



## Storytelling Challenge B1

Ich kann Inhalte in Geschichten verpacken.

Entrepreneurial Culture



### Elevator Pitch

Die Jugendlichen sollen mit speziellen Erzähltechniken mögliche Geldgeber/innen für ihre Geschäftsidee begeistern. In nur einer Minute müssen sie ihr Konzept auf den Punkt bringen und sich gegen Mitbewerber/innen behaupten. Eine Aufgabe, für die es einiges an Know-how braucht.

## Materialien für Lehrer/innen

In den Unterlagen ist die Durchführung der Challenge detailliert in einzelnen Schritten beschrieben, um eine direkte Umsetzung im Klassenzimmer zu ermöglichen. Die Materialien für Lehrer/innen werden gemeinsam mit den Materialien für Schüler/innen (=Arbeitsblätter) eingesetzt.

Das ➔ -Zeichen kennzeichnet Arbeitsaufgaben, die fakultativ zur Vertiefung durchgeführt werden können. Alle Unterlagen stehen auf der Website [www.youthstart.eu](http://www.youthstart.eu) zur Verfügung.









Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

 Bundesministerium  
Bildung, Wissenschaft  
und Forschung



# You<sup>th</sup> Start Entrepreneurial Challenges Programm

basierend auf dem TRIO-Modell für Entrepreneurship – [www.youthstart.eu](http://www.youthstart.eu)

Core Entrepreneurial Education				Entrepreneurial Culture						Entrepreneurial Civic Education	
	Idea Challenge		Hero Challenge		Empathy Challenge		Storytelling Challenge		Buddy Challenge		My Community Challenge
	My Personal Challenge		Lemonade Stand Challenge		Perspectives Challenge		Trash Value Challenge		Open Door Challenge		Volunteer Challenge
	Real Market Challenge		Start Your Project Challenge		Extreme Challenge		Be A YES Challenge		Expert Challenge		Debate Challenge

Das TRIO-Modell ist eine ganzheitliche Definition von Entrepreneurship, die drei Bereiche umfasst:

**Core Entrepreneurial Education** bezeichnet die Basisqualifikation unternehmerischen Denkens und Handelns: eigene innovative Ideen entwickeln und sie kreativ und strukturiert umsetzen.

**Entrepreneurial Culture** steht für Persönlichkeitsentwicklung: eigeninitiativ sein, an sich glauben, empathisch und teamfähig agieren sowie sich und anderen Mut machen.

**Entrepreneurial Civic Education** bedeutet die Stärkung der Sozialkompetenz als Staatsbürger/in: Verantwortung für sich, andere und die Umwelt übernehmen.

Jede Challenge gehört zu einer **Challenge-Familie**, die durch ein eigenes Piktogramm charakterisiert wird und farblich einem der TRIO-Bereiche zugeordnet ist. Eine Challenge-Familie umfasst mehrere Challenges auf verschiedenen Kompetenzniveaus. Die in den Unterrichtsmaterialien verwendeten Bezeichnungen stehen für folgende Niveaus:

A1 – Primarstufe; A2 – Sekundarstufe I; B1 und B2 - Sekundarstufe II; C1 – Schnittstelle Sekundarstufe II zu Tertiärstufe. Das jeweils nächste Niveau baut auf dem vorigen auf.



## Methodenblatt

<b>Thema</b>	Elevator Pitch
<b>Niveau</b>	B1
<b>Challenge Familie</b>	<p>Storytelling Challenge – die Kraft der Worte!</p> <p>Ideen in Worte zu fassen und andere damit zu begeistern, ist eine äußerst nützliche Kunst. In der Primarstufe und Sekundarstufe 1 üben die Kinder diese Fähigkeit, indem sie – inspiriert von Bildern, Satzanfängen oder kurzen Texten – eigene Geschichten schreiben. Die Jugendlichen der Sekundarstufe 2 lernen, wie man beim Storytelling das Interesse eines Publikums weckt und erhält. Durch eine Geschichte machen sie einen Alltagsgegenstand zu etwas Besonderem. Auf dem nächsthöheren Lernniveau präsentieren die Jugendlichen dann eine Geschäftsidee vor einer Gruppe von „Investorinnen und Investoren“. Dafür haben sie nur eine Minute Zeit und müssen sich gegen andere Bewerber/innen durchsetzen.</p>
<b>Dauer</b>	4 Einheiten
<b>Worum es geht – die Idee dahinter</b>	<p>Die Schüler/innen nutzen in dieser Challenge die Kunst des Erzählens, um eine Idee zu präsentieren. Sie sollen ihre Erzähltechniken dazu verwenden, potenziellen Investorinnen und Investoren eine Geschäftsidee vorzustellen. Dafür haben sie nicht länger als eine Minute Zeit. Dabei lernen die Schüler/innen, dass bei einem sogenannten Elevator Pitch auch Überzeugungskraft und Ausstrahlung zählen. Diese Challenge ist zudem ein idealer Abschluss der Idea Challenge, da die Schüler/innen üben, ihr Wissen über ihre Geschäftsidee bzw. ihr nachhaltiges Geschäftsmodell mündlich zu vermitteln.</p>
<b>Entrepreneurship-Kompetenzen laut Referenzrahmen</b>	<p>Bei der Umsetzung von Aufgaben stelle ich mich möglichem Wettbewerb.</p> <p>Ich kann Ideen entwickeln und argumentieren, warum sie umgesetzt werden sollen.</p> <p>Ich kann Möglichkeiten erkennen und Chancen nutzen.</p> <p>Ich kann Risiken erkennen und übernehme Verantwortung für meine eigenen Handlungen.</p> <p>Ich kann eine Geschäftsidee präsentieren.</p> <p>Ich kann unter Verwendung individueller Fähigkeiten zusammenarbeiten.</p> <p>Ich ergreife die Initiative, um bei Entscheidungsprozessen zu überzeugen.</p> <p>Ich kann gut mit anderen Menschen kommunizieren.</p>



	<p>Ich kenne Möglichkeiten des Marketings, gute Ideen anderen Menschen näherzubringen.</p> <p>Ich möchte durch meine Ideen einen Beitrag für zukunftsorientiertes, ökologisch und sozial sensibles Agieren in Wirtschaft und Gesellschaft leisten.</p> <p>Ich kann ethische Probleme erkennen.</p> <p>Ich kann verschiedene Möglichkeiten zur Finanzierung meiner Ideen erläutern.</p>
<b>Sprachkompetenzen</b>	<p>Ich kann eine Idee mündlich präsentieren und dabei prägnante und beschreibende Begriffe verwenden.</p> <p>Ich kann eine Idee auf geordnete Weise zusammenfassen.</p>
<b>Wortschatz (auf Lernplakaten)</b>	Elevator Pitch, Kurzpräsentation, Slogan, Alleinstellungsmerkmal (Unique Selling Proposition, USP), Marketingmix (Produkt, Preis, Distribution, Kommunikation), Zielgruppe, Marktpotenzial, Mitbewerber/innen, soziale Verantwortung, Nachhaltigkeit, sozioökonomischer Status
<b>Kompetenzcheck</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zu zweit oder in kleinen Gruppen entwickeln die Schüler/innen eine Geschäftsidee und stellen diese vor, wobei die Präsentation maximal eine Minute dauern darf (Einschätzung durch Lehrende/Gleichaltrige – Arbeitsblatt 4).</li> <li>• Die Schüler/innen bewerten sich selbst, indem sie die Anzahl der Smileys einkreisen, die ihrer Leistung entspricht (Arbeitsblatt 5).</li> <li>• Die Schüler/innen reflektieren ihre Stärken/Schwächen bei der Präsentation ihrer Geschäftsidee (Selbstreflexion – Arbeitsblatt 6).</li> </ul>
<b>Eingangs- voraussetzungen</b>	<p>Die Schüler/innen sollten ein grundlegendes Verständnis von Geschäftsideen und nachhaltigen Geschäftsmodellen haben.</p> <p>Es wird empfohlen, zuerst die Idea Challenge erfolgreich abzuschließen.</p>
<b>Körper &amp; Geist</b>	Unter folgendem Link finden Sie kurze, einfache Übungen zur Aktivierung und Konzentration sowie zur Steigerung der Achtsamkeit (inkl. Kurzvideos). Wählen Sie je nach Situation eine oder mehrere Übungen aus dem Angebot: <a href="http://www.youthstart.eu">www.youthstart.eu</a>
<b>Vorbereitung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Suchen Sie im Internet nach „bizarren japanischen Erfindungen“. Laden Sie genug Bilder für alle Schüler/innen herunter und drucken Sie sie aus.</li> <li>• Machen Sie genug Kopien der Materialien für Schüler/innen.</li> <li>• Kopieren Sie die Rubrik „Einschätzung durch Lehrende/Gleichaltrige“ (Arbeitsblatt 4 der Materialien für Schüler/innen) oft genug, dass Sie die Kurzpräsentationen einzeln bewerten und den Schüler/innen Ihre jeweilige Bewertung aushändigen können.</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Machen Sie zusätzliche Kopien der Rubrik „Einschätzung durch Lehrende/Gleichaltrige“ (Arbeitsblatt 4), damit die Schüler/innen ihre Kurzpräsentationen gegenseitig bewerten können.</li> <li>• Organisieren Sie einen Preis für den besten Elevator Pitch. (Es sollte etwas sein, das auch geteilt werden kann.)</li> </ul>
<b>Durchführung</b>  Arbeitsschritt 1	<p>Einführung</p> <p>Organisieren Sie Bilder <i>bizarrer japanischer Erfindungen</i>, am besten ein Bild pro Schüler/in, und verteilen Sie diese so im Raum, dass sie für alle Schüler/innen leicht zugänglich sind. Es ist in Ordnung, wenn sich einzelne Bilder wiederholen, aber die Aufgabe wird schwieriger und interessanter, wenn die Schüler/innen mit unterschiedlichen Erfindungen/Bildern arbeiten. (Diese Übung kann alleine oder zu zweit ausgeführt werden.)</p> <p>Lesen Sie der Klasse folgenden Text vor:</p> <p><i>Japan war und ist ein Land, wo viele Geschäftsideen erfolgreich verwirklicht werden und wo Unternehmertum einen hohen Stellenwert besitzt. Einige Erfinder/innen setzen ihre Problemlösungskompetenz für die ungewöhnlichsten Situationen ein und entwickeln potenzielle Geschäftsideen, auf die sonst wohl niemand kommen würde. Wir nennen diese Erfindungen bizarr, weil sie weit abseits traditioneller Denkweisen entwickelt werden.</i></p> <p><i>Mehrere Bilder von solchen bizarren japanischen Erfindungen liegen im Raum verteilt. Obwohl diese Geschäftsideen sehr geschickte Lösungen anbieten, waren sie nie erfolgreich. Suchen Sie sich eine Erfindung aus, die Ihnen gefällt und von der Sie denken, dass sie am heutigen Markt Erfolg haben könnte. Nehmen Sie sich 3 bis 5 Minuten Zeit und üben Sie gemeinsam mit einer Partnerin/einem Partner Ihre Antworten auf die folgenden Fragen:</i></p> <p>Schreiben Sie folgende Fragen (siehe Arbeitsblatt 1) an die Tafel oder lesen Sie sie laut vor:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Was zeigt Ihr Bild?</li> <li>• Wieso gefällt Ihnen diese Geschäftsidee? Welche Aspekte daran sind Ihrer Meinung nach innovativ und einzigartig?</li> <li>• Denken Sie, dass diese Geschäftsidee heute auf dem freien Markt eine Chance hätte? Wieso bzw. wieso nicht?</li> </ul> <p>Die Schüler/innen präsentieren nun ihre „bizarren Erfindungen“ dem Rest der Klasse und beantworten dabei die obenstehenden Fragen.</p> <p>Bitten Sie die Schüler/innen, jeweils zu zweit über die folgenden Fragen nachzudenken (siehe Arbeitsblatt 1; wenn möglich, schreiben Sie die Fragen auch auf die Tafel) und danach ihre Antworten vor der Klasse zu präsentieren :</p>



	<ul style="list-style-type: none"><li>• Was macht eine Geschäftsidee zum Erfolg? Glauben Sie, dass eine gute Idee alleine ausreicht, um Erfolg zu haben? Wieso bzw. wieso nicht?</li><li>• Welche anderen Faktoren, die Sie bereits kennen, sind für den Erfolg einer Geschäftsidee ausschlaggebend?</li><li>• Was ist Ihrer Meinung nach wichtiger für den Erfolg: eine gute Geschäftsidee oder ein gut durchdachtes, nachhaltiges Geschäftsmodell? Oder sind beide Elemente gleich wichtig? Bitte erläutern Sie Ihre Antwort.</li></ul>
Arbeitsschritt 2	<p>Tagesordnung für ein wichtiges Meeting (Arbeitsblatt 2)</p> <p>a) Geben Sie den Schülerinnen/Schülern folgende Situation vor:</p> <p><i>Sie alle sind Mitarbeiter/innen der Marketingabteilung eines internationalen Unternehmens. Ihre Aufgabe ist es, ein neues Produkt für das Unternehmen auf den Markt zu bringen und die Geschäftsidee innerhalb einer Minute dem Vorstand des Unternehmens sowie potenziellen Kundinnen und Kunden vorzustellen. Wir stellen uns nun vor, dass wir alle zu einem wichtigen Abteilungsmeeting gerufen wurden. Bitte verhalten Sie sich möglichst professionell, also so, wie Sie sich das Verhalten in einem Meeting vorstellen.</i></p> <p>b) Ernennen Sie einige Schüler/innen zu Vorgesetzten bzw. Abteilungsleiterinnen/Abteilungsleitern; diese sollen das Meeting leiten. Ein paar andere Schüler/innen werden die Rolle von Vorstandsmitgliedern übernehmen. Eine Freiwillige bzw. ein Freiwilliger sollte Protokoll führen. Die Schüler/innen sollen nun Arbeitsblatt 2 zur Hand nehmen. Lesen Sie die Tagesordnung vor und ergänzen Sie sie, wenn nötig. Die bzw. der Protokollführende sollte das Protokoll am Computer schreiben und für alle kopieren.</p>
Arbeitsschritt 3	<p>Wie erstellt man einen Elevator Pitch? (Arbeitsblatt 3)</p> <p>Die Schüler/innen bilden Dreier- oder Vierergruppen. Anhand von Arbeitsblatt 3 entwickeln sie ihren eigenen Elevator Pitch. Die Präsentation darf insgesamt nicht länger als eine Minute dauern.</p> <p>a) Besprechen Sie die Begriffe und Kriterien für den Elevator Pitch.</p> <p>b) Gehen Sie mit den Schüler/innen die Struktur für den Elevator Pitch durch.</p> <p>c) Zur Entwicklung der Präsentation sollen die Schüler/innen eine selbst entwickelte Geschäftsidee bzw. ein selbst entwickeltes nachhaltiges Geschäftsmodell verwenden (dafür können sie zum Beispiel auf die Idea Challenge zurückgreifen).</p> <p><b>HINWEIS:</b> Sollten die Schüler/innen die Idea Challenge noch nicht absolviert haben und mit den Begriffen und Kriterien für den Elevator Pitch noch nicht vertraut sein, müssen Sie möglicherweise zusätzliche</p>



	Lehreinheiten einplanen, um bestimmte Schlüsselkonzepte zu erklären (z.B. USP, Marketingmix, Zielgruppe, etc.).
Arbeitsschritt 4	<p>Besprechung der Beurteilung</p> <ol style="list-style-type: none"><li>Gehen Sie die Rubrik zur Einschätzung durch Lehrende/ Gleichaltrige (Arbeitsblatt 4) mit den Schüler/innen durch, bevor Sie sie ihre Ideen vorstellen lassen. Es ist wichtig, dass die Schüler/innen wissen, wie die Beurteilung abläuft und was von ihnen erwartet wird.</li><li>Stellen Sie klar, dass die Schüler/innen ihre Präsentationen gegenseitig bewerten sollen (Beurteilung durch Gleichaltrige) und dass Sie für Ihre Bewertung <b>dieselben</b> Kriterien verwenden werden. Erinnern Sie die Schüler/innen daran, dass sie bei der Beurteilung durch Gleichaltrige die Sicht der Vorstandsmitglieder des Unternehmens vertreten sollen. Machen Sie einen Wettbewerb daraus – der beste Elevator Pitch gewinnt einen Preis. Denken Sie sich einen kleinen Preis aus, den Sie den Siegerinnen/Siegern geben können und der sich auch teilen lässt.</li><li>Geben Sie den Schülerinnen/Schülern etwas Zeit, um ihre Präsentationen zu üben.</li></ol>
Arbeitsschritt 5	<p>Der Elevator Pitch</p> <ol style="list-style-type: none"><li>Lassen Sie eine Person die Zeit stoppen.<ul style="list-style-type: none"><li>Teilen Sie die Bögen für die Beurteilung durch Gleichaltrige (Arbeitsblatt 4) aus. Erinnern Sie die Schüler/innen daran, dass sie Vorstandsmitglieder sind und entscheiden sollen, welche Präsentation das Unternehmen am besten repräsentiert. Der beste Elevator Pitch gewinnt einen Preis!</li><li>Die Schüler/innen beginnen nun mit den Präsentationen.</li></ul></li><li>Während die Schüler/innen die Beurteilung durch Gleichaltrige vornehmen, füllen Sie ebenfalls den Bewertungsbogen aus (Beurteilung durch Lehrende/Gleichaltrige – Arbeitsblatt 4).</li><li>Diskutieren Sie mit der Klasse darüber, welcher Pitch bei den Bewertungen am besten abschneidet.</li><li>Küren Sie ein Siegerteam.</li></ol>
➡ Arbeitsschritt 6	<p>Selbsteinschätzung am Ende der Lektion – Arbeitsblatt 5</p> <p>Sollte nicht genug Unterrichtszeit übrig sein, können die Schüler/innen dieses Arbeitsblatt als Hausübung ausfüllen und in die nächste Stunde mitbringen. Die Schüler/innen sollten in der Lage sein, die Aussagen selbstständig durchzulesen und sich selbst zu bewerten, indem sie die entsprechende Anzahl von Smileys einkreisen.</p>





Arbeitsschritt 7	<p>Zusammenfassung der Selbstreflexion (Arbeitsblatt 6)</p> <p>Sollte nicht genug Unterrichtszeit übrig sein, können die Schüler/innen dieses Arbeitsblatt als Hausübung ausfüllen und in die nächste Stunde mitbringen. Sie sollten in der Lage sein, jede Frage individuell zu beantworten und dabei sinnvolle, durchdachte Antworten zu geben. Dieses Arbeitsblatt eignet sich gut als Grundlage für eine abschließende Diskussion im Plenum. Es kann auch dazu verwendet werden, den Eltern zu zeigen, was ihre Tochter/ihr Sohn im Unterricht gelernt hat.</p>
➔ Arbeitsschritt 8	<p>Vertiefungsaufgabe</p> <p>Bitten Sie die Schüler/innen, nochmals das Arbeitsblatt 2 zur Hand zu nehmen und sich die Punkte 3 und 4 durchzulesen. Die Schüler/innen sollen nun einzeln einen kurzen Bericht an die Geschäftsführung schreiben (nicht länger als eine Seite). Das ist eine sehr gute Übung zum Abschluss der Challenge (vorausgesetzt, es ist genug Unterrichtszeit übrig).</p>
<b>Kontext innerhalb des Challenges-Programms</b>	<p>Diese Challenge baut auf die „Storytelling Challenges“ der niedrigeren Lernniveaus (A1 und A2) auf. Sie lässt sich gut mit Challenges aus den folgenden Familien kombinieren, um die darin entwickelten Ideen zu präsentieren: „Idea“ (Niveau B1: Entrepreneurial Design – Mini Canvas), „Real Market“ (Niveau B1: Core Business Plan), „Lemonade Stand“ (Niveau B1: Verkaufen können) sowie „Trash Value“.</p>
<b>Linkliste</b>	<p>Über das Projekt You<sup>th</sup> Start Entrepreneurial Challenges:  <a href="http://www.youthstartproject.eu">www.youthstartproject.eu</a></p> <p>Weitere Unterrichtsmaterialien (inklusive Filme):  <a href="http://www.youthstart.eu">www.youthstart.eu</a></p> <p>Inspiration für den Elevator Pitch:  <a href="http://www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm">www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm</a>, Ruth Hill (Artikel auf Englisch)</p>
<b>Nutzungsbedingungen</b>	<p>Alle Materialien für Lehrer/innen und Schüler/innen, die im Rahmen der Youth Start Entrepreneurial Challenge entwickelt wurden, stehen unter der Creative-Commons-Lizenz. Sie dürfen die Unterlagen in jedwedem Format oder Medium vervielfältigen und weiterverbreiten. Voraussetzung ist die korrekte Namensnennung. Sie dürfen die Materialien nicht kommerziell nutzen. Sie dürfen die Unterlagen bearbeiten, aber nur unter derselben Lizenz wie das Original verbreiten. Die genauen Details der Lizenzierung finden Sie unter <a href="http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.de">http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.de</a></p> <p>Das Youth Start Team freut sich, wenn Sie mit uns in Kontakt treten: einerseits zur Vernetzung mit den nationalen Partnern und ihren Angeboten, andererseits zur Unterstützung für die Implementierung. E-Mail-Adresse: <a href="mailto:office@ifte.at">office@ifte.at</a></p>



# Storytelling Challenge B1

You<sup>th</sup> Start Entrepreneurial Challenges



<b>Autor/innen Herausgeber/innen</b>	Inge Koch-Polagnoli (Autorin), Chadwick V.R. Williams (Autor), Eva Jambor (Hrsg.), Johannes Lindner (Hrsg.)
<b>Graphische Gestaltung</b>	Valentin Mayerhofer (Layout), Peter Stromberger (Piktogramme)
<b>Übersetzung Redaktion</b>	Teresa Krainer (Übersetzung), Maureen Maher-Wizel (Englische Redaktion), Beate Tötterström (Redaktion), Martin Obermayr (Redaktion)