



**PROJEKTGUIDE**  
**JUNIOR COMPANY PROGRAMM**



**LEARNING  
BUSINESS  
BY DOING  
BUSINESS**



This project has been funded with support from the European Commission.  
This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible  
for any use which may be made of the information contained therein.

© Junior Achievement Austria 2018/2019

Der Inhalt dieses Handbuches ist rechtliches Eigentum von Junior Achievement (JA) Austria. Jegliche Vervielfältigung dieses Guides, des Handbuches, der Arbeitsunterlagen oder Verwendung der Inhalte unter anderem Namen bedarf der Zustimmung von Junior Achievement Austria.

Es ist nicht erlaubt, JA Austria Programme (Junior Companies) ohne Berechtigung von Junior Achievement Austria durchzuführen, oder Fort- und Weiterbildungen (ohne die Zustimmung von Junior Achievement Austria) mit Junior Company Programm Inhalten anzubieten!

Junior Achievement Austria ist Lizenznehmer von JA Europe und Mitglied von JA Worldwide.

Dieser Guide wurde für Schülerinnen, Schüler, Lehrerinnen und Lehrer konzipiert.

Projekt von:



Hauptfinanziert von:



 Bundesministerium  
Bildung, Wissenschaft  
und Forschung



Lizenz von:



## Einführung

Der “Entrepreneurial Skills Pass” (ESP) ist eine internationale Qualifikation für SchülerInnen und BerufseinsteigerInnen, die bereits eine echte unternehmerische Erfahrung gemacht haben. Das Zertifikat bescheinigt den Jugendlichen die erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und Kompetenzen für einen erfolgreichen Berufseinstieg oder Selbständigkeit. Der ESP ist ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal in den Bewerbungsunterlagen.

Der ESP setzt einen komplexen Lernpfad voraus:

- Die SchülerInnen nehmen am Junior Company Programm teil und sammeln praktische Arbeitserfahrung in einem realen Unternehmensprojekt.
- Mit dem ESP Kompetenz-Check evaluieren die SchülerInnen ihr individuelles Kompetenz-Profil während des Junior Jahres.
- Am Ende des Projektjahres können die SchülerInnen ihr erworbenes Wissen mit einer online Prüfung zertifizieren und so den ESP erwerben.

Das Zertifikat öffnet den AbsolventInnen Türen zu Praktika, Jobs und Ausbildungsmöglichkeiten bei über 200 Europäischen Unternehmen und Partnerinstitutionen. Der ESP ist eine internationale Qualifikation und kann wahlweise auf Deutsch oder Englisch absolviert werden.

### Schritt für Schritt durch das Projektjahr

Dieser Guide soll Sie dabei unterstützen, Ihre SchülerInnen durch das Junior Jahr zu begleiten und den Überblick über den Projektverlauf zu bewahren. Entlang eines Schuljahres gegliedert gibt er Ihnen einen Überblick über Inhalte und Anregungen, sowie verfügbare Materialien für einzelne Lerneinheiten vom Beginn des Junior Projekts bis Lerntransfer am Ende des Projektjahres.

Der Entrepreneurial Skills Pass stellt ein erweitertes Angebot mit zusätzlichen Ressourcen zum Junior Company Programm dar. Sie finden bei den einzelnen Lerneinheiten im Jahresablauf Hinweise, wie der Entrepreneurial Skills Pass komplementierend in das Projekt eingebunden werden kann.

Wir wünschen Ihnen und Ihren SchülerInnen viel Erfolg!

## Weitere Informationen

Junior Achievement Europe:

[www.jaeurope.org](http://www.jaeurope.org)

Der Entrepreneurial Skills Pass im Internet:

[www.entrepreneurialskillspass.eu](http://www.entrepreneurialskillspass.eu)

Zum Junior Company Programm in Österreich:

[www.junior.cc](http://www.junior.cc)

Die ESP Web App:

[www.esponline.eu](http://www.esponline.eu)

## Inhalt – Table of Contents

Einführung	2	Businessplan	18
Schritt für Schritt durch das Projektjahr	4	Angebotsplanung, Geschäftsmodell	19
Weitere Informationen	5	Werte und Unternehmenskultur	19
Inhalt – Table of Contents	6	Erwerb von Qualifikationen	19
Legende	6	Einkauf	20
In 3 Schritten zum ESP	7	Prototyp	20
Das Junior Company Programm	7	Preisbildung, Produktkalkulation	21
Der Kompetenz-Check des ESP	7	Kostenrechnung	22
Das ESP Online-Exam	7	Marketing	22
Further Opportunities	7	Jahresplanung, Prognosen	23
Junior Projektguide	14	Rechnungslegung	23
Einführung Junior Company Programm	14	Registrierkassenpflicht, Belegerteilungspflicht	23
Gründe fürs Gründen	14	Buchhaltung und Berichtswesen	24
Teambildung & Rollenfindung	15	Steuern und Junior Abgaben	25
Ideenfindung	15	Motivation und Führung	25
Make-or-Buy	16	Geschäftsbericht	26
Marktforschung, Definition von Zielgruppen und Markt,		Auflösung der Junior Company	26
Konkurrenzanalyse	16	Reflexion	27
Unternehmensgründung,		Additional Resources	28
Namensgebung, Identitätsfindung	17	HP LIFE e-learning courses	28
Gründungsveranstaltung	17	Academy Cube online Kurse	28
		The Entrepreneurial School	29
		Work life skills and entrepreneurial mindset - Youtube	29

## Legende



kennzeichnet Einheiten, bei denen durch die Materialien des ESP zusätzliche Inhalte und Möglichkeiten für SchülerInnen zur Verfügung stehen.



kennzeichnet Einheiten, die den Kern des Junior Company Programms bilden und auch in der Junior Compact Company behandelt werden sollen.

## In 3 Schritten zum ESP

**1**

### Das Junior Company Programm

Den Entrepreneurial Skills Pass können nur SchülerInnen erwerben, die das Junior Company Programm oder das Programm Junior Compact absolviert haben. Sie haben damit bereits während der Schulzeit praktische Arbeitserfahrung in einem realen Wirtschaftsprojekt gesammelt und sich damit einen Erfahrungsvorsprung für den Einstieg in Beruf und Selbständigkeit gegenüber AltersgenossInnen erarbeitet.

**2**

### Der Kompetenz-Check des ESP

Kreativität. Selbstvertrauen. Teamfähigkeit. Einfallsreichtum. Ausdauer. Verantwortungsbewusstsein. – Dies sind nur einige der Kompetenzen, die SchülerInnen mit dem Junior Company Programm trainieren. Zu Beginn und am Ende des Junior Jahres können SchülerInnen mit der ESP-Selbstevaluierung ihr individuelles Kompetenzprofil erstellen. Dies unterstützt sie bei der Findung passender Teamrollen. Sie erhalten damit einen Überblick über eigene Stärken und Entwicklungsfelder, und deren Entwicklung im Lauf des Projektjahres.

**3**

### Das ESP Online-Exam

Mit der Prüfung zum ESP können SchülerInnen ihr erworbenes Wissen aus dem Junior Company Programm zertifizieren lassen. Das ESP Glossar dient zur Erklärung wichtiger Begriffe des Unternehmens und bildet gleichzeitig die Grundlage für die ESP Prüfung. SchülerInnen können das Zertifikat wahlweise auf Deutsch oder Englisch erwerben, und somit optional auch einen praktischen Nachweis ihrer Business English Kenntnisse erhalten.



### Further Opportunities

Mehr als 200 Institutionen in Österreich und ganz Europa erkennen den ESP als Qualifikation an und bieten exklusive Fortbildungs- und Arbeitsmöglichkeiten für InhaberInnen des ESP an.

## Junior (Compact) Company Session-Plan

Vorschlag Aufbau Unterrichtseinheiten im Semester bzw. Jahresablauf

### Legende:

- Alumni = AbsolventIn des Junior Company Programms
- BP = Businessplan
- ESP = Entrepreneurial Skills Pass – siehe: [www.esponline.eu](http://www.esponline.eu)
- i2b = “ideas2business” Businessplan Plattform & Wettbewerb
- JA = Junior Achievement Austria, Trägerverein des Junior Company Programms
- JC = Junior Company
- JCC = Junior Compact Company, Kompaktvariante des Junior Company Programms, die in 1 Semester umgesetzt werden kann
- MA = MitarbeiterIn
- USt = Umsatzsteuer
- UVA = Umsatzsteuervoranmeldung
- WKÖ = Wirtschaftskammer Österreich – siehe [www.wko.at](http://www.wko.at)

Kapitel / Einheit	Compact Bestandteil	Inhalte	Ziele	Methoden & Materialien
1	C	<b>Vorstellung und Einführung Junior Company</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Jahresablauf</li> <li>○ Aufgaben und Ziele</li> <li>○ Beispiele</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Verständnis des Programmes aufbauen</li> <li>▲ Commitment erreichen: „JA – wir wollen eine JC gründen“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Erklärung / Brainstorming „Was ist ein Unternehmen?“, „Wie wird unser Schuljahr aussehen, wenn wir das Projekt machen?“</li> <li>▶ Video Handelsmesse</li> <li>▶ Junior Praxishandbuch Kap. 5 &amp; 6</li> <li>▶ Gruppen-Entscheidung</li> </ul>
2		<b>Gründe fürs Gründen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Verständnis für Beweggründe, ein Unternehmen zu Gründen und zu führen;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Testimonials &amp; Unternehmer-Berichte Arbeitsunterlage Kap. 1</li> </ul>



			<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Assoziation mit bekannten UnternehmerInnen</li> <li>▲ Vorbereitung Ideenfindung, Teamrollen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Gruppenarbeit: Gründe / Vorteile für Selbständigkeit</li> </ul>
3	C	<b>Teambildung</b>  <b>Rollenfindung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Schaffung von Projektteams</li> <li>▲ Analyse Persönlichkeitsprofile (Talente &amp; Wachstumsfelder der TeilnehmerInnen)</li> <li>▲ Bewusstsein für Teamrollen bilden</li> <li>▲ Aufbrechen der gewöhnlichen Klassenstruktur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Persönlichkeits-Tests und Interessensprofile (z.B. Reiss-Profil),</li> <li>▶ ESP Kompetenz-Check</li> <li>▶ Team-Agreements („Verträge“)</li> <li>▶ Arbeitsunterlage Kapitel 2 &amp; 3</li> </ul>
4	C	<b>Ideenfindung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Generierung von Produktideen (Was können wir anbieten?)</li> <li>▲ Einigung auf Angebot (Welche der Möglichkeiten wollen wir gemeinsam anbieten?)</li> <li>▲ Verständnis Produkt / Dienstleistung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Brainstormings</li> <li>▶ Strukturierte Kreativitätsprozesse (z.B. Design Thinking)</li> <li>▶ Beispiele Unternehmer-Ideen</li> <li>▶ Arbeitsunterlage Kap. 4</li> <li>▶ Business Model Canvas</li> </ul>
4a		<b>Make-or-Buy</b>  <i>Wie jedes Unternehmen können auch JC Leistungen von Anbietern zukaufen. JC müssen nicht ihr komplettes Angebot selber produzieren – sie dürfen jedoch keinen reinen Handel betreiben, d.h. nicht nur Produkte kaufen und weiterverkaufen!</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Verständnis Kernprozesse bzw. Kompetenzen und Aufgaben des eigenen Unternehmens</li> <li>▲ Kosten-Nutzen Analyse Selbstfertigung / Fremdfertigung</li> <li>▲ Verständnis eigener Möglichkeiten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Business Model Canvas</li> <li>▶ Internet für Recherche-Zwecke</li> <li>▶ Junior Handbuch Kap. 5</li> </ul>
5	C	<b>Marktanalyse</b>  <b>Definition Zielgruppe und Markt</b>  <b>Konkurrenzanalyse</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Definition des eigenen Marktes</li> <li>▲ Marktüberblick: Gibt es Konkurrenz, gibt es ‚das gleiche‘ schon? Was unterscheidet uns von der Konkurrenz?</li> <li>▲ Vermeidung von Plagiaten, rechtl. Sicherheit</li> <li>▲ Vorbereitung Risikoanalyse</li> <li>▲ Vorbereitung Namensgebung &amp; Branding</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Internet für Recherche</li> <li>▶ Business Model Canvas</li> <li>▶ Arbeitsunterlage Kap. 5</li> </ul>

6	C	<b>Unternehmensgründung</b>  <b>Namensgebung</b>  <b>Identitätsfindung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Beschluss Firmenname &amp; Angebote</li> <li>▲ Logo &amp; Identität</li> <li>▲ Anmeldung Junior Datenbank</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Logo-Design bzw. Grafikprogramm</li> <li>▶ Internet für Recherche</li> <li>▶ Junior Datenbank, Datenbank-Guide</li> </ul>
6a	C	<b>Gründungsveranstaltung</b>  <i>(meist außerhalb der regulären Einheiten)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Öffentliche Gründungsveranstaltung</li> <li>▲ Präsentation von Unternehmen und Strategie</li> <li>▲ Zeitgerechte Einladung Stakeholder</li> <li>▲ JC-Anteile, Startkapital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Erstellung Präsentationsunterlagen</li> <li>▶ Vollständigkeit Unternehmensangaben in der Junior Datenbank</li> <li>▶ Verkauf Unternehmensanteile (Internetzugang nach Möglichkeit!)</li> </ul>
7		<b>Businessplan</b>  <i>Businessplan ist für Junior Companies keine Verpflichtung! Ein schlanker BP mit ca. 10 Seiten kann jedoch eine Erleichterung für die Arbeit der Company und Vorbereitung für den Geschäftsbericht sein!</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Was ist ein BP, wozu &amp; welche Elemente sollten darin enthalten sein</li> <li>▲ Themenblöcke als Grundlagen für Geschäftsmodell, Kapitalerwerb und Vorbereitung für Geschäftsbericht</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ i2b BP Handbuch &amp; Plattform</li> <li>▶ Muster-BP früherer Junior Companies</li> <li>▶ Business Model Canvas</li> <li>▶ Junior Datenbank (→ Teile des BP wie z.B. Zielgruppe, Risiken, usw. können direkt übernommen werden!)</li> </ul>
8	C	<b>Angebotsplanung</b>  <b>Produktionsplanung</b>  <b>Geschäftsmodell</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Verschiedene Geschäftsmodelle (nicht immer wird Gewinn nur durch den Verkauf von Produkten erzielt!)</li> <li>▲ Bewusstmachung: Was genau soll unser Angebot bzw. Kerngeschäft sein?</li> <li>▲ Voraussetzungen für Produktion / Leistungserstellung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Business Model Canvas</li> <li>▶ Junior Handbuch (Voraussetzungen für Produktkategorien!)</li> <li>▶ Arbeitsunterlage Kap. 8 Einkauf</li> <li>▶ Gruppendiskussion &amp; Entscheidungen</li> </ul>
8a		<b>Werte &amp; Unternehmenskultur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Verständnis Unternehmenskultur</li> <li>▲ Rolle des Unternehmens in der Gesellschaft</li> <li>▲ Social Business</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Beispiele Social Enterprise</li> <li>▶ Betrachtung Unternehmenskultur</li> <li>▶ Entwicklung Leitbild der JC</li> </ul>
8b		<b>Erwerb Qualifikationen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Bewusstwerdung von Voraussetzungen für bestimmte Angebote</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Hygiene- &amp; Allergen-Schulungen</li> <li>▶ Kosmetika-Grundrezepturen</li> </ul>

		<i>Für manche Angebotsarten sind Qualifizierungsmaßnahmen Voraussetzung: z.B. Lebensmittel- und Allergenschulungen</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Notwendigkeit von Hygiene in Produktion</li> <li>▲ Erwerb Nachweise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Junior Handbuch</li> <li>▶ Bei Fragen: Landesbetreuung</li> </ul>
9	C	<b>Einkauf</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Vorbereitungen für Einkauf</li> <li>▲ Ermittlung Bedarf Rohstoffe</li> <li>▲ Festlegung Bestellmengen &amp; -zeitpunkte</li> <li>▲ Einflussfaktoren auf Bestellstrategie</li> <li>▲ Lagerhaltungsmethoden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Junior Handbuch Kap. 5, 6 &amp; 7</li> <li>▶ Internet für Recherche</li> </ul>
9a		<b>Prototyp</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Ziel und Nutzen der Prototypisierung</li> <li>▲ Produktentwicklung &amp; Anpassung</li> <li>▲ Vorbereitungen Produktion</li> <li>▲ Qualitätsmanagement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Produktionsmittel, Produktionsstätte (Werkstatt / Küche / etc.)</li> <li>▶ Produktplan, Blaupausen etc.</li> <li>▶ Test-User, Zielgruppenbefragung, Studien</li> </ul>
10	C	<b>Preisbildung</b> <b>Produktkalkulation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Bestandteile und Einflussfaktoren auf den Preis (Kosten, Konkurrenz, Gewinnspanne, Nachlässe, Abgaben, etc.)</li> <li>▲ Errechnung der Selbstkosten</li> <li>▲ Preisfestsetzung</li> <li>▲ Break-Even-Analyse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsunterlage Kap. 5 &amp; 7</li> <li>▶ Internet für Recherche</li> <li>▶ Break-Even-Rechner</li> <li>▶ Junior Datenbank</li> </ul>
10a		<b>Kostenrechnung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Vertiefendes Verständnis von Kostenarten</li> <li>▲ Berechnungsmethoden</li> <li>▲ Vorbereitung Berichte &amp; Jahresabschluss</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Junior Handbuch</li> <li>▶ Berechnungsbeispiele</li> <li>▶ Junior Datenbank + Guide (→ Aufbau Berichte &amp; Jahresabschluss)</li> </ul>
11	C	<b>Marketing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Verständnis Marketing, Begriffsabgrenzung Werbung</li> <li>▲ Marktanalyse</li> <li>▲ Elemente der Marke</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Junior Handbuch Kap. 5.5</li> <li>▶ Muster: bekannte Marken &amp; Werbemittel</li> <li>▶ Kreativitätstechniken</li> <li>▶ Grafikprogramme / Website-Tools</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Orientierung an Zielgruppe</li> <li>▲ Entwicklung eigene Marke &amp; Strategie</li> <li>▲ Abgrenzung Konkurrenz &amp; rechtl. Aspekte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Zielgruppenstudien</li> </ul>
11a	C/	<b>Vertiefung Marktstrategie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Jahresplanung:</li> <li>▲ Verkaufsplanung</li> <li>▲ Veranstaltungen</li> <li>▲ Orientierung am Kunden (z.B. Saisonalität)</li> <li>▲ Erkennen von Marktzyklen und Chancen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Junior Arbeitsunterlage</li> <li>▶ Kalender: regionale Veranstaltungen</li> <li>▶ Produktionsplan</li> <li>▶ Teameinteilung</li> </ul>
12	C	<b>Rechnungslegung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Erfordernisse Rechnungslegung</li> <li>▲ Erfordernisse Buchführung für Unternehmen</li> <li>▲ Vergleich Realität – JC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Junior Handbuch Kap. 7</li> <li>▶ Muster Rechnungen</li> <li>▶ Muster Dokumentation Geschäftsfälle</li> </ul>
12a		<b>Registrierkassenpflicht</b>  <b>Kassensysteme</b>  <i>(Für JC besteht KEINE Registrierkassenpflicht, dieses Kapitel ist rein zur Information und Vergleich Realwirtschaft!)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Verständnis Registrierkassenpflicht</li> <li>▲ Erfordernisse für Unternehmen</li> <li>▲ Überblick Angebote: Software</li> <li>▲ Möglichkeiten für JC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Infoblatt Registrierkassenpflicht</li> <li>▶ WKÖ Website</li> <li>▶ Software-Tools für JC (Hellocash.at, Kassa24.at)</li> </ul>
13	C	<b>Buchhaltung</b>  <b>Berichtswesen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Erfordernisse Dokumentation für Unternehmen</li> <li>▲ Einnahmen- / Ausgabenrechnung</li> <li>▲ Unterscheidung doppelte Buchhaltung</li> <li>▲ Vorbereitung Berichtslegung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Junior Handbuch Kap. 7</li> <li>▶ Muster-Rechnungen</li> <li>▶ Eigene Belege &amp; Dokumentation Geschäftsfälle</li> <li>▶ Junior Datenbank</li> </ul>
13a	C	<b>Steuern und Junior Abgaben</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Überblick Steuern und Abgaben</li> <li>▲ Funktion und Nutzen von Steuern</li> <li>▲ Junior Abgaben</li> <li>▲ Vergleich Realität – JC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Junior Handbuch Kap. 7 + 8</li> <li>▶ Junior Datenbank + Guide</li> <li>▶ Erstellung Halbjahresbericht / Jahresabschluss</li> </ul>

13b		<b>Vertiefung: Umsatzsteuer</b>  <i>(Betrifft JC nach Modell Kapitalgesellschaft, für JCC optional)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Steuergrenzen &amp; -sätze</li> <li>▲ Vorsteuerabzug</li> <li>▲ Funktion UVA &amp; USt-Meldung</li> <li>▲ Bedingungen für JC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Junior Handbuch Kap. 8</li> <li>▶ Junior Datenbank</li> <li>▶ Software-Tools</li> </ul>
14		<b>Motivation &amp; Führung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Verständnis Motivation</li> <li>▲ Mitarbeiterzufriedenheit</li> <li>▲ Persönliche Motivationsfaktoren</li> <li>▲ Methoden zur Selbst- und Fremdmotivation</li> <li>▲ Praxisblick: Anreizsysteme &amp; Evaluierung</li> <li>▲ Lösung von Konflikten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Arbeitsunterlage Kap. 12</li> <li>▶ Muster: MA-Gespräch</li> <li>▶ Teambesprechungen</li> <li>▶ Reflexion, Mediation</li> </ul>
15	C	<b>Geschäftsbericht</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Aufbau &amp; Inhalte eines Geschäftsberichts</li> <li>▲ Dokumentation Jahresrückblick</li> <li>▲ Unterscheidung Finanzen - Tätigkeitsbericht</li> <li>▲ Abteilungsberichte</li> <li>▲ Erfolgsanalyse, Rückblick Businessplan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Businessplan (optional)</li> <li>▶ Muster Geschäftsberichte</li> <li>▶ Dokumentation Geschäftsfälle</li> <li>▶ Junior Datenbank</li> <li>▶ Junior Handbuch Kap. 9</li> </ul>
16	C	<b>Auflösung des Unternehmens</b>  <i>(ggf. Abschlussveranstaltung außerhalb der regulären Einheiten)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Notwendige Schritte</li> <li>▲ Rückzahlung Unternehmensanteile + Dividenden</li> <li>▲ Perspektiven nach der Junior Company</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Junior Datenbank</li> <li>▶ Junior Handbuch Kap. 9</li> <li>▶ Vorstellung Alumni Club &amp; weiterführende Programme, ESP</li> </ul>
17	C	<b>Reflexion</b>  <i>(Dies ist kein integraler Bestandteil des JC-Programms, halten wir jedoch für unabdingbar zum erfolgreichen Abschluss des Projekts!)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Jahresrückblick</li> <li>▲ Höhen und Tiefen, Entwicklungen</li> <li>▲ Erfolgsanalyse</li> <li>▲ Transfer: Erfahrung &amp; Lerneffekte</li> <li>▲ Auflösung des Teams</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Teamsitzung</li> <li>▶ Erfahrungsberichte</li> <li>▶ ESP-Selbsteinschätzung</li> <li>▶ Erfolge feiern!</li> </ul>

## Junior Projektguide

### Einführung Junior Company Programm



Die erste Einheit kann genutzt werden, um einen Überblick über die Inhalte des Junior Company Programmes und einen Ausblick auf den Jahresablauf im Projekt zu geben. Anhand praktischer Beispiele bilden Sie Verständnis des Programmes bei den SchülerInnen und treffen gemeinsam mit dem Team die Entscheidung darüber, das Junior Company Programm durchzuführen. Die gemeinsame Entscheidung bedeutet den ersten aktiven Schritt in Richtung Selbständigkeit des Teams, Sie stärken damit das Commitment der SchülerInnen zum Projekt.

#### Materialien und Links:

- ▲ Erklärung / Brainstorming: "Was ist ein Unternehmen?", "Wie wird unser Schuljahr aussehen, wenn wir das Projekt machen?"
- ▲ Video: Junior Handelsmesse (siehe Junior Website)
- ▲ Junior Website, Dokument Jahresablauf
- ▲ Junior Handbuch Kapitel 5 & 6
- ▲ Gruppenentscheidung

### Gründe fürs Gründen

Das Ziel, Gewinn zu erwirtschaften, ist nur ein möglicher Beweggrund, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen und ein eigenes Unternehmen zu gründen. UnternehmerInnen werden von den verschiedensten Motiven angetrieben. Dahinter kann u.a. der Wunsch nach selbständiger Arbeitsweise, die Verwirklichung einer neuen Idee, das Verfolgen eines sozialen Zwecks, u.v.m. stehen. Die Zielsetzung bestimmt maßgeblich die Gestaltung des Unternehmens und dessen Erfolgsaussichten mit. Erfolgreiche Unternehmen formulieren darauf aufbauend ihr „Mission Statement“ als Leitbild ihrer Organisation. Auch für Junior Companies ist die Überlegung nach der eigenen Zielsetzung ein praktisches Hilfsmittel, um das Team auf dem Weg zur Zielerreichung zu vereinen.

#### Materialien und Links:

- ▲ Arbeitsunterlage: Unternehmer-Interviews im Kapitel „Gründe fürs Gründen“
- ▲ Gruppenarbeit: Gründe für den Schritt in die Selbständigkeit
- ▲ Gruppenarbeit: Ein Mission Statement für die Junior Company entwickeln

## Teambildung & Rollenfindung



Ein gutes Team ist der Schlüssel zum Erfolg jeder Unternehmung. Jeder Mensch hat eigene Stärken, doch niemand kann *alles* gut. Im Team zu arbeiten, bedeutet nicht nur, sich die Arbeit zu teilen, sondern auch, von den verschiedenen Stärken der Teammitglieder zu profitieren. Ein erfolgreiches Team vereint daher Menschen mit unterschiedlichen Begabungen und Interessen, von deren Zusammenspiel alle profitieren können.

Der ESP Kompetenz-Check ist ein Werkzeug, mit dem SchülerInnen ihre individuellen Stärken (und deren Entwicklung im Verlauf des Projekts) ausloten können. Mit dieser Grundlage können effektive Teams gebildet werden, die alle nötigen Kompetenzen für ein erfolgreiches Projekt vereinen.

### Materialien und Links:

- ▲ Persönlichkeitstests und Interessensprofile (z.B. Belbin)
- ▲ ESP Selbstevaluierung: [www.esponline.eu](http://www.esponline.eu)
- ▲ Junior Handbuch: Kapitel 6 / Arbeitsunterlage „Häuptlinge und Indianer“
- ▲ Gruppenarbeit: Teamrollen effektiv besetzen

## Ideenfindung



Mit der Entscheidung über das Angebot wird die Ausrichtung des Unternehmens maßgeblich bestimmt. Dazu spielen verschiedene Überlegungen eine Rolle: sollen Produkte und/oder Dienstleistungen angeboten werden? Was wird vom Markt nachgefragt? Was ist machbar? Nicht jedes Unternehmen muss eine *neue* Idee verwirklichen. Viele Unternehmen arbeiten erfolgreich damit, bereits bestehende Angebote zu verwerfen und sich mit einem besonderen Merkmal von anderen Anbietern abzuheben.

Im ESP Glossar unter dem Kapitel „Von der Idee zum Markt“ finden Sie Strategien und Methoden der Marktforschung und Angebotsentwicklung leicht verständlich erklärt. Mit den zweisprachigen Definitionen im Englisch-Deutschen Glossar können Sie neben dem Begriffsverständnis wahlweise auch die Business English Kompetenzen Ihrer SchülerInnen stärken.

### Materialien und Links:

- ▲ Brainstormings & Strukturierte Kreativitätsprozesse (z.B. Design Thinking)
- ▲ ESP Glossar: [self.entrepreneurialskillspass.eu](http://self.entrepreneurialskillspass.eu)

- ▲ Junior Handbuch Kapitel 5
- ▲ Business Model Canvas

## Make-or-Buy

Eine wichtige unternehmerische Entscheidung betrifft die Frage nach den *Kernkompetenzen*. Unternehmen müssen nicht ihr komplettes Angebot selbst erschaffen, sie können Rohstoffe oder Produktbestandteile zukaufen, oder sogar *fremdfertigen* lassen. Es ist jedoch wichtig, sich bewusst zu werden, welche *Schlüsselaktivitäten* im eigenen Unternehmen mit den vorhandenen Kompetenzen durchgeführt werden sollen, um den einzigartigen Charakter des Unternehmens und Angebots zu prägen.

**Hinweis:** Auch Junior Companies dürfen Leistungen von anderen Anbietern zukaufen und können sogar nach eigenen Entwürfen fremdfertigen lassen. Sie müssen nicht ihr gesamtes Angebot selbst produzieren. Sie dürfen jedoch keinen Handel betreiben, d.h. nicht nur fertige Produkte zukaufen und diese weiterverkaufen.

### Materialien und Links:

- ▲ Der Business Model Canvas ist eine praktische Methode, Schlüsselaktivitäten und mögliche PartnerInnen zu identifizieren.
- ▲ Internet-Recherche
- ▲ Kosten-Nutzen-Analyse im Vergleich eigener Produktion gegenüber Bezug von Leistungen anderer Anbieter
- ▲ Junior Handbuch Kapitel 5

## Marktforschung,



## Definition von Zielgruppen und Markt, Konkurrenzanalyse

Der Markt ist das Spielfeld, auf dem sich jedes Unternehmen zusammen mit seinen Kunden, Konkurrenten und anderen Einflussfaktoren bewegt. Eine gute Kenntnis des Marktes ist Voraussetzung dafür, sich erfolgreich auf diesem Spielfeld bewegen zu können.

Verschaffen Sie sich vor Beginn der Tätigkeit einen Überblick über ihren jeweiligen Markt. Definieren Sie möglichst genau Ihre Zielgruppe(n) und deren Eigenschaften, um Ihr Angebot bestmöglich an deren Bedürfnisse anzupassen. Informieren Sie sich auch über die Konkurrenz, um Einblicke marktübliche Angebote und Preise zu erhalten, und auch um sicherzugehen, dass Sie keine Patente oder Markenrechte anderer Unternehmen verletzen. Das Internet ist hier eine (!) wichtige Informationsquelle.

### Materialien und Links:



- ▲ Business Model Canvas
- ▲ ESP Glossar & Junior Handbuch Kapitel 5 / Marktforschung
- ▲ ESP Glossar

## Unternehmensgründung, Namensgebung, Identitätsfindung



Das Unternehmen zeichnet sich durch seinen einzigartigen Namen, sowie weitere Elemente der *Corporate Identity* (Logo, Slogan, Corporate Design) aus. Diese Elemente dienen zur Unterscheidung von anderen Anbietern, und tragen dazu bei, die Wahrnehmung des Unternehmens in der Öffentlichkeit zu gestalten. Es zahlt sich daher aus, Zeit zu investieren, einen passenden Namen für das Unternehmen und seine Angebote zu finden, sowie ein Logo und die *CI* zu gestalten.

Achten Sie dabei unbedingt darauf, durch die Verwendung von Namen, Leitsprüchen und grafischen Elementen nicht die Rechte anderer Unternehmen zu verletzen! Eine Internetrecherche ist ein (!) wichtiges Hilfsmittel, um herauszufinden, ob Namen oder andere Elemente bereits verwendet werden und ggf. rechtlich geschützt sind. Wenn sich das Team auf einen Firmennamen geeinigt hat, kann das Unternehmen in der Junior Datenbank registriert und damit real gegründet werden.

**Hinweis:** Junior Companies müssen in ihrer Kommunikation den Zusatz „Junior Company“ oder „JC“ beim Firmennamen führen, um sie deutlich sichtbar von etablierten Unternehmen mit den üblichen Rechtsformen zu unterscheiden. Achten Sie darauf, nach außen hin klar zu kommunizieren, dass es sich bei der Junior Company um ein von SchülerInnen zu Lernzwecken gegründetes Unternehmen handelt.

### Materialien und Links:

- ▲ Business Model Canvas
- ▲ Internet-Recherche
- ▲ Junior Handbuch Kapitel 5
- ▲ Junior Datenbank: [company.junior.cc](https://company.junior.cc)

## Gründungsveranstaltung



Jede Junior Company muss eine Gründungsveranstaltung abhalten, um das Unternehmen formal zu errichten und sich den *Stakeholdern* mit seinen MitarbeiterInnen, Zielen und Angeboten vorzustellen. Die Veranstaltung kann auch dazu dienen, Unternehmensanteile zu verkaufen und das Startkapital der Junior Company zu errichten. Laden Sie daher unbedingt die Direktion, LehrerInnen, SchülerInnen, Eltern und Interessenten der Junior Company zu diesem Event ein!

### Materialien und Links:

- ▲ Voraussetzung: Vollständigkeit der Angaben in der Junior Datenbank
- ▲ Präsentationsunterlagen des Unternehmens
- ▲ Junior Handbuch Kapitel 5
- ▲ Registrierung der KapitalgeberInnen in der Junior Datenbank (Internetzugang)

### Businessplan



Ein Businessplan dient als Orientierungshilfe für das Unternehmen. Im Businessplan halten Sie die Ziele des Unternehmens fest, und wie Sie diese erreichen möchten. Sie stellen das Team und die Angebote des Unternehmens vor, geben einen Überblick über den Markt und die Kalkulation der Junior Company, sowie mögliche Risiken und Ihre Strategien zum Umgang mit diesen. → Hier können Sie den Output der vorangegangenen Phasen verwerten und in einem Dokument zusammenfassen. Der Businessplan dient dann gleich als Ausgangspunkt für den Geschäftsbericht am Ende des Projekts.

Im ESP Glossar unter den Kapiteln „Projektphasen“ und „Von der Idee zum Markt“ finden Sie verschiedene Aspekte gesammelt, die in einem guten Businessplan beleuchtet werden sollten. Nutzen Sie die Übersicht im Glossar, um sicherzugehen, dass Ihr Team alle wesentlichen Aspekte und Interessen bedacht hat. Mit den zweisprachigen Definitionen im Englisch-Deutschen Glossar können Sie neben dem Begriffsverständnis wahlweise auch die Business English Kompetenzen Ihrer SchülerInnen stärken.

**Hinweis:** ein Businessplan ist für Junior Companies **nicht verpflichtend!** Wir halten ihn jedoch für ein nützliches Werkzeug, um das Leitbild des Unternehmens festzuhalten, und einen praktischen Leitfaden für das Projektjahr zu entwickeln. Ein Businessplan einer Junior Company sollte kein umfassendes akademisches Werk werden, sondern die wesentlichen Informationen auf wenigen Seiten ansprechend darstellen.

### Materialien und Links:

- ▲ i2b Businessplan Handbuch und Plattform: [www.i2b.at](http://www.i2b.at)
- ▲ ESP Glossar
- ▲ Business Model Canvas
- ▲ Junior Datenbank (Teile des Businessplan, wie z.B. Zielgruppen und Risiken werden dort bereits abgefragt)
- ▲ Junior Handbuch Kapitel 4

## Angebotsplanung, Geschäftsmodell



Das Geschäftsmodell eines Unternehmens muss nicht nur auf dem Erzielen von Einnahmen aus dem Verkauf von Produkten und Dienstleistungen beruhen. Kooperationen mit Partnern, das Verfolgen eines sozialen Zwecks, Gestaltungsmöglichkeiten des Angebots bieten Spielraum, den Zielen und Werten des Unternehmens Ausdruck zu verleihen.

### Materialien und Links:

- ▲ Im ESP Glossar finden Sie verschiedene Arten von Geschäftsmodellen leicht verständlich dargestellt
- ▲ Business Model Canvas

## Werte und Unternehmenskultur

In jedem Unternehmen herrscht eine eigene Kultur, die durch alle Beteiligten erschaffen wird, und gleichzeitig das Klima und die Wahrnehmung des Unternehmens sowohl innerhalb des Teams als auch in der Öffentlichkeit beeinflusst. Die jeweilige Kultur eines Unternehmens zeigt sich u.a. darin, wie das Unternehmen aufgebaut ist (zu sehen am *Organigramm*), wie das Unternehmen mit seinen Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten kommuniziert, welche Werte im Team als wichtig gelten (bspw. nachhaltige Produktion, fairer Handel, u.v.m.). Mithilfe dieser Gestaltungselemente können Sie Ihrem Unternehmen ein besonderes Profil verleihen, Ihren Zielen Ausdruck verleihen und nicht zuletzt die Zufriedenheit der Teammitglieder stärken!

### Materialien und Links:

- ▲ Entwicklung Mission Statement und Leitbild der Junior Company
- ▲ Business Model Canvas (Junior Handbuch Kapitel 5)
- ▲ Beispiele eines Social Enterprise

## Erwerb von Qualifikationen



Einige Geschäftsfelder erfordern den Erwerb nötiger fachlicher Qualifikationen und Nachweise, um im jeweiligen Gebiet geschäftstätig werden zu können. Beispielsweise müssen Junior Companies, die Lebensmittel verarbeiten und anbieten möchten, die nötige Qualifikation erwerben und damit nachweisen, dass sie die Vorschriften zur Hygiene in der Produktion und fachgerechten Kennzeichnung Ihrer Produkte kennen und einhalten. Wenn diese Ausbildung nicht Teil des Lehrplans der Schule ist, kann sie

beispielsweise durch eine Online-Schulung des Ländlichen Fortbildungsinstituts kostengünstig und unbürokratisch erworben werden.

### Materialien und Links:

- ▲ Die Junior Landesbetreuung hilft bei Fragen zu Voraussetzungen für Angebotsarten gerne weiter
- ▲ Infoblatt Hygiene- und Allergenschulungen

## Einkauf



Um Produkte oder Dienstleistungen herstellen und anbieten zu können, müssen Unternehmen meist nötige Roh- und Hilfsstoffe oder Fremdleistungen zukaufen. Dem Einkauf kommt eine wichtige Rolle im Unternehmen zu: für den Einkauf muss entschieden werden, *welche Güter, in welcher Menge, welcher Qualität und zu welchem Zeitpunkt* beschafft werden müssen, um bestmöglich produzieren zu können. Darüber hinaus kann durch den Vergleich von Anbietern und Angeboten, und die Vereinbarung bestimmter Konditionen und Zahlungszeitpunkten Geld für das Unternehmen gespart werden.

### Materialien und Links:

- ▲ Junior Handbuch Kapitel 6
- ▲ Produktionsplanung zur Ermittlung des Bedarfs
- ▲ Produktkalkulation (Junior Handbuch Kapitel 7)
- ▲ Internet-Recherche zum Vergleich von Anbietern
- ▲ Make-or-Buy-Entscheidung (z.B. Mithilfe des Business-Model-Canvas – Junior Handbuch Kapitel 5)

## Prototyp

Ein Prototyp ist ein Entwurfsmuster, das als Einzelstück zur Erprobung gebaut wird, bevor ein Produkt in die Serienfertigung geht. Dabei kann es sich um ein reines Designmuster oder auch einen voll funktionsfähigen Entwurf handeln. Mit einem Prototyp können Unternehmen ein Produkt unter realen Bedingungen testen, und Aussehen oder Funktionalitäten an die Bedürfnisse der Zielgruppe besser anpassen. Die Erstellung eines Prototyps kostet zwar Zeit, kann jedoch dazu beitragen, mehr über die Wünsche der Zielgruppe zu erfahren und erst ein wirklich ausgereiftes Produkt auf den Markt zu bringen.

Ein Prototyp kann sowohl für Produkte als auch für Dienstleistungen entworfen werden. Nutzen Sie die Erstellung eines Prototyps, um in Verbindung mit Feldtests und KonsumentInnenbefragungen Ihrer Idee zum Erfolg zu verhelfen.

### Materialien und Links:

- ▲ Arbeitsunterlage und ESP-Glossar „Marktforschung“
- ▲ Strukturierte Kreativitätsprozesse (z.B. Design Thinking)
- ▲ Material zur Herstellung eines Produktmusters
- ▲ Produktionsplanung
- ▲ Produktkalkulation

### Preisbildung, Produktkalkulation



In den Verkaufspreis eines Produkts fließen neben den reinen Materialkosten auch Kosten für die Arbeitszeit, Benutzung von Räumen und Anlagen, Werbung, eventuelle Preisnachlässe und eine Gewinnspanne mit ein. Um den Preis eines Produkts für den Verkauf festzulegen, ist es nötig, die Kosten zu dessen Herstellung genau zu kennen und Spannen mit einzuberechnen, um aus dem Verkauf Überschüsse erwirtschaften zu können.

Neben den Kosten spielen auch andere Faktoren eine Rolle für die Festsetzung eines Verkaufspreises: es ist sinnvoll, sich die Preise von Angeboten der Mitbewerber zu informieren, um ein Bild des Marktes zu erhalten. Darüber hinaus stellen saisonale oder mengenabhängige Angebote, psychologische Preisgrenzen, Kundenbefragungen, u.v.m. praktische Gestaltungselemente für die Preisbildung dar.

Im ESP Glossar unter dem Kapitel „Finanzierungsquellen und Budgetierung“ finden Sie Erklärungen zu grundlegenden Begriffen der Kalkulation und Kostenrechnung. Mit den zweisprachigen Definitionen im Englisch-Deutschen Glossar können Sie neben dem Begriffsverständnis wahlweise auch die Business English Kompetenzen Ihrer SchülerInnen stärken. Dieses Inhaltspaket eignet sich besonders auch für fächerübergreifenden Projektunterricht.

### Materialien und Links:

- ▲ Junior Handbuch: Kapitel 7
- ▲ ESP Glossar
- ▲ Produktkalkulation
- ▲ Internet-Recherche zum Vergleich von Anbietern
- ▲ Make-or-Buy-Entscheidung (z.B. Mithilfe des Business-Model-Canvas)

## Kostenrechnung

Mithilfe der Kostenrechnung können Unternehmen all ihre Kosten genau erfassen und ihre *Fixkosten* jedem einzelnen Produkt zuordnen. Dies ermöglicht eine fundierte Preisbildung für den Verkauf, dient als Grundlage von Make-or-Buy Entscheidungen, sowie zur Berechnung des Finanzergebnisses eines Unternehmens für Tätigkeitsbericht und Jahresabschluss.

### Materialien und Links:

- ▲ Junior Handbuch: Kapitel 7 / Preiskalkulation
- ▲ Produktkalkulation
- ▲ Finanzberichte und Jahresabschluss in der Junior Datenbank

## Marketing



Das Marketing stellt die Verbindung zwischen dem Unternehmen und dem Markt her. Werbung ist nur ein Teil der Marketing-Strategie eines Unternehmens. Um diese erfolgreich einsetzen zu können, benötigt das Unternehmen Verständnis des Marktes (Marktforschung!), Kenntnisse über die Zielgruppe(n), eine zielgerichtete Kommunikation über die jeweils passenden Kanäle in Richtung der verschiedenen Stakeholder des Unternehmens. Es ist auch Aufgabe des Marketings, die Gestaltungselemente der Marke in Einklang mit der Strategie des Unternehmens zu bringen. Besonders für kleine Unternehmen wie auch Junior Companies mit beschränkten finanziellen Mitteln ist es wichtig, eine passende Marketing-Strategie zu entwickeln, um die eigenen Zielgruppen treffsicher und kostengünstig ansprechen zu können.

Verschiedene Arten von Marketing-Strategien finden Sie im ESP Glossar unter dem Kapitel „Von der Idee zum Markt“ zusammengefasst. Mit den zweisprachigen Definitionen im Englisch-Deutschen Glossar können Sie neben dem Begriffsverständnis wahlweise auch die Business English Kompetenzen Ihrer SchülerInnen stärken.

### Materialien und Links:

- ▲ Junior Handbuch: Kapitel 5 / Arbeitsunterlage: Kapitel 6
- ▲ ESP Glossar
- ▲ Produktkalkulation
- ▲ Ergebnisse der Marktforschung über Eigenschaften der Zielgruppen
- ▲ Methoden der Zielgruppenforschung: z.B. Empathy-Challenge, Empathy Map

## Jahresplanung, Prognosen

In einer Prognose wagen Unternehmen einen Ausblick in das kommende Geschäftsjahr. Aufgrund bekannter Daten und ergänzender Annahmen lassen sich Erwartungen über die Zukunft bilden, mit denen sich das Unternehmen auf diese Zeit vorbereiten können. Durch Kenntnis von Meilensteinen des Jahres (bspw. Verkaufsveranstaltungen wie Messen und Märkte) und Eigenheiten des Marktes (z.B. Saisonalität) können Produktion, Kosten und Verkaufsaktivitäten rechtzeitig im Voraus geplant werden.

### Materialien und Links:

- ▲ Regionaler Veranstaltungskalender
- ▲ Produktionsplan und Teameinteilung der Junior Company

## Rechnungslegung



Unternehmen sind verpflichtet, über ihre Geschäftsfälle Aufzeichnungen zu führen, und ihren Kunden Rechnungen über die von ihnen in Anspruch genommenen Leistungen auszustellen. Diese Rechnungen und Aufzeichnungen bilden die Grundlage für die im Unternehmen anschließende Berichterstattung (Buchhaltung, Jahresabschluss, Geschäftsbericht, usw.) und müssen zum Zweck der Dokumentation und späteren Einsicht aufbewahrt werden.

Junior Companies sind wie jedes Unternehmen dazu verpflichtet, Kunden Rechnungen auszustellen, die den rechtlichen Mindestanforderungen an Kleinunternehmen entsprechen. Neben den rechtlichen Erfordernissen sind Rechnungen auch eine Form der Kommunikation des Unternehmens mit seinen Kunden. Rechnungen bieten Gestaltungsspielraum für den Auftritt des Unternehmens, um den eigenen Eindruck beim Käufer zu prägen. Es zahlt sich aus, Zeit zu investieren, um eine passende Form der Rechnungsgestaltung für das eigene Unternehmen zu finden.

### Materialien und Links:

- ▲ Rechnungen verschiedener Unternehmen als Muster
- ▲ Muster-Rechnungen in der Junior Arbeitsunterlage
- ▲ Gestaltungsvorlage eigener Rechnung der JC
- ▲ Junior Handbuch Kapitel 7 - Belegwesen

## Registrierkassenpflicht, Belegerteilungspflicht



In Österreich herrschen strenge Regelungen, wie Unternehmen Rechnungen an ihre KundInnen ausstellen müssen. Im Fall von Barverkäufen – die für viele Junior

Companies eine wichtige Einnahmequelle darstellen – ist die Registrierkassenpflicht für Unternehmen ein wichtiges Thema. Während Junior Companies in der Regel nicht unter die Registrierkassenpflicht fallen, sind sie dennoch meist von der Belegerteilungspflicht betroffen.

Verschiedene Methoden der Belegerstellung können für Ihre Junior Company passend sein. Wir empfehlen Junior Companies, diese Herausforderung als Chance zu nutzen, und sich mit kostenloser Registrierkassen-Software im Internet vertraut zu machen.

#### Materialien und Links:

- ▲ Infoblatt „Registrierkassenpflicht“ für Junior Companies
- ▲ Website der Wirtschaftskammer Österreich: [www.wko.at](http://www.wko.at)

#### Buchhaltung und Berichtswesen



Die Buchhaltung funktioniert als Gedächtnis eines Unternehmens. Jeder Geschäftsfall wird (auf Basis der darüber angefertigten Belege) im Unternehmen verzeichnet. Diese Aufzeichnungen dienen später dazu, den Erfolg des Unternehmens zu ermitteln, die Höhe von Steuern und Abgaben zu berechnen. Auch Junior Companies müssen auf Basis ihrer Geschäftsfälle einen Finanzbericht und Jahresabschluss in der Junior Datenbank anlegen.

Grundlegende Fachbegriffe des betrieblichen Finanzwesens finden Sie im ESP Glossar zum leichten Verständnis erklärt. Begriffe wie Deckungsbeitrag, Steuern, Buchhaltung, Kosten,... können einfach nachgeschlagen werden und parallel auch in Englisch bekanntgemacht werden. Nutzen Sie das ESP Glossar für einen einfachen Einstieg in die Materie. Mit den zweisprachigen Definitionen im Englisch-Deutschen Glossar können Sie neben dem Begriffsverständnis wahlweise auch die Business English Kompetenzen Ihrer SchülerInnen stärken (oder vielleicht sogar Ihre Englischkollegin/Ihren Englischkollegen zu einer fächerübergreifenden Tätigkeit für Junior motivieren können).

#### Materialien und Links:

- ▲ Junior Arbeitsunterlage
- ▲ ESP Glossar
- ▲ Finanzberichte in der Junior Datenbank
- ▲ Junior Handbuch Kapitel 7 - Belegwesen



## Steuern und Junior Abgaben

Unternehmen müssen verschiedene Arten von Steuern und Abgaben an den Staat abführen. Je nach ihrer Zielsetzung erfüllen diese Abgaben verschiedene Funktionen: sie ermöglichen dem Staat bspw. Infrastruktur, Bildung, öffentliche Sicherheit und soziale Vorsorge bereitzustellen. Auch Junior Companies müssen verschiedene Arten von *Junior Abgaben* berechnen und abführen, um das Zusammenspiel verschiedener Faktoren und deren Auswirkungen auf den unternehmerischen Erfolg selbst erfahren und die Berechnungsmethoden trainieren zu können. Die Berechnung und korrekte Überweisung der Junior Abgaben ist Voraussetzung für den Abschluss des Projekts und Erhalt des Zertifikats.

### Materialien und Links:

- ▲ Junior Arbeitsunterlage
- ▲ Finanzberichte in der Junior Datenbank
- ▲ Junior Handbuch Kapitel 8

## Motivation und Führung

Menschen werden von den verschiedensten Arten der Motivation angetrieben, Dinge zu tun und sich in einem Projekt oder Unternehmen zu engagieren. Neben dem grundsätzlichen Interesse für die Thematik können bspw. Entlohnung, Spaß, Zusammenarbeit, Verwirklichung eigener Ideen, u.v.m. eine Rolle spielen. Die Triebkraft einzelner Motivationsfaktoren kann sich im Lauf der Zeit verändern, so dass es nötig wird, im Laufe eines Projekts verschiedene Arten der Motivation für die Mitglieder des Teams zu verwenden.

Die Kunst, sich selbst und andere Personen zu motivieren, ist Teil der Aufgabe von Führungskräften, wie u.a. auch GeschäftsführerIn oder Coach einer Junior Company. Besprechen Sie im Team und finden Sie für sich selbst heraus:

- ▲ Kann man sich selbst und andere motivieren? Wodurch?
- ▲ Welche Anreize kann man installieren, um Anstrengungen zu überwinden?
- ▲ Welche Lösungsmöglichkeiten bestehen bei Konflikten im Team?
- ▲ Wie geht man als GeschäftsführerIn / Coach mit Konflikten im Team um?
- ▲ Woraus entsteht Autorität, und was ist der Unterschied zu autoritärem Verhalten?

### Materialien und Links:

- ▲ Teambuilding-Aktivitäten
- ▲ Methoden der Konfliktlösung, z.B. Teamsitzungen, Reflexion, Mediation
- ▲ Zielvereinbarungen und Maßnahmen zur Be- und Entlohnung
- ▲ Junior Arbeitsunterlage: Kapitel 12

## Geschäftsbericht



Im Geschäftsbericht (genauere Erklärungen dazu im Handbuch) werden die wesentlichen Ereignisse, Entwicklungen und Erfahrungen der Junior Company festgehalten. Hier können die erlernten Begriffe und Inhalte in Szene gesetzt werden, Erfahrungen aus der Junior Company bekommen hier ihren schriftlichen Rahmen (natürlich kann dieser Geschäftsbericht auch in Englisch verfasst sein!). Das ESP Glossar dient als Unterstützung zur Verwendung von Begriffen, sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch! Dieses Inhaltspaket eignet sich besonders auch für fächerübergreifenden Projektunterricht.

Das [ESP Online Exam](#) ist der letzte Schritt auf dem Weg zur ESP Zertifizierung. Mit dem ESP Demo-Exam können Ihre SchülerInnen Ihr erworbenes Wissen zum Unternehmertum in Quizform kostenlos testen.

Anschließend können Sie einen Prüfungstermin vereinbaren, und die ESP Zertifizierungsprüfung unbürokratisch direkt an Ihrer Schule abnehmen. SchülerInnen können die ESP Zertifizierungsprüfung wahlweise auf Deutsch oder Englisch ablegen und damit auch Ihre erworbenen Business English Kenntnisse als Startvorteil für Bewerbungen in einem internationalen Berufsumfeld zertifizieren lassen.

### Materialien und Links:

- ▲ Businessplan der Junior Company
- ▲ Junior Handbuch: Kapitel 9
- ▲ [ESP Exam Plattform](#)
- ▲ ESP Glossar

## Auflösung der Junior Company



Am Ende des Junior Jahres ist es an der Zeit die Junior Company aufzulösen. Es müssen – ja nach Programm (Basic, Compact, Company) in der Juniordatenbank die Abrechnungen vorgenommen werden. Gehälter nicht vergessen! Die haben sich die JungunternehmerInnen redlich verdient! Die Junior Abgaben (außer Junior Basic) müssen (unter Angabe der Rechnungsnummer) überwiesen werden. Die Rückzahlung der getätigten Einlagen an die Anteilsscheineigner ist zu organisieren – aber natürlich auch die mit den Anteilsscheineignern vereinbarte Art und Weise der Ausschüttung der Dividende (Gewinnanteile) ist zu berechnen und dann bei der Abschlussveranstaltung auszuzahlen.

Geben Sie den Jugendlichen noch die Möglichkeit zu träumen! Was könnten sie aus ihrer Geschäftsidee in ihrem Leben noch machen? Können sie sie vielleicht weiter verfolgen?

Vielleicht möchten die Jugendlichen als Alumnis („Ehemalige“) mit anderen Juniors in Kontakt bleiben?

### Materialien und Links:

- ▲ Gewinnermittlung in der Junior Datenbank
- ▲ Junior Handbuch Kapitel 9
- ▲ [Junior Alumniclub](#)

### Reflexion



Die Reflexion bietet Gelegenheit zum Rückblick auf die eigene persönliche Entwicklung während des Projektverlaufs. Nutzen Sie den **ESP-Kompetenz-Check**, um die aktuellen Kompetenzprofile Ihrer SchülerInnen zu entwickeln und mit jenen vom Projektbeginn zu vergleichen. Am Ende der kostenlosen ESP Selbst-Evaluierung erhalten die TeilnehmerInnen ihr individuelles Kompetenz-Diagramm mit praktischen Tips zur Weiterentwicklung der verschiedenen Kompetenz-Bereiche

Geben Sie den SchülerInnen nach der Abschlussveranstaltung die Möglichkeit und einen Rahmen, dass sie selbst ihre Erfahrungen/ Erfolge/ Misserfolge reflektieren. Sie sollten nach ihrem Juniorprojekt, nach dieser herausfordernden Zeit erkennen können was jeder einzelnen Person, aber auch dem ganzen Team Freude bereitet hat, welche Talente bewiesen oder vielleicht sogar neu entdeckt wurden, aber auch (und das ist ebenso ein wertvoller und wichtiger Aspekt), was sie über sich selbst erfahren haben, sich besser kennen gelernt haben – und z.B. in ihrer Berufstätigkeit für sich als Aufgabenbereich ausschließen möchten.

### Materialien und Links:

- ▲ [Selbsteinschätzung ESP](#)
- ▲ Abschlussgespräch:  
Die einzelnen Phasen der Junior Company werden in der Reihenfolge des Ablaufs untereinander geschrieben. Dahinter gibt es z.B. Spalten für *Erfolg* und *Freude/ Lerneffekte/ Misserfolge*:  
Jeder Junior beschreibt für sich selbst diese Phasen/ das Team beschreibt diese Phasen und kategorisiert in den Spalten.  
Es soll auch ausreichend Zeit gegeben werden, damit sich die Juniors wertschätzendes Feedback geben können (Feedbackregeln!!!)

- ▲ **Erfolge feiern!**

## Additional Resources

### HP LIFE e-learning courses

[www.life-global.org/go/esp](http://www.life-global.org/go/esp)

HP LIFE e-Learning bietet ein kostenloses online Trainingsprogramm für SchülerInnen, Lehrende und UnternehmerInnen, das benutzerfreundlich, unterhaltsam und interaktiv gestaltet ist. Die Kurse trainieren gezielt unternehmerische Kompetenzen und können als Ergänzung zum Lehrplan, für die eigene Weiterentwicklung, und als Grundlage für Gruppenaktivitäten genutzt werden.

25 Kurse zu verschiedenen Themen sind in 7 Sprachen verfügbar. Für den Entrepreneurial Skills Pass wurde ein Paket zusammengestellt, das die Vorbereitung auf unternehmerische Tätigkeit und die ESP Online Prüfung begleitet. Für die optimale Vorbereitung werden folgende e-learning Kurse empfohlen:

- Financial Literacy
- Basic of finance
- Profit and loss
- Finding funding
- Cash flow
- Sales forecasting
- Marketing
- Selling online
- Setting prices
- IT for business success
- Social media marketing
- Social entrepreneurship

### Academy Cube online Kurse

[www.academy-cube.com/becomeyourhero/](http://www.academy-cube.com/becomeyourhero/)

Academy Cube bietet interaktive online Kurse, die zur Weiterentwicklung der persönlichen Kompetenzen für eine Vielzahl an individuellen Berufsprofilen erforderlich sind. Individuelle Stärken, die ihr mit dem ESP Kompetenz-Check herausfindet, können mithilfe dieser Kurse vertieft und geschärft werden!



## The Entrepreneurial School



[www.tesguide.eu](http://www.tesguide.eu)

The Entrepreneurial School ist ein virtueller Guide mit über 125 praktischen Tools und Methoden für unternehmerisches Lernen, die sich an verschiedenste Themenbereiche und Altersgruppen richten. Der TES-Guide ist eine nützliche Quellensammlung für LehrerInnen zum Einsatz in mittleren, höheren und berufsbildenden Schulen. Der Guide ist in 9 Sprachen verfügbar und liefert Praxistips, Internationale Materialien und Evaluierungswerkzeuge für Ihre Schule.

<h3>Tools and Methods</h3> <p>Suchen und Finden Sie Materialien für verschiedene Themenbereiche und Altersgruppen, und bewerten Sie Methoden im Austausch mit Lehrenden.</p>	<h3>Schools and Good Practice</h3> <p>Praxisbeispiele, Fallstudien und Aktivitäten in anderen Ländern, die Ihnen helfen, ein Rahmenprogramm für Ihre Schule zu erstellen.</p>
<h3>Policy and Strategy</h3> <p>Neueste internationale Berichte und Studien zum unternehmerischen Lernen auf nationaler und europäischer Ebene.</p>	<h3>You and Your School</h3> <p>Evaluierungs-tools für die Qualität der unternehmerischen Ausbildung an Ihrer Schule.</p>

## Work life skills and entrepreneurial mindset - Youtube



Unternehmergeist und Schlüsselkompetenzen fürs erfolgreiche Berufsleben illustriert anhand der Geschichte von Henri und seiner Erfahrung in einem Ferienjob.

[www.youtube.com/HenriAsenne](http://www.youtube.com/HenriAsenne)

©Junior Achievement Austria 2023

[www.junior.cc](http://www.junior.cc)