

Bewertungskriterien

Die Bewertungskriterien bei einem Junior Wettbewerb erfordern, dass die SchülerInnen ihre Lernerfolge und Entwicklung im Zuge ihrer Junior Company Tätigkeit sowohl einzeln als auch in der Gruppe aufzeigen oder beschreiben. Bei der Bewertung sucht die Jury innovative Zugänge für die Herausforderungen der Unternehmensführung sowie für das Verständnis der Wertschöpfung, die das Produkt/die Dienstleistungen auf dem Markt bringt. Sie bewertet auch den Effekt von „learning by doing“ Erfahrungen. Bei der Punktevergabe in jeder Kategorie, bewertet die Jury die Leistung der Junior Company anhand der Vorgaben und in welchem Ausmaß die SchülerInnen das Verständnis ihrer Leistung und der Geschäftsprinzipien haben.

Es wird nicht erwartet, alle Kriterien in jeder Wettbewerbsphase zu erfüllen. Junior Companies sollen sich Gedanken machen, wie sie ihre Leistungen in jeder der Kategorien über die Wettbewerbsphasen hindurch am besten kommunizieren. Zum Beispiel können die SchülerInnen einer Junior Company während ihrer Bühnenpräsentation dem Finanzergebnis den Vorrang geben um in dieser Kategorie verstärkt zu punkten. Andere SchülerInnen können sich beispielsweise dafür entscheiden, die Forschung und Entwicklung ihrer Produktpalette in den Fokus der Bühnenpräsentation zu rücken.

Es gibt kein Erfolgsrezept. Jede Junior Company ist einzigartig und muss selber entscheiden wie die Stärken der gemeinsamen Erfahrungen am besten zu vermitteln und der Companyerfolg der Jury aufzuzeigen sind indem entsprechende Elemente ihrer einzigartigen Story über die Wettbewerbsphasen hindurch kommuniziert werden.

Im Folgenden finden Sie die Bewertungskriterien im Detail:

Innovation, Mehrwert-Schaffung und Unternehmertum

Diese Kategorie (20% der Gesamtbewertung) soll Antworten auf folgende Fragen beinhalten (nicht ausschließlich):

- Welches der folgenden Dinge weist besonderes Innovationsgehalt auf? Produkt/Dienstleistung, Unternehmensmodell, Marketing, Zusatzwert/Mehrwert der Veränderung von gekauften Produkten?
- Kann der Bedarf des Produkts/der Dienstleistung, die Innovation und der Wert für die Company erklärt werden?
- Wurde kontinuierlich an der Idee oder der Weiterentwicklung der ursprünglichen Idee (z. B. basierend auf Empfehlungen, Vorschlägen) gearbeitet, die einen Mehrwert für die Company generiert hat?
- Hat sich die Company mit sozialen, ethischen oder umwelttechnischen Themen befasst?

Produkt-/Dienstleistungsentwicklung und Zielgruppenfokus

Diese Kategorie (20% der Gesamtbewertung) soll Antworten auf folgende Fragen beinhalten (nicht ausschließlich):

- Können die Teammitglieder die Entwicklung der Company von der Idee bis zum fertigen Produkt/der fertigen Dienstleistung beschreiben und darstellen?
- In welchem Ausmaß und zu welchem Punkt im Entwicklungsprozess wurden KundInnenbedürfnisse bewertet?
- Deckt das Produkt/eure Dienstleistung spezielle KundInnenbedürfnisse oder löst es für diese ein konkretes Problem?
- Wurde eine Marktanalyse gemacht und verstanden, wie die Ergebnisse die Umsetzungsidee beeinflussen? Inwiefern wurden aufgrund der Ergebnisse Adaptierungen durchgeführt?
- Wurden alle Elemente einer erfolgreichen Marketing-Strategie beachtet? Wie sind SchülerInnen vorgegangen?
- Wie haben die SchülerInnen auf KundInnenwünsche bzw. -beschwerden reagiert?
- Welche Marketingtechniken wurden zur Maximierung des Gewinns genutzt und wie erfolgreich waren diese bezogen auf die Zielgruppe?
- Wo wurden die Produkte platziert? Wurden auch Erfahrungen außerhalb der Schule/des schulnahen Umfeldes gesammelt und wie wurde hier vorgegangen?
- Verstehen die Teammitglieder, warum das Produkt/die Dienstleistung erfolgreich ist/war?

Finanzverständnis

Diese Kategorie (20% der Gesamtbewertung) soll Antworten auf folgende Fragen beinhalten (nicht ausschließlich):

- Konnte die Junior Company im Rahmen ihrer Möglichkeiten einen akzeptablen Gewinn erwirtschaften?
- Verstehen alle Teammitglieder das Finanzergebnis und wirtschaftlich relevante Konzepte wie Cash-Flow, Gewinn und Verlust, Break Even Point, usw.?
- Wurde eine gute Finanzkontrolle durchgeführt?
- Wissen die Teammitglieder, welche Faktoren den Preis des Produkts/der Dienstleistung beeinflussen und welcher Zusammenhang zwischen Kosten und Preis besteht?
- Wurden Gehälter/Löhne ausgezahlt und wissen die Teammitglieder, wieviel für diese Leistung am Markt derzeit in der Realität gezahlt werden würde? Können in groben Zügen die Personalnebenkosten, die zusätzlich zum Nettobetrag anfallen genannt werden und ist das Verständnis für diese vorhanden?

Zielsetzung, Planung und Reflexion sowie Unternehmensadministration

Diese Kategorie (20% der Gesamtbewertung) soll Antworten auf folgende Fragen beinhalten (nicht ausschließlich):

- Hatte die Junior Company ein Unternehmensziel für das Junior Jahr? Wurde es erreicht oder übertroffen?
- Wurden die Ziele regelmäßig überprüft und bei Bedarf adaptiert und aktualisiert?
- Wie ist das Team bzw. einzelne Teammitglieder bei der Lösung von Problemen vorgegangen, die während dem Junior-Jahr aufgetreten sind? Wie effektiv waren die Problemlösungsansätze?
- Wie war die Junior Company aufgebaut und wurde diese während des Jahres bei Bedarf adaptiert?
- Wie wurden die Unternehmensziele während des Jahres überprüft und bei Bedarf adaptiert?
- Hatte die Junior Company ein System, um die Aktivitäten zu organisieren und zu dokumentieren?
- Hatte die Junior Company rechtliche Herausforderungen während dem Junior Jahr (z.B. Copyright, rechtliche Rahmenbedingungen, Versicherungsfälle, Import/Export)?

Auf- und Ausbau von Wissen und Können

In dieser Kategorie (20% der Gesamtbewertung) werden Lernergebnisse und die Entwicklung sowohl einzeln als auch im Team während des Junior Jahres bewertet.

Unternehmerische Fähigkeiten und Kompetenzen

Die Jury soll die folgenden unternehmerischen Fähigkeiten und Kompetenzen, die im Rahmen des Company Programmes gelernt und über alle Wettbewerbsphasen hindurch sichtbar gemacht werden konnten, berücksichtigen:

- Kreativität
- Selbstvertrauen
- Einfallsreichtum
- Teamwork
- Verantwortungsbewusstsein
- Ausdauer
- Eigeninitiative

Die Jury analysiert auch in welchem Ausmaß das Team erfolgreich die Inhalte in jeder Wettbewerbsphase vermitteln konnte. Die Bewertung sollte folgende Punkte je nach Phase berücksichtigen:

Geschäftsbericht

- Informationsgehalt und Aufbau des Berichts
- Darstellung des Unternehmens im Rahmen der Exekutive Summary
- Darstellung und Korrektheit des Finanzergebnisses in Form einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung sowie Darstellung von unterstützenden Finanzanalysen
- Darstellung des Teamverständnisses für das allgemeine Unternehmensergebnis, Profitabilität und ein mögliches Zukunftspotenzial des Unternehmens

Jury-Interview

- Fähigkeit, alle Jury-Fragen zufriedenstellend zu beantworten
- Darstellung der eigenen Meinung zusätzlich zu der rein inhaltlichen Fragenbeantwortung
- Verständnis für das Betriebsergebnis und die Gründe für die Performance sowie Entwicklungsschritte des Unternehmens während des Company Jahres und für eine mögliche Zukunft
- Erkennbarkeit von Teamarbeit und Unterstützung der anderen TeilnehmerInnen während des Interviews.

Stand-Interview

- Sichtbarkeit und Erkennbarkeit des Zwecks und passende Corporate Identity des Verkaufsstands zum restlichen Auftreten der Junior Company (Bericht/Bühne etc.)
- Besonderheiten/Einzigartige Standfeatures und Verständnis der MitarbeiterInnen für diese.
- Fähigkeit der SchüleInnen, potenzielle KundInnen durch ein ansprechendes Verkaufsgespräch zu leiten – vom Gesprächseinstieg bis zum Verkaufsabschluss.
- Unterstützung der VerkäuferIn (Zuarbeiten, Einspringen bei Fragen, etc.) bei Bedarf während Verkaufsgesprächen

Bühnenpräsentation

- Zusammenfassung der Kernerlebnisse und Kernerrungenschaften des Unternehmens
- Professionalität der Produkt-, Servicedarstellung und dessen Nutzen sowie derer gemachten Erfahrungen
- Erfolg der für die Zielgruppe interessanten Darstellung der einzigartigen Story der Junior Company
- Übereinstimmung der Präsentation mit dem gezeigten Unternehmensimage der Junior Company