

FRAGEN UND ANTWORTEN

Wie hoch ist der Aufwand meines Einsatzes als JUNIOR Wirtschaftspate?

Dies variiert stark: In manchen Fällen entsteht ein enger und guter Kontakt - einhergehend mit Schulbesuchen circa alle vier Wochen und regelmäßigen Telefonaten. Oft sind es aber auch nur zwei bis drei Schulbesuche, bei denen man als Sparringpartner für die Geschäftsidee der Schüler zur Verfügung steht. Es hat sich erwiesen, dass zur besseren Kommunikation ein Besuch der Schülergruppe vor Ort relativ zu Beginn der Zusammenarbeit sehr hilfreich ist. Wir empfehlen daher, dies möglichst schnell mit dem Schulpaten (der Lehrkraft vor Ort) zu verabreden.

Was sind meine Aufgaben als JUNIOR Wirtschaftspate?

Jedes Schülerteam hat andere Wünsche an ihren Wirtschaftspaten. Auf der [Homepage von JUNIOR](#) heißt es konkret: *"Die Hauptaufgabe der Wirtschaftspaten liegt darin, die Rückkopplung zum betrieblichen Alltag zu gewährleisten, Kontakte in die lokale Wirtschaft zu vermitteln, sowie die Jugendlichen durch Beispiele aus dem Wirtschaftsbereich und durch beratende Tätigkeit zu motivieren. Sie stehen den Schülerunternehmern bei konkreten Fragen zum Unternehmensablauf zur Verfügung, z.B. durch Hilfestellungen bei Beschaffung von Materialien, bei der Buchführung oder durch Beratung bei unternehmensinternen Problemen."*

Aus der Erfahrung vergangener "Einsätze" von Deloitte-Wirtschaftspaten wissen wir, dass man seine eigenen Interessen und Fähigkeiten meist gut einbringen kann, welcher thematische Schwerpunkt (Marketing, Buchhaltung, Organisation, Netzwerk) dies auch immer sei.

Gibt es einen Engagement Code für die Tätigkeit als Wirtschaftspate?

Nein. Es handelt sich um ehrenamtliches Engagement, das nicht in das System eingetragen werden kann.

Werden alle Interessenten für den Wirtschaftspaten-Job tatsächlich an einer Schule eingesetzt?

Leider nein. Es kommt vor, dass ein Schülerteam einen Wirtschaftspaten von Deloitte vermittelt bekommt, jedoch spontan dann einen Wirtschaftspaten im Umfeld der Klasse (z.B. Eltern, Kontakte aus dem Stadtteil) findet und einsetzt. Manchmal entscheiden sich die Beteiligten auch kurzfristig, doch kein Schülerunternehmen zu gründen. Leider lässt sich dieser Fall systematisch nicht verhindern. JUNIOR stellt nach erfolgreicher Vermittlung den Kontakt zwischen Ihnen und den Schülerunternehmern her. Bitte nehmen Sie dann zeitnah mit der Schule Kontakt auf - wenn Sie hier nach circa zwei Wochen keine Rückmeldung erhalten haben, kommen Sie bitte auf Marie Mühlmann zu (mmuehlmann@deloitte.de).

Ich muss einen "gewünschten Einsatzort" angeben. Wie ist das zu verstehen?

Idealerweise liegt die Schule gut erreichbar aus von Ihrem Wohnort oder Ihrem Office. Auch wenn Sie längerfristig auf einem Projekt in einer bestimmten Gegend eingesetzt sind und dort unter der Woche arbeiten, kommt die entsprechende Region infrage. Die Erfahrung zeigt, dass viele sich für Schulen in Innenstädten (vor allem in den Städten München, Frankfurt, Berlin und Düsseldorf) interessieren. Gerade aber in Vororten und etwas weiter draußen gibt es oft Schulen, die händeringend Wirtschaftspaten suchen. Wenn Ihnen auch eine Schule in etwas weiter außerhalb liegenden Stadtteilen/Vororten möglich wäre, freuen wir uns sehr über eine entsprechende Angabe.

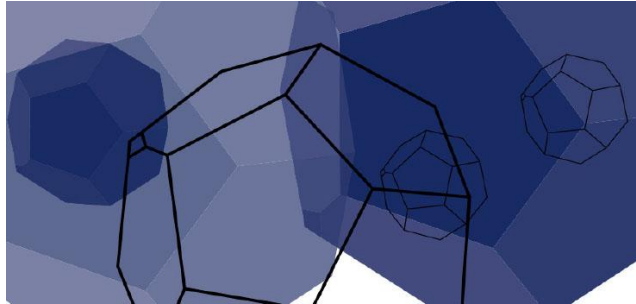
Wann finden die Treffen statt?

Wenn Sie "Ihre" Schule besuchen, wäre es schön, das erste Kennenlernen auf einen Vormittag zu legen. Für mögliche weitere Treffen können Sie dann, nachdem Sie "Ihr" Team kennengelernt haben, zusammen nach Terminen und Möglichkeiten schauen. Auch Skype-Calls haben sich in der Vergangenheit bewährt oder auch ein Einladen der Schüler an den Standort. Sollten Sie letzteres in Erwägung ziehen, melden Sie sich bitte bei Marie Mühlmann.

JUNIOR *Wirtschaft erleben*

Wer initiiert das Projekt?

Das Institut der deutschen Wirtschaft Köln JUNIOR gGmbH (IW JUNIOR) hat das Programm JUNIOR 1994 ins Leben gerufen. "Learning by doing" sollen Schüler Erfahrungen mit der Existenzgründung machen und praktische Erfahrungen für die Berufsorientierung sammeln. Die Schüler entscheiden sich für ein Produkt oder eine Dienstleistung, die sie innerhalb eines Jahres an den Markt bringen. Dabei sind organisatorisches Geschick (Aufgabenverteilung, Logistik, Kommunikation) und Kreativität gefragt. Die besten Unternehmen pro Bundesland treten dann jeweils in sogenannten Landeswettbewerben gegeneinander an. Die dortigen Sieger kommen in den Bundeswettbewerb. [Hier gibt es mehr Informationen zum Programm JUNIOR.](#)



Hintergrund: Schüler als Unternehmer

JUNIOR macht's möglich: Seit 1994 haben unter der Leitung des Instituts der Deutschen Wirtschaft in Köln rund 85.000 Schüler bundesweit für ein Jahr ein Unternehmen geführt – unter realen Bedingungen! Gefragt sind Kreativität, Zahlenverständnis und Unternehmergeist. Die Schüler müssen eine Geschäftsidee entwickeln, den dazugehörigen Businessplan und Anteilsscheine verkaufen. Die Deloitte-Stiftung unterstützt das Programm seit ihrer Gründung. Und auch Deloitte macht mit: Jedes Jahr unterstützen circa 20 Mitarbeiter und Partner als Wirtschaftspaten verschiedene Schülerunternehmen. "Back to School" heißt es dann, um die Schüler mit Know-How und Erfahrung bei der Gründung ihres Unternehmens zu unterstützen. Beim JUNIOR Programm werden Schüler nicht nur von ihren Lehrern gecoacht sondern auch von Vertretern der regionalen Wirtschaft, so zum Beispiel auch unsere Mitarbeiter an den Deloitte-Standorten.

Zu Beginn der Geschäftstätigkeit müssen die jungen Unternehmer 90 Anteilsscheine à 10 Euro verkaufen. Anschließend kümmern sich die Schüler um die erfolgreiche Umsetzung der Geschäftsidee am Markt. Absatzmärkte Während des gesamten Projektjahres muss jedes JUNIOR-Unternehmen monatlich Buchführungsunterlagen erstellen. Nach Umsetzung ihres Business Case präsentieren die Jugendlichen ihr Unternehmen zunächst auf Landesebene einer unabhängigen Jury. Die jeweiligen Landessieger dürfen dann zum Bundeswettbewerb reisen und dort Ihr Bundesland vertreten. Letztes Jahr fand der Wettbewerb in Berlin im Bundeswirtschaftsministerium statt. Übrigens: Auch als Jurymitglieder sind wir aktiv. Vertreter von Deloitte bewerten bei den Landeswettbewerben in Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Bayern, Berlin sowie dem Bundeswettbewerb die Vorträge, Messestände und Geschäftsberichte der Schülerunternehmer.

Seit 2008 schreibt Deloitte den Sonderpreis "Bester JUNIOR-Geschäftsbericht" bundesweit aus. Der Preis wird im Rahmen des JUNIOR-Bundeswettbewerbs verliehen, der jedes Jahr in einer anderen deutschen Großstadt stattfindet. Hier treten die Landessieger gegeneinander an.

Das JUNIOR-Projekt ist ein Programm des Instituts der Deutschen Wirtschaft in Köln.