

Changemaker Programm

Erster Durchgang 2022



Wie Studierende Volksschulkinder in der Entwicklung von Zukunftskompetenzen unterstützen





Entrepreneurship als Zukunftskompetenz

- **Entrepreneurship Education* (EE)** sollte **möglichst frühzeitig** starten.
- Aber es gibt eine **Vielzahl von Hemmnissen im österreichischen Bildungssystem***:
 - Bisher ist EE nicht explizit im Lehrplan der Volksschulen vorgesehen**
 - EE hängt stark von Interessen und Erfahrungen der Lehrkräfte ab
 - Wenig außerschulische Aktivitäten in Primarstufe, welche EE unterstützen und fördern
 - Rahmenbedingungen des Schulsystems erschweren EE (Unterrichtseinheiten, Schulzeiten, starres Benotungssystem, Frontalunterricht, Prüfungskultur, unflexible Lehrräume etc.)
- **Entrepreneurship Week** soll in Primarstufe umgesetzt werden, jedoch fast nur punktuelle Einzelinitiativen vorhanden, **keine österreichweiten Konzepte** und Programme



* Entrepreneurship-fördernde Kompetenzen im österreichischen Bildungssystem; Studie im Auftrag des Rates für Forschung und Technologieentwicklung, Juni 2019

** mit Ausnahme Salzburg

Unsere Vision:

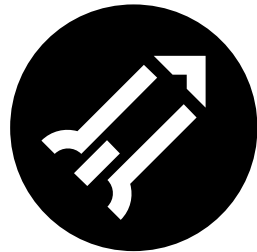
„Wir wollen mit dem **Changemaker Programm**
Entrepreneurship Education österreichweit in die
Volksschulen bringen.“



→ 2022 startet die Kooperation zwischen der WU Wien und der Uni Graz

Besondere Merkmale des Programms

- Win-Win Ansatz für Kinder, Studierende & Lehrkräfte
- Reale, altersgerechte Lernsituation mit Studierenden als Role Models



Inhalt

- Studierende vertiefen ihr Entrepreneurship-Wissen und erhalten einen niederschweligen Zugang zur Thematik
- Studierende unterstützen Volksschulkinder im **Impact-Projekt „Markttag“** von der Ideenfindung bis zur Umsetzung der Marktstände und dem Verkauf der selbst hergestellten Produkte

Ablauf

Connect*
Vernetzen mit
Lehrkräften

Kick-off*
Studierende
in Teams

WS 1**

Lernen & Trainieren

- Entrepreneurship
- Leadership
- Entwicklungs-
pädagogik

Arbeiten mit Volksschulkindern
Ideenfindung, Prototyping,
Verkaufsgespräche, Marketing,
Marktstand, Preis, Umsatz &
Gewinn **(mit Studierenden)**

WS 2**

**Herstellen der Produkte &
Integration des Themas in den
Unterricht (mit Lehrkräften)**

Graduation*
Studierende

**Reflexion

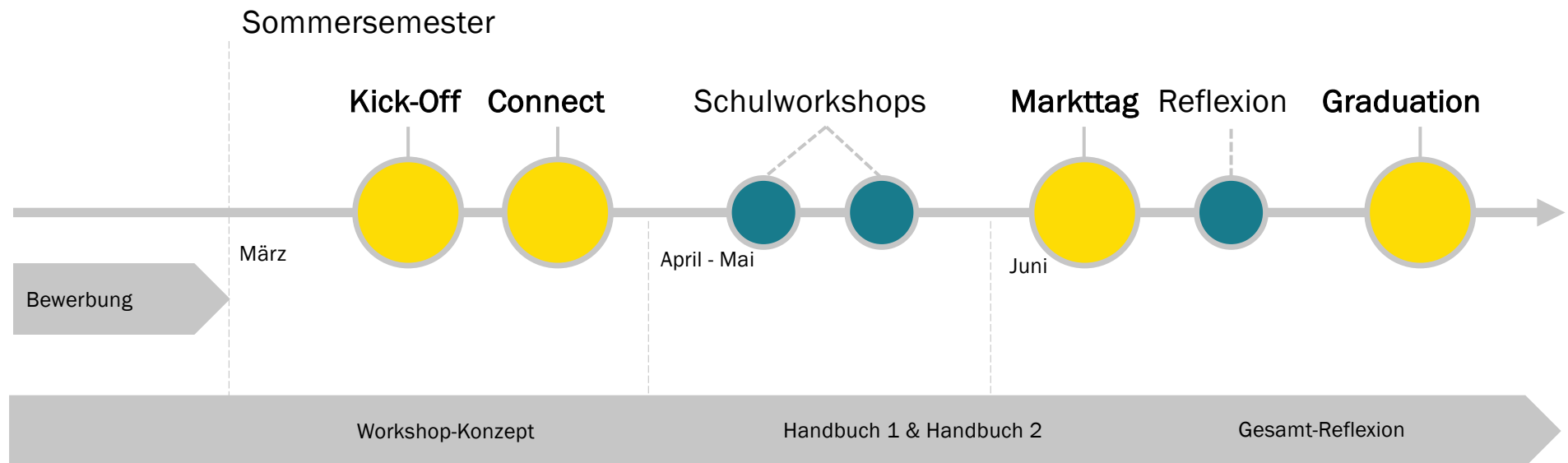
Markttag
Verkauf der hergestellten
Produkte



* = organisiert durch das Zentrum für Entrepreneurship und das Institut für Wirtschaftspädagogik

** = WS 1 und WS2 organisiert **von Studierenden** (Termine in Absprache mit Lehrkräften)

Zeitplan



Kick-Off

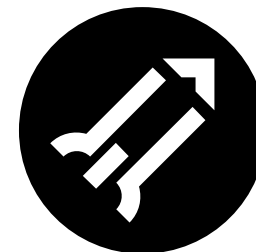
- Studierende in Teams & Community Building
- Programmablauf

Inhalte in Didaktik und Pädagogik und Entrepreneurship:

- Fachdidaktik: methodisch-didaktische Aufbereitung des Themenbereiches Entrepreneurship
- Pädagogisches Wissen: Lehrverhalten mit Fokus auf Volksschulkinder
- Fachwissen: Entrepreneurship

Dauer

Halber Tag an der Universität (inkl. Netzwerken)

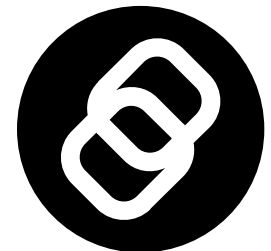


Connect

- Kennenlernen der Lehrkräfte & Vernetzung mit den Studierenden
- Besprechung des Workshop-Konzepts
Rahmenbedingungen der Schule kennenlernen
- Termine festlegen

Dauer

1 – 2 Stunden, Online



Ziele Workshop 1

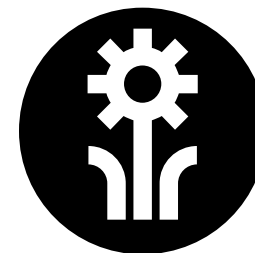
- Studierende und Schülerinnen kennen sich
- Kommunikations- und Kollaborationsbasis für gemeinsame Weiterarbeit ist etabliert
- Die Schülerinnen können Grundbegriffe wie Markt und Angebot und Nachfrage erklären

Ideengenerierung:

- Was kann hergestellt werden?
- Wer sind unsere Kund:innen?
- Sammeln von Ideen (kreativer Freiraum)
- Evaluierung der Ideen
(Umsetzbarkeit/Interesse der Kund:innen etc.)
- Entscheidung, welche Ideen umgesetzt werden

Prototyping

- Ideen zur Umsetzung
– erster Prototyp
- Was wird benötigt, um das Produkt herzustellen?



Dauer

Max. 4 Stunden inkl. Pausen & Aktivierungsspiele

Ziele Workshop 2

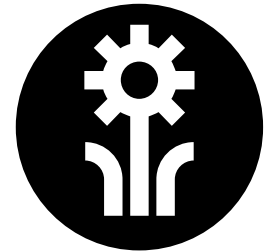
- Die Schüler:innen haben gemeinsam mit Studierenden Prototypen erarbeitet (gebastelt)
- Die Schüler:innen haben einige Preiskalkulationen durchgeführt und sind in der Lage, die Begriffe Kosten, Erträge, Verkaufspreis, Gewinn zu erklären

Verkaufsstand

- Wie soll der Verkaufsstand gestaltet werden?
- Welche Materialien werden benötigt?
- Was gibt es vor Ort?
- Was kann noch gemacht werden?

Verkaufsgespräch

- Wie spricht man mit Kund:innen?
- Rollenspiel & einzelne Szenarien durchgehen



Dauer

Max. 4 Stunden inkl. Pausen & Aktivierungsspiele

Markttag

Ablauf

- Kinder verkaufen die Produkte an den Ständen*
- Optional: Campusführung von Studierenden
- Optional: Kindervorlesung mit einem/einer Univ.-Professor:in

Dauer

Halbtags vor Ort an der Universität



* = wenn Platzmangel: Aufteilung in Gruppen und Alternativprogramm

Ziele Reflexion

- Reflexion zu den gesteckten Lernzielen im Projekt und am Markttag
- Reflexion "Was hat mir am meisten Spaß gemacht?", "Was habe ich gelernt", "Was habe ich besonders gut gemacht?", etc.

Dauer

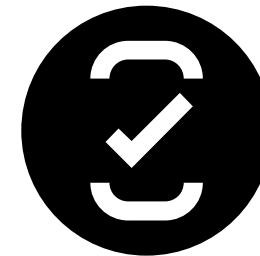
Ca. 1 Stunde



Mitmachen

Infos für Lehrkräfte: **Anmeldung zum Programm** bis 16.03.2022

Studierende: **Bewerbung mit Lebenslauf** und Foto
bis 17.03.2022



startup@uni-graz.at

Ansprechpersonen



Dr. Susanne Kramsker
susanne.kamsker@uni-graz.at
+43 (0)316 380 - 3536



Dr. Remo Taerner
remo.taerner@uni-graz.at
+43 (0)316 380 - 7363



Johanna Lehner MA
johanna.lehner@uni-graz.at
+43 (0)316 380 - 7367

Fragen an: startup@uni-graz.at

WWW.STARTUP-UNI.AT