

PROJEKTSHOPLES

„Wir lieben jedem seiner Stärken.“



Dein Wissen schreibt Karriere!



Manche setzen Zeichen.
Wir einen Maßstab!

MESSEN MACHEN MÄRKTE.



Genau deins.

INHALT

1 Grußwort der Schulleitung
2 Überblick über die Juniorenfirmen



4 Projektshop LES

5 Das Sortiment 5 Die Organisationsform
6 Der Organisationsplan 7 Ein Geschäftsprozess und Warenfluss 8 Tätigkeitsberichte der Abteilungen 15 Statistiken 16 Flyer
17 Messeberichte von der infa



22 Local-EXPO-Services

22 Das Konzept 23 Messepakete 24 Abteilungen
26 Übernahme der Juniorenfirma
26 Vorbereitung der Messe 2017
27 Querschnitt der Messe 2016
29 Presseberichte über die Messe



30 Coffeshop LES

30 Geschäftsbericht des Coffeshop LES
32 Vorstellung des Teams 33 Kaffeemaschinen
34 Marketing und Werbung 35 Elternabend
36 Messebericht infa 38 Besinnliche Beschaffung für die Lehrer an der LES 39 Coffeshop LES sponsert den Eishockeyverein Black Hawks in Bad Liebenzell 40 Weihnachtsfeier und Tier-Patenschaft



42 Sell4u

42 Sell4u ebay shop 43 Das sind wir
44 Unsere Abteilungen 46 Weihnachtsaktion
46 Wildpark Tierpatenschaft 48 Messebericht Hannover infa

52 Impressum
Umschlag Innenseite Homepage der Juniorenfirmen

Grußwort der Schulleitung

Liebe Leserinnen und Leser,

durchquert man donnerstagnachmittags die Aula des B-Gebäudes, sieht man sich inmitten eines geschäftigen Treibens. Pakete werden gepackt und abtransportiert, im benachbarten Lernbüro werden eifrig Rechnungen geschrieben und Mahnungen verschickt. Es ist nicht zu übersehen und zu überhören: Die Juniorenfirma der Berufsfachschule ist bei der Arbeit.

Und begibt man sich dann in eines der drei Kaffeezimmer, trifft man Schülerinnen der BK2a, die fachmännisch Kaffee, Milchpulver und Zucker auffüllen. Dank ihnen müssen die Lehrkräfte nie auf ihr geliebtes Koffein verzichten. Auch am Elternabend und bei anderen schulischen Ereignissen sorgt der Coffeeshop zuverlässig für das leibliche Wohl der Gäste. Sell4You, die zweite Juniorenfirma der BK2a, verkauft Büroartikel aller Art. Außerdem hilft sie den Lehrkräften dabei, über ebay loszuwerden, was sie nicht mehr brauchen, und so ihr karges Gehalt aufzubessern.

Und dann gibt es noch ein herausragendes Ereignis in jedem Frühjahr: die jährliche Übungsfirmen-Messe im CCP, die von der Juniorenfirma der BK1a organisiert wird.

Diese Beispiele machen deutlich: Die Juniorenfirmen prägen ganz wesentlich das Profil der Ludwig-Erhard-Schule, und das seit 24 Jahren. Es ist immer wieder beeindruckend, welches Potenzial in



diesem pädagogischen Konzept steckt und wie viel Engagement und Professionalität die Schülerinnen und Schüler entwickeln. Ich bin sicher, sie werden von ihren praktischen Erfahrungen bei der Ausbildungsplatzsuche und im späteren Berufsleben profitieren.

Dieser Geschäftsbericht gibt einen Überblick über die vielfältigen Aktivitäten der verschiedenen Juniorenbetriebe, über den Alltag und die Höhepunkte des Jahres. Die Zahlen belegen den ökonomischen Erfolg, die Bilder die Freude bei der Arbeit.

Ich möchte allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Juniorenfirmen für ihren Einsatz danken, ausdrücklich auch den Lehrkräften, deren Einsatzbereitschaft weit über ihre Deputatsverpflichtung hinausgeht.

Claus Freund

Die Juniorenfirma „Projektshop LES e. V.“

Qualifizierung junger Menschen in „Young enterprises“

Wirtschaftliche Gestaltungskompetenz als Basis für eine spätere berufliche Tätigkeit und Selbstständigkeit

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

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

Rahmenbedingungen für die Qualifizierung

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

Das Geschäftsmodell unserer „Juniorenfirma“

Geschäftsideen, Organisationsstrukturen, rechtliche Konzeption, Finanzplanung, Risikoanalyse etc. sind alles Bausteine des Geschäftsmodells unserer Juniorenfirma. Dieses Geschäftsmodell muss jährlich überprüft und veränderten Gegebenheiten angepasst werden. Der Ideenreichtum der

Mitarbeiter ist dabei entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit und den Erfolg dieses Modells.

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

Was ist eine Juniorenfirma?

Bei Juniorenfirmen handelt es sich im Gegensatz zu reinen Übungsfirmen um real am Markt operierende Unternehmen, die mit echten Produkten und echtem Kapital arbeiten. In der Bundesrepublik Deutschland wurde die erste betriebliche Juniorenfirma im Jahr 1975 in der Fahrradfabrik Friedrichshafen gegründet. Die

erste schulische Juniorenfirma entstand 1987 in einer kaufmännischen Schule, der Constantin-Vanotti-Schule in Überlingen. Neben zahlreichen weiteren schulischen Juniorenfirmen gibt es inzwischen auch seit 24 Jahren den Projektshop LES e. V.

Die Juniorenfirmen der Ludwig-Erhard-Schule

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



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



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



Mit der Firma Local-EXPO-Services trat zu Beginn des Schuljahres 2008/2009 der jüngste Spross unserer Juniorenfirmen-Familie auf den Markt. Diese im BK1a angesiedelte Juniorenfirma organisiert im Auftrag des Regierungspräsidiums Karlsruhe die jährliche zentrale Übungsfirmenmesse.



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

Der Projektshop LES

Projektshop LES e.V.

Juniorenbetrieb der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim



Schoferweg 21

75175 Pforzheim

Tel. 07231 391843

Fax 07231 391844

E-Mail: projektshoples@gmail.com

Homepage mit Onlineshop:

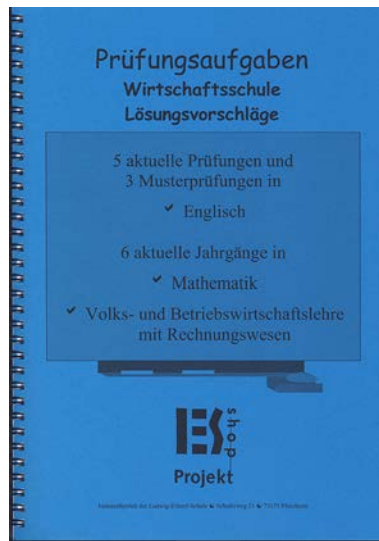
www.projektshoples.de



Janani Anantharajah, Claudia Da Silva Faria, Jan Luca Daiber, Semican Dikmen, Ilayda Ezim, Noah Gerdes, Diana Gress, Tatjana Guedes Carvalho, Albert Hasani, Jennifer Holzhauser, Clara König, Julian Mancuso, Precious Muthondio, Shehenaz Raban, Gonca Top, Ertan Uguz, Ha-Lam Vu

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 Rechnungswesen werden von Lehrkräften der Ludwig-Erhard-Schule ausgearbeitet. Sie zeichnen sich besonders durch eine ausführliche und schülergerechte Darstellung aus.

LES shops
Projekt

Die Organisationsform

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

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

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

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

Im Lernbüro



- § 1: Der Verein führt den Namen „Projektshop LES, Juniorenbetrieb der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim e. V.“ Er hat seinen Sitz in Pforzheim.
- § 2: Zweck des Vereins ist die Förderung und Verwirklichung kaufmännischer Erziehungs- und Bildungsziele durch aktive Teilnahme am Betriebsgeschehen.
...
Der Verein verfolgt ausschließlich und unmittelbar gemeinnützige Zwecke im Sinne des Abschnitts „steuerbegünstigte Zwecke“ der Abgabenordnung. Der Verein ist selbstlos tätig, er verfolgt nicht in erster Linie eigenwirtschaftliche Zwecke.
...
§ 4: Organe des Vereins sind der Vorstand, der Beraterkreis und die Mitgliederversammlung.

Satzungsauszug

Der Organisationsplan



Mit Hilfe der Integrierten Unternehmenssoftware Microsoft Dynamics NAV werden die Geschäftsprozesse abteilungsübergreifend bearbeitet und abgewickelt. Dabei greifen die Abteilungen gleichzeitig auf dieselben Daten in der zentralen Datenbank zu. Auf diesem Wege werden die erforderlichen Informationen zwischen den Abteilungen reibungslos ausgetauscht und die einzelnen Bearbeitungsschritte dokumentiert.

Die vorhandene Ausstattung wird von allen Abteilungen benutzt.

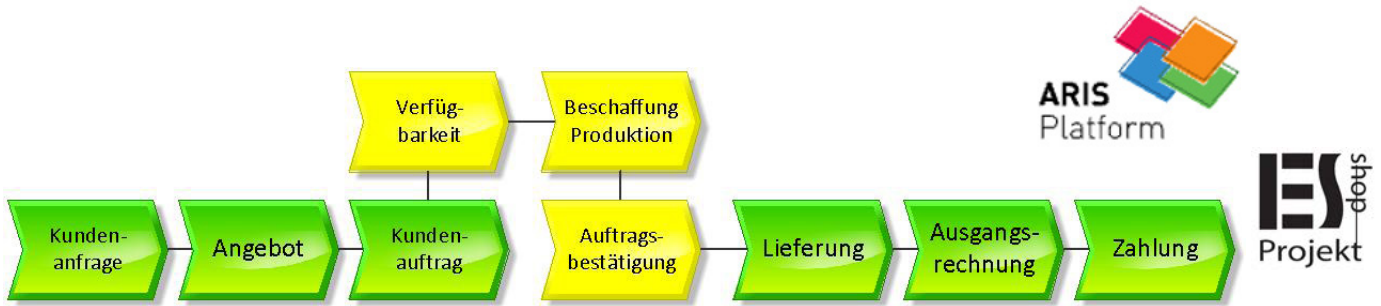
Die Beratung und Betreuung erfolgt durch das Team Lehrende, bestehend aus EDV-, Rechnungswesen-, Textverarbeitungs- und VBL-Lehrer.

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



Die Lehrenden: Michael Marischler, Kristian Lang, Gerd Häuber, Wolfgang Großmüller

Ein Geschäftsprozess und Warenfluss



Tätigkeiten

WARENEINKAUF UND LAGERWIRTSCHAFT

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

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

- Kontrollierte Prüfungsaufgaben zum Lager bringen

VERSAND VON PRÜFUNGSAUFGABEN

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

- Ausgangsrechnung buchen
- Bestandsveränderungen buchen

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

Formulare

- auch elektronisch

- Lieferschein
- Eingangsrechnung

- Lagerkarte
- Lieferschein
- Eingangsrechnungen
- Überweisungen

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

Abteilung/Gruppe

- EINKAUF

- LAGERBUCHHALTUNG

- RECHNUNGSWESEN

- LAGER

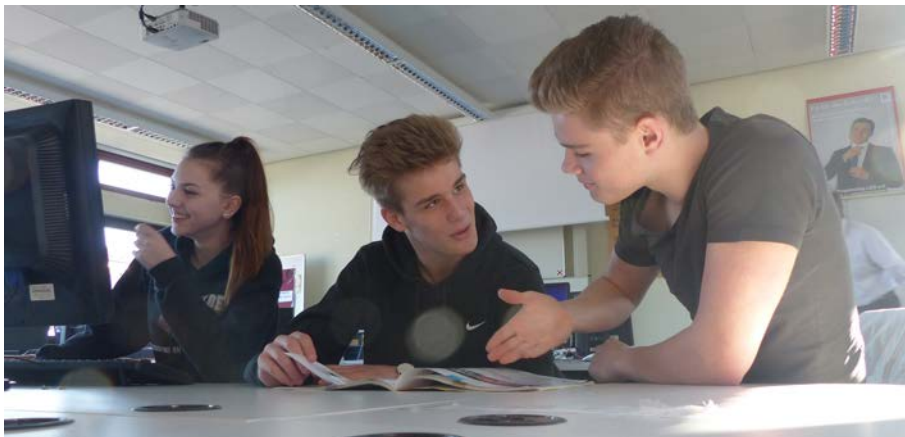
- MARKETING

- RECHNUNGSWESEN
- LAGERBUCHHALTUNG
- LAGER

- ORGANISATION
- LAGER
- FREIE MITARBEITER

Die Tätigkeitsberichte der Abteilungen

Rechnungswesen



Marketing



Sekretariat und EDV



Lager



Personal

Die Abteilung Beschaffung/Lager

Aufgabenbereich:

Beschaffung

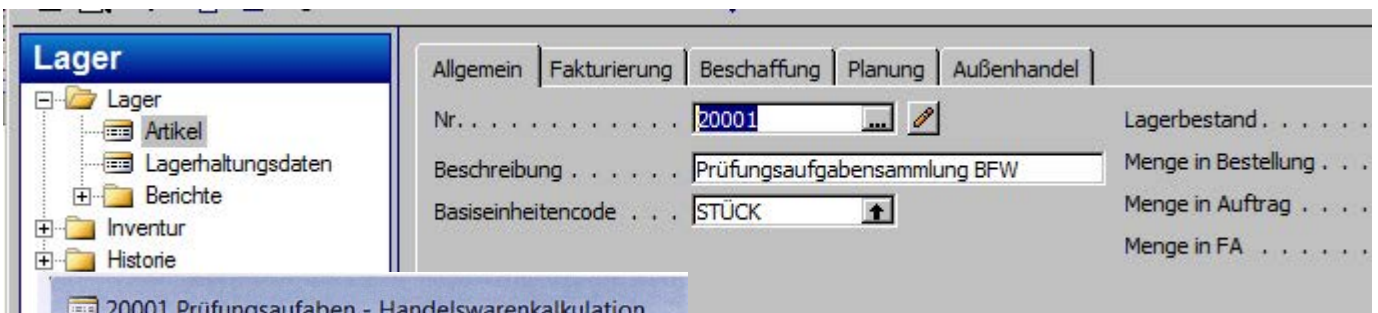
- Bestellung neuer Ware
- Kontrolle des Wareneingangs
- Ablage der Lieferscheine
- Reklamationen
- Berechnung der Einstandspreise
- Festlegung der Verkaufspreise
- Zusammenarbeit mit der Marketing abteilung bei Sonderverkäufen

Lagerverwaltung

- Organisation der Lagerhaltung
- Warenausgabe
- Organisation des Versands

Lagerbuchhaltung

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



Lagerkarte

20001 Prüfungsaufgaben - Handelswarenkalkulation

Vorwärtskalkulation Rückwärtskalkulation Differenzkalkulation

Nr. 20001

Beschreibung Prüfungsaufgaben

EK-Preis (neuester) 14,00

VK-Preis 0,00

Vorwärtskalkulation	%	EUR
Listeneinkaufspreis (netto)		14,00
- Liefererrabatt	0,00	0,00
= Zieleinkaufspreis		14,00
- Liefererskonto	0,00	0,00
= Bareinkaufspreis		14,00
+ Bezugskosten		1,00
= Einstandspreis		15,00
+ Handlungskosten	20,00	3,00
= Selbstkosten		18,00
+ Gewinn	10,00	1,80
= Barverkaufspreis		19,80
+ Kundenskonto	2,00	0,40
+ Vertreterprovision	0,00	0,00
= Zielverkaufspreis		20,20
+ Kundenrabatt	5,00	1,06
= Listenverkaufspreis (netto)		21,26

Beispiel einer Vorwärtskalkulation

Die Abteilung Rechnungswesen

Aufgabenbereich:

Zahlungsverkehr

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

Buchhaltung

- Bearbeitung der Buchungssätze
- Führen des Journals



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

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

Claudia Haller
 John-F.-Kennedy-Schule
 Steinbeisstr. 25
 73730 Esslingen/Zell
 Deutschland

Name: Emre Yüksel
 Telefon: 07231/391843
 Telefax: 07231/391844
 E-Mail: projektshoples@googlemail.com
 Internet: www.ProjektshopLES.de
 Bank: Volksbank Pforzheim
 BLZ: 666 900 00
 Konto: 20 90 128
 IBAN: DE22 666 900 00 000 20 901 28
 BIC: VBPFDE66

Ihre Kunden-Nummer: **DEB24438**

Datum: 07.11.2013

Rechnung / Lieferschein Nr. 2849 (Bitte Rechnungs-Nummer und Kunden-Nummer bei Zahlungen immer angeben!)

Sehr geehrte Damen und Herren,

aufgrund unserer Lieferung stellen wir Ihnen folgende Artikel in Rechnung:

Artikel-Nr.	Bezeichnung	Menge	Einheit	Preis	Rabatt %	MwSt %	Gesamt
20001	Prüfungsaufgabensammlung BFW	52	Stück	22,50		7	1.170,00
				Brutto-Betrag			1.170,00
				7% MwSt.			76,54
				Netto-Betrag			1.093,46

Zahlungsbeding.
 Lieferbedingung

Herzlichen Dank

Mit freundlichen

Projektshop LES

i. A. Emre Yüksel

Gerichtsstand:
 Vereinsregister:
 Geschäftszeiten:

Rechnung

Finanzmanagement - buchen

Die Abteilung Personalwesen

Aufgabenbereich:

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

Besondere Aufgaben:

- Bearbeitung der Bewerbungen für das Geschäftsjahr 2017
- Vorbereitung und Ausfertigung der Arbeitsprotokolle



Zeugnis

Herr Max Mustermann war vom 1. Februar 2016 bis 31. Januar 2017 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 2017

Projektshop LES e.V.
Personalabteilung

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

§ 1

Dienstverhältnis

Sie treten am 1. Februar 2016 als Mitarbeiter der Abteilung in die Dienste unseres Betriebes.

§ 2

Anstellung

Das Dienstverhältnis ist befristet und endet, ohne dass es einer Kündigung bedarf. Während seiner Laufzeit kann es nur aus wichtigem Grund gekündigt werden. Das Dienstverhältnis endet ohne besondere Kündigung zwei Monate nach Ablauf des Schuljahres 2016/17.

§ 3

Bezüge

Sie erhalten für Ihre Tätigkeit keine Bezüge.

§ 4

Urlaub

Auszug aus einem Arbeitsvertrag

Die Abteilung Sekretariat und EDV-Service

Aufgabenbereich:

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



Kundenkontakt

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



[Projektshop LES - Schoferweg 21 - 75175 Pforzheim](http://www.projektshoples.de)

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

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

Datum: September 2016

Werbebrief an die Geschäftspartner

Prüfungsaufgabensammlung - Wirtschaftsschule Baden-Württemberg

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

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

**sechs komplette Prüfungsjahrgänge 2011 - 2016 in VBRW,
Mathematik, Deutsch und Englisch**

Ständig sich ändernde
Rechtssprechung im Onlinehandel

Informationen zur Online-Streitbeilegung:

Die EU-Kommission stellt im Internet unter folgendem Link eine Plattform zur Online-Streitbeilegung bereit: <http://ec.europa.eu/consumers/odr>

Diese Plattform dient als Anlaufstelle zur außergerichtlichen Beilegung von Streitigkeiten aus Online-Kauf- oder Dienstleistungsverträgen, an denen ein Verbraucher beteiligt ist.

Muster-Widerrufsformular

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

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

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

Aufgabenbereich:

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

Besondere Aufgaben:

- Erstellen des Geschäftsberichts
- Umgang mit der Digitalkamera und Videokamera



Neue Bestellung (961) bei www.projektshoples.de von Wenninger, Stefan Posteingang x

Jimdo <no-reply@jimdo.de>
an mich

Hallo!

Du hast eine Bestellung (961) über deinen Online-Shop www.projektshoples.de erhalten:

=====

1 x "Prüfungsaufgaben mit Lösungen für die Wirtschaftsschule Bis 14 Stück je Stück mit Lösungen": 28
Summe für alle Artikel: 28,50 €

=====

Versandkosten (inkl. MwSt.): 0,00 €

Gesamtpreis (inkl. MwSt.): 28,50 €

(MwSt.-Anteil total: 1,86 €)

Bezahlungsmethode: Per Rechnung

Rechnungs- und Versandadresse

Herr
Stefan Wenninger
Höhenstraße 51
75179 Pforzheim
Deutschland



Bestellungseingang abrufen

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

Bestellmöglichkeit auf unserer Homepage: www.projektshoples.de

Projekts
shop
LES

Projekts
shop
LES

Projekts
shop
LES

Projekts
shop
LES

Projekts
shop
LES

Projekts
shop
LES

Shop - Prüfungsaufgaben Wirtschaftsschule

Informationen zu unserem Produkt

Musterprüfungsaufgaben und Lösungsvorschläge

Bestellformular

Kontakt

Informationen zu unserer Firma

Organisation

Presse

Bilder

Messen

Satzung

Geschäftsberichte

Mitgliederversammlungen

Hier sind weitere Prüfungsaufgaben erhältlich

Prüfungsaufgaben

6 aktuelle Jahrgänge Deutsch
5 aktuelle Prüfungen und 3 Musterprüfungen Englisch
6 aktuelle Jahrgänge Mathematik
6 aktuelle Jahrgänge Volks- und Betriebswirtschaftslehre mit Rechnungswesen

Lösungsvorschläge

5 aktuelle Prüfungen und 3 Musterprüfungen Englisch
6 aktuelle Jahrgänge Mathematik
6 aktuelle Jahrgänge Volks- und Betriebswirtschaftslehre mit Rechnungswesen

Prüfungsaufgaben
Wirtschaftsschule
Samstag

Prüfungsaufgaben
Wirtschaftsschule
Lösungsvorschläge

Projekts
shop
LES

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:

Die Abteilung Marketing

Aufgabenbereich:

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



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

Tel.: 07231 391843
Fax: 07231 391844
E-Mail: ProjektshopLES@gmail.com
Internet: www.ProjektshopLES.de

Bestellung

Prüfungsaufgabensammlung für die Wirtschaftsschule in Baden-Württemberg
Sechs Jahrgänge (2011 - 2016)

Bitte liefern Sie die aktuelle **Prüfungsaufgabensammlung mit Lösungsvorschlägen** für die
Wirtschaftsschule (2-Jährige Kaufmännische Berufsfachschule)
- zum Preis von **22,50 €** pro Stück bei Bestellung eines Klassensatzes von mindestens 15 Stück bzw.
- zum Preis von **28,50 €** pro Einzelstück bei einer Bestellmenge unter 15 Stück.

Stückzahl		Aufgaben inkl. Lösungen	Klassensatz	Einzelstück
			22,50 €/St.	28,50 €/St.
Preise gültig bis 31.07.2017				

Lieferungs- u. Zahlungsbedingungen:

- Lieferung gegen Rechnung, die Lieferung erfolgt **frei Haus**. (Keine Lieferung während der Schulferien!)
- Bei Bestellung eines Klassensatzes: **Zahlungsziel 30 Tage** ab Rechnungsdatum, bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen erhalten Sie **3 % Skonto**.
- Bei Bestellung eines Klassensatzes (ab 15 Exemplaren) erhalten Sie **pro Lieferung** automatisch ein zusätzliches **kostenloses Lehrere exemplar**.

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

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

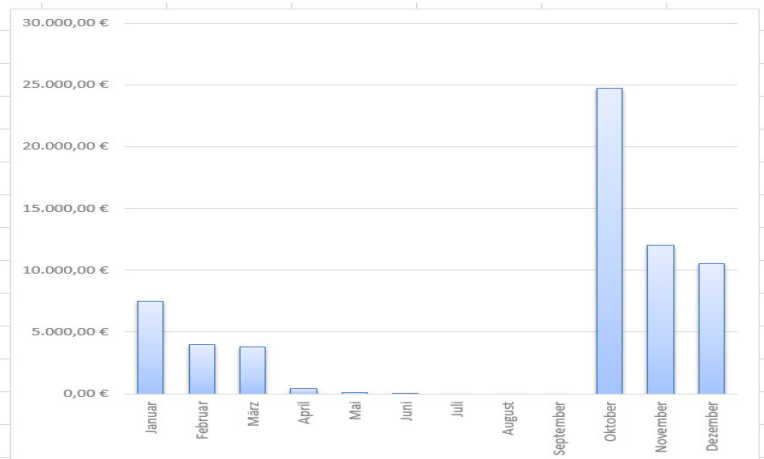
Faxbestellung

Besondere Aufgaben:

- Auftragsbearbeitung

Statistiken

Umsätze 2016



Onlineshop

Bestellungen

Hier kannst du deine offenen Bestellungen verwalten.

Filter:

NR.	KUNDE	DATUM	TOTAL
951	Cetin, Önder	08.03.2017	28,50 €
952	Zotti, Anna	09.03.2017	114,00 €
953	Leber, Monika	09.03.2017	28,50 €
954	Contur, Mustafa	14.03.2017	28,50 €
955	Geiselhart, Petra	14.03.2017	28,50 €
956	Consoli, Pascal	15.03.2017	28,50 €
957	Weber, Ingrid	15.03.2017	28,50 €
958	Audin, Seda	16.03.2017	28,50 €

Analysiere mit den Statistiken von Jimdo das Verhalten deiner Webseiten-Besucher.

Seitenaufrufe Onlineshop

SEITENAUFRUFE UND BESUCHER REFERRER

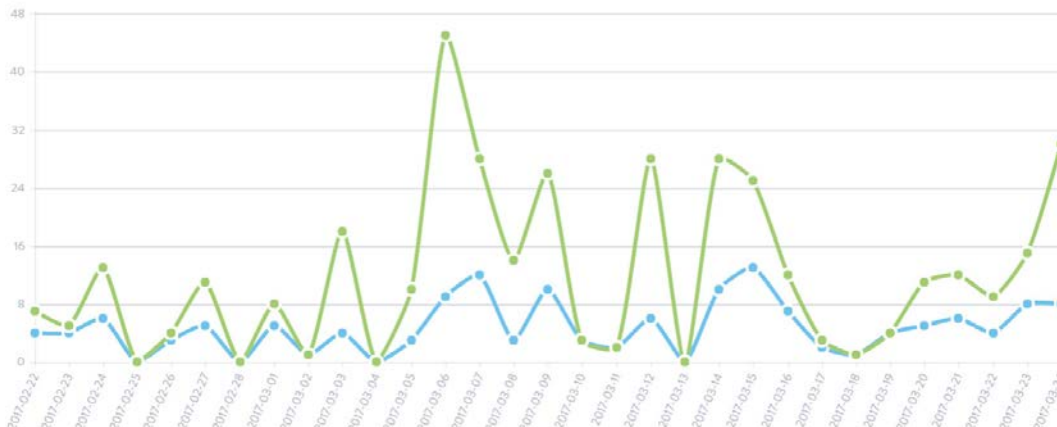
Letzte 30 Tage Letzte 7 Tage Heute

22.02.2017 - 24.03.2017

148
Besucher

373
Seitenaufrufe

39%
Mobile Seitenaufrufe



Flyer für unsere Kunden



Sortiment

Wir vertreiben Prüfungsaufgabensammlungen inklusive Lösungshefte für die zweijährige kaufmännische Berufsfachschule (Wirtschaftsschule)

Wir bieten unsere Prüfungsaufgabensammlungen inklusive Lösungen für die Wirtschaftsschule, allen kaufmännischen Schulen des Landes Baden-Württemberg an. Die Lösungen in den Fächern Englisch, Mathematik, Deutsch sowie Volks- und Betriebswirtschaftslehre mit Rechnungswesen werden von Lehrern der Ludwig-Erhard-Schule erstellt. Sie zeichnen sich besonders durch eine ausführliche und schülergerechte Darstellung aus.

Jährlich nehmen wir an der Messe für Juniorenfirmen teil, diese findet oft auf der Hannover Messe statt. An unserem professionellen Messestand verkaufen wir unterschiedliche Produkte.



Was ist eine Juniorenfirma?

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

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



Ludwig Erhard Schule Pforzheim 2016

Organisationsform

Unsere Juniorenfirma ist als Wahlfach im Bereich der Wirtschaftsschule (kaufmännische Berufsfachschule) angesiedelt. Die Juniorenfirma wird als eingetragener Verein jeweils von den Schülern und betreuenden Lehrern einer Wirtschaftsschulklasse betrieben.

Die Arbeit in der „Firma“ erfolgt einmal pro Woche dreistündig. Als Geschäftsraum dient ein modernes Lernbüro, das mit Computern, Telefon, Faxgerät, Anrufbeantworter und diversen Büroschränken ausgestattet ist und auch von den anderen Junioren- und Übungsfirmen der Schule genutzt wird.

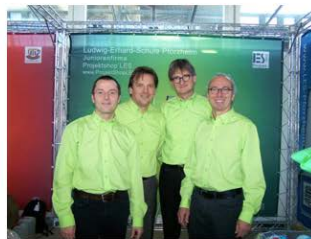
Im Projektshop LES e. V. gibt es die Abteilungen Lager, Personalwesen /Organisation, Marketing, Rechnungswesen, Sekretariat und EDV. Diese werden von einem Lehrerteam, bestehend aus dem EDV-, Rechnungswesen-, Textverarbeitungs- und VBRW-Lehrer der Klasse, betreut. Die Lehrer sind keiner bestimmten Abteilung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



Entstehung des Projektshop LES e. V.

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

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



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



Projektshop LES e. V.

Juniorenbetrieb der
Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim
Schoferweg 21
75175 Pforzheim
Tel. 07231 391843
Fax. 07231 391844
Mail: ProjektshopLES@gmail.com
www.ProjektshopLES.de

Pädagogische Ziele

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

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

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

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

Juniorenfirmenmesse



Selbständig
wandelu



Auch dieses Jahr fand die Juniorfirmenmesse im Rahmen der Infa, Deutschlands größter Verbrauchermesse, auf dem Messegelände in Hannover statt. Am 22. und 23. Oktober 2016 hatten die Besucher die Chance, sich die Stände und Aktionen der einzelnen Juniorfirmen anzuschauen

und sich von dem diesjährigen Thema „Hollywood“ mitreißen zu lassen.

Es waren wieder viele bekannte „Gesichter“ der vorherigen Jahre dabei, wie zum Beispiel die Juniorfirmen von BMW, Hipp oder Vattenfall. Aber auch einige neue Juniorfirmen, wie die der Paul Hartmann AG oder der Stephen-Hawking-Schule konnten wir für die Teilnahme begeistern. Insgesamt haben sich auf der Fläche 18 Firmen verteilt, welche alle unterschiedlich tolle Aktionen angeboten haben.

Neben professionellen Tischfußball, Fotoshooting, Glücksrad, Singstar, Mario Kart und Lose ziehen, haben sich die Auszubildenden der Talanx Service AG als Organisatoren der Messe um eine Zuckerwatte- sowie Popcornmaschine, Kinderschminken, Airbrush-Tattoos und Stelzenläufer gekümmert. Als neue Aktion stand dieses Jahr in der Mitte der Fläche ein arge-Café zur Verfügung, an welchem zusätzlich Waffeln, kalte und heiße Getränke,



belegte Brötchen sowie Tee aus Sri Lanka zum Verkauf angeboten wurden. Der rote Teppich, mit den für Hollywood typischen Walk-of-Fame-Sternen, eine alte Filmrollenkamera und unzählige Stars in Lebensgröße (auch wenn diese nur aus Pappe waren...), haben die komplette Juniorfirmenmesse passend zum Motto stilvoll gestaltet.

Um die Messe gut abzurunden, fand am Samstagabend die große Messeparty in einer coole Location statt, in der nochmal alle Azubis und Mitausrichter der Juniorfirmenmesse bei gutem Essen und Trinken zusammengekommen sind und entsprechend gefeiert haben. Dadurch konnten sich alle aktiv über die Messe austauschen, besser kennen lernen und Kontakte zu den anderen Juniorfirmen knüpfen. Das Rodizio Baumhaus in Langenhagen stellte dafür einen tollen Veranstaltungsort dar, welches sich durch die gute Stimmung bestätigte, denn die Tanzfläche war vom ersten bis letzten Song stets gut gefüllt.

Rückblickend auf das Wochenende lässt sich sagen, dass sich viele begeisterte Besucher auf unserer Messe eingefunden haben. Dadurch, dass die Stände dieses Jahr in einem Kreis angeordnet waren, konnten sich die Besucher einen guten Überblick über die Messe und die einzelnen Aktionen verschaffen, was wir als positives Resultat für die nächsten Male mitnehmen werden.



ES
dots
Projekt

Was ist eine Messe?



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

Messen können in zwei Punkten gegliedert werden:

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

Messen werden meistens von Messegesellschaften organisiert.

Geschichte

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

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

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

Wir waren dabei



Die „infa“-Messe in Hannover

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

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

Gegenwart und Vergangenheit

Die heutige „infa“-Messe startete 1954 unter dem Namen „Niedersächsische Hauswirt-



schaftliche Landesausstellung“ und richtete sich damals vor allem an Hausfrauen.

Damals gab es 300 Aussteller und die Ausstellungsfläche betrug 4 000 Quadratmeter. Mit 62 000 Besuchern war die Messe schon bei ihrem Start ein Erfolg.

Heute hat die Informationsmesse für Familien sehr viel mehr zu bieten als nur Angebote für Hausfrauen. Mit im Schnitt 200 000 Besuchern und 1 200 Ausstellern ist die „infa“ heute eine der größten Verkaufsausstellungen in Deutschland. In acht großen Hallen präsentieren Firmen aus 40 Nationen auf mittlerweile fast 100.000 Quadratmetern.

Juniorenfirmen auf der „infa“-Messe

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





Anfahrt



Ankunft im Hotel



Standaufbau



Stand dekorieren



Verkaufsteams



Kürbisse bemalen



Messeparty



Kassenabrechnung



Motivationsrunde



Standabbau und sortieren



Das Team vom Projektshop

Vielleicht sind wir wieder bei der:

Die große Erlebnis- und Einkaufsmesse

infa.

14. - 22. Oktober 2017

Messelände Hannover

Geschäftsbericht der Local-EXPO-Services Messebüro



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



Das Konzept

Das Kerngeschäft der Local-EXPO-Services ist die Organisation einer regionalen Messe für Übungsfirmen des Regierungsbezirks Karlsruhe, die im CongressCentrum Pforzheim stattfindet.

Durch die von uns veranstaltete Übungsmesse ermöglichen wir den Schülern und Schülerinnen nützliche Erfahrungen für ihr späteres Leben. Ebenso haben die Übungsfirmen während der Messe die Möglichkeit, sich untereinander kennen zu lernen und neue Kontakte zu Knüpfen. Die eigentliche Hauptaufgabe der Local-EXPO-Services ist es als erstes, die Messe neu zu organisieren, durchzuführen und dadurch neue Kunden (Austeller) für sich zu gewinnen.

Zu Beginn überprüften wir, ob die Übungsfirmen noch vorhanden sind, indem wir unsere Datenbanken erneuerten. Danach kontaktierten wir neue Übungsfirmen und versuchten sie mit Hilfe unseres Flyers und unseren Angeboten von uns zu überzeugen. Mit unseren drei verschiedenen Service-Paketen stellten wir den Firmen die Möglichkeit vor, verschiedene Messestände zu wählen und diese dann individuell zu gestalten. Das Ganze wurde nur möglich dank der guten Zusammenarbeit mit dem Congress Centrum Pforzheim, dem Parkhotel und dem Messebauer EBERT.



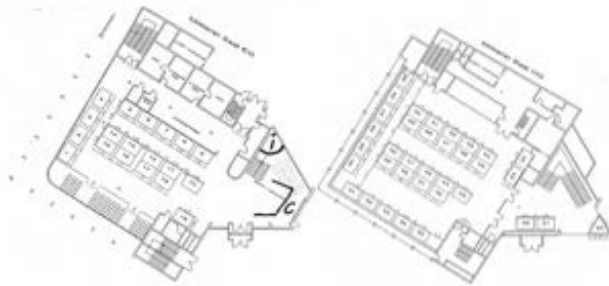
Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Local-EXPO-Services 2016/2017

Jessica Plocher, Melanie Gebhart, Thanh Nguyen, Johannes Fränkle, Melanie Schuster, Tobias Erden, Nick Bachmann, Sefkan Gözlügöl, David Soto, Nicolas Schwenk, Melina Maag, Delia Bullert, Benjamin Haase, Jana Seitter, Salome Blessing, Nadine Kolb, Madleen Zirke, Daniel Badura, Fabio Amelang, Elvira Brem, Sitav Sakin, Zeynep Sicak, Tuğçe Karatas, Caronlin Ziegler, Vivien Mazander, Mara Karcher, Jasmin Schmelzle, Frau Mili, Herr Dr. Gundermann, Herr Seger

Unsere Service-Pakete für Sie

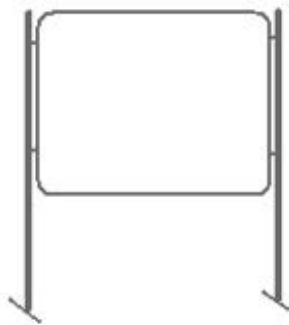
1. Basis-Paket

Teilnahmegebühr
Ausstellungsfläche (200 x 300 cm)
1 Tisch, 2 Stühle, 1 Stromanschluss
Ihren Stand bringen Sie selbst mit.
Preis: 120,- EUR



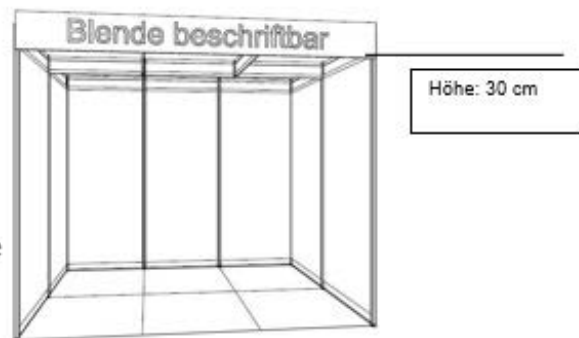
2. Komfort-Paket

Teilnahmegebühr
Ausstellungsfläche (200 x 300 cm)
1 Tisch, 2 Stühle, 1 Stromanschluss
Ausstellungswand / - wände
(200 x 150 cm) oder (170 x 150 cm)
Preis: 120,- EUR
+ 25 EUR pro Ausstellungswand



3. Premium-Paket

Teilnahmegebühr
Ausstellungsfläche (200 x 300 cm)
1 Tisch, 2 Stühle, 1 Stromanschluss
Profi-Messestand: Wände weiß,
Octanom silber, über die ganze Frontseite
beschriftbare Blende an der Gangseite
Inkl. Auf- und Abbau.
Preis: 120,- EUR
+ 250,- EUR Profi-Stand



Alle Preise beinhalten 19% Prozent Mehrwertsteuer.

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

Angebotspalette



Beispiel eines Messestandes

Abteilungen der Local-EXPO-Services

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

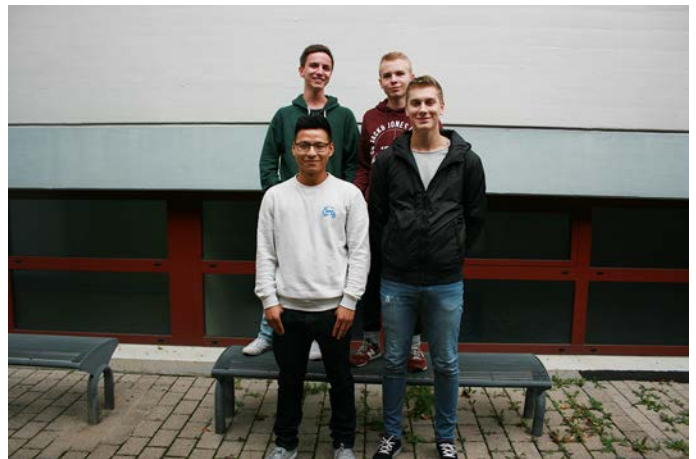
Melanie Mili, Dr. Roland Gundermann



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

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

Daniel Badura, Benjamin Haase, Thanh Nguyen, Delia Bullert, Nick Bachmann



- 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

Melina Maag, David Soto



Abteilung Assistenz:

Unterstützung der
Geschäftsleitung, schriftliche bzw. te-
lefonische Korrespondenz

Carolin Ziegler, Zeynep Sicak,
Elvira Brem, Sitav Sakin,
Gizem Marangoz, Jana Seitter,
Jessica Plocher



Abteilung Verkauf:

Kundenakquise, Angebotserstellung,
Kundenbetreuung etc.

Melanie Schuster, Tugce Karatas,
Mara Karcher, Vivien Mazander,
Salome Blessing, Johannes Fränkle,
Tobias Erden, Chris Kabuiku,
Fabio Amelang



Abteilung Buchhaltung:

Buchhalterische Dokumentation der
Geschäftsvorfälle

Madleen Zirke, Nadine Kolb,
Kardelen Yildiz, Jasmin Schmelzle,
Nicolas Schwenk, Sefkan Gözlügöl,
Melanie Gebhart



Übernahme der Juniorenfirma Local-EXPO-Services im Schuljahr 2016/2017

Die Aufgaben unserer Junioren-Firma wurden zum Beginn des Schuljahres in verschiedenen Abteilungen eingeteilt, wie zum Beispiel Buchhaltung, Einkauf, Verkauf. Damit jeder in seinem/ihrer gewünschten Geschäftsbereich arbeiten konnte, musste jeder eine schriftliche Bewerbung vorlegen. Diese wurde von den Geschäftsführern (Herr Gundermann, Frau Mili) ausgewertet und bewertet. Außerdem wurden die Schüler aus dem Local-EXPO-Services-Team zu Beginn über den Unterschied zwischen einer Junioren-Firma und einer Übungsfirma informiert.



Vorbereitung der Messe 2017

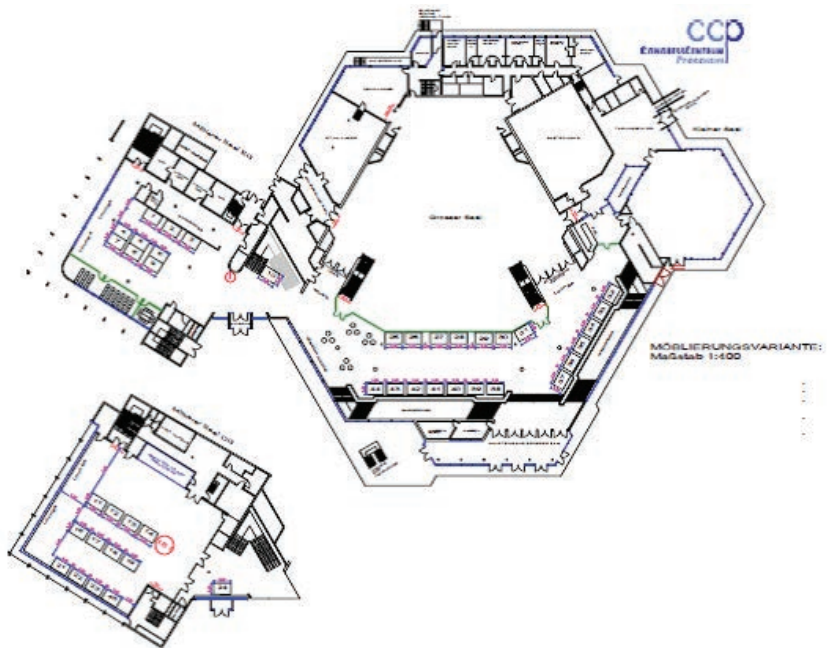
Bis zum Messetermin, dem 05.04.2017, mussten alle restlichen Aufgaben erledigt werden. Unter anderem mussten die Werbe-Banner, sowie verschiedene Plakate erstellt und zum Druck gegeben werden, damit diese bis zum Messetermin fertig waren.

Nachdem die Schülerinnen und Schüler ihren Abteilungen zugewiesen worden sind, begann das laufende Geschäft und somit folgende Arbeitsschritte:

Als erstes wurde die Datenbank aktualisiert und diverse Vorlagen und Formulare überarbeitet. Erst nach diesem Schritt konnten die Anmeldungen mit der dazugehörigen Preisliste und einem Flyer an alle Übungsfirmen des Regierungsbezirks verschickt werden.

Nachdem die Anmeldungen der verschiedenen Übungsfirmen eingegangen waren, wurden daraufhin die Anmeldebestätigungen versendet. Währenddessen wur-

de eine Liste der bereits angemeldeten Übungsfirmen erstellt. Aus den vorhandenen Daten wurde die Homepage stets aktualisiert, um so geeignete Information zu veröffentlichen.



Aufplanung der Messe

Querschnitt unserer Messe 2016 im CCP und das Plakat 2017



Local-Expo-Services

Messe für Übungsfirmen 2017



05. April 2017
10:00 – 15:00 Uhr

CongressCentrum Pforzheim
Am Waisenhausplatz 1-3
75172 Pforzheim

Mit freundlicher Unterstützung:

KLINGEL

Sparkasse
Pforzheim Calw

FISCHER

BECHTLE

EUROPA PARK
Deutschlands größter Freizeitpark

grips
Verlag

RUTRONIK
ELECTRONICS WORLDWIDE

STADT
Pforzheim

EBERT

CCO
CONGRESSCENTRUM
PFORZHEIM





Das einzig Reale ist der Lieferschein

Schüler organisieren für Regierungspräsidium Übungsfirmenmesse

- Pforzheimer Kurier
- 28 Apr 2016

GANZ WIE IM WAHREN LEBEN: Das Unternehmen Jovita von der Johanna-Wittum-Schule setzte bei der Übungsfirmenmesse im Pforzheimer CCP ganz auf Haut- und Körperpflege.

Durch das Entwickeln eigener Firmenideen oder das Ausdenken einer Rechtsform sollen die Schüler kaufmännische Praxis erlernen. „Man darf dabei nicht vergessen, dass es sich um rein virtuelle Firmen handelt“, betonte Michael Loef von der Zentralstelle des Deutschen ÜbungsfirmenRings. Es werde zwar mit Ware und Geld gehandelt, dennoch sei das einzig Reale dann doch nur der Lieferschein.

Zwei Schülerinnen der Ludwig-Erhard-Schule eröffneten die Messe musikalisch. Für Geschäftsführer und Lehrer an der Ludwig-Erhard-Schule, Ronald Gundermann, sei sie „das Event des Jahres.“ Weiter trug das Hip-Hop-Duo Sarah und Michele zum Programm bei. Sie waren im Fernsehen bei „Got to Dance“ im Halbfinale. Auch Schuldirektor Erhard Hofmeister zeigte sich zufrieden. Er sehe die Messe als einen „Teil des Schulprofils, mit dem sich die Schüler gut identifizieren können.“

Die Ludwig-Erhard-Schule war unter anderem mit der Firma „Tiq Taq GmbH“ vertreten. Sie verkaufte Uhren in unterschiedlichen Macharten und lockten

mit zehn Prozent Messerabatt. „Es ist interessant zu sehen, wie solch eine Messe abläuft und vor allem welcher Aufwand dahintersteckt“, sagte Selina Krömer.

Auch die Schüler der Johanna-Wittum-Schule stellten sich den Herausforderungen des Verkaufens: „Man lernt hier auf Kunden zuzugehen und sie von den Produkten zu überzeugen. Das ist nicht immer leicht“, berichtete Schülerin Marilene Fallea. Ihre Firma „Jovita GmbH“, leitet sich vom Name der Schule und dem Wort „Vitalität“ ab und setzt auf Beauty.



Pforzheimer Zeitung

PZ-news.de

Schüler machen Geschäfte: Übungsfirmenmesse im CCP mit 62 Schulen aus Baden-Württemberg.

Sachte taucht Kristina Petrov ihre Finger in eine Schale mit einer Wasser-Öl-Mischung. „Jetzt können Sie ihre Hände abtrocknen. Wollen Sie dann noch eine Creme ausprobieren?“, fragt Bahrije Beljulji. Kristina Petrov nickt.

Sie hat Interesse an den Pflegeprodukten, die die Firma „Jovita“ verkauft. Wahrscheinlich wird sie später etwas bestellen oder sich wie zwei weitere Kundinnen noch den Katalog der Übungsfirma der Johanna-Wittum-Schule ansehen.

Die berufliche Schule aus Pforzheim hat am Mittwoch wie weitere 61 Schulen aus ganz Baden-Württemberg an der Übungsfirmenmesse im CongressCentrum Pforzheim (CCP) teilgenommen. Rund 2000 Schüler vom Bodensee bis Mannheim haben auf der von der Ludwig-Erhard-Schule organisierten Messe das professionelle Verkaufen trainiert.

Ob Möbel, Sportbekleidung, Dübel, Kosmetik, Einbauspülen oder Müsli: Die Produktpalette der Übungsfirmen ist groß. Am Stand von „Chainz“ glitzert und glänzt es beispielsweise, ein Plakat mit Daniel Craig als „James Bond“ soll die weibliche Kundschaft anlocken. Denn die Übungsfirma der Ludwig-Erhard-Schule verkauft Damenschmuck, den sie auch in einem eigens gestalteten Flyer nebst Preisen und Artikel-Nummer zeigt. „Wir mussten uns ein Motto ausdenken und uns überlegen, wie wir den Stand und das Plakat gestalten“, berichtet Berfin Aradag von den Herausforderungen, die sie und ihre Mitschüler des kaufmännischen Berufskollegs BK2 seit einigen Wochen im Unterricht für die Übungsfirma zu meistern hatten.



2016

Geschäftsbericht Coffeeshop LES



Wir, der Coffeeshop LES, sind eine Juniorenfirma der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim. Mit unseren Kaffeeautomaten versorgen wir die Lehrer der Schule mit leckerem Kaffee und anderen Spezialitäten, wie Tee, Schokodrinks und leckerer Suppe.

Neben dem Warten der Kaffeeautomaten, kümmern wir uns um die Beschaffung von benötigten Materialien, den Verkauf unseres Fair-trade Kaffees und anderen Spezialitäten. Um realitätsgetreue Berufserfahrung zu sammeln, nehmen wir auch an Veranstaltungen teil und versorgen die Besucher mit unserem Catering.

Gähnen ist
der stille
Schrei nach
einem
KAFFEE



Den bekommen Sie bei uns.



Geschäftszeiten und Kontaktmöglichkeiten

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

Die Geschäftszeiten entnehmen Sie bitte unserer Homepage.

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

Telefon: 0 72 31 39 18 41

Faxnummer: 0 72 31 39 18 44

E-Mail: coffeeshop-les@gmx.de

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



Coffeeshop LES

Das Team des Coffeeshops LES besteht aus der Hälfte der Schülerinnen und Schüler des Kaufmännischen Berufskollegs II, Klasse BK2a. In unserer Juniorenfirma erledigen wir alle Aufgaben größtenteils selbstständig. Zu unseren wesentlichen Arbeitsbereichen gehören der Einkauf, der Vertrieb bzw. das Marketing, die

Lagerhaltung, die Abwicklung des Zahlungsverkehrs sowie die Durchführung zeitlich begrenzter Projekte. Dazu gehört z.B. die Vorbereitung von verschiedenen Aktionen in der Schule und die Teilnahme an Messen. Bei unserer Arbeit, besonders in schwierigen Situationen werden wir von unserem Geschäftsführer, Herrn Klemke, unterstützt.



Unser Coffeeshop-Team LES besteht aus:

Becht Mathias, Brander Lisa, Bossert Florian, Selina Fix, Jan-Peter Klemke, Benjamin Lunz, Naemi Schlagenhauf, Birtney Schlee, Kerstin Schüßler, Melina Ungemach, Julia Wagner, Saskia Walther, Lena Zettler und Chiara Zwingenberger

Unsere Kaffeemaschinen

Insgesamt besitzt der Coffeeshop LES drei Kaffeemaschinen. In jedem unserer Schulgebäude befindet sich eine dieser Maschinen. Diese bieten hauptsächlich Kaffee, aber auch Schokodrinks, Suppe und andere Leckereien an.

Diese Kaffeemaschinen müssen natürlich auch gewartet, gepflegt und gesäubert werden. Die tägliche Kontrolle ist hierbei unsere Hauptaufgabe. Natürlich werden die Maschinen auch einmal pro Woche grundgereinigt, aufgefüllt sowie das Geld entnommen. Darüber hinaus kümmern wir uns auch um das Controlling, welches das Berechnen des Deckungsbeitrages beinhaltet.



Unsere Kaffeemaschine im A-Bau

Marketing und Werbung

Kein Unternehmen kann sich beweisen ohne eine Art auf sich aufmerksam zu machen.

Dies war uns von Anfang des Schuljahres bewusst und wir machten uns Mühe, ansprechende und zusagende Flyer zu gestalten. Das erste Projekt war unsere Preisliste für die Messe in Hannover zu überdenken, neu zu gestalten und unsere Preise und unser Angebot zu aktualisieren.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen:

Anschließend musste auch unser Flyer überdacht werden. Nach neuer Preiskalkulation konnte nun das Design aktualisiert werden.

Durch unsere Neugestaltung des Flyers erhoffen wir uns neue Kunden und natürlich weiterhin die Beständigkeit und Zusage von vorhandenen Kunden.




Hausgemachter schwäbischer Kuchen	1,50 €
Süße Spezialitäten aus dem schwarzwäldischen Teekessel	
zum direkten Genuss	2,00 €
oder bequem verpackt	4,00 €
Schokoladenumhüllte Kaffeebohnen (15 St.)	2,00 €
500g südamerikanischer Kaffee Arabica Bohnen	10,90 €




ÜBER UNS



Die Qualität unseres Kaffees steht für uns im Mittelpunkt. Deshalb versuchen wir ständig unsere Kaffeequalität zu verbessern und stellen selbstverständlich die Bedürfnisse der Kunden in den Mittelpunkt.

Wir verpflichten uns dazu, unsere Produkte nur aus fairem Handel zu beziehen und die **Umwelt** dabei nicht in Mitleidenschaft zu ziehen.

COFFEESHOP LES

Juniorenfirma der Ludwig- Erhard-Schule
Schoferweg 21
75175 Pforzheim



KONTAKT

✉ coffeeshop-les@gmx.de
☎ 07231/39 18 44
@ www.coffeeshop-les.de



Wir



Kaffee



Der Elternabend am 07.10.2016

Der Elternabend war unser erstes Projekt als neue Jufi. Die Aufgaben wurden relativ schnell verteilt und obwohl es manchmal hektisch wurde, hatten wir alles rechtzeitig fertig um am großen Tag für alle anfallenden Herausforderungen vorbereitet zu sein. Wir trafen uns um 16:00 Uhr und fertigten unsere Frucht- und Käsespieße an. Die Brezeln die wir beim Bäcker unseres Vertrauens besorgt hatten wurden

teilweise mit Butter bestrichen und in unseren ausgeschmückten Körben schön ausgelegt. Unsere drei Stände, zwei im A-Bau und einen im C-Bau,



Unsere Verkaufsstände am Elternabend

wurden schön dekoriert und mit unseren Getränken, Spießen, Brezeln und Schoko-Kaffeebohnen ausgestattet. Wir teilten uns in 5 Gruppen auf, wo drei Standdienst hatten und zwei Gruppen in die Klassenzimmer als Läufer fungierten. Die Standgruppe im C-Bau wurde auch als Läufer eingesetzt um die Eltern der BFW-Klassen auch versorgen zu können. Als wir uns dem Ende nahten, waren wir auch schon ausverkauft und begannen langsam mit dem Abbau. Schon nach kurzer Zeit waren wir mit dem Abbau fertig und konnten unseren Heimweg antreten.

Messebericht INFA 2016

Das Schuljahr 2016/17 begann für uns, den Coffee Shop LES, gleich mit dem Besuch auf der INFA – Deutschlands größter Erlebnis und Einkaufsmesse in Hannover vom 21.10. bis zum 23.10.2016 .

Unser Verkaufsangebot und die Standdekoration wurden einige Wochen vorher, in Absprache mit der Juniorenfirma „Sell4You“ getätigt.

Am Freitag, pünktlich um 8 Uhr, begann unsere 7-Stunden-Fahrt in Richtung Hannover.



Abfahrt an der LES

Nachdem wir uns im Pro Messe Hotel Hannover eingefunden hatten, wurden wir um 18 Uhr an unserem Messeplatz empfangen und durften nun unseren Messestand errichten. In allen Bereichen wurde gearbeitet - ob Luftballons aufgeblasen, den Bus ausladen oder der Aufbau des Alu-Gerüsts - jeder hatte was zu tun. Nach ca. 2 Stunden



Ankunft am Hotel



Aufbau des Messestandes

standen die Stände mitsamt der Dekoration und unserer Kaffeemaschine. Diese war nun voll funktionsfähig und bereit für den nächsten Tag.



Wir warten auf die ersten Kunden

Am Samstag, dem ersten Messetag, traf unsere Frühschicht auf einen starken Kundenansturm. Hier lief die Kaffeemaschine heiß, da die Kunden durch das Glücksrad des „Sell4You“ Teams Kaffeegutscheine gewinnen konnten. Unsere Mitarbeiter waren psychisch sowie physisch am Limit und bewältigten diese Drangphase mit Bravour. Auch die Gutscheine für unsere selbstgebackenen schwäbischen Kuchen kamen bei den Kunden sehr gut an. Unsere Mitarbeiter sammelten hierbei viele Erfahrungen in den Bereichen Kundenkontakt, Verkaufsgespräche und auch dem anstrengenden Messealltag.

Am Sonntag, dem letzten Messetag, ging der Kundenansturm zurück. Dadurch hat-

ten wir mehr Zeit für längere Kundengespräche, die auch an diesem Tag von unseren Mitarbeitern sehr gut geführt wurden. Nach einem weiteren anstrengenden Messtag, bauten alle Juniorenfirmen der Ludwig-Erhard-Schule zusammen ihre Stände

Pforzheim ankamen.

Unsere Kunden waren an beiden Tagen sichtlich zufrieden und sie verließen alle mit einem Lächeln unseren Stand.



Die Geschäfte laufen gut



Auf dem Weg zur Messeparty

Hoher Besuch am Messestand

ab und beluden den Bus, der dann nach kurzer Zeit bereit für die Abfahrt war. Gegen 19 Uhr fuhr uns der Bus in Richtung Heimat, sodass wir um 01.30 Uhr an der Schule in



Das Team des Coffeeshop

Besinnliche Bescherung für die Lehrer an der LES

Auch vor bzw. zu Weihnachten 2016 führten wir wieder unsere traditionelle Weihnachtsaktion durch, da sie einen wesentlichen Bestandteil unseres Marketingkonzepts darstellt und daher nicht mehr aus unserem Marketing-Mix wegzudenken ist. Ihr Ziel ist es, unsere fair gehandelten Kaffeesorten und andere Produkte unseres Sortiments zur Weihnachtszeit an Lehrer zu verkaufen und somit Anregungen für etwas andere Geschenkideen zu geben. Folglich bieten wir zur Weihnachtszeit nicht nur die üblichen Kaffeesorten an, sondern bemühen uns, durch eine laufende Sortimentserweiterung veränderten Kundenwünschen zu berücksichtigen.

Ein weiterer Aspekt dieser Sonderaktion besteht darin, dass wir Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des CoffeeShop LES unsere Kenntnisse und Fähigkeiten erweitern und in einem nicht alltäglichen Geschäftsfeld Erfahrungen sammeln können.

Deshalb konnten Lehrer unseren hochwertigen Café in verschiedensten Sorten und Varianten erwerben. Darüber hinaus boten wir unseren Kunden erstmals auch hochwertige Pralinen sowie verschiedenste Teesorten an. Ein weitere Bestandteil unseres Weihnachtssortiments waren unsere Backwaren.

Wir stellten fest, dass sich dieses neue Weihnachtsangebot zu einem regelrechten Verkaufsschlager entwickelt hat. Mit nahezu jedem verkauften Kaffee ist auch ein Päckchen Pralinen verkauft worden.

Im Normalfall lieferten wir die bestellten Waren, die wir zuvor festlich verpackt hatten, in der Woche vor Weihnachten an unsere Kunden aus. Wie in all den Jahren zuvor hatten sie aber auch in diesem Jahr wieder die Möglichkeit, Ihren Familien und Freunden ansprechende Weihnachtspäckchen mit den gewünschten Waren und einer passenden Glückwunschkarte per Post zuschicken zu lassen.



Coffeeshop LES sponsert den Eishockeyverein Black Hawks in Bad Liebenzell



So wie jedes Jahr engagiert sich der Coffeeshop sozial und spendet einen Teil seiner Einnahmen an verschiedene Vereine/Organisationen.

Dieses Jahr hat er nicht nur an den Wildpark in Pforzheim gespendet, sondern auch an den Verein eines ehemaligen Mitarbeiters des Coffeeshops, Johannes Doczekal. Dieser spielt noch nicht sehr lange, aber leidenschaftlich bei den Black Hawks in der Jugendmannschaft ESC Bad Liebenzell als Goalie (Torhüter). Seine Aufgabe besteht darin, zu verhinder-



dern, dass die Hartgummischeibe ins Tor gelangt.

Der Verein wurde am 14. Juli 1988 eingetragen und gehört zum Eishockey-Landesverband Baden-Württemberg (EBW). Die Mannschaft wird bereits seit vielen Jahren von Peter Loncak trainiert. Dieser war schon vom Eishockey begeistert, als noch niemand einen Helm getragen hat und die Torhüter ohne Gesichtsschutz spielten. In seinen Augen muss man verrückt sein, sich trotz Schutz ins Tor zu stellen. Dennoch spielt Johannes passioniert in dieser Position als Eishockeyspieler. Dies möchte er weiterhin tun, und seine Fähigkeiten als Spieler weiterhin ausbauen.



Weihnachtsfeier und unsere Tier-Patenschaft

Am 22. Dezember 2016 stand wieder einmal die große Schul-Weihnachtsfeier in der Turnhalle an. Auch bei dieser Veranstaltung durften wir, der Coffeeshop, mitwirken und sowohl den Schülern als auch den Lehrern unseren Kaffee, Tee und unsere selbstgebackenen Plätzchen verkaufen. Natürlich benötigt auch das

stecherchen, über Erdnussbutterkekse und Schoko-Crossies bis hin zu Engels-äugen, hatten wir eine Vielfalt von mit Liebe gebackenen Plätzchen, die wir später, in kleinen Tütchen verpackt, zum Verkauf anbieten konnten.

Nach dem Backen warteten noch weitere Aufgaben wie beispielsweise die Stand-dekoration, Nikolausmützen und unsere Kleidung, Plakate und Ähnliches auf uns. Da wir mittlerweile ein eingespieltes Team geworden sind, ging die Organisation und die Ausführung ziemlich gut und einfach voran und jeder wusste was er zu tun hat. Am finalen Tag bauten wir morgens in der Turnhalle unsere Tische auf, schmückten den Stand mit



viel Vorbereitung. In den JuFi-Unterrichtsstunden organisierten wir die notwendigen Tätigkeiten, die gemacht werden müssen: Wer kümmert sich um Rezepte? Wer besorgt was an Zutaten? Wo können wir backen? Wie kommen wir am einfachsten zur Johanna-Wittum-Schule? uvm.

Als alles abgesprochen und geklärt war, fuhrten wir nachmittags gemeinsam zur Johanna-Wittum-Schule und das große Backen konnte beginnen. Von normalen Aus-

weihnachtlicher selbstgebastelter Dekoration und platzierten unsere



kleinen Kekstütchen herzlich an Ort und Stelle. Die Feier begann und die Kunden kamen; nach nur kurzer Zeit waren alle Plätzchen verkauft. Stolz 85,00 € haben wir eingenommen und als kleines Weihnachtsgeschenk haben wir gemeinsam beschlossen, das Geld an den Wildpark in Pforzheim zu spenden. Zusammen mit dem Sell4u-Shop nehmen wir eine Tierpatenschaft für einen Luchs auf und freuen uns sehr auf die kommende Zeit mit dieser Patenschaft.



Tierpatenschaft



Unser Team

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



DAS SIND WIR

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

Unser Verkaufsstand befindet sich im B-Gebäude, in diesem verkaufen wir die Artikel des Sell4U-Shops in den großen Pausen. Unsere Kunden sind hauptsächlich Schüler und einige Lehrer unserer Schule. Neuerdings betreiben wir zudem einen Online-Shop. Dort können die Kunden ihre Ware vorbestellen, diese wird ihnen persönlich ins Klassenzimmer geliefert. Der

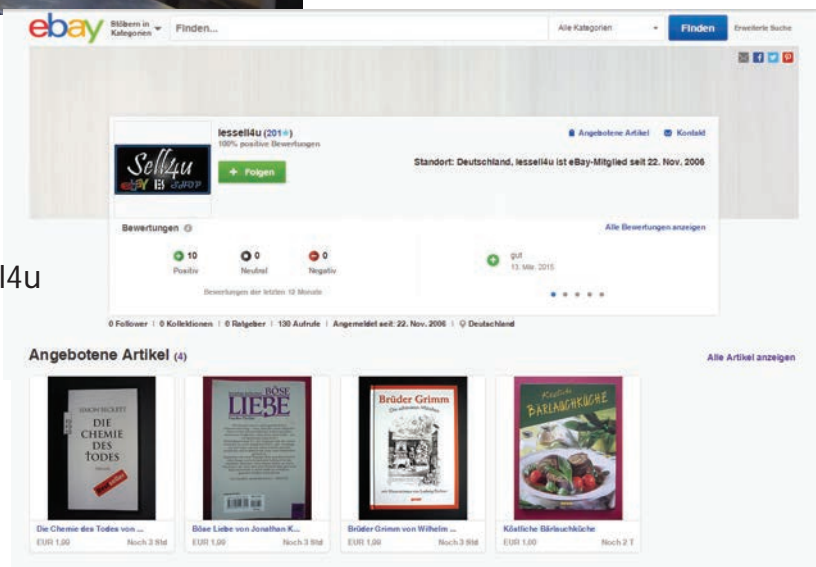
Verkaufsstand ist eine gute Chance den Umgang mit Kunden zu üben, da es in unserem zukünftigen kaufmännischen Berufen oft von großer Wichtigkeit sein wird. Außerdem können Lehrer und Schüler ihre Artikel abgeben, die wir dann in Ebay versteigern. Über Ebay verkaufen wir Artikel wie z.B. Bücher, Spielzeuge, Kleidungen und vieles mehr.



Verkaufsstand



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



UNSERE ABTEILUNGEN

MARKETING

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

Wesentliche Aufgaben:

- Die Planung und Durchführung verschiedener Projekte z.B. die Messe und die Weihnachtsfeier
- Verfassen von Berichten z.B. Messebericht, Weihnachtsbericht, Geschäftsbericht
- Der Entwurf von Flyern und Plakaten z.B. Plakate für die Weihnachtsfeier



VERKAUFSSTAND

Diese Abteilung kümmert sich im Wesentlichen um den Verkauf der Artikel des Verkaufstands.

Wesentliche Aufgaben:

- Bestellen von Artikeln für den Verkaufstand z.B. Klassenarbeitsblöcke
- Entwerfen verschiedener Werbeplakate z.B. Plakat für die PC's und Klassenarbeitsblöcke
- Entwickeln des Online-Shops



DIE BUCHHALTUNG

Alle Geschäftsprozesse laufen über die Abteilung Buchhaltung, die zudem in Verbindung mit der Ebay Abteilung steht. Die Buchhaltung gibt die Ebay-Abteilung Bescheid wenn das Geld für die verkaufte Ware überwiesen wurde.

Wesentliche Aufgaben

- Eine wöchentliche Kassenabrechnung unseres Sell4U-Verkaufstands
- Das Bezahlen und Buchen von Eingangsrechnungen
- Unser Bankkonto nach aktuellen Zahlungs -eingängen und -ausgängen überprüfen und bearbeiten.
- Eine Abrechnung für verkaufte Gegenstände erstellen



ebay-shop

Die Ebay Abteilung stellt Artikel bei Ebay ein und kümmert sich um deren Verkauf und Versand. Die Ware wird ausgesucht und in Ebay versteigert. Die Auktion muss beobachtet werden. Die Bankdaten werden an den Kunden gegeben. Die Ware wird verpackt und nach Eingang des Geldes wird sie an den Käufer gesendet.

Wesentliche Aufgaben

- Annahme der Ware von Schülern und Lehrern
- Abschließen von Kommissionsverträgen
- Fotografieren und messen der Waren
- Waren online stellen
- Überwachung der Aktivitäten auf Ebay
- Verpacken und Abschicken der Ware



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

WEIHNACHTSAKTION 2016

Weihnachten stand vor der Tür und somit auch die jährliche Weihnachtsfeier an der Ludwig-Erhard-Schule. Mit vielen Leckereien und zahlreichen Talenten eröffneten wir die Weihnachtsfeier.

Zur unserer Unterhaltung gab es ein abwechslungsreiches Programm. Es gab tolle Aufführungen von Sängern und viele nette Worte von Lehrer, Schülern, unserer Schülersprecherin und der Schulleitung.

Ein weiterer Höhepunkt war eine Aktion, an der unsere Flüchtlingsklasse Stoffstücke durch die Klassen gaben und jeder seine Wünsche und Hoffnungen aufschreiben konnte. Diese Stoffstücke wurden zu einer Girlande zusammengeknotet und während der Weihnachtsfeier vorgestellt. Die Klasse lief in einem Kreis um die Schüler mit den Stoffstücken.



Unsere Verkaufsstände, an denen wir Schokofrüchte, Kinderpunsch, Kaffee und vieles mehr verkauften, waren ein riesiger Erfolg. Unsere Einnahmen spendeten wir an den Tierpark Pforzheim, diese Summe übergaben wir alle zusammen in Form eines Schecks.



WILDPARK TIERPATENSCHAFT 2017

Einen Luchs zum kleinen „Patenkind“ machen? Wieso nicht! Am vergangenen Mittwochmittag den 22.03.2017 durften wir, die Klasse BK2a der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim, genau das erleben. Nach viel Vorbereitung und jeder Menge Spaß verkauften wir bei einem Schulprojekt Leckereien, um damit eine Patenschaft beim Wildpark Pforzheim eingehen zu können. Unsere Klasse ist in zwei Juniorenfirmen aufgeteilt, die dem Projektshop LES e.V. angehören. In diesen Firmen können wir richtige Geschäftsprozesse erleben. So war auch eines unserer Projekte die jährliche Schulweihnachtsfeier im Dezember. Hierfür ließen wir unsere

Weihnachtsstimmung beim Kekse backen, Schokofrüchte machen, Kaffee und Kinderpunsch ausschenken und vielen weiteren Kleinigkeiten aus. An diesem Tag verdienten wir stolze 200,00 €. Wir hatten den Wunsch, mit diesem Betrag ein kleines Weihnachtsgeschenk zu machen und diesen für eine Patenschaft eines Luchses



einzulösen. Der Wildpark Pforzheim nahm uns sehr freundlich in Empfang und eine Bekanntmachung mit unserem neuen „Patenkind“, bei einem sogenannten Nahkampf, hat auch nicht gefehlt. Ein schöner Nachmittag nahte sich dem Ende und wir sind uns sicher, er war für jeden von uns ein tolles Erlebnis.



Tierpatenschaften

Was haben die Wildparktiere von Ihrer Patenschaft?

Sie unterstützen damit die oft aufwändige Haltung und Pflege unserer Tiere und Maßnahmen zur weiteren Gehegeoptimierung.

Was haben Sie von einer Tierpatenschaft im Wildpark Pforzheim?

Ihr Name wird an dem jeweiligen Gehege angebracht, wo Sie als Tierpate genannt werden. Sie bekommen eine Urkunde und eine Spendenbescheinigung. Und Sie können während der Dauer Ihrer Patenschaft unsere Parkplätze kostenlos benutzen und zahlen somit keinen Eintritt in den Wildpark. Weiterhin laden wir Sie jährlich zu einem Patenschaftstreffen in den Wildpark ein. Dabei werden Ihnen im Rahmen einer Führung neue Projekte und gerne auch "Ihre" Patentiere vorgestellt. Eine schriftliche Einladung bekommen Sie rechtzeitig.

Messebericht Hannover 2016

Am Freitag, den 21.10.2016, versammelten sich die Klassen BK2a und BFW2a mit den drei Juniorenfirmen Coffeeshop, Sell4U und Projektshop LES der Ludwig-Erhard-Schule Pforzheim mit ihren Lehrkräften – Frau Hollwedel und den Herren Klemke, Lipps, Häuber, Lang, Marischler und Großmüller zur Abfahrt nach Hannover.



Das Team sell4u

Nach achtstündiger Fahrt kamen wir in unserem »Pro Messe Hotel« an und luden unser Gepäck ab. Nach einem kurzen Aufenthalt in unseren Zimmern ging es direkt weiter zur Halle 26 auf dem Messegelände.

Gemeinsam bauten wir die Messstände für unsere drei Juniorenfirmen auf. Über 700 Luftballons hingen um die drei Stände herum und zusätzlich dekorierte jede Firma ihren Stand individuell. Danach ging es zurück ins Hotel und wir hatten den Rest des Tages Freizeit.



Das Team des Coffeeshop

Samstagmorgens in aller Frühe versammelten sich Schüler und Lehrer. Wir besprachen den Ablauf des Tages sowie das Verhalten bei Verkaufsgesprächen. Die Messe wurde um 10 Uhr eröffnet und dann ging es los. Sell4U übernahm die Standbetreuung: Kasse, Glücksrad und Kinderschminken. Die Personen an der Kasse kümmerten sich um die Einnahmen und notierten sich auf einer vorbereiteten Liste, wie oft welches Feld im Glücksrad gedreht wurde.



Der Projektshop LES

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Glücksrad sprachen die vorbeilaufenden Kunden an und überzeugten diese, für einen Euro Einsatz ihr Glück zu versuchen.



Das Glücksrad drehen

Zu Anfang waren die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen noch zurückhaltend mit den Verkaufsgesprächen, doch blühten sie im Laufe der Zeit auf. Wir machten allerlei Erfahrungen mit netten, interessierten, aber auch unfreundlichen Kunden, doch wir ließen uns davon nicht von unserem Einsatz abhalten. Unsere Gewinne, die von Gutscheinen der anderen Firmen bis hin zum Hauptpreis (Powerbank fürs Handy oder Thermobecher) reichten, kamen bei den Besuchern sehr gut an.



Popcorn verkaufen

Im Laufe des Tages mussten einige weitere Tassen als Gewinne gekauft werden, da diese langsam ausgingen. Auch die anderen Juniorenfirmen der LES machten gute Geschäfte: der Coffeeshop verkaufte Kaffee und Kuchen, der Projektshop bot Popcorn und Waffeln an. Solange wir keinen Ständdienst hatten, war es uns erlaubt, Pause zu machen oder auf eigene Faust die restlichen Messehallen zu erkunden. Gegen Ende des Messtages erstellten ein paar Schüler zusammen mit dem zuständigen Lehrer eine Kassenabrechnung. Mit Hilfe von vorbereiteten Listen prüften wir die Ergebnisse des Tages. Am ersten Tag nahmen wir 800 Euro ein – ein phänomenales Ergebnis.



Interessierte Messteilnehmer

Erschöpft gingen wir zurück ins Hotel und fuhrten am Abend zum Lokal »Baumhaus«, wo die Messeparty mit allen Junioren stattfand. Es gab ein Buffet und zum Abschluss eine kleine Feier mit einem DJ.



Messeparty - Hollywood

Der Sonntag lief relativ ähnlich ab, allerdings gingen uns nach und nach die Gewinne aus, weswegen wir nur auf 500 Umdrehungen kamen, jedoch hatten wir insgesamt mehr Gewinn als letztes Jahr. Der Abbau lief sehr zügig ab und nachdem alles erledigt war, fuhrten wir direkt von der Messe nach Hause.



Der Messestand wird abgebaut

Von Jule Theilmann und Celin Kohl, BK2a



Lagebesprechung



Messteams



Torsten Kumm von der arge eröffnet die Messe



An unserem Messestand war immer viel los



Reges Messetreiben

Kürbisse und Gesichter bemalen.
Das macht Spaß.



Gedankenaustausch mit BMW



Das LehrerIN-Team

Impressum

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



Erste Vorsitzende:
Kerstin Hollwedel
Gerd Häuber

Stellvertretende Vorsitzende:
Thomas Burger
Wolfgang Großmüller
Dr. Ronald Gundermann
Jan-Peter Klemke
Kristian Lang
Michael Marischler
Karsten Marschner
Melanie Mili
Ulrich Wurst

Die Jufi-Teams im Jahr 2016/2017

**Projektshop LES
BFW2a** Janani Anantharajah, Claudia Da Silva Faria, Jan Luca Daiber,
Semican Dikmen, Ilayda Ezim, Noah Gerdes, Diana Gress,
Tatjana Guedes Carvalho, Albert Hasani, Jennifer Holzauer, Clara König,
Julian Mancuso, Precious Muthondio, Shehenaz Raban, Gonca Top,
Ertan Uguz, Ha-Lam Vu
Betreuende Lehrer: Wolfgang Großmüller, Gerd Häuber, Kristian Lang
Michael Marischler

**Local-EXPO-Services
BK1a** Fabio Amelang, Nick Bachmann, Daniel Badura, Salome Blessing,
Elvira Brem, Delia Bullert, Tobias Erden, Johannes Fränkle,
Melanie Gebhart, Sefkan Gözlügöl, Benjamin Haase, Tugce Karatas,
Mara Karcher, Nadine Kolb, Melina Maag, Vivien Mazander,
Thanh-Huy Nguyen, Jessica Plocher, Sitav Sakin, Jasmin Schmelzle,
Melanie Schuster, Nicolas Schwenk, Jana Seitter, Zeynep Sicak,
David Soto, Kardelen- Ece Yildiz, Carolin Ziegler, Madleen Zirke
Betreuende Lehrer: Melanie Mili und Dr. Ronald Gundermann

**Coffeeshop LES
BK2a** Mathias Becht, Florian Bossert, Lisa Brander, Selina Fix, Benjamin Lunz,
Naemi Schlagenhauf, Britney Schlee, Kerstin Schüßler, Melina Ungemach,
Julia Wagner, Saskia Walther, Lena Zettler, Chiara Zwingenberger
Betreuender Lehrer: Jan-Peter Klemke

**Sell4u LES
BK2a** Bianca Boehm, Lucia Buchter, Lea Dyballa, Celin Gohl, Karl Felipe
Herzog Jaramillo, Anna-Lena Huber, Julia Kleemayr, Tobias Lansche,
Dijle Mendanlioglu, Benedikt Oser, Christina Rennich, David Rohrer,
Jule Theilmann, Mara Wahlers
Betreuende Lehrerin: Kerstin Hollwedel

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

DIE JUNIORENFIRMEN DER LUDWIG ERHARD SCHULE PFORZHEIM



Die Juniorenfirma
 "Projektshop LES e.V."

Aktuelles

Kontakt

Projektshop LES

Coffeshop LES

Sell4u

Local-EXPO-Services

Juniorenfirmenmessen

Mitgliederversammlungen

Geschäftsberichte

Jahresspende

Anfahrt

Die Juniorenfirma „Projektshop LES e. V.“

Qualifizierung junger Menschen in „Young enterprises“

Wirtschaftliche Gestaltungskompetenz als Basis für eine spätere berufliche Tätigkeit und Selbstständigkeit

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

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

Rahmenbedingungen für die Qualifizierung

- Juniorenfirmen und Übungsfirmen können im Rahmen betrieblicher Geschäfts- Gestaltungs- und Qualitäts-



Alle Geschäftsberichte

