

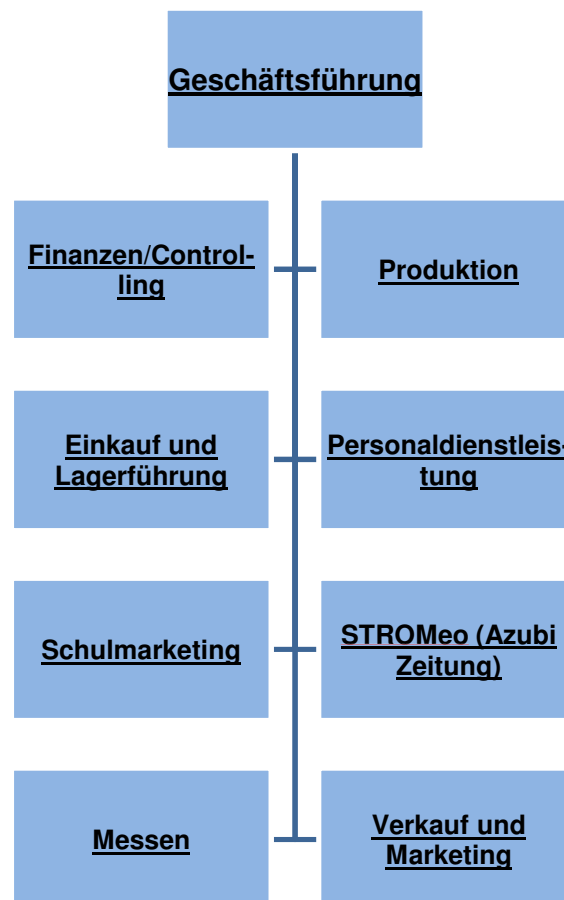
Die Juniorenfirma der Vattenfall Europe Wärme AG Ausbildung Berlin

Allgemeines

Die Juniorenfirma versteht sich als interner Dienstleister und ist eine Ausbildungsmethode im Rahmen der handlungsorientierten Ausbildung.

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2001/2002 wurde „Young Power“ als endgültiger Name für die Juniorenfirma festgelegt und am 14.12.2002 veranstaltete sie ihre erste Hauptversammlung, bei der erfolgreich der Geschäftsbericht vorgestellt wurde.

Die Young Power ist immer durch acht Auszubildende aus zwei Berufsfeldern besetzt, jeweils vier Industriekaufleute und vier Kaufleute für Büromanagement. Circa alle sechs Monate werden vier Auszubildende durch andere Azubis ersetzt. Somit wird die neue Besetzung immer durch einen Teil der alten Besetzung angeleitet. Verschiedene Geschäftsfelder werden dann jeweils neu passend zu der Berufsgruppe besetzt.





Finanzen und Controlling

Hierzu gehören die Planung, Steuerung und Kontrolle aller Geschäftsvorgänge wie zum Beispiel die Finanzplanung, die Preiskalkulation und die Buchhaltung.

Produktion

Die Young Power betreut interne Produktionsaufträge. Dabei bildet sie die Schnittstelle zwischen den anfordernden Bereichen und den technischen Ausbildungswerkstätten, die den Auftrag ausführen. Gefertigt werden unter anderem Laptophalterungen, Lichtmastabdeckungen oder andere meist metallische Werkstücke.

Einkauf und Lagerführung

Im Rahmen eines bestimmten Budgets, das von der Ausbildung der Vattenfall Europe Wärme AG zur Verfügung gestellt wird, dürfen die Teammitglieder der Young Power selbstständig Handelswaren oder Vattenfall-Werbeartikel bestellen. Mit Lieferanten für Handelswaren die von der Young Power bestellt werden, sind bestimmte Regelungen vereinbart.

Ein- und Ausgänge von Waren werden mit dem Warenwirtschaftssystem Lexware erfasst. Dies dient zum Überblick über das Inventar und soll die Inventur vereinfachen.

Personaldienstleistung

Es besteht intern die Möglichkeit kurzzeitige Aushilfen für z. B. Urlaubsvertretung oder einmalige Projekte über die Young Power anzufordern. Diese Arbeiten werden von den Mitgliedern der Young Power durchgeführt und sollen zur Unterstützung des anfordernden Bereichs dienen.

Schulmarketing

Im Auftrag der Ausbildung Berlin der Vattenfall Europe Wärme AG vertritt die Young Power die Ausbildung und führt auch das Marketing dafür durch. Hierfür wird speziell das Schulmarketing durchgeführt. Schulen haben die Möglichkeit mit Klassen in das Aus- und Fortbildungszentrum zu kommen um hier mehr über die Ausbildung zu erfahren. Die Mitglieder der Young Power führen die Schulklassen über das Gelände wobei auch die Ausbildungswerkstätten präsentiert werden. Die Schüler werden über die Ausbildungsberufe, das Bewerbungsverfahren und allgemein zu der Ausbildung bei Vattenfall informiert.

STROMEo

Der STROMEo ist eine Zeitung die „Von Azubis für Azubis“ gestaltet wird. In Zusammenarbeit mit den Auszubildenden von Vattenfall aus den Standorten in Hamburg, Berlin und der Lausitz wird die Zeitschrift gestaltet. Die Zeitung erscheint ca. alle drei Monate und wird in Vattenfall Standorten zur Verfügung gestellt.

Messen

Besonders in Berlin werden viele Ausbildungsmessen und Ausbildungsinformationsveranstaltungen durchgeführt. Die Ausbildung der Vattenfall Europe Wärme AG wird hier durch die Young Power vertreten. Selbstständig wird die Teilnahme an diesen Veranstaltungen von der Young Power und dem Compact -Team (Dienstleister für Messebauten) organisiert und durchgeführt.

Verkauf und Marketing

Der Verkauf von Handelswaren und Vattenfall - Werbeartikeln findet zum größten Teil bei Verkaufsaktionen an den Standorten von Vattenfall in Berlin statt, die von der Young Power durchgeführt werden. Zudem gibt es in den Räumlichkeiten der Young Power einen Verkaufsraum. Hier besteht für Mitarbeiter die Möglichkeit Waren zu erwerben. Mitarbeiter können Waren auch über das Intranet durch ein extra angefertigtes Bestellformular bestellen. Für den Verkauf von Waren muss im Vordergrund ein entsprechendes Marketing erfolgen. Dies geschieht hauptsächlich durch Artikel und Werbung im Intranet und Aushängen an den Standorten.

