



BUSINESS PROFILE

1. Pädagogische Unterrichtskonzept der ÜFA inkl. LehrerInnen Rolle

Wir sehen uns einerseits als WirtschaftspädagogInnen, das sinnvolle betriebliche Handeln vermittelt und begleiten wollen. Andererseits sehen wir uns als Führungskräfte in der Übungsfirma, die „ihre ÜFA“ erfolgreich führen wollen.

Pädagogisches Unterrichtskonzept

- Handlungsorientierung beim Unterricht
- Schülerorientierter Unterricht
- Aufgaben entsprechen der Abteilung
- Aufgaben und Ziele ergeben sich in hohem Maße durch den Markt

LehrerInnen – Rolle

- Selbstständigkeit fördern
- Reflexion fördern
- Basisabläufe beherrschen (EK, VK, RW)
- Teamfähigkeit fördern (Zusammenhalt)
- Transparenz bei Leistungsbeurteilung
- Klare Leistungsorientierung
- Kundenorientiert für zufriedene Kunden
- Gleichberechtigung

2. Unternehmensgegenstand und Branche

Unternehmensgegenstand

Dienstleistungen im Bereich Unternehmensberatung

Branchen aus Firmenbuch

Dienstleistungen – Unternehmensberatung

Grund für die Branchenwahl

Jedes Unternehmen benötigt Beratung und Service im Bereich Steuer- und Unternehmensberatung. Beste und aktuelle Informationen in diesem Bereich ist unseren Kunden sehr wichtig. Wir haben diese Branche gewählt, da diese Dienstleistungen und unser Know-How von allen Unternehmen benötigt werden. Wir trainieren in der Praxis die erlernten Kompetenzen unseres Ausbildungsschwerpunktes „Entrepreneurship und Management“.



3. Leitbild der Übungsfirma SXS Beratungs GmbH

Die SXS-Beratungs-GmbH ist ein Unternehmen, das im Rahmen der Übungsfirmen der Schulen des BFI Wien gegründet wurde.

Unsere Mitarbeiter/innen helfen Ihnen dabei, diverse Arbeiten in Ihrem Unternehmen professionell abzuwickeln und Ihr Unternehmen zu Ihren gewünschten Zielen zu führen.

Mission

„Wir bewegen Sie zum Erfolg!“

"Investieren Sie in Ihre Zukunft!"

Gegenseitige Achtung, Vertrauen und Hilfe bestimmen unser Handeln.
Zusammenarbeit und Teamgeist nutzen wir, um bessere Arbeit zu leisten.
Ständiges Streben nach Weiterbildung ist wesentlich für unseren Erfolg.
Wir bemühen uns, unser Wissen in die Praxis umzusetzen.

Betrieb: Als Spezialisten bieten wir unseren KundInnen Beratung und Service im Bereich Steuer- und Unternehmensberatung. Höchste Priorität unserer Übungsfirma ist die Zufriedenheit unserer KundInnen und die enge Zusammenarbeit mit unseren Kooperationspartnern.

Lernort: Als Übungsfirma setzen wir das Ziel, uns auf das Arbeitsleben vorzubereiten und Büropraxis zu erwerben. Neben dem, in der Übungsfirma neu erworbenen Wissen, bemühen wir uns das schon aus anderen Schulfächern Erlernte einzusetzen. Dies führt zur Festigung und Anwendung des Wissens und bereitet auf das Berufsleben vor.

Vision

Betrieb: Für unsere KundInnen setzen wir unsere Ziele jedes Jahr noch höher, damit die Qualität unserer Dienstleistungen immer Weltklasse ist. Wir sehen uns als eine der besten AnbieterInnen im Bereich der Unternehmensberatung. Wir sind der Top Seminar Anbieter an den Schulen des BFI Wien. Durch umweltverantwortliches Denken und Handeln tragen wir wesentlich zur Erhaltung der Umwelt bei. Unser Schwerpunkt ist es, unsere Dienstleistungen auch im gesamten EU-Raum verstärkt anzubieten.

Lernort: Unser Ziel als Übungsfirma ist es, die SchülerInnen zum Arbeiten in einer kaufmännischen Abteilung vorzubereiten. Wir wollen, dass alle unsere SchülerInnen nach dem Abschluss des Jahres, nicht nur fachlich kompetent sind, sondern auch als verantwortliche und selbstständige MitarbeiterInnen agieren.

Übungsfirma der Schulen des bfi Wien

SXS Beratungs GesmbH

Margaretenstr. 65, 1050 Wien

Tel.: 0664 845 28 20

Homepage: <https://sxsberatung.weebly.com>

E-mail: sxs_beratung1357@uebungsfirmen.at



Werte

Wir sind nicht Fehlerfrei! Fehler sind für uns Lernanlässe um uns zu verbessern. Unsere Führungskräfte pflegen einen vertrauensvollen Kontakt zu ihren MitarbeiterInnen und unsere Marktverantwortlichen zu ihren KundInnen und LieferantInnen sowie Kooperationspartnern. Wir verhalten uns freundlich und sind respektvoll im Umgang miteinander. So kommt es, dass einer unserer wichtigsten Werte Gleichberechtigung ist. Unser Unternehmen ist bereit sich Herausforderungen zu stellen und sich auch zu verändern bzw. anzupassen, um erfolgreich zu bleiben. Da wir hauptsächlich mittels E-Mail korrespondieren, können wir uns als umweltschonend wirtschaftend bezeichnen.

Unser Team ist Multi Kulturell

Wir sprechen folgende Sprachen:

Deutsch, Englisch, Italienisch, Französisch, Albanisch, Bosnisch, Kroatisch, Türkisch, Serbisch, Rumänisch, Arabisch, Slowakisch, Ungarisch und Tschetschenisch

Menschen

Unsere Mitarbeiter/innen sind unsere Stärke. Sie sind unser geistiges Kapital. Durch sie wird unser Auftreten und unsere Leistungsfähigkeit geprägt. Zusammenarbeit und Teamgeist gehören für uns zu den wichtigsten Werten.

Dienstleistungen

Die Qualität unserer Dienstleistungen unterscheidet uns von den Mitbewerbern. Wir wollen die Besten sein, wenn es gilt, die Wünsche unserer Kunden zu erfüllen. Wir sind aufgeschlossen und zukunftsorientiert.

Unsere Stärken sind:

- Lernbereitschaft
- Hilfsbereitschaft
- Selbstständigkeit
- Belastbarkeit
- Sorgfalt
- Flexibilität
- Anpassungsvermögen
- Teamfähigkeit
- Kreativität



4. Unsere Strategie

Betrieb: Als Unternehmen streben wir dauerhaft nach Verbesserungen. Innovationskraft und Kundenorientierung sind unsere Kernkompetenz. Wir konzentrieren uns auf Märkte, die Fortschritte und Neuerungen brauchen. Die Strategie ist auf ökonomischen Erfolg ausgerichtet, bezieht sich jedoch genauso auf die Interessen von MitarbeiterInnen und KundInnen. Die Fortbildung der MitarbeiterInnen ist uns genauso wichtig wie der Gewinn.

Lernort: Wir MitarbeiterInnen streben nach neuem Wissen und nach Anwendung des bis her Erlernten. Besonderes Augenmerk legen wir auf folgendes: „Selbstständigkeit, Kompetenz, Teamfähigkeit, wir bemühen uns diese zu Erfüllen und uns somit an der Erbringung eines positiven Ergebnisses zu beteiligen. An unserer Strategie wird ständig gearbeitet, um unsere Leistung zu verbessern und auf dem neuesten und besten Stand zu bleiben.

Strategische Ziele Betrieb:

- Fortlaufende Zusammenarbeit mit unserem Partnerunternehmen EY und der Kanzlei DDr. Kurt Bernegger (Wirtschaftsprüfer und Steuerberater) → Ziel: eine Exkursion
- Erfolgreiche Organisation und Teilnahme an der Hausmesse → geplanter Umsatz: 163.468,80 €
- Erfolgreiche Teilnahme bei der ÜFA Zertifizierung → Ziel 95%
- Erlangung und Erhaltung eines guten Images (Qualität, Verlässlichkeit, Regelmäßigkeit) → Kundenbefragung → Ziel min. 2,0
- Klare und übersichtliche Aufbau- und Ablauforganisation, mit möglichst abwechslungsreicher Gestaltung der täglichen Arbeit → MitarbeiterInnen-Befragung – Ziel min. 2,0
- Unternehmensberatungsaufträge

Strategische Ziele Lernort:

- Die Qualität der Übungsfirmenarbeit sichern und steigern, d.h. das Lernen und Arbeiten in der Übungsfirma kontinuierlich weiterentwickeln (ÜFA-Zertifizierung)
- Erlernen und Umsetzen des Regelkreismodells (ÜFA-Zertifizierung)
- Die Arbeit in den Übungsfirmen nach außen präsentieren (z.B. Homepage, Facebook, Schulpartner)
- Reflexion der individuellen Arbeit (ÜFA-Zertifizierung)
- Neues Wissen erlernen (St. Galler Modell)
- Musterbeispiele für das Arbeitsleben (Jede/r hat eine persönliche Mappe)



5. Nachhaltigkeit

Wir handeln innovativ, zuverlässig und verantwortungsvoll.

Das Thema Nachhaltigkeit hat bei uns einen hohen Stellenwert. Es bedeutet nicht nur die Ressourcen effizient zu nutzen, sondern auch zu schonen und neue Wege zu beschreiten.

Ein wichtiger Punkt aus dem Bereich Einkauf ist die Bevorzugung von Lieferanten mit nachweisbarem Nachhaltigkeitsmanagement. Wir setzen zudem unseren Fokus auf regionale Lieferanten und leisten damit unseren Beitrag zur Ressourcenschonung. Um weitere Ressourcen zu sparen, wird unser Betrieb fortlaufend modernisiert und optimiert.

Ökologie

Wir haben einen geringeren Ressourcenverbrauch indem wir Folgendes beachten:

- Wir verschicken E-Mails statt Briefe und sparen dadurch Papier, Druckerpatronen und Porto
- Wir verwenden weniger Mappen und führen viele unserer Unterlagen online.
- Wir verstärken die Nutzung unseres Webshops.
- Wir nutzen kein Plastikgeschirr
- Wir kommunizieren online und versuchen den Papierverbrauch auf das Minimum zu reduzieren
- Wir schalten das Licht immer aus, wenn es nicht gebraucht wird

Soziale Aspekte

Wir pflegen einen guten und respektvollen Umgang mit unseren MitarbeiterInnen.

Ökonomie

Wir werben, um neue Kunden zu gewinnen und erweitern unsere Beratungsangebote.



6. Digitalisierung

Entdecke die digitale Welt - grenzenloses Potenzial für Innovation und Fortschritt!

Die Digitalisierung hat auch in der Übungsfirma Einzug gehalten und verändert die Arbeitsabläufe maßgeblich. Die meisten Geschäftsprozesse werden heute digital abgewickelt, von der Buchhaltung bis hin zur Kommunikation mit Kunden und Lieferanten. Dadurch entsteht eine große Menge an Daten, die effektiv gesammelt, verwaltet und ausgewertet werden müssen. Die Übungsfirma muss sich daher mit verschiedenen digitalen Technologien vertraut machen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Neben diesen technologischen Veränderungen ergeben sich auch neue Anforderungen an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie müssen in der Lage sein, digitale Prozesse zu verstehen und zu beherrschen, um ihre Arbeit effektiv ausführen zu können. Insgesamt bietet die Digitalisierung jedoch auch viele Chancen für die Übungsfirma, um sich weiterzuentwickeln und erfolgreich am Markt zu bestehen.

- Verkaufsgespräche online durchführen über Teams
- Webshop nutzen, indem wir dort unsere Dienstleistungen anbieten, verkaufen und einkaufen
- Dokumente und Berichte digital abspeichern
- Anfragen, Bestellungen so wie Rechnungen und Lieferscheine online bearbeiten und verschicken
- Nutzung der Social-Media-Kanäle, um unsere ÜFA zu repräsentieren und zu werben

Übungsfirma der Schulen des bfi Wien

SXS Beratungs GesmbH

Margaretenstr. 65, 1050 Wien

Tel.: 0664 845 28 20

Homepage: <https://sxsberatung.weebly.com>

E-mail: sxs_beratung1357@uebungsfirmen.at



7. Partnerfirmen

Ernst & Young

Wir pflegen einen sehr guten Kontakt mit unserer Partnerfirma „EY“. EY unterstützt uns bei unserem Bewerbungsprozess durch Vorträge bzw. Feedback. Durch Firmenpräsentationen und Firmenbesuche erhalten wir Einblick in ein reales Unternehmen.

Kanzlei DDr. Kurt Bernegger

Von der Kanzlei DDr. Kurt Bernegger (Wirtschaftsprüfer und Steuerberater) erhalten wir Informationsmaterial zu aktuellen Steuerthemen und Fachseminaren.

Außenbeziehung

Kunden:

Unternehmen aller Branchen

Mitarbeiter von anderen Unternehmen

Wichtigste Lieferanten:

ODV GmbH

TSign Nord GmbH

Behörden:

ACT Firmenbuch

ACT Bank

ACT Gericht

ACT Sozialversicherung

ACT Transport

ACT Finanzamt

Genutzte Dienstleistungen von ACT:

Zahlungsverkehr über die Bank

Webshop

Kreditkarten

Gesundheitskassa

Teams



8. Angabe von mindestens 10 ausgewählten Kompetenzen lt. BiSt

1. Ich kann das Unternehmensmodell erläutern und die Einbildung am Markt ableiten.
2. Ich kann auftretende Probleme bei der Abwicklung von Geschäftsfällen situationsadäquat lösen.
3. Ich kann betriebliche Prozesse und Zusammenhänge erkennen und meine Arbeiten darauf selbstständig abstimmen.
4. Ich kann unternehmerisch denken und handeln, Verantwortungen übernehmen sowie Entscheidungen treffen.
5. Ich kann Arbeiten erkennen, diese sorgfältig und selbstständig erledigen sowie auf sich ändernde Arbeitssituationen reagieren.
6. Ich kann mein Verhalten gemäß den vereinbarten Regeln (z.B. Termintreue, Verlässlichkeit, Arbeitszeiten) steuern, anpassen und situationsadäquat einsetzen.
7. Ich kann unternehmensspezifische Präsentationen und Moderationen vorbereiten und durchführen.
8. Ich kann auch in Stress- und Konfliktsituationen wertschätzend und respektvoll mit anderen umgehen.
9. Ich kann die Wirkung des eigenen Verhaltens auf andere beurteilen und das Handeln entsprechen anpassen.
10. Ich kann meine Lernziele definieren, daran arbeiten, diese selbst überprüfen und reflektieren.

Übungsfirma der Schulen des bfi Wien

SXS Beratungs GesmbH

Margaretenstr. 65, 1050 Wien

Tel.: 0664 845 28 20

Homepage: <https://sxsberatung.weebly.com>

E-mail: sxs_beratung1357@uebungsfirmen.at



Jahresschwerpunkte

Ziele für das Upgrade 2023

- aktueller Webshop mit Webseite verlinken
- Eigene, aktuelle Webseite der Übungsfirma – die Webseite bezieht sich auf die Übungsfirma und deren Unternehmensgegenstand und NICHT auf die Schule bzw. Bildungseinrichtung
- Ein öffentlicher Instagram Account
- Mind. ein aktueller Beitrag
- Links müssen richtig sein
- Impressum auf unserer eigenen Webseite
- Verlinkung zum Webshop und unserem Social Media
- Hinweis, dass es sich um eine ÜBUNGSFIRMA handelt

Wurde im Jahr 2023 von uns erreicht.

Ziele für die QualitätsAudit Zertifizierung 2023

- Website der ÜFA mit den erforderlichen Inhalten und Informationen
- Nutzung der eigenen Social Media Plattform
- Planung, Durchführung und Auswertung eines Online-Verkaufsgespräches
- Verkaufsgeschäftsfall mit einer schulexternen Übungsfirma mit ACT Webshop
- Nachhaltiges Produkt einkaufen
- Anlagegut kaufen und erfassen im Anlageverzeichnis
- Praxisgerechte Personalaufnahme
- Vollständige gesetzeskonforme und monatliche Personalverrechnung
- Informationen auf unserer Webseite unter „Über uns“
- Die Lehrperson der Übungsfirma nimmt an einer Fortbildungsmaßnahme teil, welche in unmittelbarem Zusammenhang mit der Übungsfirma steht.
- Erfolgreiche Teilnahme am „UPGRADE“ Übungsfirmen lt. ACT-Homepage



Ziele für die Hausmesse 2023

- Umsatz: 136.224,00€
- Zufriedenheit mit der Messeorganisation 95%
- Zufriedenheit mit dem erreichten Umsatz: 90%
- Zufriedenheit mit der Menge an Informationen über die Leistungen/Firma: 90%
- Zufriedenheit mit der Gestaltung bzw. Dekoration des Standes: 100%
- Zufriedenheit der VerkäuferInnen: 100%
- Hilfsbereitschaft der VerkäuferInnen: 90%
- Geschwindigkeit unserer VerkäuferInnen: 80%

Wurde am 2.02.2023 erreicht

Umsatzplanung

Menge	Leistung	Preis/Leistung	exkl. USt	inkl. USt
50	Arbeitnehmerveranlagung 2022	206,40	10320	12384
50	Seminar Rechtsformen von Unternehmen	480,00	24000	28800
50	Seminar Risikomanagement	504,00	25200	30240
50	Seminar Gründungsberatung	504,00	25200	30240
50	Seminar Marketing	576,00	28800	34560
	Gesamtumsatz	2270,40	113520	136224



Termin der Hausmesse:

02. Februar 2023 von 08:30 bis 12:00 Uhr

Check - Analyse

Der Umsatz ist um **32.842,24€** höher als geplant (siehe beiliegende Saldenliste).
Die Zufriedenheitswerte haben wir gut erreicht.

	Geplant	Erreicht
Umsatz	136.224,00€	169.066,24€
Zufriedenheit mit der Messeorganisation	95%	100%
Zufriedenheit mit dem erreichten Umsatz	90%	100%
Zufriedenheit mit der Menge an Informationen über die Leistungen/Firma	90%	90%
Zufriedenheit mit der Gestaltung bzw. Dekoration des Standes	100%	100%
Zufriedenheit der VerkäuferInnen	100%	100%
Hilfsbereitschaft der VerkäuferInnen	90%	90%
Geschwindigkeit unserer VerkäuferInnen:	80%	90%

Act: Verbesserungen für die nächste Messe:

- Die Aufgaben sollen besser eingeteilt werden (Leerverläufe vermeiden).
- Es sollte bessere Schulungen geben.
- Fremdsprachige Präsentationen sollten angeboten werden.



9. Unternehmensorganigramm

Unternehmensorganisation

