



PROJEKTGUIDE

JUNIOR MINI COMPANY PROGRAMM



**LEARNING
BUSINESS
BY DOING
BUSINESS**



Dieses Projekt entstand im Zuge der Ausschreibung „Wirtschaftskompetenz für den Alltag“ der MEGA Bildungstiftung. Für die Inhalte dieser Publikation kann MEGA Bildungstiftung nicht haftbar gemacht werden.

© Junior Achievement Austria 2023

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

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

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

Dieser Guide wurde für Schüler/innen, Schüler, Lehrerinnen und Lehrer konzipiert.

Projekt von:



Hauptfinanziert von:



 Bundesministerium
Bildung, Wissenschaft
und Forschung



Lizenz von:



Informationen für LehrerInnen

Zielgruppe

Schüler/innen der Primarstufe (Volksschule) – empfohlen wird die 3. & 4. Klasse der Volksschulen

Eingangsvoraussetzungen

Die Schüler/innen...

- ...sollen Sätze sinnerfassend lesen und verstehen.
- ...kennen die Grundrechnungarten und können diese auch anwenden.
- ...haben bereits erste Erfahrungen im Umgang mit Geld gemacht.
- ...können Arbeitsaufträgen Folge leisten und selbständig durchführen.

Lehrziele

Die Schüler/innen...

- ...sammeln Erfahrungen im projektorientierten Lernen.
- ...erhalten Einblicke in die Arbeitswelt.
- ...bekommen anhand konkreter Beispiele einen Einblick in wirtschaftliche Zusammenhänge.
- ...wissen über grundlegende Zusammenhänge zwischen Arbeit, Geldverdienen und Geldausgaben Bescheid.
- ...kennen die persönliche und wirtschaftliche Bedeutung von Arbeit
- ...erarbeiten bzw. klären grundlegender Begriffe aus dem Wirtschaftsleben

Legende



kennzeichnet Einheiten, bei denen durch die Einbindung der lokalen Wirtschaftstreibenden zusätzliche Unterstützung aus der Praxis für Schüler/innen zur Verfügung steht. Für die Vermittlung von Fachleuten wenden Sie sich an die zuständige Volkswirtschaftliche Gesellschaft in Ihrem Bundesland.

Weitere Informationen

Junior Achievement Austria:

www.junior.cc

Volkswirtschaftliche Gesellschaft Österreich

www.vwg.at

MEGA Bildungstiftung

www.megabildung.at

Inhalt

Informationen für LehrerInnen	4
Zielgruppe	4
Eingangsvoraussetzungen	4
Lehrziele	4
Legende	4
Weitere Informationen	5
Inhalt	6
Junior Mini Company Session-Plan	7
Projektguide – Kommentare	15
Ich werde...	15
Diese Unternehmen kenne ich schon...	15
Produkte oder Dienstleistungen	17
Wir als Klasse können das auch!	19
Unser Mini Company Produkt	20
Wer macht was? Meine Stärken & Talente	20
Unternehmensstruktur & Abteilungen	21
Abteilungen in meiner Mini Company	22
Arbeiten in der Abteilung	22
Präsentation des Projektes	23
Mini Junior Businessplan	24
Geld für unsere Junior Mini Company	24
Vorbereitungen auf euren Verkauf	25
Seid ihr bereit für den Verkauf	25
Wie war eure Veranstaltung?	26
Reflexion	27
Ich als Unternehmer/Unternehmerin	27
Weiterführende Literatur	29

Junior Mini Company Session-Plan

Vorschlag Aufbau Unterrichtseinheiten im Semester bzw. Jahresablauf. Die Schüler/innen erhalten als Begleitunterlage einen Company-Planer. Dieser Planer dient als Fahrplan durch das gesamte Junior Mini Programm. Diese Unterlage dient für Sie als Lehrkrat als Unterstützung und verläuft deckungsgleich zum Company-Planer der Schüler/innen.

	Aktivitäten/ Inhalte	Ziele	Methoden & Materialien	Materialien	Zeit
Sommersemester					
1	Ich werde... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Was arbeitet deine Mama? ▶ Was arbeitet dein Papa? ▶ Was magst du einmal werden? ▶ Welche Berufe haben die Menschen, die du gut kennst? ▶ Wo arbeiten diese Menschen? 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Verständnis für Berufe durch die Beleuchtung des eigenen Umfelds schaffen ▶ Übergang zum Arbeitsort der Menschen im eigenen Umfeld ▶ Dadurch wird ein Einstieg in das Programm ermöglicht und ein Verständnis für die eigene Lebenswelt geschaffen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Partnerinterview ▶ Diskussion der Ergebnisse im Plenum ▶ Vervollständigung der entsprechenden Seite im Company-Planer 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Seite 1 im Company-Planer 	50 min
2	Diese Unternehmen kenne ich schon... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Unternehmen aufzählen ▶ Beispiele einkleben oder zeichnen ▶ Was kann man dort kaufen? ▶ Produkte und Dienstleistung 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Assoziation mit bekannten Unternehmen aus deren eigenen Lebenswelt ▶ Verständnis für Unternehmen und deren Produkte oder Dienstleistungen schaffen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Eigenrecherche (HÜ) ▶ Vervollständigen der entsprechenden Seite im Company-Planer ▶ <u>Optional</u>: Gallery Walk (100 min) <p><u>Hinweis</u>: Optional den Wirtschaftsexperten hinzuziehen um sein Unternehmen zu präsentieren</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Seite 2 im Company-Planer 	50 min
3	Produkte oder Dienstleistungen <ul style="list-style-type: none"> ▶ Tabelle links: Produkte ▶ Tabelle rechts: Dienstleistungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Unterschied zwischen Produkt und Dienstleistung ist für die Schüler/innen verständlich 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Tafelbild ▶ Moderation durch Lehrkraft 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Seite 3 im Company-Planer 	50 min

			<ul style="list-style-type: none"> ▶ Vervollständigen der entsprechenden Seite im Company-Planer ▶ Optional: Produkte & Dienstleistungs-Smoothie 		
4	Wir als Klasse können das auch! <ul style="list-style-type: none"> ▶ Was können wir anbieten? ▶ Was können wir verkaufen? ▶ Ideen sammeln 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Commitment erreichen: „JA – wir wollen eine Junior Company gründen“ ▶ Verständnis für Beweggründe, ein Unternehmen zu gründen und zu führen ▶ Ideen aus der eigenen Lebenswelt der Schüler/innen generieren 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Brainstorming ▶ Tafelbild ▶ Hausübung: Schüler/innen suchen zu Hause nach Produkten, die sie anbieten können. 		30 min
5	Unser Mini Company Produkt <ul style="list-style-type: none"> ▶ Schüler/innen gehen auf die Suche nach Produkten für ihre eigene Company Folgende Kategorien sind denkbar: -kochen, backen, Essen & Trinken -basteln & Dekoration ▶ Eigenschaften des Produktes: Was macht es besonders? Wer kauft unser Produkt? Wann wollen wir es verkaufen? Warum unterscheidet es sich von anderen Produkten? 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Commitment erreichen: „JA – wir haben uns als Gruppe für ein gemeinsames Produkt entschieden.“ ▶ Alleinstellungsmerkmal des Produktes erkennen und definieren ▶ Kundenwünsche werden von den Schüler/innen erkannt 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Präsentation der mitgebrachten Produkte im Plenum ▶ Mitschrift der Produkte und Motive auf der Tafel ▶ Entscheidungsfindung zwischen den mitgebrachten Produkten ▶ Assoziationsstern für das ausgewählte Produkt ▶ Vervollständigen der entsprechenden Seite im Company-Planer 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Seite 5 im Company-Planer 	150 min
6	Wer macht was? Meine Stärken & Talente <ul style="list-style-type: none"> ▶ Was kann ich besonders gut? ▶ Was mache ich gerne? ▶ Liste mit Tätigkeiten, die uns helfen die Schüler/innen einer Abteilung zuzuteilen: 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Eigene Stärken und Fähigkeiten erkennen ▶ Bewusstsein schaffen für Tätigkeiten, die der Schüler/ die Schülerin gerne macht 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Hausübung: Interviews mit 2-3 Personen aus dem persönlichen Umfeld um das Fremdbild der eigenen Stärken und Fähigkeiten zu bekommen ▶ Vervollständigen der entsprechenden Seiten im Company-Planer 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Seiten 6 & 7 im Company-Planer 	50 min

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Zeichnen ✓ Schreiben ✓ Rechnen ✓ Mit anderen reden ✓ Basteln ✓ Kochen und backen ✓ Planen und organisieren ✓ Gut mit Geld umgehen 		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Aus der Selbstscheidung und der Fremdeinscheidung ein eigenes Profil erstellen ▶ Erstmalige Einteilung in die Company Abteilungen 		
7	<p>Unternehmensstruktur & Abteilungen</p> <p>Folgende Abteilung gibt es in der Mini Company:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☐ Design/ Produktion ☐ Marketing/ Werbung ☐ Finanzen/ Verkauf <ul style="list-style-type: none"> ▶ Organigramm in welches die Schüler/innen das in den Vorstunden vorgestellte regionale Unternehmen und anschließend die Tätigkeiten in den einzelnen Abteilungen eintragen ▶ Wer ist der Chef im regionalen Unternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Strukturen von Unternehmen kennenlernen ▶ Bewusstsein für Arbeitsteilung schaffen ▶ Bewusstsein für die Führungsrollen in einem Unternehmen schaffen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Anhand eines regionalen Unternehmens die Abteilungen der Company erklären ▶ Videos/ Broschüren/ Websites eines regionalen Unternehmens herzeigen und den Schüler/innen präsentieren ▶ Führungskräfte anhand von Fotos herzeigen ▶ Vervollständigen der entsprechenden Seite im Company Planer <p><u>Hinweis:</u> Optional den/die Wirtschaftsexperten/-in hinzuziehen um sein/ihr Unternehmen zu präsentieren</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Seite 8 im Company-Planer 	50 min
8	<p>Abteilungen in meiner Mini Company</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Aufgaben und Aufteilung in Gruppen je nach individuellen Stärken ▶ Gruppendiagramm für die Klasse – Schüler/innen tragen die Namen ihrer Mitschüler/innen in die Abteilungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Selbstreflektion eines/einer jeden einzelnen Schülers/Schülerin ▶ Entscheidungen selbständig treffen ▶ Bewusstsein für die Abteilungen und die darin enthaltenen Aufgaben schaffen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Physische Gruppeneinteilung (räumlich im Klassenzimmer anhand der Abteilungen aufteilen) ▶ Schüler/innen wählen selbständig, die für sie passende Gruppe 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Seite 9 im Company-Planer 	50 min

	<p>ein, somit weiß die gesamte Klasse wer wo die Ansprechpartner sind.</p> <p>▶ <u>Hinweis:</u> Wählt in eurer Gruppe gemeinsamen einen Gruppenchef oder eine Gruppenchefin. Diese sind für die Fragen an die Lehrperson und für andere Gruppen zuständig.</p>	<p>▶ Aufbrechen der gewöhnlichen Klassenstruktur</p> <p>▶ Schaffung von Projektteams</p>	<p>▶ Austausch innerhalb der Gruppenmitglieder/ Abteilungen</p> <p>▶ Bestimmung eines Gruppenchefs</p> <p>▶ Vervollständigen der entsprechenden Seite im Company-Planer</p>		
9	<p>Arbeiten in der Abteilung</p> <p>Für jede Abteilung gibt es gesonderte Abschnitte:</p> <p>1. <u>Design/ Produktion:</u></p> <p>▶ Was braucht ihr um euer Produkt herzustellen?</p> <p>▶ Wo könnt ihr diese Zutaten und Materialien billig einkaufen?</p> <p>▶ Zeichnet wie das Produkt am Ende aussehen soll (Farben, Merkmale, Eigenschaften)</p> <p>▶ Was ist ganz besonders an eurem Produkt?</p> <p><u>2. Marketing/ Werbung:</u></p> <p>▶ Name der Mini Junior Company (Aus dem Namen soll das Produkt erkennbar sein bzw. Hinweise auf das Produkt enthalten.)</p> <p>▶ Wird euer Produkt auch von wem anderen in eurer Nähe verkauft?</p> <p>▶ Wer sind eure Kunden?</p> <p>▶ Wo wollt ihr Werbung machen?</p>	<p>1. <u>Design, Produktion:</u></p> <p>▶ Verständnis für Rohstoffe und Materialien entwickeln</p> <p>▶ Produkte entwickeln und designen können</p> <p>▶ Prototypen erstellen</p> <p>2. <u>Marketing/ Werbung:</u></p> <p>▶ Bedeutung von Werbung verstehen</p> <p>▶ Verständnis von Kundenwünschen und Zielgruppen</p> <p>▶ Einsatz von Werbemaßnahmen durch entsprechende Werbeträger</p>	<p>▶ Individuelle Gruppenbetreuung und Unterstützung</p> <p>▶ Ausarbeitungen in den einzelnen Abteilungen</p> <p>▶ Plakatgestaltungen</p> <p>▶ Gallery Walk</p>	<p>▶ Seite 10 im Company-Planer</p>	250 min

	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Logoentwurf <u>3.Finanzen/Verkauf:</u> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Wofür brauchen wir Geld? ▶ Verkaufspreise ermitteln (Nachfragen bei Marketing/ Werbung und Produktion) ▶ Wo wollen wir verkaufen? (Adventmarkt im Winter, an unsere Eltern, Oma & Opa) ▶ Wie viel wollen wir verkaufen? ▶ Wirtschaftsexperte/-in + Einladung zur Eröffnungsfeier ▶ Gewinn kalkulieren 	<u>3. Finanzen/Verkaufen</u> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Preise vergleichen können ▶ Kosten abschätzen ▶ Verständnis von Einnahmen und Ausgaben entwickeln ▶ Bewusstsein für den Einsatz des gemeinsam erzielten Gewinns schaffen 			
10	Präsentation des Projektes (= Eröffnungsfeier)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Selbständiges Arbeiten und Lernen ▶ Umgang mit Visualisierungen ▶ Freies Sprechen ▶ Selbstbewusstsein stärken ▶ Andere von den eigenen Ideen überzeugen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Einladung der Eltern und des/der Wirtschaftsexperten/-in zur Eröffnungsfeier ▶ Feedback und Anpassungsvorschläge an die einzelnen Abteilungen ▶ Organisation der Eröffnungsfeier 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Seite 11 im Company-Planer 	individuell
Wintersemester					
11	Mini Junior Businessplan	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Verständnis für Planungsinstrumente entwickeln ▶ Wiederholung und Festigung des Wintersemesters 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Besprechung des Wintersemesters im Plenum ▶ Vervollständigen der entsprechenden Seite im Company-Planer gemeinsam in der Gruppe 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Seite 12 im Company-Planer 	100 min
12	Geld für unsere Mini Company	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Sicherer & sparsamer Umgang mit Geld 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Einsammeln der € 5 ▶ Veranschaulichung anhand der APP Meins Eurologisch (Optional) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Urkunden werden von 	50 min

	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Jeder Schüler/jede Schülerin nimmt 5€ mit in die Schule. ▶ Du bist jetzt mit deinen €5 am Unternehmen beteiligt. Am Ende bekommst du die investierten 5€ und falls ihr mehr habt, wird es auf alle aufgeteilt. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Verständnis im Hinblick auf Wertschaffung ▶ Bewusstsein für die Mittelaufbringung schaffen ▶ Commitment erreichen: „Gemeinsam haben wir mehr als einer alleine.“ 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Herausgabe der personalisierten Anteilsurkunden 	der Landesbetreuung zur Verfügung gestellt	
13	Vorbereitungen auf euren Verkauf 1. <u>Design und Produktion:</u> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Besorgung der Materialien für die Herstellung (<i>Achtung bewahre die Belege auf</i>) ▶ Herstellung von Produkten 2. <u>Marketing und Werbung</u> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Entwurf Logo ▶ Werbematerialien ▶ Plakate aufhängen ▶ Flyer austeilen ▶ Einladungen für die Verkaufsveranstaltung 3. <u>Finanzen und Verkauf</u> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Sammeln von Belegen (von der Abteilung Design/Produktion) ▶ Berechnungen der Kosten – Belege erfassen ▶ Alle Belege zusammenrechnen 	1. <u>Design & Produktion</u> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Selbständiges Einkaufen ▶ Vorbereitungen für die Produktion treffen können ▶ Produkte selbständig herstellen 2. <u>Marketing und Werbung</u> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Werbematerialien selbständig gestalten und designen ▶ Benötigtes Material selbständig besorgen ▶ Werbung aktiv betreiben 3. <u>Finanzen und Verkauf</u> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Belege verwahren & erfassen können ▶ Vereinfachtes Kassabuch führen können ▶ Verkaufspreise kalkulieren 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Individuelle Gruppenbetreuung und Unterstützung durch entsprechende Lehrkräfte ▶ Schüler/innen Feedback und laufend Verbesserungsvorschläge geben 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Seite 14 im Company-Planer 	500 min

	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kosten in die App eintragen ▶ Wechselgeld vorbereiten (in Abstimmung mit der Lehrperson) 		<p><u>Hinweis:</u> Optional den/die Wirtschaftsexperten/-in hinzuziehen um die Schüler/innen zu unterstützen.</p>		
14	Seid ihr bereit für den Verkauf? <ul style="list-style-type: none"> ▶ Checkliste ▶ Verkaufsziele festlegen ▶ Jede/r übernimmt Verantwortung für ihre/seine Abteilung. ▶ Dekoration eures Tisches/ Standes ▶ Verkaufsveranstaltung in der Schule 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Commitment erreichen: „Jede/r ist für Ihre/seine Abteilung verantwortlich.“ ▶ Verkauf selbständig planen und vorbereiten anhand von Checklisten ▶ Durchführung von Verkaufsaktivitäten und Kundengesprächen ▶ Verantwortung für die Kassa übernehmen und Einnahmen verwalten 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Unterstützung bei der Planung der Verkaufsveranstaltung ▶ Gemeinsames Verwalten der Checkliste 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Seite 15 im Company-Planer 	individuell
15	Wie war eure Veranstaltung? <ul style="list-style-type: none"> ▶ Finanzen (Abrechnung der Finanzen und Gewinnermittlung) ▶ sichere Verwahrung des Geldes ▶ Was ist gut gelaufen? ▶ Wie viel haben wir verkauft? ▶ Haben wir unser Ziel erreicht? ▶ Wie hat es den Besucher/innen gefallen? 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Einnahmen und Ausgaben sinngemäß erfassen und gegenüberstellen ▶ Reflexion der Veranstaltung ▶ Identifikation von positiven und negativen Erfahrungen im Zusammenhang mit der Veranstaltung ▶ Feedback der Besucher/innen und Kund/innen analysieren können 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Gemeinsam mit den Schüler/innen die Einnahmen und Ausgaben erfassen ▶ Blitzlicht zu positiven und negativen Erfahrungen ▶ Ergebnissicherung durch die Lehrkraft 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Seiten 16 & 17 im Company-Planer 	50 min
Weihnachten					
16	Reflexion und Feedback <ul style="list-style-type: none"> ▶ Abrechnung der Finanzen und Ermittlung des Gewinns ▶ Rückzahlung der Pfandurkunde ▶ Sind eure Ziele erreicht worden? 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Jahresrückblick ▶ Höhen und Tiefen, Entwicklungen ▶ Erfolgsanalyse ▶ Transfer: Erfahrung & Lerneffekte 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Abrechnen der Finanzen gemeinsam mit der Klasse ▶ Rückzahlung von investierten Geldern ▶ Entscheidung über die Weiterverwendung des Gewinns 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Seite 18 im Company-Planer 	150 min

	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wieso nicht? ▶ Was haben wir gut gemacht? Was würden wir anders machen? ▶ Was hat großen Spaß gemacht? 		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Eigene Reflexion und Vervollständigen der entsprechenden Seite im Company-Planer ▶ Gruppenreflexion ▶ Company -Assoziationsstern 		
17	Ich als Unternehmer/ Unternehmerin... <ul style="list-style-type: none"> ▶ Welche Vorteile? ▶ Welche Nachteile? 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kenntnisse wie man selbständig erwerbstätig sein kann ▶ Selbständigkeit im Bezug auf das eigene „Ich“ ▶ Bewusstsein schaffen für die Vorteile und Nachteile einer selbständigen Tätigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wirtschaftsexperten/-in hinzuziehen ▶ Ergebnissicherung und Vervollständigen der entsprechenden Seite im Company-Planer 	▶ Seite 19 im Company-Planer	100 min

Projektguide – Kommentare

Ich werde...

Als Einführung in das unternehmerische Schulprogramm „Junior Mini Company“ kann die erste Einheit genutzt werden, um über Berufe der Personen im persönlichen Umfeld der Kinder zu sprechen. Kinder können sich in Partnerinterviews über die Berufe, die sie kennen, austauschen.

Die Schüler/innen setzen sich zu zweit zusammen. Jeder Schüler/ Jede Schülerin befragt seinen/ihren Nachbarn/-in über die Berufe in seiner/ihrer Familie oder bereits bekannte Berufe. Das Partnerinterview kann gut mit der Steckbriefmethode kombiniert werden. Hierdurch erhält das Partnerinterview eine klare Struktur.

Die Befragung sollte ca. 20 Minuten dauern. Somit hat jede/r Partner/in einen Redeanteil von ca. 10. Minuten.

Anschließend fordern Sie die Schüler/innen auf, einige Beispiele mit der gesamten Klasse zu teilen. Sie behandeln die unterschiedlichen Berufsbilder sowie die Arbeitssorte mit Tafelbildern und diskutieren mit Kindern unter anderem auch darüber ob es unter diesen Beispielen auch etwas gibt, was sie sich vorstellen oder wünschen würden, einmal zu werden. Sie stellen ihnen den Company-Planer und die erste Seite, die dieses Thema behandelt vor und animieren die Kinder, sich damit zu beschäftigen. Alternativ können Sie dies als Hausaufgabe aufgeben.

Materialien und Links:

- ▲ Company-Planer Seite 1
- ▲ „Die bunte Welt der Berufe“ der Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule (AWS): <https://aws.ibw.at/offers/369>
- ▲ Wimmelbild-Plakat der Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule (AWS): <https://aws.ibw.at/offers/336>
- ▲ Videos zu diversen Berufen, z.B. „Die coolsten Berufe der Welt“: <https://www.youtube.com/watch?v=UeAHz9YDzOU>

Diese Unternehmen kenne ich schon...

Die Kinder haben sich mit den Berufen im persönlichen Umfeld auseinandergesetzt und darin auch einige Unternehmen identifiziert. Sie unterstützen die Schüler/innen auch andere Unternehmen, die sie noch kennen aufzuzählen und bilden das Verständnis dafür, was diese Unternehmen machen. In der Klasse soll das Bewusstsein für so

viele unterschiedliche Unternehmen wie möglich geschaffen werden. Optional können bekannte Unternehmen in Paaren oder Gruppen ausgearbeitet und dem Rest der Klasse als Gallery Walk präsentiert werden bzw. der/die Wirtschaftstreibende eingeladen werden um ihr/sein Unternehmen zu präsentieren.

Optional: Gallery Walk

1. Plakate gestalten

Sie teilen die Schüler/innen in mehrere möglichst gleich große Unternehmens-Expertengruppen auf. Jede Gruppe bekommt ein bestimmtes Unternehmen zugewiesen. Dieses Unternehmen kann aus dem persönlichen Umfeld der Schüler/innen stammen. Die Gruppen erhalten den Auftrag in einer vorgegebenen Zeit von 50 Minuten ein Plakat zum Unternehmen zu gestalten.

Folgende Inhalte können auf das Plakat gezeichnet, geklebt oder geschrieben werden: *(Diese werden von der Lehrkraft an die Tafel geschrieben):*

- Name des Unternehmens
- Produkt
- Foto vom Unternehmen
- Wo kann man das Produkt oder die Dienstleistung kaufen?
- Kennst du jemanden der im Unternehmen arbeitet?

Als Unterstützung können Sie Fotos von Unternehmen ausdrucken oder den Schüler/innen Imagevideos der zugewiesenen Unternehmen vorspielen.

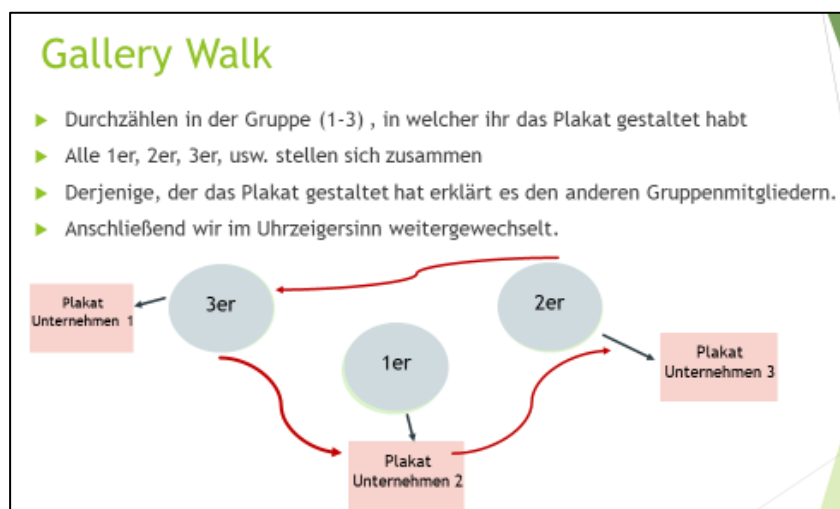
2. Präsentation der Plakate

Möglichkeit 1- Präsentation der Plakate: Wenn die Gruppen fertig sind stellt jede Gruppe kurz ihr Plakat der ganzen Klasse vor. Je nach Gruppenanzahl wird dies unterschiedlich viel Zeit in Anspruch nehmen.

Möglichkeit 2- Gallery Walk: Wenn die Plakate fertig sind, werden sie an verschiedenen Stellen im Klassenraum mit genügend Abstand aufgehängt. Anschließend zählt jede Gruppe ihre Mitglieder laut durch. Im nächsten Schritt kommen alle „1er, 2er, 3er“ usw. aus den verschiedenen Gruppen zusammen und bilden eine neue Gruppe – die „Galeriebesucher“, die nun aus vielen Experten verschiedener Unternehmen bestehen. Falls Lernende übrigbleiben, weil es beispielsweise in zwei Gruppen fünf Mitglieder gab und in den anderen Gruppen nur jeweils vier, werden diese gleichmäßig den bereits „vollständigen“ Galeriebesuchergruppen zugeteilt.

Die neu gebildeten Gruppen der Galeriebesucher verteilen sich danach auf die einzelnen Plakate. Derjenige aus der Gruppe, der das Plakat erstellt hat, erklärt es seinen

neuen Gruppenmitgliedern. Diese können und sollen auch Fragen stellen. Anschließend wandern alle Besuchergruppen im Uhrzeigersinn zum nächsten Plakat. Jetzt muss der/die betreffende Experte/-in das neue Plakat erklären, usw. Reihum wandern alle Gruppen so von Plakat zu Plakat und immer ist eine andere Person in der Expert/innenrolle, während die Anderen zuhören.



Abschließend soll sich jeder Schüler/ jede Schülerin individuell zu einem Unternehmen stellen, welches ihr/ihm am besten gefallen hat bzw. zu dem Unternehmen, das sie gerne einmal besuchen möchten. Hier geht es darum die Unternehmen/Plakate nochmal Revue passieren zu lassen.

Materialien und Links:

- ▲ Company-Planer Seite 2
- ▲ „Wirtschaft verstehen“ der Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule (AWS): <https://aws.ibw.at/offers/755>

Produkte oder Dienstleistungen

Nun haben die Schüler/innen einen Eindruck davon bekommen, welche Unternehmen sie kennen. Außerdem haben sie sich darüber Gedanken gemacht, was die Unternehmen verkaufen und produzieren. Sie zeigen nun den Unterschied zwischen Produkt und Dienstleistung auf. Dazu gibt es im Company-Planer eine entsprechende Seite. Die Schüler/innen sollen anhand der Bilder den Unterschied zwischen Produkten und Dienstleistungen erkennen und verinnerlichen.

Folgende Erklärungen können von Ihnen verwendet werden:

Produkte sind alle Dinge, die man berühren und angreifen kann. Alles, was ihr mit euren Fingern fühlen könnt.

Zum Beispiel:

- Computer
- Handy
- Kekse
- Shampoo

Dienstleistung ist ein Wort aus der Wirtschaft. Menschen arbeiten für andere Menschen und erfüllen deren Wünsche. Dafür bekommen sie Geld.

Zum Beispiel:

- Ein Friseur schneidet und färbt die Haare.
- Eine Mechanikerin bzw. ein Mechaniker repariert ein Auto.
- Ein Kindergartenpädagoge oder eine Kindergartenpädagogin spielt und singt mit den Kindern im Kindergarten.

Optional: Produkte & Dienstleistungs -Smoothie

Ziel des „Begriffe-Smoothies“ ist es, den bereits gelernten Stoff zu wiederholen. Diese Methode nennt sich „Begriffe – Smoothie“, weil die Lehrkraft viele verschiedene Beispiele von Produkten und Dienstleistungen in einen Shaker gibt und alles durchmischt, so wie das auch bei einem Smoothie gemacht wird. Die Begriffe sind die Zutaten für den Smoothie.

Vorbereitung:

Die Lehrkraft schreibt Beispiele von Produkten und Dienstleistungen auf kleine Zettel. Anschließend schreibt sie auf die eine Tafelseite Produkte und auf die andere Seite Dienstleistungen als Überschrift.

Durchführung:

Sie geben die Zettel vor den Augen der Schüler/innen in den Shaker hinein, danach schüttelt sie den Shaker. Schließlich wird der Shaker durchgegeben und jeder Schüler/ jede Schülerin soll sich mehrere Zettel herausziehen, je nachdem wie viele Schüler/innen sich in der Klasse befinden. Jedes Kind hat danach 10 Minuten Zeit sich zu überlegen, ob eine Dienstleistung oder ein Produkt gezogen wurde. Währenddessen können Sie die Grundstruktur bzw. das Tafelbild zum Einordnen der Begriffe an die Tafel zeichnen.

Danach müssen die Schüler/innen ihre Begriffe an die Tafel hängen und zu Produkt oder zu Dienstleistung zuordnen.

Jeder Schüler/ Jede Schülerin der/die einen Begriff an die Tafel hängt, soll ihn auch nochmal erklären und dazu sagen, warum er/sie den Begriff gerade dort hingehängt

hat. Alle anderen Schüler/innen müssen dabei kontrollieren, ob die Begriffe richtig angeordnet sind. Hat jedes Kind die Begriffe an der Tafel befestigt, können Sie noch einmal alles mit den Schüler/innen durchgehen bzw. Ergänzungen dazuschreiben. Zum Schluss ergänzen die Schüler/innen die entsprechende Seite im Company-Planer.

Materialien und Links:

- ▲ Company-Planer Seite 3

Wir als Klasse können das auch!

Nun ist es an der Zeit innerhalb der Klassen eine Commitment für das Gründen einer Mini Company zu erreichen. Die Schüler/innen sollen das Bedürfnis verspüren, selbst Produkte zu verkaufen. Sie überlegen sich gemeinsam mit den Kindern, was sie anbieten möchten und verkaufen wollen. Dazu werden Ideen der Schüler/innen an der Tafel gesammelt. Die Schüler/innen sollen Ideen aus ihrer eigenen Lebenswelt sammeln. Jeder Schüler/ jede Schülerin darf an die Tafel gehen und ein Produkt an die Tafel schreiben oder zeichnen. Alternativ kann das Schreiben an der Tafel die Lehrkraft übernehmen. Sie lenken die Ideen so, dass Sie erklären, warum die Schüler/innen manche Produkte nicht selbst herstellen können.

Zum Beispiel:

- Wir können kein Handy produzieren, da wir die nötigen Teile dazu nicht kaufen können. Außerdem haben wir nicht das nötige Wissen um so ein Produkt zu produzieren.

Hausübung: Die Schüler/innen suchen zuhause nach Produkten, die sie selbst herstellen wollen und verkaufen möchten. Diese Produkte sollen sie in die nächste Schulstunde mitnehmen, damit sie das Produkt ihren Klassenkolleg/innen zeigen können. Dabei ist wichtig, dass Sie bereits beim Brainstorming aufgezeigt haben, was nicht möglich ist und so schon indirekt bestimmt haben, was jeder Schüler/jede Schülerin in die nächste Stunde mitnimmt.

Materialien und Links:

- ▲ Company-Planer Seite 4
- ▲ Video der JA Organisation in der Schweiz mit dem Programm „Pintolino“ (4.-6. Primarstufe): <https://www.youtube.com/watch?v=8WLZg4p30bg&t=129s>
- ▲ Naturkosmetik mit Kindern herstellen: <https://kosmish.de/blog/2020/03/23/naturkosmetik-diy-mit-kindern/>
- ▲ Spiele selber Machen: <https://www.pinterest.de/tueffelpott/spiele-selber-machen/>

Unser Mini Company Produkt

In der nächsten Stunde hat jeder Schüler/ jede Schülerin die Möglichkeit, das mitgebrachte Produkt herzuzeigen. Dazu setzen Sie sich mit den Schüler/innen in einen Sesselkreis und gehen die Produkte durch. Die Kinder haben hier auch die Möglichkeit zu sagen, warum sie gerade dieses Produkt mitgebracht haben. Sie schreiben die Produkte an die Tafel. Anschließend wird abgestimmt und die Mehrheit entscheidet. Jeder Schüler/ jede Schülerin darf zur Tafel gehen und einen Strich bei zwei Produkten machen.

Tipp: Sollte das Ergebnis in der ersten Runde nicht eindeutig sein, wird ein „Stechen“ veranstaltet und in einer kurzen Runde zwischen den stimmenstärksten Optionen abgestimmt.

Schließlich definieren Sie gemeinsam mit den Schüler/innen die Eigenschaften und Alleinstellungsmerkmale des ausgewählten Produktes.

Dazu verwenden Sie einen **Assoziationsstern**. Diese Methode eignet sich vor allem, die Kreativität einer Gruppe anzuregen und in die Projektarbeit einzusteigen.

Dazu schreiben Sie das Produkt in die Mitte der Tafel und die aufgezählten Eigenschaften der Schüler/innen an die Sternspitzen. Dabei gelten folgende Regeln:

- Jede Idee ist willkommen.
- Alle Ideen werden notiert.
- Es kommt zunächst auf Quantität und nicht auf Qualität an.
- Es wird nicht gegeneinander, sondern miteinander gedacht.

Sie stellen den Schüler/innen folgende Fragen um den Assoziationsstern zu befüllen:

- Was macht euer Produkt besonders?
- Wer kauft euer Produkt?
- Warum würdet ihr das Produkt kaufen?
- Warum unterscheidet es sich von anderen Produkten?

Materialien und Links:

- ▲ [Company-Planer Seite 5](#)

Wer macht was? Meine Stärken & Talente

Die Schüler/innen sollen nun herausfinden, was sie besonders gut können und was sie gerne machen. Die Kinder ergänzen im Company-Planer ihre Stärken und Fähigkeiten. Zusätzlich bekommen die Kinder eine Hausübung. Die Kinder sollen zuhause mit 2-3 Personen Interviews führen um das Fremdbild der eigenen Stärken und Fähigkeiten zu bekommen. Dazu ergänzen die Schüler/innen den Interviewleitfaden im Company-Pla-

ner. Aus der Selbsteinschätzung und der Fremdeinschätzung erschließen sie ein eigenes Profil. Dieses Profil dient der Einteilung in die entsprechenden Abteilungen in der Mini Company. Sie teilen die Schüler/innen anhand der Eigenschaften das erste Mal in Abteilungen ein.

Folgende Eigenschaften sind für folgende Abteilungen relevant:

- **Abteilung Design & Produktion:** Du kannst gut zeichnen, du bastelst gerne, du arbeitest gerne mit deinen Händen, du kochst gerne, du backst gerne, du planst und organisierst gerne, usw. ...
- **Abteilung Marketing & Werbung:** Du zeichnest gerne, du bist kreativ, du planst und organisierst gerne, du gestaltest gerne Plakate und Einladungen, du hast oft gute Ideen, usw...
- **Abteilung Finanzen & Verkauf:** du rechnest gerne, du hast dir schon Geld angespart, du überzeugst andere gerne von deinen neuen Sachen (Spielzeug), du magst Zahlen und Mathematik ist dein Lieblingsfach, usw....

Die Schüler/innen sollen sich in der Klasse physisch den entsprechenden Abteilungen zuteilen. Ist die Anzahl der Personen zwischen den Abteilungen ungleich verteilt, so versuchen Sie durch entsprechendes Nachfragen bei den Kindern, die Kinder gleichmäßig auf die Abteilungen aufzuteilen.

Materialien und Links:

- ▲ [Company-Planer Seite 6 und 7](#)

Unternehmensstruktur & Abteilungen

Anhand eines regionalen Unternehmens erklären Sie nun die Strukturen und Abteilungen in einem Unternehmen. Sie können dazu Broschüren, Werbematerial und Imagevideos verwenden. Alternativ können Sie auch eine Exkursion zu einem Unternehmen in Ihrer Nähe unternehmen. Wichtig ist hier, dass Sie vor allem auf die Abteilungen eingehen, die sich auch in der Mini Company wiederfinden. Sie erklären Tätigkeiten und Aufgaben anhand von einfachen Beispielen. Je nach Unternehmen gibt es hier Unterschiede. Zusätzlich schaffen Sie auch das Bewusstsein, dass jede Abteilung einen eigenen Abteilungsleiter/ eine eigene Abteilungsleiterin hat. Gemeinsam mit den Schüler/innen füllen Sie das Organigramm im Company-Planer aus und ergänzen mit den Inhalten eines von Ihnen ausgewählten regionalen Unternehmens.

Optional: In diesem Abschnitt ist es auch möglich einen Wirtschaftstreibenden/ eine Wirtschaftstreibende einzuladen. Diese können in einer Schulstunde ihr eigenes Unternehmen und die darin enthaltenen Abteilungen präsentieren.



Materialien und Links:

- ▲ Company-Planer Seite 8
- ▲ Exkursion zu einem regionalen Unternehmen
- ▲ Werbematerial, Broschüren und Videos eines regionalen Unternehmens
- ▲ Einladung eines lokalen Wirtschaftstreibenden

Abteilungen in meiner Mini Company

Nachdem ein Bewusstsein für die Abteilungen in einem Unternehmen geschaffen wurde, teilen Sie die Schüler/innen erneut in die bereits festgelegten Abteilungen ein. Dazu sollen sich die Schüler/innen noch einmal physisch in der Klasse aufteilen. Nun geben Sie den Schüler/innen wiederum Bedenkzeit, damit sie sich sicher sind, in der richtigen Abteilung zu sein.

Die Abteilungen bekommen nun 10 Minuten Zeit sich innerhalb der Gruppenmitglieder auszutauschen. Dort sollen sie von ihren Eigenschaften erzählen und bereits kurz darüber sprechen, was sie in den Abteilungen machen werden.

Nun wählt jede Abteilung einen Gruppenchef bzw eine Gruppenchefin. Es ist wichtig, dass Sie den Schüler/innen bewusst machen, dass es von Vorteil ist, wenn der Gruppenchef/ die Gruppenchefin gerne mit anderen Menschen kommuniziert, da er/ sie für die Kommunikation zu den anderen Abteilungen und zur Lehrkraft verantwortlich ist. Die Abstimmung innerhalb der Gruppen erfolgt demokratisch.

Anschließend ergänzen Sie gemeinsam mit den Schüler/innen das Mini Junior Company Organigramm im Company-Planer. Dieses Organigramm dient den Schüler/innen als Orientierungshilfe. Somit wissen die Kinder genau wer in welcher Abteilung und für welche Tätigkeiten zuständig ist.

Materialien und Links:

- ▲ Company-Planer Seite 9

Arbeiten in der Abteilung

Die Schüler/innen arbeiten selbstständig in ihren Arbeitsgruppen und lösen die Aufgaben ihrer Abteilung. Zur Unterstützung agieren Sie als Coach, zirkulieren von Gruppe zu Gruppe und beantworten Fragen, die gesammelt und vom Gruppenchef/der Gruppenchefin gestellt werden. Die einzelnen Gruppen sollen sich auch untereinander austauschen um etwaige Fragen zu klären, am besten auch über die Gruppenchefinnen/Gruppenchefs. Die Kommunikation ist wichtig, weil die Arbeitsgruppen zwar getrennt mit ihren gruppenspezifischen Aufgaben beschäftigt sind, aber gemeinsam an einem Produkt arbeiten. Die Abhängigkeit der Gruppen soll eine reale Arbeitssituation nachempfinden.

Jede Gruppe bereitet ein Plakat mit den entsprechenden Ergebnissen vor und präsentiert es der restlichen Klasse.

- Die Abteilung Design/Produktion soll einen Entwurf des Produktes zeichnen und sich über die Rohstoffe/Materialien Gedanken machen. Außerdem arbeiten die Kinder die Alleinstellungsmerkmale des Produktes heraus und entwickeln somit einen ersten Prototypen.
- Die Abteilung Marketing/Werbung soll sich überlegen, welcher Name für die Junior Mini Company und das Produkt passend wäre. Dabei soll auf den Wettbewerb und die Kunden geachtet werden und die Art und Weise wie sie mit Werbung angesprochen werden sollen. Das Plakat dieser Gruppe soll auch ein potentiell Logo zeigen.
- Die Abteilung Finanzen/Verkauf soll eine grobe Einschätzung über die anfallenden Kosten bzw. mögliche Gewinnspanne machen. Dafür benötigt sie den Austausch mit den Abteilungen Design/Produktion und Marketing/Werbung. Eine Recherche über die Verkaufspreise ähnlicher Produkte soll angestellt werden.

Auf dem Plakat soll der Verkaufsstand an der Schule gezeichnet werden. Die Plakate können als Gallery Walk oder im Plenum präsentiert werden.

Materialien und Links:

- ▲ Company-Planer Seite 10
- ▲ Gallery Walk siehe Seite 15

Präsentation des Projektes



Die Plakate der einzelnen Abteilungen sollen bei Bedarf angepasst oder neu gemacht und für die öffentliche Präsentation vor Eltern und dem/der Wirtschaftstreibenden vorbereitet werden. Feedbacks von Ihnen bzw. anderen Abteilungen sollen eingearbeitet werden. Jedes Kind bereitet 1-2 Sätze vor die es bei der Präsentation der Abteilung zu seinen persönlichen Aufgaben in der Junior Mini Company sagen wird. Diese Sätze sollen in den einzelnen Gruppen geübt und einstudiert werden. Sie gehen von Abteilung zu Abteilung und geben Feedback.

Sie organisieren Ort und Zeit für die Präsentation und laden die Eltern, den/die Wirtschaftstreibende/n sowie weitere potentielle schulrelevante Personen ein.

Materialien und Links:

- ▲ Einladungen für die Projektpräsentation
- ▲ Company-Planer

Mini Junior Businessplan

Ein Businessplan dient als Orientierungshilfe für das Unternehmen. Im Businessplan werden die Ziele des Unternehmens und wie diese erreicht werden möchten festgehalten. Anhand der Vorlage im Company-Planer können Sie das Raster auf der Tafel zeichnen und mit der Klasse das Gelernte aus dem Sommersemester wiederholen. Falls es Änderungen oder Umentscheidungen über den Sommer gegeben hat, werden diese berücksichtigt und eingearbeitet. Jede/r Schüler/in hält die endgültige Version des Businessplans in ihrem/seinem Company-Planer fest.

Materialien und Links:

- ▲ Company-Planer Seite 12
- ▲ Video: Start your Project Challenge:
<https://www.youtube.com/watch?v=3z2a5V49Pt4>

Geld für unsere Junior Mini Company

Jedes Kind nimmt 5 Euro mit und beteiligt sich an seiner Mini Company. Sie teilen die personalisierten Urkunden als Bestätigung über die Beteiligung der Kinder aus. Das Geld wird in einer Handkassa aufbewahrt und elektronisch erfasst (z.B. mit der m€ins App). So wird den Kindern veranschaulicht, dass ein Team mehr Geld zusammen aufbringt als wenn jede/r alles alleine finanzieren muss.

Einfache Erklärungen für Geld:

- Unter Geld versteht man vor allem Bargeld: Münzen und Geldscheine. Zum Geld gehört aber auch das Geld auf einem Konto bei der Bank. Mit Geld können wir viele Dinge kaufen, die wir zum Leben brauchen. Wenn wir in den Supermarkt gehen, tauschen wir unser Geld gegen Waren wie Brot ein, wir bezahlen mit Geld. Deshalb nennt man das Geld auch Zahlungsmittel.
- Genauso ist es bei euch. Ihr braucht für eure Junior Mini Company Geld. Ihr benötigt Geld um Zutaten für eure Produkte zu kaufen. Große Unternehmen brauchen auch noch Geld für die Geschäftsausstattung und die Miete. Sobald ihr eure Produkte verkauft, bekommt ihr das Geld wieder von euren Einkäufer/innen zurück.

Materialien und Links:

- ▲ Anteilsurkunde wird von der Junior Landesbetreuung zur Verfügung gestellt
- ▲ „Geld verdienen, ausgeben & sparen“ der Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule (AWS): <https://aws.ibw.at/offers/368>
- ▲ m€ins – Tool der Österreichischen Nationalbank: <https://meins.eurologisch.at/#/dashboard>

- ▲ Video: Wert schaffen: <https://www.youtube.com/watch?v=aOKw8JXJ75U>
- ▲ Exkursion zum Financial Life Park der Erste Bank: <https://www.financiallifepark.at/de/willkommen-im-flip-web>
- ▲ Exkursion ins Geldmuseum der ÖNB
<https://www.oenb.at/Ueber-Uns/Geldmuseum.html>

Vorbereitungen auf euren Verkauf



Die Schüler/innen setzen die Projektmaßnahmen in den einzelnen Abteilungen um. Der Einkauf von Materialien und Herstellung des Produktes wird von der Abteilung Design/Produktion durchgeführt. Die Abteilung Marketing/Werbung erstellt das endgültige Logo bzw. die Werbeunterlagen und verteilt sie im Schulgebäude. Finanzen/Verkauf sammelt die Belege und erfasst die Ausgaben. Sie bestimmt den Verkaufspreis und legt die Verkaufsziele (Break Even Point) fest.

An dieser Stelle eignet sich die Unterstützung des/der lokalen Wirtschaftstreibenden sehr gut. Indem er/sie in Schule kommt, bekommen die Schüler/innen nicht nur wertvolle Ratschläge und Tipps aus der Praxis vermittelt, sondern auch das Feedback eines Außenstehenden und eines/einer potentiellen Kunden/Kundin zum Mini Company Produkt. Die Einbindung des/der Wirtschaftstreibenden stellt nicht nur eine wichtige Komponente des realitätsnahen Schulprogrammes dar, sondern eine wichtige Quelle für die wirtschaftspraktische Unterstützung der Lehrkraft im Unterricht.

Materialien und Links:

- ▲ Checklisten im Company-Planer auf Seite 14
- ▲ Kassabuch kaufen oder Vorlagen verwenden wie z.B.
https://www.wko.at/branchen/information-consulting/unternehmensberatung-buchhaltung-informationstechnologie/buchhaltung/kassabuch_web.pdf

Seid ihr bereit für den Verkauf



Die Abteilungen schließen alle Aktivitäten, die für den eigentlichen Verkauf notwendig sind ab und überprüfen anhand von Checklisten, ob alles erledigt wurde. Sie bilden das Bewusstsein bei den Schülern/innen, dass jede Abteilung für ihre Aufgaben verantwortlich ist. Beim Aufbau des Verkaufsstandes helfen alle Abteilungen mit. Design/Produktion ist für die Produkte zuständig, Marketing/Werbung für die Dekoration des Standes und Finanzen/Verkauf für die Handkassa sowie die Erfassung der Einnahmen.

Bei der Verkaufsveranstaltung schauen Sie darauf, dass die Kunden und Kundinnen richtig angesprochen und Verkaufsgespräche geführt werden. Hier können sich Schüler/innen aus allen Abteilungen beteiligen. Jene, die hier nicht ihre Stärke sehen, sollen dafür sorgen, dass die Produkte nachgeschichtet werden und der Stand repräsentativ bleibt (z.B. Müll entsorgen). Jeder Schüler/ jede Schülerin soll das Gefühl haben, Teil des Teams und des Verkaufserfolgs zu sein. Falls es notwendig ist, wenden Sie Motivationstechniken an um die weniger engagierten Schüler/innen anzutreiben z.B. mit Entlohnungsaussichten bzw. einer spaßigen Verwendung des eingenommenen Geldes.

Materialien und Links:

- ▲ Checklisten im Company-Planer Seiten 14 & 15

Wie war eure Veranstaltung?

Die erste Analyse der Verkaufsveranstaltung dient zur Verarbeitung der Eindrücke und zur vorläufigen Abrechnung. Für die Einholung der Meinungen jedes/jeder einzelnen Schülers/in können Sie z.B. die Blitzlicht Methode anwenden – Sie formulieren eine Leitfrage wie z.B. „Wie war die Verkaufsveranstaltung für dich?“ und gestalten einen Sesselkreis. Mit einem Ball oder einem ähnlichen Gegenstand kann das Wort bis alle an der Reihe waren erteilt und weitergegeben werden. Das Meinungsbild sollte in wenigen Sätzen kurz formuliert werden und weder von Ihnen noch von den Mitschülern/innen (verbal/nonverbal) kommentiert werden. Ziel ist es, dass jeder Schüler/ jede Schülerin offen seine/ihre Meinung äußern kann. Sie machen sich Notizen und schließen mit Ihrer Meinung die Feedbackrunde ab. Sie können auch eine Blitzlicht Runde zu positiven und eine zu negativen Erfahrungen machen.

Sie überprüfen mit der gesamten Klasse ob die Einnahmen richtig erfasst und wie viele Produkte verkauft wurden. Dafür binden Sie die einzelnen Abteilungen ein. Eine Gegenüberstellung von Einnahmen und Ausgaben wird auf der Tafel oder optional mit einem elektronischen Tool (z.B. m€ins) gemacht um es bestmöglich zu visualisieren. Das Ergebnis wird ermittelt und anschließend wird festgestellt ob die Ziele erreicht wurden oder nicht. Die Schüler/innen notieren das Ergebnis im Company-Planer und machen sich Gedanken über die Erreichung bzw. Nicht-Erreichung des gesetzten Ziels.

Materialien und Links:

- ▲ Blitzlicht Methode
- ▲ m€ins – Tool der Österreichischen Nationalbank: <https://meins.eurologisch.at/#/dashboard>
- ▲ Company-Planer Seiten 16 & 17

Reflexion

Die Reflexion bietet Gelegenheit zum Rückblick sowohl auf die Performance der Klasse als Team als auch auf die eigene persönliche Entwicklung während des Projektverlaufs. Die Schüler/innen sollten nach der Verkaufsveranstaltung erkennen können was jeder einzelnen Person, aber auch dem ganzen Team Freude bereitet hat, welche Talente bewiesen oder vielleicht sogar neu entdeckt wurden, außerdem noch (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. Nach der Eigenreflexion und der Auseinandersetzung damit, was einem Freude bzw. Schwierigkeiten im Company-Planer bereitet hat, soll eine Gruppenreflexion gemacht werden.

Nach der Ermittlung des Gewinns/Verlustes wird dieser auf die gesamte Klasse aufgeteilt und die Beteiligungen zurückgezahlt. Jeder Schüler/ Jede Schülerin soll den Zweck der Investition iHv. EUR 5,-/Person verstehen und nachvollziehen können. Bei einem Gewinn soll in einer Gruppendiskussion die Entscheidung über dessen Verwendung getroffen werden. Sie können die Vorschläge auf der Tafel sammeln und die Kinder abstimmen lassen. Der Vorschlag mit den meisten Stimmen wird von der ganzen Klasse anerkannt und akzeptiert. Abschließend wird die Absolvierung des Programms „Junior Mini Company“ gefeiert und die Teilnahmezertifikate werden ausgeteilt.

Materialien und Links:

- ▲ Company-Planer Seite 18
- ▲ Teilnahmezertifikate
- ▲ **Erfolge feiern!**

Ich als Unternehmer/Unternehmerin



Mit der Teilnahme am Programm „Junior Mini Company“ haben Schüler/innen Kenntnisse darüber erlangt, wie man selbstständig erwerbstätig sein kann. Anhand der Erfahrung mit der Klasse erleuchten Sie, was die Selbstständigkeit für das eigene Ich bedeutet und welche Vor- und Nachteile damit verbunden sind. Hier können Sie auf die Unterstützung der/des lokalen Wirtschaftstreibenden zurückgreifen und diese im Unterricht einbauen. Der/die Wirtschaftstreibende erzählt idealerweise von seiner/ihrer Selbstständigkeit und falls das nicht der Fall sein sollte, von den Vorteilen/Nachteilen des Angestelltenverhältnisses gegenüber einer selbstständigen Tätigkeit. Dieser Input unterstützt Schüler/innen bei der Vervollständigung der letzten Seite im Company-Planer.

Materialien und Links:

- ▲ Company-Planer Seite 19
- ▲ Optional: Exkursion zum Wirtschaftstreibenden oder zu einem regionalen Unternehmen

Weiterführende Literatur

Das Lernprogramm „Jedes Kind stärken“ wurde in Österreich im Rahmen des Erasmus+ Projekts „Youth Start Entrepreneurial Challenges“ (2015–2018) entwickelt und in 4 EU-Ländern wissenschaftlich beforscht. Es stärkt den Selbstwert der Kinder nachweislich, fördert Teamarbeit, Kreativität, empathische Kommunikation und vernetztes Denken, unterstützt achtsamen Umgang mit sich, anderen und der Umwelt, und entwickelt den Wortschatz der Kinder weiter.

Die Grundlage bildet das TRIO-Modell, eine ganzheitliche Definition von Social Entrepreneurship mit drei Bereichen:

- **Core Entrepreneurial Education: Ideen entwickeln und umsetzen**
- **Entrepreneurial Culture: Sich und anderen Mut machen**
- **Entrepreneurial Civic Education: Sich (mit den Ideen) für andere einsetzen**

Zu jedem Bereich gibt es Challenges. Sie entsprechen dem Lehrplan und können als flexible Module leicht fächerübergreifend im Unterricht integriert werden. Die 14 Challenges für die Primarstufe sind in 4 Bänden der Unterrichtsreihe JEDES KIND STÄRKEN zusammengefasst. Einige werden ergänzt durch ein Leseheft mit der Maus LEWI. Die Buchreihe besteht aus Arbeitsheften für Kinder und didaktischen Begleitmaterialien für Lehrer*innen mit vertiefenden Erklärungen und Kopiervorlagen mit Karteikarten und zahlreichen Spielen. Band 1 (blaues Cover) kann ab der 1. Klasse eingesetzt werden, Band 2 (rotes Cover) ab der zweiten, Band 3 (grünes Cover) wird für die 3. Klasse empfohlen und Band 4 (gelbes Cover) für die vierte. Zu allen Challenges gibt es Erklärvideos, die Challenges selbst gibt es auch auf Englisch. Der Achtsamkeit und dem Ganzheitlichen Lernen lernen sind eigene Programme gewidmet.

Auf www.jedeskindstärken.at gibt es alle Unterrichtsmaterialien kostenfrei zum Download und alle Bücher gedruckt zum Bestellen.

Die **Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule (AWS)** bietet kostenlose Lehr- und Lernmaterialien zu unterschiedlichen wirtschaftlichen Themen und für alle Schulstufen an. Alle Unterlagen zum Einsatz in der Volksschule sind unter [https://aws.ibw.at/search?filters\[0\]=tag%3A40](https://aws.ibw.at/search?filters[0]=tag%3A40) zu finden und herunterzuladen.