

Leitfaden JUNIOR Landeswettbewerb



INHALT

- Seite 1 | Vorwort
- Seite 2 | Ziel des Landeswettbewerbs
- Seite 3 | Bewertungsverfahren
- Seite 4 | Bewertungskategorien
- Seite 4 | Geschäftsbericht
- Seite 5 | Gestaltung des Messestandes
- Seite 6 | Interview am Messestand
- Seite 7 | Unternehmenspräsentation
- Seite 9 | Geschäftsidee
- Seite 10 | Übersicht über alle Kategorien
- Seite 11 | Preisvergabe

Wir freuen uns über euer Interesse am JUNIOR Landeswettbewerb! In diesem Leitfaden erläutern wir euch das Ziel, den Ablauf und die Bewertungskriterien des Wettbewerbs.

Beim JUNIOR Landeswettbewerb ermittelt eine unabhängige Jury an einem Tag das beste JUNIOR expert¹ Schülerunternehmen eures Bundeslandes. Ihr qualifiziert euch für den Wettbewerb mit eurem Geschäftsbericht sowie eurer Berichterstattung in den ersten Monaten eurer Unternehmenstätigkeit.

Eure Teilnahme ist bereits ein beachtlicher Erfolg, da nur die 10 besten Unternehmen eures Bundeslandes zum Wettbewerb zugelassen werden². Am Ende des Tages steht fest, welcher Landessieger euer Bundesland beim JUNIOR Bundeswettbewerb vertreten wird. Gewinnen werden dennoch alle Schüler – nämlich wichtige Erfahrungen und bleibende Eindrücke!

Wir wünschen allen Bewerbern viel Erfolg und freuen uns auf spannende und faire Wettbewerbe!

Eure JUNIOR Geschäftsstelle

¹ Nur JUNIOR expert Unternehmen sind für die Landeswettbewerbe zugelassen, JUNIOR basic und JUNIOR advanced nicht.

² In Bundesländern mit mind. 100 JUNIOR Unternehmen werden zwei erste Plätze vergeben, die sich beide für den Bundeswettbewerb qualifizieren. Ab 200 Unternehmen können sich 15 Unternehmen für den Landeswettbewerb qualifizieren.

1. ZIEL DES LANDESWETTBEWERBS

Die JUNIOR Programme verfolgen verschiedene Ziele: die Förderung von Schlüsselqualifikationen wie Selbstständigkeit, Eigeninitiative, Verantwortungsbewusstsein, Problemlösungs- und Präsentationsfähigkeit. Daneben sollen Schüler wirtschaftliche Zusammenhänge in der Praxis erleben und Unternehmertum als berufliche Perspektive näher gebracht bekommen. Das alles dient nicht nur der Berufsorientierung, sondern auch der Persönlichkeitsentwicklung der Teilnehmenden.

Beim JUNIOR Landeswettbewerb kommt es darauf an, innerhalb eines Tages anhand verschiedener Kriterien zu zeigen, was man als Team während des JUNIOR Jahres gelernt hat.



ZIEL DER JUNIOR WETTBEWERBE ist es...

...zu belegen, wie das eigene JUNIOR Unternehmen eine marktfähige Idee entwickelt und umgesetzt hat, die von einem gut funktionierenden Team so am Markt positioniert wurde, dass damit die Zielgruppe erreicht wurde.

Die unternehmerische Leistung ist ein vielschichtiger Begriff, unter dem viele Kriterien zusammengefasst werden. Folgende Kriterien solltet ihr unbedingt in euer Konzept integrieren:

- Professionelles Auftreten (Corporate Identity, Marke des Unternehmens, Team Spirit)
- Die Umsetzung und die Marktfähigkeit des Produktes:
 - o Innovationscharakter, Wertschöpfung und Potenzial
 - o Zielgruppenanalyse und Kundenorientierung
 - o Preisgestaltung und Finanzen
 - o Produktweiterentwicklung und Vision
 - o Erkenntnisse bei der Entwicklung
- Unternehmerisches Handeln
 - o Vertrieb und Vermarktung des Produktes
 - o Positionierung am Markt und Erreichen der Zielgruppe
 - o Marketing und PR (inkl. Online-Marketing)
 - o Organisation eines gut funktionierenden Teams (Aufgabenverteilung, Organisation, Fehlerkultur)
 - o Vorgehen und Plan
 - o Weiterentwicklung und Umgang mit Hürden

Euer Gesamtkonzept wird über fünf Kategorien abgefragt, die wir im Folgenden erläutern werden. Ihr müsst nicht alle Punkte in einer Kategorie einbauen. Macht euch Gedanken, welches Kriterium am besten zu welcher Kategorie passt und bringt es dann gezielt dort ein.



SO SEHEN SIEGER AUS:

Am Ende des Tages soll das JUNIOR Unternehmen gewinnen, welches das beste Gesamtkonzept geliefert hat. Dazu zählen neben dem Produkt v.a. auch ein durchgängiger Auftritt, gute Teamarbeit sowie Begeisterung und Authentizität.

2. BEWERTUNGSVERFAHREN

Die Jury bewertet die JUNIOR Unternehmen am Wettbewerbstag in den folgenden fünf Kategorien:

BEWERTUNGSKATEGORIEN:

Kategorie 1 – Geschäftsbericht

Kategorie 2 – Gestaltung des Messestandes

Kategorie 3 – Fach-Interview mit Fokus auf Wirtschaftskompetenz und Schlüsselqualifikationen

Kategorie 4 – Unternehmenspräsentation

Kategorie 5 – Geschäftsidee

Für **jedes** JUNIOR Unternehmen werden **pro** Kategorie zwischen 0 und 100 Punkte vergeben (also max. **500 Punkte** insgesamt). Die Punkte sind mit folgenden Schulnoten vergleichbar:

Schulnote:	1	2	3	4	5	6
Punkte von 1-100:	100 – 83	82 - 65	64 - 47	46 - 28	27 – 10	9 – 0

Falls ihr noch Inspiration braucht oder ihr euch nicht vorstellen könnt, was sich hinter den verschiedenen Kategorien verbirgt, haben wir Beispiele für Messestände (Bilder), Geschäftsberichte (PDFs) und Unternehmenspräsentationen (YouTube-Videos) auf folgender Webseite gesammelt:

<http://www.junior-programme.de/index.php?id=318>.



Am **Beispiel** der Bewertung des Messestandes wollen wir euch exemplarisch zeigen, wie eine Bewertung der Jury aussehen kann. Die Jury bekommt von uns Bewertungsbögen mit den Kriterien aus diesem Leitfaden. Auf Basis der Kriterien werden dann die Punkte vergeben.

Der Stand von JUNIOR Unternehmen ABC ist sehr aufwändig dekoriert, kleine Give-Aways dienen als Blickfang. Das Produktionsverfahren ist gut dokumentiert. Folgendermaßen wird bewertet:

KATEGORIE 2: GESTALTUNG DES MESSESTANDES (MAX. 100 PUNKTE)	
Optischer Eindruck und Wirkung der Standgestaltung	Give-Aways
Verkaufstechnik und Produkt Know-how	Experten
Informationsgehalt des Standes (Artikel, Fotos, Flyer, Homepage, Produktbeispiel)	Anschaulich
Besonderheiten bei der Darstellung der Geschäftsidee (z.B. Produktionsprozess)	Poster mit Prozess
Punkte:	85

Der Stand von JUNIOR Unternehmen XYZ ist dagegen mit deutlich weniger Aufwand dekoriert. Dafür läuft am Stand ein Videofilm, der die Mitarbeiter bei der Herstellung ihres Produktes zeigt:

KATEGORIE 2: GESTALTUNG DES MESSESTANDES (MAX. 100 PUNKTE)	
Optischer Eindruck und Wirkung der Standgestaltung	unordentlich
Verkaufstechnik und Produkt Know-how	Keine aktive Kundenansprache
Informationsgehalt des Standes (Artikel, Fotos, Flyer, Homepage, Produktbeispiel)	Nicht besonders aussagekräftig
Besonderheiten bei der Darstellung der Geschäftsidee (z.B. Produktionsprozess)	Video
Punkte:	40

3. BEWERTUNGSKATEGORIEN

Für die Bewertung der JUNIOR Unternehmen ist zum einen wichtig, ob im Laufe des Schuljahres die von JUNIOR angestrebten Ziele erreicht wurden. Diese Ziele sowie das Hauptanliegen des Landeswettbewerbes werden über die oben genannten Kategorien abgefragt.

3.1 KATEGORIE 1 – GESCHÄFTSBERICHT

Belegt, dass euer Team in der Lage ist, formale Kriterien einzuhalten und diese in ein ansprechendes Design zu verpacken. Bereitet die für Anteilseigner und potenzielle Investoren wesentlichen Informationen präzise, anschaulich und gut strukturiert auf.



ZIELVORGABE: Stellt auf 10 Seiten dar, was ihr macht, warum und wie!
ZIELGRUPPE: Anteilseigner und potenzielle Investoren

Punkte, die für die Beurteilung ausschlaggebend sind:

- Einhaltung der u.g. **formalen Kriterien** (**Achtung:** Abweichungen bedeuten Punktabzug)
- **Optischer Gesamteindruck** (u.a. Einbindung von Bildern & Grafiken sowie die Textstruktur)
- Darstellung des **Teams** (gerne auch mit Foto)
- Darstellung der **Marketingstrategie** (Welche Presseartikel habt ihr veröffentlicht? Wo habt ihr eure Produkte verkauft? Wie macht ihr mit welchen Werbemaßnahmen auf euch aufmerksam? Zeigt z.B. Bilder eurer Homepage, Flyer, Social Media und Presseartikel)
- Informationen zur **Zielsetzung des Unternehmens**
- **Vorstellung des Produktes/der Dienstleistung** inkl. seiner Besonderheiten
- **Schlüssige Bilanz und GuV** zum genannten Stichtag (übereinstimmend mit JUNIOR Portal)
- **Ausblick auf die noch kommenden Monate** und ggf. darüber hinaus anhand von Leitfragen:
 - Welche Zielgruppen können künftig zusätzlich angesprochen werden?
 - Welche Entwicklungsmöglichkeiten seht ihr für euer Unternehmen?
 - Könnt ihr euch vorstellen, die Schülerfirma weiterzuführen?

Der Geschäftsbericht muss den folgenden **formalen Kriterien** entsprechen:

FORMALE KRITERIEN GESCHÄFTSBERICHT	
Seitenformat	DIN A4, Hochformat
Technische Vorgaben	- PDF - maximale Dateigröße: 4 MB; ggf. Bilder/Grafiken komprimieren - Weißer Hintergrund - Erlaubt sind Texte, Tabellen, Grafiken und Bilder - Nicht erlaubt sind Audio- oder Videoelemente, Flash-Animationen etc. - Der Bericht wird farbig und einseitig ausgedruckt und gebunden an die Juroren weitergeleitet. Bitte lasst links mind. 2 cm Rand für mögliche Anmerkungen.
Umfang	- Max. 10 Seiten Inhalt (inkl. Deckblatt max. 11 Seiten), Anhänge nicht erlaubt. - Zeilenabstand 1,5 - Schrift: jede Schrift vergleichbar mit Arial (11 Punkt) bzw. Times New Roman (12 Punkt)
Deckblatt mit folgenden Angaben	- Name und Registriernummer des JUNIOR Unternehmens - Name der Schule und des/der betreuenden Schulpaten - Schuljahr der Teilnahme an JUNIOR, JUNIOR Logo³ und euer eigenes Logo
Seite 1 mit folgenden Angaben	- Management Summary: Zusammenfassung der wesentlichen Aussagen des Berichts - Inhaltsverzeichnis mit Angabe der Seitenzahlen
Inhalt	Gewinn- und Verlustrechnung sowie eine Bilanz des JUNIOR Unternehmens zum Stichtag, der im Anschreiben genannt wird.

Die Jury bewertet neben der **Richtigkeit von Grammatik und Rechtschreibung** auch die **Kreativität**, die **Sorgfalt** und den **Ideenreichtum**, mit dem ihr euer Unternehmen darstellt. Der Bericht soll anschaulich sein und den Verlauf und die Highlights des bisherigen Schuljahres darstellen.

3.2 KATEGORIE 2 – GESTALTUNG DES MESSESTANDES

Jedes JUNIOR Unternehmen gestaltet einen Messestand, um seine Produkte/Dienstleistungen vorzustellen. Hier sind Ideenreichtum und Kreativität gefragt. Die Standfläche und Ausstattung sind für alle gleich. Eure Aufgabe ist es, aus diesen Voraussetzungen einen individuellen Stand zu kreieren. Gestaltet euren Messestand so, dass ein stimmiges Gesamtbild entsteht. Der Star des Messestandes sollte euer Produkt sein. Achtet auf ein einheitliches und klares Corporate Design, das sich auch in eurer Präsentation, dem Geschäftsbericht und eurer Kleidung widerspiegelt.

³ Das Logo von JUNIOR könnt ihr euch auf unserer Internetseite herunterladen: https://www.junior-programme.de/fileadmin/user_upload/iw_junior_allgemein/LOGOs/Junior-Logos/JUNIOR_Wirtschaft_erleben_web.jpg



ZIELVORGABE:	Gestaltet einen attraktiven Stand, der potenzielle Kunden anlockt!
ZIELGRUPPE:	Messebesucher und potenzielle Kunden

Üblicherweise werden an Messeständen sogenannte Give-Aways für potentielle Kunden ausgelegt. Give-Aways sind kleine Werbegeschenke, die sich die Besucher eures Messestandes kostenlos mitnehmen dürfen. Diese Geschenke, die mit eurem Logo und euren Kontaktdaten versehen sind, haben den Hintergedanken, dass die Beschenkten sich auch zu Hause an euch zurück erinnern und so eher eure Kunden werden als die eurer Konkurrenz. Give-Aways gehören durchaus zur Standgestaltung dazu und dürfen auch beim Landeswettbewerb eingesetzt werden.



Bei anderen Unternehmen ist es üblich, Süßigkeiten als Give-Aways auszulegen. Bitte beachtet, dass bei JUNIOR **keine** selbst hergestellten Lebensmittel oder Getränke, sondern nur einzeln abgepackte (z.B. kleine Gummibärchen-Tüten, verpackte Kekse) erlaubt sind.

Da der Aufwand in der Gestaltung der Stände sehr unterschiedlich sein kann, ist eine Vergleichbarkeit oft schwer gegeben. Generell sollte ein Messestand der Schülerfirma und dem Produkt angemessen gestaltet sein sowie in einer gewissen Verhältnismäßigkeit dazu stehen. Das Produkt sollte unbedingt im Mittelpunkt sein und nicht eure Dekoration. Hier gilt: Viel hilft nicht immer viel! Auch recht schlichte Messestände können einen großen Erfolg erzielen, wenn die zu Beginn formulierte Zielvorgabe gut umgesetzt wurde.

Die Frage nach der Finanzierung des Messestandes wird von Juroren gerne gestellt, um die Verhältnismäßigkeit einordnen zu können. Die Jury möchte den Aufwand, der u.a. aus den Mitteln eurer Anteilseigner finanziert wird, in Relation zur Gestaltung setzen. Ihr müsst daher generell über den Gegenwert des Messestandes auskunftsfähig sein, sowohl was das Sponsoring, als auch eigene Investitionen betreffen. Eine formelle Auflistung der Standkosten ist nicht notwendig.

HINWEIS: Das zur Verfügung gestellte Equipment darf nicht beschädigt werden (u.a. dürfen die Stellwände nicht beklebt werden).

3.3 KATEGORIE 3 – INTERVIEW AM MESSESTAND

Die Jury interviewt jedes JUNIOR Unternehmen an dessen Stand. Sie möchte Einzelheiten über die Geschäftsidee, die Marketing-Strategie, die Teamarbeit und Problemlösungsfähigkeit der Gruppe, sowie die Entwicklung des JUNIOR Unternehmens und der Schüler erfahren.



ZIELVORGABE:	Beantwortet die Fragen der Jury!
ZIELGRUPPE:	Juroren (und Messebesucher und potenzielle Kunden)

Bereitet euch auf Fragen vor, die euer Unternehmen und eure Geschäftsidee betreffen, aber auch, was ihr bei JUNIOR gelernt habt. Berichtet von eurem Weg als Unternehmer. Welches Problem löst ihr mit eurem Produkt?

Welchen Mehrwert liefert es? Und wie seid ihr bei der Geschäftsideenfindung vorgegangen? Belegt, dass ihr als Team gut funktioniert, dass ihr aus Fehlern lernt und euch auch von Rückschlägen nicht unterkriegen lasst. Beweist sehr gute Kenntnisse über euer Produkt und eure Zielgruppe, kennt etwaige Konkurrenten und wirtschaftliche Kennzahlen: Wie habt ihr den Preis eures Produktes kalkuliert? Wieviel Gewinn („Marge“) macht ihr pro Produkt? Wie habt ihr euch organisiert?

Während der Interviews erwarten euch Fragen zu folgenden Themenbereichen:

- Geschäftsidee
- Marketing und Marktforschung
- Erfolge und Ziele => unternehmerische Entscheidungen
- Arbeit in eurem Unternehmen => Teamgeist, Problemlösungsfähigkeit und Lernerfolge
- allgemeines Wirtschaftswissen (immer bezogen auf euer JUNIOR Unternehmen)

Es dürfen **maximal 5 Schüler pro Schülerfirma** als offizielle Repräsentanten **beim Interview am Stand anwesend** sein. Das **Interview** dauert **maximal sieben Minuten**.



TIPP:

Die Juroren trifft ihr an eurem Messestand, daher solltet ihr sie wie potentielle Kunden behandeln. Seid initiativ, begrüßt sie und erklärt, wer ihr seid und was euer Produkt ist.

Die Zeit läuft, sobald jemand die Begrüßung übernimmt. Wenn ihr also proaktiv auf die Jury zugeht, könnt ihr das Gespräch in gewisser Weise steuern.

3.4 KATEGORIE 4 – UNTERNEHMENSPRÄSENTATION

Ziel der Bühnenpräsentation ist es, die eigene Geschäftsidee und das Team dahinter so zu präsentieren, dass potenzielle Kunden vom Nutzen des Produktes / der Dienstleistung überzeugt werden und potenzielle Investoren die Marktfähigkeit ebenso erkennen wie das Potenzial des Teams, die Idee zukünftig ggf. auch dauerhaft erfolgreich umzusetzen und weiterzuentwickeln.



ZIELVORGABE:

Begeistert und überzeugt das Publikum von eurem Produkt und eurem Team!

ZIELGRUPPE:

Kunden und Investoren in einem Pitch

Begeistert das Publikum für euch und eure Idee! Seid authentisch: was passt zu euch/zum Produkt? Eine eher kreative Darstellung? Oder doch eine seriöse Präsentation mit Zahlen, Daten, Fakten? Die Präsentation sollte im Einklang mit eurer Unternehmenskultur stehen und zu eurem Produkt passen.

Folgende Elemente werden von der Jury bewertet:

- Wird die Geschäftsidee verständlich und der Mehrwert für den Kunden präzise dargestellt?
- Hat man den Eindruck, dass es sich um ein funktionierendes Team handelt?
- Ist die Präsentation im Einklang mit dem Corporate Design der Schülerfirma?
- Passt die Präsentation zur Unternehmenskultur der Schülerfirma?

Stellt euch bei der Vorbereitung der Präsentation folgende Situation vor: Euch kennt niemand. Welche Inhalte müsst ihr rüberbringen, um jemanden von euch und eurem Produkt zu überzeugen?

Maximal 5 Schüler (inklusive der evtl. Technik-Betreuung) stellen das JUNIOR Unternehmen in einer **5-minütigen Präsentation** dem Publikum vor. Sonstige Personen dürfen an der Präsentation nicht beteiligt sein. Die Abfolge der Präsentationen erfolgt in alphabetischer Reihenfolge. Zum Start der Präsentation gibt einer der Schüler ein eindeutiges Zeichen, ab wann die Zeit läuft.



HINWEIS: Die Zeit für die Präsentation wird gemessen ab dem Signal der Schüler. Nach 4 Minuten erfolgt ein Zeichen (gelbe Karte), nach 5 Minuten (rote Karte) muss die Präsentation beendet werden.

- Die Jury wird im Anschluss keine Fragen stellen.
- Die Präsentation darf mit Musik, Ton und Videosequenzen untermalt werden. Sie müssen in die Präsentation eingebaut sein und werden über das Laptop abgespielt, sofern die technischen Voraussetzungen vorhanden sind. Bitte klärt dies vorab mit euren JUNIOR Ansprechpartnern.
- Eigene Musikanlagen dürfen nicht verwendet werden. Musikinstrumente sind aber erlaubt.
- Kurze Abschnitte mit Live-Musik und/oder einem Sketch sind erlaubt, sie müssen jedoch innerhalb der Präsentationszeit durchgeführt werden. **Achtung!** Mediale Einspieler dürfen die Präsentation auf keinen Fall ersetzen. Auch hier ist eine gewisse Verhältnismäßigkeit zwischen Inhalt und medialer Darstellung zu beherzigen.
- Es stehen ein Laptop, ein Beamer und eine Leinwand zur Verfügung. Ob Mikrofone oder eine Musikanlage vorhanden sind, wird euch im Vorfeld mitgeteilt.

NOCH EIN HINWEIS:



In den letzten Jahren haben wir immer wieder die Rückmeldung der Juroren erhalten, dass sie sich neben einem professionellen Auftritt auch eine authentische Darstellung wünschen. Ihr solltet euch mit Freude auf die Veranstaltung einlassen, das Publikum auch emotional ansprechen und authentisch bleiben, denn so überzeugt ihr die Jury am meisten!

Folgende technische Hinweise bitten wir zu beachten:

Falls die Präsentation mit Hilfe einer PowerPoint-Präsentation unterstützt wird, gilt Folgendes:

- Um einen zügigen Ablauf zu gewährleisten, werden wir nach Möglichkeit bereits vor den Präsentationen alle PowerPoint-Dateien auf ein von uns gestelltes Notebook kopieren, von dem aus die Präsentationen gestartet werden. Ob wir uns die Präsentationen im Vorfeld zuschicken lassen oder am Wettbewerbstag einsammeln, teilen euch eure JUNIOR Ansprechpartner mit.
- Nur PowerPoint-Dateien, die mit mindestens Office 2003 kompatibel sind, werden akzeptiert. Bitte bringt eure Präsentation zur Sicherheit auch als PDF mit, das funktioniert im Notfall immer.
- Bitte bedenkt, dass im Notfall Eure Präsentation auch ohne Technik durchführbar sein sollte, wenn z.B. Laptop oder Beamer ausfallen sollten.
- Der Laptop steht nicht unbedingt auf der Bühne, für gewöhnlich steht aber ein Presenter bereit.
- Solltet ihr eine andere Präsentations-Software verwenden, sprecht uns bitte vorher an.

- Die Präsentation muss offline sein, d.h. es besteht keine Verbindung zum Internet.

- Da es ab und zu Probleme bei der Präsentations-Wiedergabe auf anderen Computern gibt, bringt bitte zur Sicherheit auch ein eigenes Notebook mit einem Anschluss für einen Beamer mit (**Apple-Nutzer:** Sorgt bitte für einen entsprechenden Adapter!). Macht euch mit dem mitgebrachten Gerät vertraut, so dass ihr es wenn nötig bedienen könnt und wisst, wie man die

Bildausgabe auf den Beamer aktiviert. **Bitte beachtet jedoch:** Diese Ausnahmeregelung greift nur in absoluten Notfällen, wenn die Präsentation überhaupt nicht abspielbar ist.

HINWEIS: Die Funktionsfähigkeit einer Computerpräsentation liegt in der Verantwortung der Schülerunternehmen. JUNIOR übernimmt dafür keine Gewähr.

Bei der Umsetzung der Präsentation sind der Kreativität keine Grenzen gesetzt. Es müssen aber alle relevanten Informationen zu eurem Unternehmen genannt werden. Ob ihr diese in einer reinen Business-Präsentation oder unterhaltsam bspw. in einem Sketch darstellt, bleibt euch überlassen.

Weitere Hinweise speziell für PowerPoint-Präsentationen findet ihr im Beiblatt „Tipps für Präsentationen“, die alle teilnehmenden Unternehmen als Anhang zur Zusage erhalten.

3.5 KATEGORIE 5 – GESCHÄFTSIDEEN

Eine Zielvorgabe für die Geschäftsidee kann naturgemäß nicht erfolgen. An der Geschäftsidee eines Unternehmens lässt sich jedoch sehr viel ablesen, z.B. wie kreativ ein Unternehmen ist, aber auch, wie es sich weiterentwickelt hat und welches Zukunftspotenzial es besitzt.



Bitte bedenkt: JUNIOR ist – ganz wie das echte Wirtschaftsleben - kein reiner Ideenwettbewerb, daher kommt es sowohl auf die Geschäftsidee als auch auf die **Umsetzung und (Weiter-) Entwicklung** an. Eine Idee muss schließlich verhältnismäßig schnell gefunden werden.

Die folgenden Punkte sind zur Beurteilung der Geschäftsidee ausschlaggebend:

- **Produktidee:** Kreativität, Zukunftspotenzial, Innovation, Neuartigkeit, Alleinstellungsmerkmal(e)
- **Kundennutzen:** Praktikabilität, Relation aus Nutzen und Preis
- **Umsetzung der Geschäftsidee:** u.a. Vertriebsstrategie, technische Umsetzung und Weiterentwicklung der Idee/des Produkts
- **Nachhaltigkeit:** langfristige wirtschaftliche Chancen, Umwelteigenschaften, soziale Aspekte

Zwar ist das Geschäftsergebnis ein entscheidender Faktor für den Unternehmenserfolg oft ein Zeichen dafür, dass das Produkt marktfähig ist. Der wirtschaftliche Erfolg allein spielt aber aufgrund der Zielsetzung von JUNIOR bei der Bewertung nur eine untergeordnete Rolle. Wichtiger ist die Marktfähigkeit und die Umsetzung der Geschäftsidee und wie ihr mit den Reaktionen des Marktes umgeht (z.B. bei Absatzschwierigkeiten).

JUNIOR ist weder ein Businessplan-Wettbewerb noch eine Innovationsschmiede, sondern **ein Projekt, das Unternehmertum vermittelt**. Da es sich um ein einjähriges Schulprojekt handelt, bei dem die Praxis im Vordergrund steht, bleibt nur wenig Zeit, eine Geschäftsidee zu entwickeln. Der Innovationscharakter eines Produktes spielt daher ebenfalls eine Rolle, aber nicht die Einzige.

3.6 ÜBERSICHT DER KATEGORIEN*

	GESCHÄFTSBERICHT	MESSESTAND	INTERVIEW	PRÄSENTATION
ZIEL DER AKTIVITÄT: WAS WOLLT IHR ERREICHEN?	Stellt auf 10 Seiten dar, was ihr macht, warum und wie!	Gestaltet einen attraktiven Stand, der potenzielle Kunden anlockt!	Beantwortet die Fragen der Jury!	Begeistert die Zuhörer und überzeugt sie von eurem Produkt und eurer Teamleistung!
ZIELGRUPPE: AN WEN RICHTET IHR EUCH?	Anteilseigner potenzielle Investoren	Messebesucher potenzielle Kunden	Juroren (und Messebesucher / potenzielle Kunden)	Kunden Investoren in einem Pitch
WAS SOLLTET IHR IN DIESER KATEGORIE MINDESTENS UMSETZEN?	Produktbeschreibung Zahlen, Verlauf, Organigramm Vertriebsstrategie und Marketing-Aktivitäten (inkl. Social Media Aktivitäten)	Attraktives Design Produkt in den Vordergrund stellen	Lernkurve: Was ist gut/schlecht gelaufen? Unternehmensorganisation Wirtschaftliche Grundkenntnisse Produkt-Know-How	Unternehmensname Geschäftsidee/Gesamtkonzept Mehrwert des Produktes Unternehmensentwicklung/Zahlen Passt die Präsentation zum Produkt?
WOGEGEN SOLLTET IHR NICHT VERSTOßEN?	Formelle Fehler unvollständiger Bericht falsche Zahlen	Keine Langeweile aufkommen lassen	One (Wo-)Man Show	Zeit überziehen Präsentation passt nicht zum Produkt
ZUGEORDNETE KOMPETENZEN (DAS WILL DIE JURY ERKENNEN KÖNNEN)	Wirtschaftskenntnisse Kreativität	Kommunikationsfähigkeit Vertriebsstärke, Initiative Teamfähigkeit Kreativität Selbstvertrauen	Wirtschaftskenntnisse Kommunikationsfähigkeit Teamfähigkeit Konfliktfähigkeit	Präsentationsfähigkeit Teamfähigkeit Kreativität Selbstvertrauen

* Die Geschäftsidee ist hier ausgenommen, da dieser Aktivität keine Zielgruppe oder Kompetenz zugeordnet werden kann.

4. PREISVERGABE

Bei jedem Landeswettbewerb werden die drei besten Unternehmen des jeweiligen Bundeslandes ausgezeichnet:

- **Der 1. Preis ist die Teilnahme am JUNIOR Bundeswettbewerb.**
- **Die Plätze 2 und 3 erhalten Geld- oder Sachpreise.**

Weitere Platzierungen werden nicht ausgelobt.

Als Feedback erhält jedoch jedes JUNIOR Unternehmen von der Jury eine kurze positive Würdigung.

Die Begründung der Jury, die zu der Wahl der drei Preisträger führt, wird etwas umfangreicher sein. Sie soll die Wahl der Jury, die zur Entscheidung für den jeweiligen Platz auf dem „Siegertreppchen“ geführt hat, für alle anwesenden Gäste und Teilnehmer so transparent wie möglich machen.

IMPRESSUM

Träger und Sitz der JUNIOR Geschäftsstelle

Institut der deutschen Wirtschaft Köln JUNIOR gGmbH

Postfach 10 19 42

50459 Köln

Telefon: +49 (0)221 | 4981-707

Fax: +49 (0)221 | 4981-99707

junior@iwkoeln.de

V. I. S. D. P.

Marion Huchtermann

REDAKTION

Felix Hettig & Christina Terp