

ZERTIFIZIERUNG



JUNIOR COMPANY

ApfelRausch

Höhere Bundeslehranstalt und Fachschule für wirtschaftliche Berufe ecole Güssing

Schulstraße 17 | 7540 Güssing

BetreuungslehrerIn:

Pascal Bischof, MA, MSc; pascal.bischof@ecole.at

Dipl.-Päd.ⁱⁿ Ute Lagler; ute.lagler@ecole.at

Schuljahr 2024/25

Inhaltsverzeichnis

1	Einverständniserklärung	3
2	Geschäftsmodell: betriebliche Struktur, Zielsetzung, Jahresplanung	4
2.1	Beschreibung der Geschäftsidee	4
2.2	Datenbankauszug	6
2.3	Organigramm	7
2.4	Kurzbeschreibung der Hauptaufgaben einer Abteilung	8
2.5	Jahresziele	9
2.6	Business Model Canvas bzw. Businessplan	10
3	Veranstaltung, reales Projekt.....	11
3.1	Ziele und Nicht-Ziele für Ihre Veranstaltung	11
3.2	Projektstrukturplan	12
3.3	Meilensteinplan in Zeitstruktur	13
4	Anwendung Marketingtools / Service-Design.....	14
4.1	Stakeholder Map/Umfeldanalyse.....	14
4.2	Drei Personas/Zielgruppe	15
5	Betriebliche Prozesse	16
5.1	Grafische Darstellung eines Kernprozesses.....	16
5.2	Dokumentation von Geschäftsfällen in Form von Belegen	17
5.3	Planungsrechnung/Finanzplan/Budgetierung.....	18
6	Qualitätsmanagement und Reflexion	19
6.1	Protokolle von zwei aufeinanderfolgenden Besprechungen.....	19
6.2	Reflexion und Analyse der individuellen Tätigkeiten	21
6.3	Zielerreichungsanalyse	22
6.4	Dokumentation/Abschlussbericht einer Veranstaltung/eines Projektes	23
6.5	Reflexion.....	24

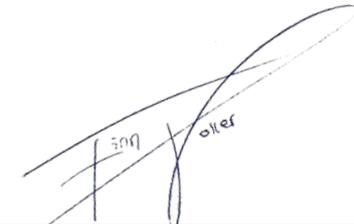
1 Einverständniserklärung

Mit dem Einreichen der Unterlagen zur Zertifizierung „hum-unternehmen“ stimmt die Junior Company ApfelRausch zu, dass die von ihnen erstellten Dateien für spätere good-practice Beispiele herangezogen und veröffentlicht werden dürfen.

Güssing, 15.05.2025



Valeria Pfister



Finn Poller



Lorena Balaj

2 Geschäftsmodell: betriebliche Struktur, Zielsetzung, Jahresplanung

2.1 Beschreibung der Geschäftsidee



Wir sind die Junior Company ApfelRausch und wollen unsere Kunden durch den Geschmack unserer Produkte berauschen.

Unser Hauptdarsteller ist der Apfel und ist überall, egal ob in unseren Produkten, unserem Logo oder unserer Denkweise, wiederzufinden.

Unter dem Motto: „Lassen Sie sich vom Geschmack des Apfels berauschen“, produzieren wir schmackhafte Apfel-Produkte, die die Herzen unserer Kunden erwärmen. Einerseits gibt es unsere Muse, egal ob süß oder scharf, welche zu jeder Gelegenheit eine wunderbare Verfeinerung oder ein Genuss für Zwischendurch sind. Unsere zwei Apfelmussorten Granatapfel-Zimt und Chili-Rosmarin entfalten die Geschmacksknospen unserer Käufer. Neben unseren Musen produzieren wir für den längeren Genuss zwei Marmeladen, Apfel-Birne und Bratapfel. Für die schnelle Erfrischung stellen wir Apfel-Ingwer Shots und naturtrüben Apfelsaft bereit, welche nicht nur den Durst löschen, sondern auch das Immunsystem stärken.

Unsere umweltbewusste Glasverpackung ist ein wichtiger Punkt für uns. Wir setzen sehr auf Nachhaltigkeit und verwenden daher wiederverwendbare Verpackungen. Unsere Äpfel stammen vom Obsthof Nikles in Kukmirn und erreichen uns somit auf kurzem Weg. Durch die regionale Herkunft haben sie nicht nur einen kurzen Lieferweg, sondern sind auch besonders frisch. Auch das Aussehen ist für uns nicht besonders wichtig, denn es zählt nur das innere des Apfels, der Geschmack. Auch unsere restlichen Zutaten sind regional und oft von Kleinbauern. Egal ob mit Delle, nicht rund oder farblich nicht perfekt, bei uns wird jeder Apfel verarbeitet.



Für unsere Produktion haben wir uns die Schulküche der Ecole Güssing angemietet. In der großen Betriebsküche können wir unsere Produkte schnell und effizient herstellen und abfüllen. Durch unser Wundergerät, einer Passier-Maschine, können wir den ganzen Apfel verkochen, danach das Gehäuse und die Schale entfernen. Dadurch bleibt ein Großteil der Vitamine, Ballaststoffe und des Geschmacks unserer Produkte erhalten und es wird auch weniger Abfall erzeugt. Die Rezepturen für die Muse, Marmeladen und Shots werden ständig von Finn weiterentwickelt. Er ist für die

Produktion und die Küche hauptverantwortlich.

Unsere Produkte stehen für Regionalität, Qualität, Nachhaltigkeit und Genuss. Nicht nur unsere Produkte, sondern auch unser Motto macht uns besonders. Unser Motto spiegelt sich in unserem Logo und unserem Apfel-Maskottchen, durch die verspielte und freudige Art, wider. Unser Corporate Design übernimmt sowohl die Farben als auch die Schrift unseres Logos und prägt sich durch die prägnanten Farben bei unseren Kunden ein. Lorena ist die Hauptzuständige für das Marketing und den Verkauf, welcher auf Märkten, in Bauernläden und in der Schule stattfindet.

Die Organisation und Finanzen unseres Unternehmens übernimmt Valerie. Wir überlegen uns ständig neue Ideen, welche unser Unternehmen weiterentwickelt und vorantreibt. Durch unser Denkweise ist unser Unternehmen voller Frische und Offenheit für neue Einfälle.

2.2 Datenbankauszug



Junior Company
ApfelRausch
apfelrausch@ecole.at | +436649447400
Firmensitz: HLW Güssing
HLW Güssing Schulstraße 17
7540 Güssing Burgenland

Firmenbuchauszug

Dieses Dokument stellt den Nachweis dar, dass die unten angeführte Junior Company ordnungsgemäß bei Junior Achievement Austria registriert wurde.

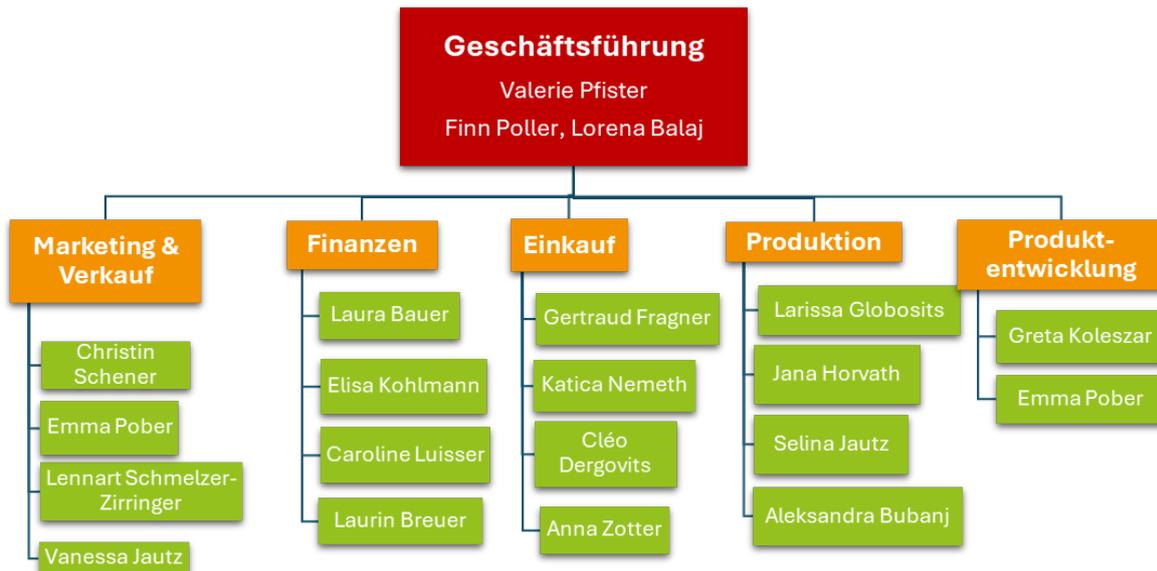
Auszug ausgestellt:	05.11.2024 13:48:24
Registrierungsnummer:	1616
Firmenname:	ApfelRausch
Rechtsform:	Junior Company
Anschrift des Unternehmens:	Schulstraße 17 / 7540 Güssing
Gesellschaftszweck:	Wir wollen unsere Kunden mit dem tollen Geschmack unserer Produkte berauschen. Dabei spielt der Apfel die größte Rolle, denn er ist der Hauptdarsteller. Wir legen keinen Wert auf das Aussehen eines Apfels, da es nicht auf das Äußere sondern auf den Geschmack ankommt.
Datum der Firmengründung:	08.10.2024
Dauer der Geschäftstätigkeit:	30. Juni 2024
Max. Höhe des Stammkapitals:	800
Vertretungsbefugnis / GeschäftsführerIn:	Valerie Pfister
BetreuungslehrerIn:	Pascal Bischof

Junior (Basic bzw. Compact) Companies sind reale Unternehmen, die von 15- bis 19-jährigen SchülerInnen im Rahmen eines Schulprojekts für die Dauer von einem Semester bis zu einem Schuljahr gegründet werden. Sie unterliegen nicht dem Gewerberecht oder Handelsrecht, sondern eigenen Regelungen von Junior Achievement Austria. Weitere Informationen zu Junior Achievement Austria – SchülerInnen gründen Unternehmen finden Sie auf www.junior.cc.

Das Schulprojekt Junior Company wurde von den Volkswirtschaftlichen Gesellschaften ins Leben gerufen und wird vom Verein Junior Achievement Austria durchgeführt und überwacht wird. Der Verein ist deshalb Ansprechpartner bei rechtlichen Fragestellungen.



2.3 Organigramm



2.4 Kurzbeschreibung der Hauptaufgaben einer Abteilung

Unternehmen

Apfelrausch
Schulstraße 17 , 7540 Güssing

Titel der Stelle

Sachbearbeiterin Einkauf

Aktuelle Stelleninhaberin

Katica Nemeth

Abteilung

Einkauf Rohstoffe und sonstige Materialien für unsere Produkte

Vorgesetzte

Valerie Pfister, Lorena Balaj, Finn Poller

Ziele der Stelle

Das Hauptziel der Stelle der Einkaufsachbearbeiterin liegt in der Suche, Auswahl, Bewertung und Entwicklung von Lieferanten. Die für die jeweiligen Material und Zutaten am besten geeignete Geschäftspartner sollten identifiziert werden, um in eine nachhaltige Produktion einzusteigen.

Aufgabenbereiche/Hauptaufgaben:

- Einholen und Vergleichen von Angeboten
- Auswahl der effizientesten und kostengünstigsten Alternative
- Verhandlung von Rabatten
- Bestellung von Produkten
- Überwachung von Lieferterminen
- Qualitätskontrolle bei Warenannahme

Zusammenarbeit

Die Stelleninhaberin arbeitet eng mit den Kollegen der ganzen Abteilungen zusammen, um die anfallenden Bestellungen bestmöglich und gemeinschaftlich zu erledigen.

Anforderungen

Kommunikationsstärke, Menschenkenntnis, Wissen, Unternehmerisch-strategisches Denken, Risikobewusstsein, IT-Kompetenz (WORD, EXCEL, OUTLOOK), Organisationstalent

2.5 Jahresziele

Unser Ziel ist es, bis 31. Mai 2025 einen Gesamtumsatz von 4.290,- € durch den Verkauf unserer diversen Produkte zu erzielen.

Unser Ziel ist es, bis 31. Mai 2025 300 Marmeladen, 300 Muße und 400 Apfelsäfte bzw. Apfel-Ingwer-Shots zu verkaufen.

2.6 Business Model Canvas bzw. Businessplan

Im folgenden Businessplan sehen Sie den Wert/USP unserer Produkte sowie unsere (Haupt-) Zielgruppen und Schlüsselpartner/innen. Auch unsere Schlüsselaktivitäten und die Ressourcen haben wir angegeben. Wie wir unsere Kundenbeziehungen pflegen und, wie unsere Marketing-/Vertriebskanäle aussehen, wird zudem auch dargestellt.



3 Veranstaltung, reales Projekt

3.1 Ziele und Nicht-Ziele für Ihre Veranstaltung

1. Umsatz (500€)
 - a. Beim Landeswettbewerb am 13. Mai 2025 wollen wir einen Umsatz von mindestens 500 € erzielen.

2. Landessieg
 - a. Wir möchten beim Landeswettbewerb am 13. Mai 2025 den ersten Platz belegen.

3. Regional und in Handarbeit selbst erzeugt (SDG 15 - „leben an Land“)
 - a. Alle Beteiligten am Landeswettbewerb am 13. Mai 2025 sind darüber informiert, dass unsere Produkte alle regional und in Handarbeit selbst erzeugt sind.

3.2 Projektstrukturplan

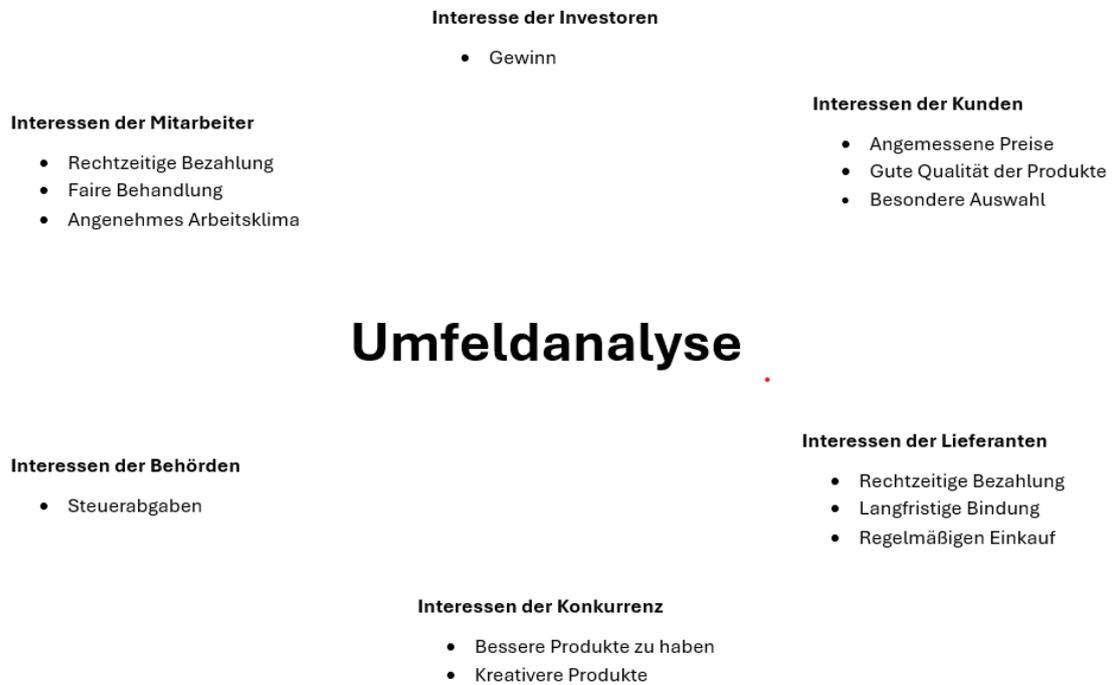
Junior Company Landeswettbewerb 2025											
Projektmanagement 1.1		Geschäftsbericht 1.2		Verkaufsstand 1.3		Bühnenpräsentation 1.4		Juryinterview 1.5		Reflexion 1.6	
Projekt gestartet 1.1.5		Hauptverantwortung 1.2.1 Valerie		Produkte organisieren 1.3.1 Produktmanager		Powerpoint gestalten 1.4.1 Emma		Fragekatalog erstellen 1.5.1 Elisa/Selina		Ergebnisse analysieren 1.6.1	
Projektstart 1.1.1 PL		Marktanalyse u. -strategie 1.2.2 Emma		Standgestaltung Ideen sammeln 1.3.2		Sketch ausarbeiten 1.4.2 Emma/Valerie		Geschäftsidee erklären 1.5.2 Lorena		Lessons learned verfassen 1.6.2	
Projektkoordination 1.1.2 PL		Geschäftsidee/Produkt 1.2.3 Finn		Produktinformation Handout 1.3.3 Laurin		Präsentation/ Pitch vorbereiten 1.4.3 Laurin/Finn Emma/Valerie		Fragen in Englisch trainieren 1.5.3 Cléo		Landeswettbewerb erledigt 1.6.3	
Controlling 1.1.3 PL		Finanzbericht 1.2.4 Caroline		Marketingartikel organisieren 1.3.4 Vanessa		Corporate Identity 1.3.6 Greta		Finanzen erklären 1.5.4 Caroline			
Projektabschluss 1.1.4 PL		Teamarbeit/Organigramm 1.2.5 Lorena		Wechselgeld besorgen 1.3.5 Caroline		Bühnenpräsentation machen 1.4.7 Laurin/Finn Emma/Valerie		Marketing erklären 1.5.5 Vanessa			
Projekt beendet 1.1.6		Zukunftspotential 1.2.6 Lennart		Corporate Identity 1.3.6 Greta		Pitch gehalten 1.4.4		Teamwork/Zukunftspotential 1.5.6 Lennart			
		Bericht abgegeben 1.2.7		Transport Verkaufsstand 1.3.7 Bischof/Lagler				Interview abgeschlossen 1.5.7			
				Stand abgebaut 1.3.8							

3.3 Meilensteinplan in Zeitstruktur

Meilensteinliste			
PSP Code	Meilenstein	Geplanter Termin	Aktueller Termin
1.1.5	Projekt gestartet	17.02.2025	
1.2.7	Bericht abgegeben	05.05.2025	
1.3.8	Stand abgebaut	13.05.2025	
1.4.4	Pitch gehalten	13.05.2025	
1.5.7	Interview abgehalten	13.05.2025	
1.6.3	Landeswettbewerb erledigt	13.05.2025	
1.1.6	Projekt beendet	31.05.2025	

4 Anwendung Marketingtools / Service-Design

4.1 Stakeholder Map/Umfeldanalyse



4.2 Drei Personas/Zielgruppe

Persona

Gruppe: 1



Name: Anna Schmidt

Alter: 16

Berufe: Schülerin

Interessen/Hobby

Musik, Sport

Bedürfnisse/Erwartungen

- dass sie nach Apfel schmecken
- dass die Produkte Vitamine enthalten
- ohne Chemie, naturbasiert

Persona

Gruppe: 2



Name: Madeleine Ziffenbich

Alter: 32

Berufe: Lehrerin

Interessen/Hobby

Laufen, Natur, Reisen, Ernährung, Musik...

Bedürfnisse/Erwartungen

- zuckerfreie Produkte, ohne Chemie
- erfrischende Snacks
- am besten für die 5 Minuten Pause!

Persona

Gruppe: 3



Name: Gisela Pester

Alter: 74

Berufe: Pensionistin

Interessen/Hobby

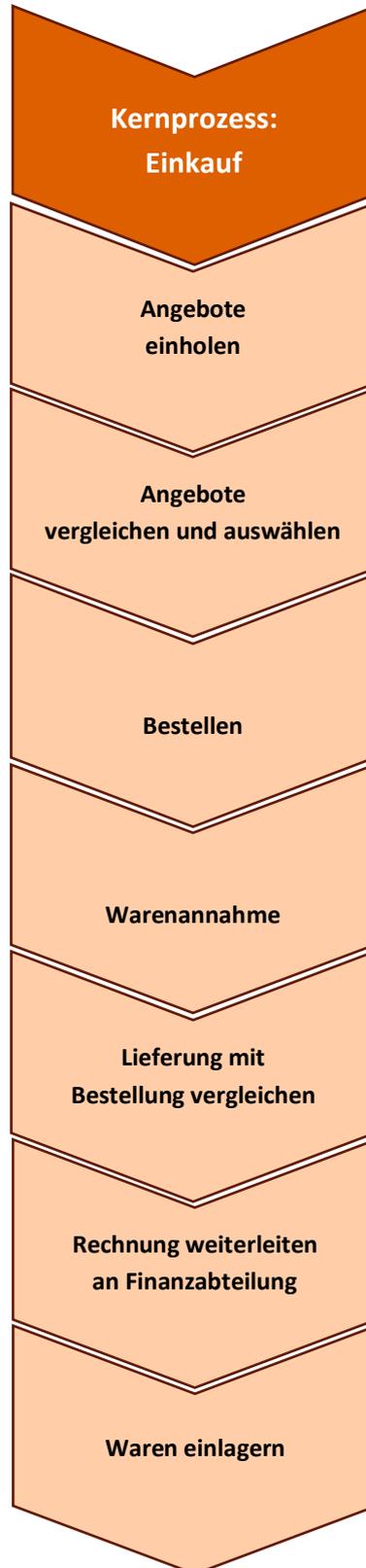
im Garten arbeiten, Brot backen, Stricken

Bedürfnisse/Erwartungen

- lecker
- zum Backen geeignet
-

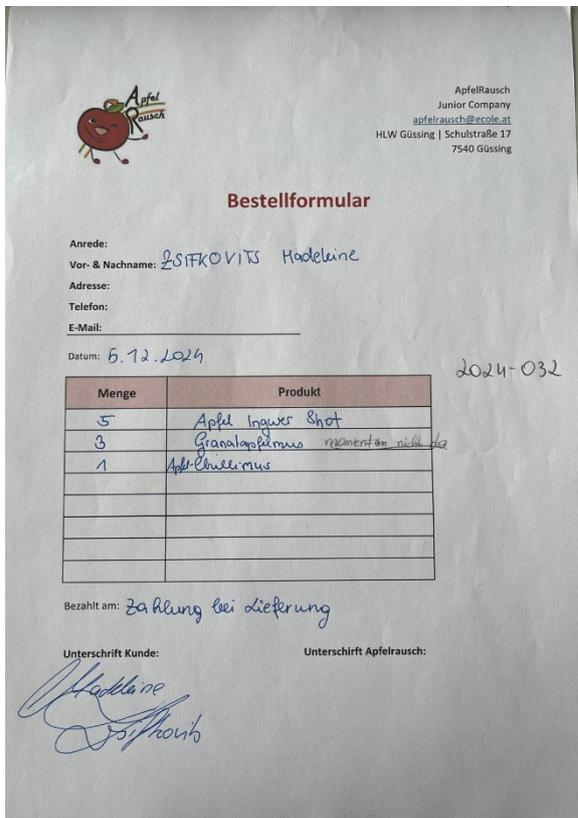
5 Betriebliche Prozesse

5.1 Grafische Darstellung eines Kernprozesses



5.2 Dokumentation von Geschäftsfällen in Form von Belegen

1)



ApfelRausch Junior Company
apfelrausch@ecole.at
HLW Güssing | Schulstraße 17
7540 Güssing

Bestellformular

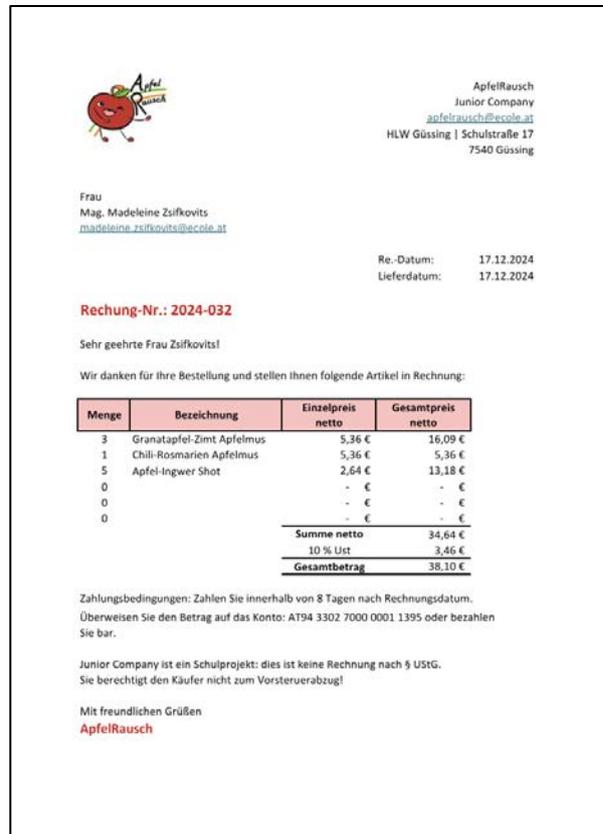
Anrede:
Vor- & Nachname: ZSIFKOVITS Madeline
Adresse:
Telefon:
E-Mail:
Datum: 5.12.2024

Menge	Produkt
5	Apfel Ingwer Shot
3	Granatapfelmus <i>mit Zitrus nicht klar</i>
1	Apfel-Quellmus

2024-032

Bezahlt am: Zahlung bei Lieferung

Unterschrift Kunde: Madeline Zsifkovits
Unterschrift Apfelrausch:



ApfelRausch Junior Company
apfelrausch@ecole.at
HLW Güssing | Schulstraße 17
7540 Güssing

Frau
Mag. Madeleine Zsifkovits
madeleine.zsifkovits@ecole.at

Re.-Datum: 17.12.2024
Lieferdatum: 17.12.2024

Rechnung-Nr.: 2024-032

Sehr geehrte Frau Zsifkovits!

Wir danken für Ihre Bestellung und stellen Ihnen folgende Artikel in Rechnung:

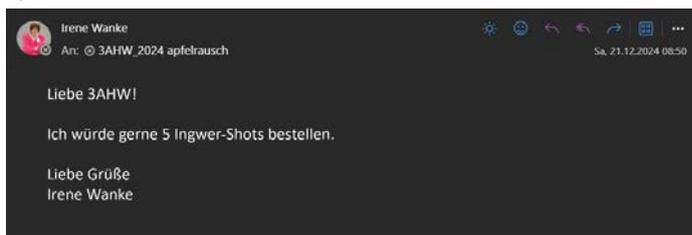
Menge	Bezeichnung	Einzelpreis netto	Gesamtpreis netto
3	Granatapfel-Zimt Apfelmus	5,36 €	16,09 €
1	Chili-Rosmarin Apfelmus	5,36 €	5,36 €
5	Apfel-Ingwer Shot	2,64 €	13,18 €
0	- €	- €	- €
0	- €	- €	- €
0	- €	- €	- €
Summe netto			34,64 €
10 % Ust			3,46 €
Gesamtbetrag			38,10 €

Zahlungsbedingungen: Zahlen Sie innerhalb von 8 Tagen nach Rechnungsdatum. Überweisen Sie den Betrag auf das Konto: A794 3302 7000 0001 1395 oder bezahlen Sie bar.

Junior Company ist ein Schulprojekt: dies ist keine Rechnung nach § UStG. Sie berechtigt den Käufer nicht zum Vorsteuerabzug!

Mit freundlichen Grüßen
ApfelRausch

2)

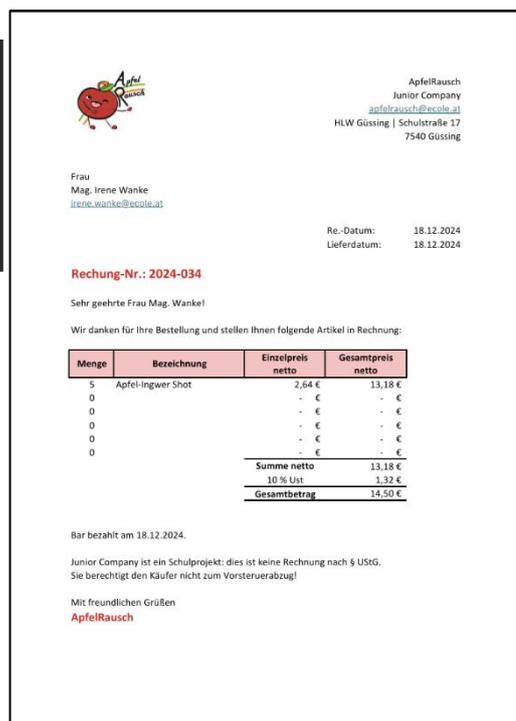


Irene Wanke
An: 3AHW_2024 apfelrausch
Sa, 21.12.2024 08:50

Liebe 3AHW!

Ich würde gerne 5 Ingwer-Shots bestellen.

Liebe Grüße
Irene Wanke



ApfelRausch Junior Company
apfelrausch@ecole.at
HLW Güssing | Schulstraße 17
7540 Güssing

Frau
Mag. Irene Wanke
irene.wanke@ecole.at

Re.-Datum: 18.12.2024
Lieferdatum: 18.12.2024

Rechnung-Nr.: 2024-034

Sehr geehrte Frau Mag. Wanke!

Wir danken für Ihre Bestellung und stellen Ihnen folgende Artikel in Rechnung:

Menge	Bezeichnung	Einzelpreis netto	Gesamtpreis netto
5	Apfel-Ingwer Shot	2,64 €	13,18 €
0	- €	- €	- €
0	- €	- €	- €
0	- €	- €	- €
0	- €	- €	- €
0	- €	- €	- €
Summe netto			13,18 €
10 % Ust			1,32 €
Gesamtbetrag			14,50 €

Bar bezahlt am 18.12.2024.

Junior Company ist ein Schulprojekt: dies ist keine Rechnung nach § UStG. Sie berechtigt den Käufer nicht zum Vorsteuerabzug!

Mit freundlichen Grüßen
ApfelRausch

5.3 Planungsrechnung/Finanzplan/Budgetierung

Produkt / Dienstleistung	Preis (€) / Einheit
Apfelsaft	2,49

Erwartete Verkäufe (Anzahl)	Erwarteter Umsatz (€)
400	996,00

Produkt / Dienstleistung	Preis (€) / Einheit
Apfelmarmelade	5,99

Erwartete Verkäufe (Anzahl)	Erwarteter Umsatz (€)
300	1.797,00



Produkt / Dienstleistung	Preis (€) / Einheit
Apfelmus	4,99

Erwartete Verkäufe (Anzahl)	Erwarteter Umsatz (€)
300	1.497,00



Die Gesamtsumme des geschätzten Jahresumsatzes beträgt €.

4.290,00

6 Qualitätsmanagement und Reflexion

6.1 Protokolle von zwei aufeinanderfolgenden Besprechungen

Besprechungsprotokoll



Ort: Klasse
Datum: 11.03.2025
Teilnehmer: Bischof, Bubanj, Dergovits, Fragner, Jautz, Kohlmann, Koleszar, Lusser, Nemeth, Pfister, Pober, Schmelzer-Ziringer, Zotter
Protokollführer/in: Balaj

Punkte der Agenda

1. Finanzen:

- a. Kassastand ermitteln
- b. Fällige Rechnungen überweisen
- c. Finanzplanvorlage ausarbeiten

2. Vertrieb:

- a. Lieferscheine von Bestellungen vorbereiten
- b. Lieferungen von Bestellungen vorbereiten

3. Organisation:

- a. Aufteilung der einzelnen Teile des Geschäftsberichts
- b. Neue Einkaufsliste für Produktion ermitteln
- c. Abklärung bzw. Einwilligung von Frau Direktorin für Pausenverkauf

4. Punkt der Agenda

Aktionspunkte	Besitzer	Stichtag	Status
1a	Lusser	11.3.	Erledigt
1b	Fragner	11.3.	Erledigt
1c	Kohlmann	11.3.	Gestartet
2a	Pober	11.3.	Erledigt
2b	Jautz	11.3.	In Bearbeitung
3a	Pfister	11.3.	Erledigt
3b	Nemeth	11.3.	In Bearbeitung
3c	Balaj	11.3.	Erledigt



Besprechungsprotokoll



Ort: Klasse
Datum: 18.03.2025
Teilnehmer: Balaj, Bischof, Bubanj, Dergovits, Jautz, Kohlmann, Koleszar, Nemeth, Pober, Schener, Schmelzer-Ziringer, Zotter
Protokollführer/in: Pfister

Punkte der Agenda

- 1. Finanzen:**
 - a. Bargeld aus Kassa auf Bankkonto überweisen
 - b. Finanzplan weiter machen
- 2. Vertrieb:**
 - a. Lieferungen von Bestellungen durchführen
- 3. Organisation:**
 - a. Neue Produktliste mit neuen Produktfotos erstellen
 - b. Einkäufe für die Produktion durchführen
 - c. Neuen Instagram-Beitrag erstellen und veröffentlichen
 - d. Start mit den Geschäftsberichten

4. Punkt der Agenda

Aktionspunkte	Besitzer	Stichtag	Status
1a	Kohlmann	18.3.	Erledigt
1b	Kohlmann	11.3.	In Bearbeitung
2a	Jautz	11.3.	Erledigt
3a	Pfister	18.3.	In Bearbeitung
3b	Nemeth	11.3.	Erledigt
3c	Zotter/Dergovits	18.3.	In Bearbeitung
3d	Koleszar	18.3.	Gestartet

6.2 Reflexion und Analyse der individuellen Tätigkeiten

Nach Mitarbeitergesprächen mit den BetreuungslehrerInnen zu Beginn des 2. Semesters haben wir folgendes Feedback erhalten:

Anregung	Umsetzung	Wer? Wann?	Wofür?
<ul style="list-style-type: none"> Regionalität hervorheben 	<ul style="list-style-type: none"> Beim Verkaufsgespräch und Produktpräsentation am Stand explizit erwähnen/darstellen 	<ul style="list-style-type: none"> Präsentations-team 	<ul style="list-style-type: none"> Verkaufsgespräch, Jury (Wettbewerb)
<ul style="list-style-type: none"> Kostproben 	<ul style="list-style-type: none"> Kostprobe anbieten (Brot mit Marmelade/Mus) 	<ul style="list-style-type: none"> Verkauf 	<ul style="list-style-type: none"> Verkauf
<ul style="list-style-type: none"> Qualitätskontrolle 	<ul style="list-style-type: none"> Kontrolle von Produkten Produktmanager müssen okay geben 	<ul style="list-style-type: none"> Selina und Alexandra (bis Ende März) 	<ul style="list-style-type: none"> Verkauf
<ul style="list-style-type: none"> Produktionsvideo 	<ul style="list-style-type: none"> Video machen 	<ul style="list-style-type: none"> Marketing (bis Ende April) 	<ul style="list-style-type: none"> Verkauf Verkaufsgespräch, Jury (Wettbewerb)
<ul style="list-style-type: none"> Kalkulation/ Buchhaltung 	<ul style="list-style-type: none"> Kalkulation berechnen Buchhaltung ordentlich führen 	<ul style="list-style-type: none"> Finanzen (bis Ende April) 	<ul style="list-style-type: none"> Geschäftsbericht Verkaufsgespräch, Jury (Wettbewerb)
<ul style="list-style-type: none"> Rechnungen schreiben 	<ul style="list-style-type: none"> Rechnungen immer ausgeben Alle Bestandteile einhalten 	<ul style="list-style-type: none"> Finanzen (immer) 	<ul style="list-style-type: none"> Verkauf
<ul style="list-style-type: none"> Dresscode 	<ul style="list-style-type: none"> Dresscode für Wettbewerb (Rotes T-Shirt mit Jean und Apfelbrillen + Button) 	<ul style="list-style-type: none"> Alle (bis vor Wettbewerb) 	<ul style="list-style-type: none"> Verkaufsgespräch, Jury (Wettbewerb)
<ul style="list-style-type: none"> Präsentationskarten 	<ul style="list-style-type: none"> A5 Kärtchen mit unserem Logo und foliert 	<ul style="list-style-type: none"> Präsentations-team (bis vor Wettbewerb) 	<ul style="list-style-type: none"> Wettbewerb (Präsentation)

6.3 Zielerreichungsanalyse

Am 29. November 2025 fand im Rahmen des „Tags der offenen Tür“ an der ecole unser erster Verkaufstag statt. Unser Ziel war es, mindestens 10 Stück je Produktgruppe oder Geschenksets zu verkaufen. Dieses Ziel wurde deutlich übertroffen – wir konnten mehr als das Dreifache absetzen und erste Einnahmen erzielen. Das Feedback der Kundinnen und Kunden fiel durchweg positiv aus. Die Produktidee von „ApfelRausch“ stieß bei Lehrkräften, Eltern sowie Schülerinnen und Schülern auf große Zustimmung.

Auch bei der Erreichung unserer Jahresziele liegen wir voll auf Kurs. Mit einem aktuellen Umsatz von 4.276,87 € haben wir unser Jahresziel von 4.290,- €, schon vor Ablauf der gesetzten Frist, so gut wie erreicht bzw. werden es mit großer Wahrscheinlichkeit sogar übertreffen. So wurden bis dato 208 Stück Muße, 205 Stück Marmeladen und bereits weit über 400 Stück Apfelsäfte/Apfel-Ingwer-Shots verkauft.

6.4 Dokumentation/Abschlussbericht einer Veranstaltung/eines Projektes

(Beitrag von Instagram am 29.11.2025 der ecole Güssing)

Am Freitag, dem 29.11., hat die Junior Company „ApfelRausch“ am Tag der offenen Tür ihr erstes Mal ihre Produkte präsentiert sowie verkauft.

Die Juniors nutzten diese Gelegenheit um ihre Geschäftsidee sowie das Konzept der Junior Company dem interessierten Publikum näher vorzustellen. Von den Lehrkräften, Eltern sowie Schülerinnen und Schülern kam viel positives Feedback und es wurde auch gut verkauft. Der Verkaufstag war eine tolle Erfahrung und ein voller Erfolg!



6.5 Reflexion

Nach unseren Erfahrungen am Tag der offenen Tür haben wir folgende Lessons Learned erstellt:

Das ist gut gelaufen...	Das ist nicht so toll gelaufen...	Verbesserungsvorschläge
Tag der offenen Tür		
<ul style="list-style-type: none"> • Arbeitsaufteilung/-einteilung • Zufriedenheit mit den Verkäufen • Dresscode • Standgestaltung • Werbemaßnahmen im Vorfeld 	<ul style="list-style-type: none"> • zu viele Infos über frühere Junior Companies • nicht alle Besucher/innen wussten, was eine Junior Company ist • Wechselgeld (Münzen) • Verkaufsaufzeichnungen waren chaotisch 	<ul style="list-style-type: none"> • Begriff „Junior Company“ besser erklären • weniger Infos über frühere JCs • Genügend Münzen von jeder Sorte besorgen • Aufzeichnung übersichtlicher gestalten bzw. konkreten Verantwortlichen dafür festlegen