre Nachricht vom

Unsere Zeichen, unsere Nachricht vom
Fs

Fax
07231 391844
Telefon
07231 391841

E-Mail
coffeeshop-les@gmx.de
Pforzheim, 24.11.2011

Ihr Kaffeetraum zu Weihnachten

Sehr geehrter Herr Dr. Hagen,

wie jedes Jahr steht Weihnachten wieder vor der Tür, ja, es sind nur noch wenige Wochen bis zum Fest. Wenn Sie noch ein Geschenk suchen oder sich selbst und Ihrer Familie eine genussvolle Weihnachtsfreude bereiten wollen, dann sind sie bei uns genau richtig!



Wie schon in früheren Jahren bieten wir Ihnen auch zu diesem Weihnachtsfest wieder unsere hochwertigen Kaffeesorten an. Unser Sortiment hat sich im Vergleich zum letzten Jahr nur unwesentlich verändert und ist in den bekannten Größen zu erhalten. Allerdings konnten wir wegen der gestiegenen Weltmarktpreise nicht in allen Fällen die Preise des letzten Jahres halten, sondern mussten diese teilweise moderat erhöhen. Erfreulich ist, dass wir Ihnen vom Café Monachorum in Bad Liebenzell nicht nur wie seit vielen Jahren dessen hausgemachte Schwarzwälder-Konditorenrüffel anbieten können, sondern erstmals auch hochwertiges, hausgemachtes Gebäck als edlen Begleiter zu Ihrem Kaffee.

Wie immer erhalten Sie Ihr persönliches Kaffeesortiment festlich verpackt. Und wenn Sie es wünschen, senden wir die von Ihnen bestellten Artikel zu einem Versandkostenanteil von 6,00 € direkt an Ihre Freunde oder Verwandten. Gerne legen wir Ihrem Päckchen 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 **05. Dezember 2011**. Sie erhalten Ihren bestellten Kaffee dann rechtzeitig vor Weihnachten bzw. den Weihnachtsferien.

Mit freundlichen Grüßen
Ihr Coffeeshop LES

Anlage
Bestellformular

i. A. Kay-Uwe Faas

Ein Auszug aus unserem Kaffeemaschinen - Sortiment



Colibri



Jura Impressa C5



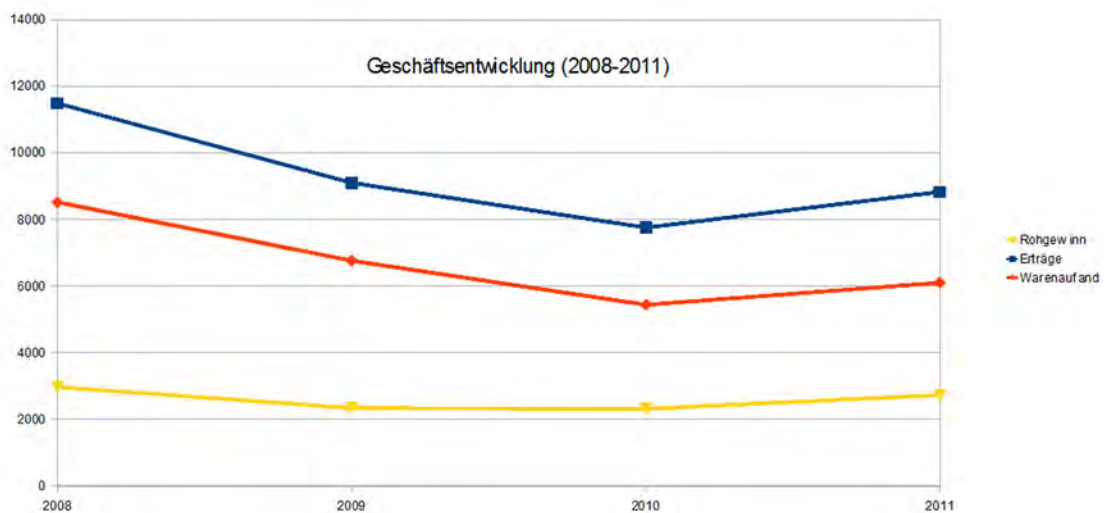
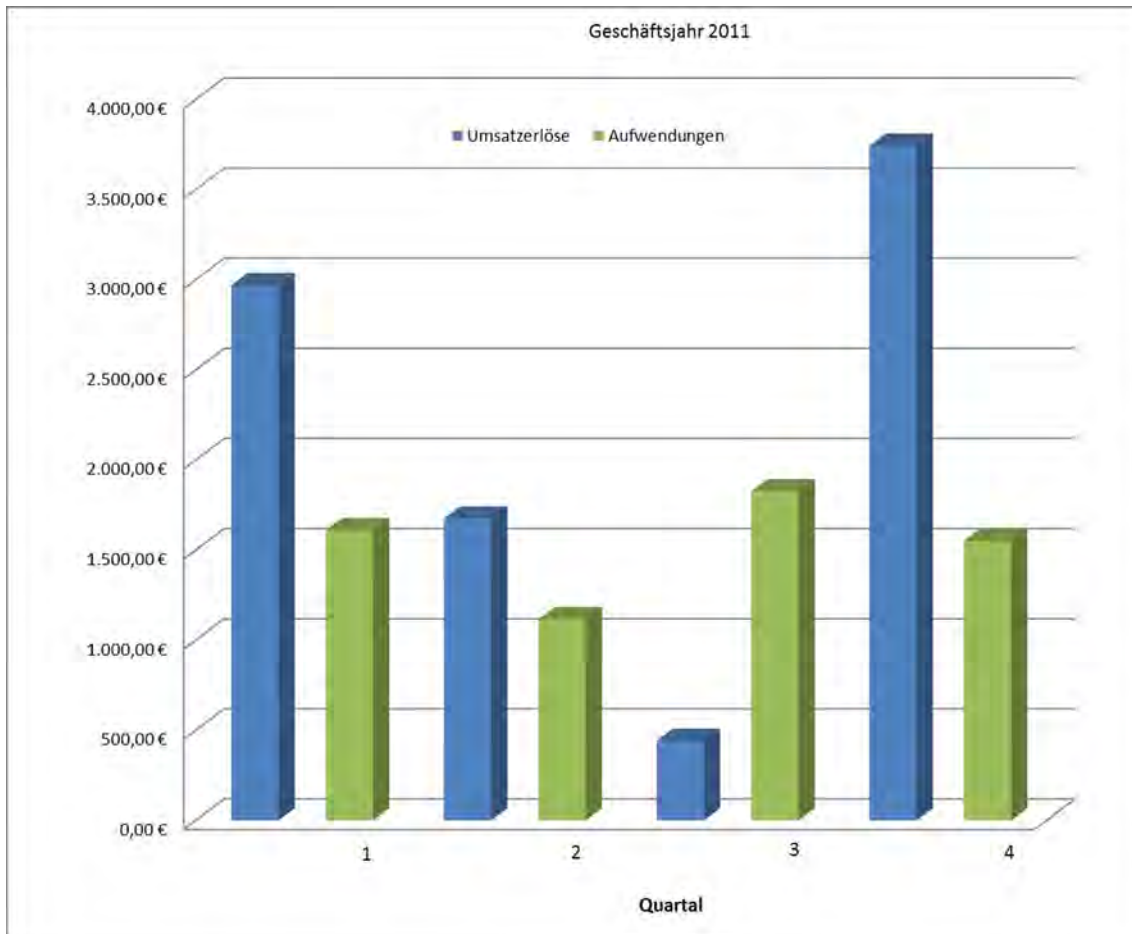
Jura Ena



Koro

Betriebswirtschaftliche Auswertungen

Betriebswirtschaftliche Auswertung der Geschäftsjahre 2008 bis 2011





Sell4u LES

Juniorenfirma der Ludwig-Erhard-Schule e.V.

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

Wer sind wir?

Wir sind Schüler der Klasse BK 2a, die in der Juniorenfirma Sell4u der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim arbeiten. Unsere Hauptaufgabe besteht darin, Waren, die uns die Schüler oder Lehrer übergeben, für sie in das Internetauktionenhaus „eBay“ einzustellen. Wir verkaufen Artikel wie z.B. Bücher, Spielzeuge, Kleidungen und vieles mehr. Für unsere Bemühungen streichen wir bei Verkauf eine kleine Provision ein.

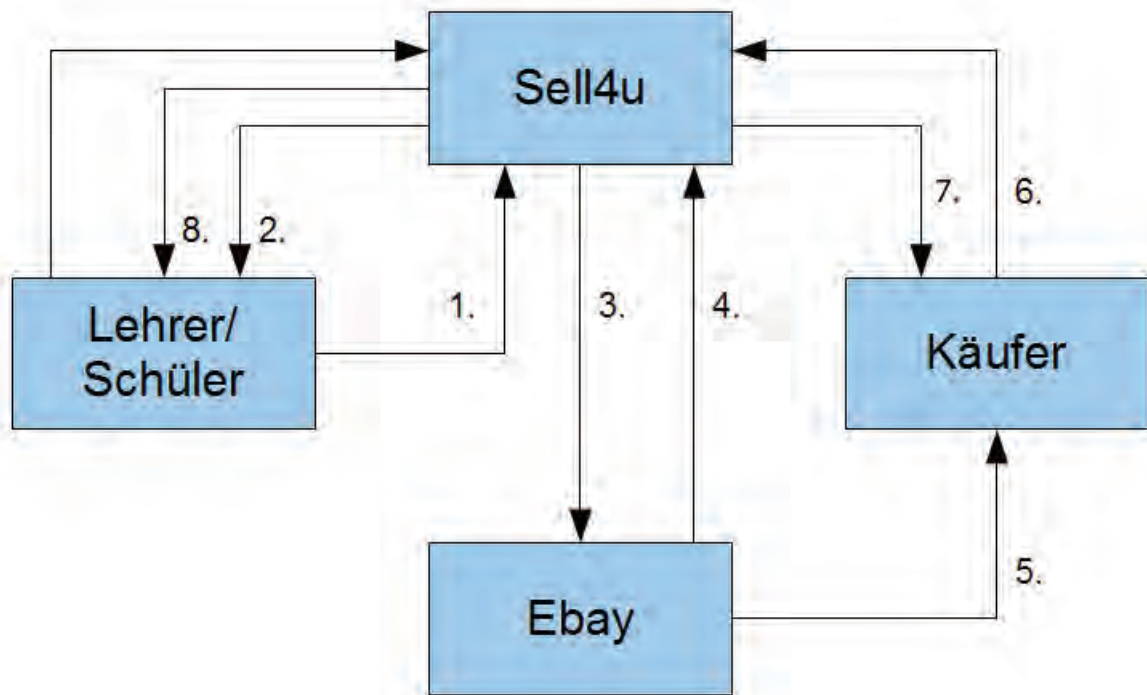


Zusätzlich betreiben wir einen Verkaufsstand, der allerlei wichtige Schulmaterialien für Schüler und Lehrer bereithält. Hier werden auch die besagten Gegenstände für eBay abgegeben. Der Verkaufsstand ist eine gute Chance den Kundenkontakt zu üben, was in unserem zukünftigen kaufmännischen Berufen oft von großer Wichtigkeit ist. Wir haben uns zur Betreuung des Verkaufsstandes in Zweiergruppen eingeteilt, die sich jede Woche abwechseln.



Geschäftsablauf

Dieser Geschäftsablauf beschreibt den Verkauf der Ware bei Ebay und die damit verbundenen Arbeitsschritte.



1. Warenübergabe 2. Kommissionsvertrag	3. Wareneinstellung 4. Monatliche Gebührenrechnung	5. Versteigerung 6. Überweisung des Versteigerungsbetrags 7. Warenlieferung
8. Abrechnung 9. Überweisung des Abrechnungsbetrags		

Bevor der abgegebene Artikel in Ebay eingestellt werden kann, muss ein Kommissionsvertrag zwischen den beiden Geschäftspartnern unterschrieben werden. Dieser Vertrag regelt, dass der Kunde uns die Ware zum Versteigern überlässt und er die Ware wieder zurückbekommt, falls diese sich nicht verkaufen ließ.

Danach muss die Abteilung „Ebay“ sich eine Beschreibung des Artikels überlegen und sie mit optimalen Fotos ausstatten. Während einer Laufzeit von 7 Tagen beobachten wir die Versteigerung. Wenn der Artikel verkauft wird, benachrichtigen wir den Verkäufer.

Nach der Prüfung des Zahlungseingangs verschicken wir die Ware an den Käufer. Bei Erfolg der Versteigerung erhält der jeweilige Lehrer/Schüler den Verkaufspreis abzüglich unserer Provision.

Unsere Abteilungen

Das Lager

Die Mitarbeiter des Lagers haben vielseitige Aufgaben zu erledigen. Der Kernpunkt ist dafür zu sorgen, dass immer genug Waren für den Verkaufszustand vorhanden sind. Dafür durchstöbern sie Kataloge oder das Internet um den günstigsten Lieferanten mit der besten Zahlungsbedingung zu finden. Nun ist das im BWL- Unterricht gesammelte Wissen nicht mehr trockene Theorie sondern wird in die Praxis umgesetzt. Man muss aufpassen, dass man wegen der zu langen Lieferzeit nicht in Verzug gerät.



Weitere Aufgaben sind z.B.:

- Annahme von bestellten Waren
- Kontrolle dieser Waren
- und Einlagerung der kontrollierten Waren
- Aktualisierung/Ergänzung der Preisliste des Verkaufszustandes
- Waren im Verkaufszustand aus dem Lagerbestand auffüllen



Das Marketing

Die Marketing-Abteilung bekommt jede Woche neue Aufgaben zugeteilt, die auch in kurzer Zeit zu erledigen sind. Die Aufgaben erfordern ein gewisses Maß an Kreativität und Eigeninitiative. Die Funktion der Marketing-Abteilung ist es, Waren und Dienstleistungen zu vermarkten. Wir müssen die Produkte auf die Bedürfnisse der Kunden anpassen.



Zu den wesentlichen Aufgaben gehören:

- Werbeaktionen planen und durchführen
- Plakate und Flyer entwerfen
- Instandhaltung und Aktualisierung der Homepage
- Kontrollieren des Mail-Postfaches



Unser derzeitiger Flyer



Unsere selbstentworfenen Plakate



Abteilung Buchhaltung

In unserer Abteilung fallen täglich verschiedene Aufgaben an. Dazu gehören beispielsweise:

- Wöchentliche Kassenabrechnung des Sell4u - Verkaufsstands
- Kontoauszüge überprüfen
- Buchungen der Eingangs- und Ausgangsrechnungen
- Abrechnungen für verkaufte Artikel erstellen



Kassenabrechnung

Im B-Gebäude der Ludwig-Erhard-Schule hat unsere Juniorenfirma einen Verkaufsstand, der den Schülern verschiedene Artikel zum Verkauf anbietet. Wöchentlich wird von uns eine Kassenabrechnung erstellt. Jede Ware die verkauft wurde, wird mit Menge und Gesamtpreis dokumentiert, damit die Buchhaltung ermitteln kann ob die Einnahmen bzw. Ausgaben mit dem Kassenbestand übereinstimmen. Dies wird in ein Kassenblatt eingetragen und die Originalbelege für den Steuerberater in einem Ordner abgelegt.

Jahresbilanz

Um eine Gewinn- und Verlustberechnung durchführen zu können, wird am Anfang jeden Jahres von unserer Abteilung eine Jahresbilanz des letzten Jahres erstellt. Wir überprüfen anhand von Belegen, ob die Buchungen korrekt durchgeführt wurden und tragen die jeweiligen Beträge in T-Konten ein. Die Salden der Aufwands- und Ertragskonten werden abschließend in der GuV festgehalten. Somit kann ein Gewinn oder Verlust ermittelt werden.

Abteilung Ebay

In der Ebay - Abteilung stellen wir Artikel zum Verkauf in Ebay ein und kümmern uns um den weiteren Verkaufsablauf.

Um Artikel in Ebay einstellen zu können, müssen wir sie zunächst einmal beschaffen. Durch Werbung im Verkaufsstand versuchen wir von Lehrern und Schülern Waren zu bekommen. Mit der Annahme der Ware schließen wir, mit den sogenannten Lieferanten, einen Kommissionsvertrag ab. Mit dem Kommissionsvertrag bestätigen wir den Eingang der Ware.

Der Kommissionsvertrag beinhaltet:

- Art der Ware
- Zustand der Ware
- Persönliche Angaben des Lieferanten wie z. B. Anschrift und Bankdaten
- Allg. Geschäftsbedingungen
- Unterschrift des Warenlieferanten und der Ebay- Abteilung

Daraufhin stellen wir die Ware in Ebay ein. Für die Einstellung der Artikel benötigen wir, ein hochwertiges Bild, welches wir zuvor fotografiert haben und eine individuelle Artikelbeschreibung, die den Zustand der Ware beschreibt. Zur gleichen Zeit fertigen wir einen Geschäftsablauf an, der Datum, Sachbearbeiter, den Einstellpreis und das Einstellungsdatum des Artikels beinhaltet. Den Preis legen wir fest, indem wir uns im Internet über die Ware informieren.

Der Artikel wird in Ebay hochgeladen, indem wir zunächst die Kategorie der Ware festlegen, in denen unser Angebot erscheint.

Danach müssen wir ein Angebot erstellen mit:

- Artikelbezeichnung
- Artikelzustand
- Bild & Artikelbeschreibung
- Auktionsdauer (3–10 Tage)
- Versandinformationen

Wenn die Auktion abgelaufen ist und die Ware ersteigert wurde, kümmern wir uns um den weiteren Verlauf. Falls die Ware nicht ersteigert wurde, stellen wir sie ein zweites Mal ein. Wenn der Artikel nicht ersteigert wird, löschen wir den Artikel aus Ebay und geben die Ware an den Lieferanten zurück.

Wird die Ware jedoch ersteigert, benachrichtigen wir die Abteilung Buchhaltung, uns zu informieren, falls ein Zahlungseingang des Käufers erfolgt ist. Ist der offenstehende Betrag überwiesen worden, verpacken wir den Artikel. Die Verpackung variiert je nach Größe des Artikels. Die im Angebot festgehaltenen Versandkosten müssen hierbei beachtet werden.

Der Geschäftsablauf wird vervollständigt und der Verkaufsablauf ist mit dem Versenden der Ware abgeschlossen.



Weihnachtsaktion 2011

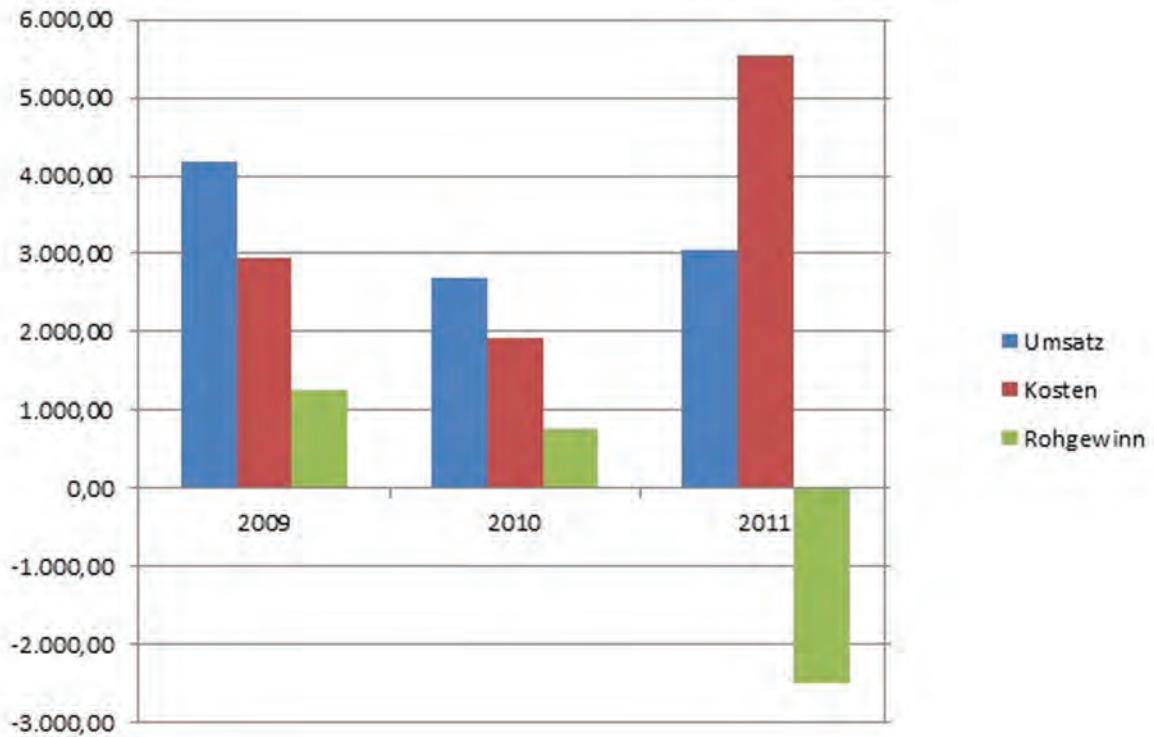
Wie auch im letzten Jahr, haben wir eine Weihnachtsaktion veranstaltet. Zu Weihnachten konnten alle Schüler und Lehrer sich untereinander einen schokoladigen Weihnachtsgruß schicken. Damit jeder Schüler über unsere Aktion Bescheid wusste, sind wir durch die Klassen gegangen und haben dafür geworben. Zusätzlich haben wir Plakate aufgehängt und Flyer im Schulhaus verteilt. Dies erwies sich als so effektiv, dass wir den vorab geplanten Zeitraum um eine Woche verlängern mussten. So konnten sich die Schüler nun zwei Wochen lang an den Ständen, die wir im A- und B-Gebäude aufgebaut haben, gegenseitig ihre Weihnachtsgrüße zusenden.



Neu in diesem Jahr war die Weihnachtsfeier der gesamten Schule, an der wir auch präsent sein wollten. Also haben wir unseren Stand in der Turnhalle, der Ort der Weihnachtsfeier, aufgebaut. Die Namen der Schüler und Lehrer, die einen Weihnachtsgruß erhalten sollten, wurden auf Metaplanwänden ausgehängt. So konnte jeder Schüler, der seinen Namen entdeckt hat, seinen Weihnachtsmann abholen.

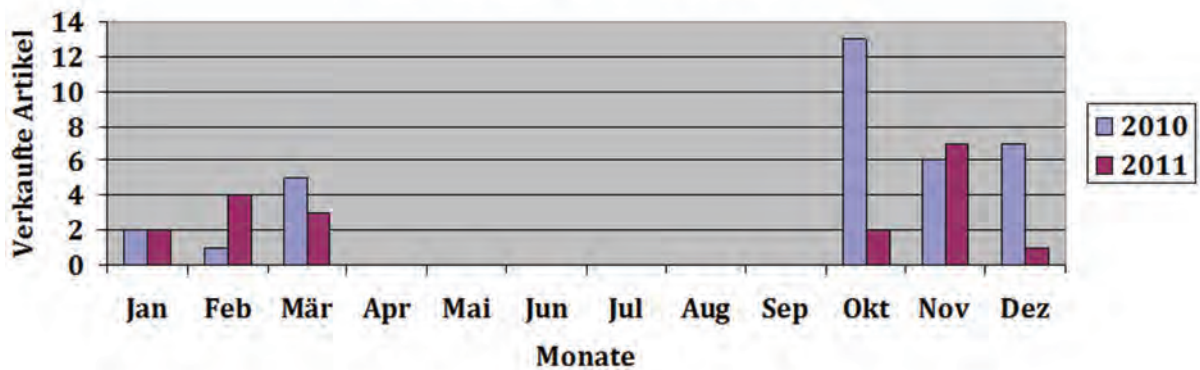


Umsatzerlöse und Rohgewinn des Verkaufsstands im 3-Jahres-Vergleich



Vergleich Geschäftsjahr 2011 zu 2010

Versteigerte Artikel in E-Bay



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 2011/2012

Projektshop LES BFW2a Melike Alkum, Rita Andrade Fernandes, Laura Arcadipane, Robin Bayer, Mike Billes, Jessica Bubolts, Mehmet Cakir, Semuz Cakir, Yasemin Cakir, Gamze Can, Meltem Celik, Calogero Chianta, Manuel Cosson, Stefanie Faraci, Giuseppe Giove, Ilyas Elyesa Gür, Riccardo Iacona, Dorukhan Ileri, Ufuk Keskin, Tarek Laue, Linda Le, Fabian Nunes, Adrian Pawlischta, Sabrina Monika Schübel, Taron Seifert, Nureddin Soysal, Ilkay Ülper, Antonino Vitale, Tobias Wendel

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

Local-EXPO-Services BK1a Tunay Altun, Mizgin Askin, Stefanie Johanna Bengs, Giuseppa Janine Billeri, Stephanie Broschinski, Katharina Dahm, Oliver Enghofer, Julian Flößer, Riccardo Fragetti, Amelie Goroll, Philipp Heilig, Annika Maier, Tanita Manz, Evelyn-Samira Maucker, Christian Meeh, Saskia Metsch, Kristina Schlee, Carina Schmelzle, Kai Schönke, Adrian Spazierer, Sina Speidel, Melanie von Kraus, Jaqueline Wandel, Isabel Wieshoff, Marie Wunsch

Betreuende Lehrer: Caroline Haag und Dr. Ronald Gundermann

Coffeeshop LES BK2a Zeynep Basteke, Aleksandar Dzonlaga, Ana Ewert, Kay-Uwe Faas, Chastine Harms, Abdurrahman Husejini, Christina Letner, Vanessa Peters, Jasmin Reich, Jaqueline Ritter, Annemaria Salerno, Nicole Schopf, Sven Schukat

Betreuender Lehrer: Peter Schlang

Sell4u LES BK2a Aylin Cevik, Maria Di Fazio, Giulia Di Franco, Pascal Drollinger, Mizgin Gencal, Demet Gök, Marius Hammer, Dana Herzog, Cemre Kömüs, Sina Leowsky, Julia Maul, Franzisca Ochs

Betreuende Lehrerin: Kerstin Hollwedel

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

Spendenübergabe für den Wildpark



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

Die Juniorenfirma ist eine Lernfirma,
die von Schülern der Wirtschaftsschule
im Rahmen des kaufmännischen
Unterrichts geleitet wird und mit echten
Produkten und echtem Kapital arbeitet.

www.projektshoples.de

LES shops
Projekt