

# Szenario: Start-up

Ihr Team hat eine Geschäftsidee und gründet ein Start-up in den Bereichen Nachhaltigkeit, Gesundheit, Medizin. Ihre Geschäftsidee/Ihr Produkt ist innovativ und so weit entwickelt, dass Ihr Team die Idee erstmals am [Start Summit](#) in St. Gallen einem Kreis von möglichen Investoren vorstellen will.



In diesem Szenario liegt der Fokus nicht – wie z.B. in der Projektschiene Ihres Studiengangs – auf der eigenen technischen Entwicklungsarbeit, sondern auf den kommunikativen Handlungen rund um ein Start-up-Projekt. Sie erfinden also nichts Eigenes, sondern recherchieren nach einem innovativen Produkt / einer innovativen Geschäftsidee, die Sie fasziniert und mit der Sie sich identifizieren können. Dabei stehen folgende Handlungen im Zentrum:

- Fundierte Recherche für Ihre Idee
- Stilsichere E-Mail-Korrespondenz
- Stakeholder-Analyse (Zielgruppen, Chancen und Risiken)
- Ansprechendes Mahara-Portfolio (Projektseite) als Informationsplattform für Investoren
- Mündliche Projektpräsentation mit Infografik für den *Start Summit*

Dieses Szenario ist so gestaltet, dass Sie auch Ihre bisherigen Berufs- und Projekterfahrungen einfließen lassen können. Das Setting soll Sie anspornen, Eigeninitiative zu entwickeln und eigene Gestaltungsspielräume auszuloten. Für den konkreten Ablauf des Projekts orientieren Sie sich bitte am **Semester-Lernplan**. Dort ist genau beschrieben, welche Aufgaben Sie in jeder Woche zu erledigen haben.

## Leistungsnachweisübersicht:

### **COM-Starter (2 ECTS)**

- 20% TED Talk Summaries
- 20% English Mail Proposal
- 60% English Presentation Portfolio

### **COM-Booster (2 ECTS)**

- 20% Peer Feedback on Draft
- 20% Elevator Speech and Coaching
- 60% Mahara Page Report (German)

**SEMESTER-LERNPLAN: Communication Competence Starter & Booster HS18 - Beispiel**

Studienform	Themen/Aktivitäten	Deadlines/ Aufträge
<b>SWS 1 (KW 38) 19.9.18 urak/wino TE 314</b>		
14h-15h00: Plenum 15h15-16h45: HK A (wino) <b>TE 314</b> 15h15-16h45: HK B (urak) <b>TE 316</b>	Introduction: Find out about the course, get to know your team Workshop: Welches Projekt wählen wir? Brainstorming, Recherche, Themenwahl	OET-Results E/D on Moodle
Self-study	OET/ Moodle: TED talk quiz 1&2	
<b>SWS 2 (KW 39) 26.9.18 urak/wino TE 314</b>		
14h-15h35: Plenum PAUSE 15h45-16h45: Plenum (Teams)	Wie finde ich Literatur, welche Quellen sind zuverlässig? - Workshop der Hochschulbibliothek Kritische Auseinandersetzung mit dem Thema Einführung zur Stakeholder-Analyse	<b>28.9.18:</b> Eingabe des Projekttitels auf Moodle
Self-study	Moodle: online email workshop (before 3.10.)	
<b>SWS 3 (KW 40) 3.10.18 urak TE 314</b>		
14h-15h30: HK B PAUSE 15h45-17h15: HK A	Workshop: Effective email communication	<b>9.10.18:</b> mail proposal on Moodle <b>20%</b>
Self-study	Moodle: mail proposal Moodle: TED talk quiz 3&4	
<b>SWS 4 (KW 41) 10.10.18 wino TE 314</b>		
14h-15h30: HK A PAUSE 15h45-17h15: HK B	Workshop: Adressatengerechtes Schreiben; Einführung Mahara	
Self-study	Arbeit am Textentwurf (Mindmap)	
<b>SWS 5 (KW 42) 17.10.18 urak/wino TE 314</b>		
14h-15h30: HK A (wino) TE 314 PAUSE 14h-15h30: HK B (urak) TE 316	Schreibwerkstatt  Schreibwerkstatt	<b>23.10.18:</b> Mahara Entwurf online  <b>23.10.18:</b> questionnaire presentation competence
Self-study	Moodle: questionnaire presentation competence Moodle: TED talk quiz 5&6	
<b>SWS 6 (KW 43) 24.10.18 urak/wino TE 314</b>		
14h-15h00 Plenum PAUSE 15h15-16h45 HK B (urak) <b>TE 314</b> 15h15-16h45 HK A (wino) <b>TE 316</b>	Introduction: Visualisation of Information (Infographics, Slides)  Workshop: Public Speaking and Short Talks	
Self-study	Record elevator pitch (teams of 2) and do self-evaluation	

<b>SWS 7 (KW 44) 31.10.18 Self-study week</b>		
Self-study week	Record elevator pitch (teams of 2) and do self-evaluation <i>Moodle: TED talk quiz 7&amp;8</i>	<b>6.11.18:</b> submission elevator pitch
<b>SWS 8 (KW 45) 7.11.18 wino TE 314</b>		
14h-15h30: Plenum PAUSE 15h45-17h15 Team Coaching	Workshop: Style matters! Sprachstile bewusst wahrnehmen Einführung: Peer-Feedback Text-Coaching in Teams	
Self-study	Moodle: Peer-Feedback Instructions Peer-Feedback auf Mahara-Entwurf eines Partnerteams	
<b>Zwischenevaluation</b>		
<b>SWS 9 (KW 46) 14.11.18 urak TE 314</b>		
tba	Oral Presentation Coaching and Feedback - in individual project teams (time schedule will be sent in advance) Round-Table Instructions	elevator pitch & coaching grade <b>20%</b>
Self-study	Prepare for Round-Table (see Moodle) <i>Moodle: TED talk quiz 9&amp;10</i>	<b>20.11.18:</b> Abgabe Peer Feedback <b>20%</b>
<b>SWS 10 (KW 47) 21.11.18 urak/wino TE 314</b>		
14h-14h30: Plenum PAUSE 14h45-16h15	Experten-Round-Table - Vorbereitung im Plenum Round-Table	
<b>SWS 11 (KW 48) 28.11.18 urak/wino TE 314</b>		
14h-16h30 Team Coaching	Schreibcoaching	<b>4.12.18:</b> TED completion mark <b>20%</b>
<b>SWS 12 (KW 49) 5.12.18 Self-study week</b>		
Self-study week	Arbeit am finalen Text, Coaching nach Bedarf	<b>11.12.18:</b> Deadline Mahara-Seite <b>60%</b>
<b>SWS 13 (KW 50) 12.12.18 urak/wino TE 314</b>		
14h-15h30: HK A (wino) TE 314 PAUSE 14h-15h30: HK B (urak) TE 316	Workshop: Training für Prüfungspräsentation	
<b>SWS 14 (KW 51) 19.12.18 urak/wino TE 314</b>		
Teams (tba)	Rückmeldung zu Mahara und Bewertung, Kursabschluss, Kursevaluation und Reflexion	
<b>PRÜFUNGSWOCHEN Januar 2018</b>		
TBA	Projektpräsentationen (2 Halbtage)	Project Presentation <b>60%</b>

SELF-STUDY ACTIVITIES - colour-coded in orange

# Auftrag Textproduktion auf *Mahara*

## Aufgabe

Ihr Team hat eine Geschäftsidee und gründet ein Start-up in den Bereichen Nachhaltigkeit, Gesundheit, Medizin. Ihre Geschäftsidee/Ihr Produkt ist innovativ und so weit entwickelt, dass Ihr Team die Idee erstmals am Start Summit einem Kreis an möglichen Investoren vorstellen will.

Als Teil des Szenarios planen und erstellen Sie in 4er-Teams eine Projektdokumentation, in der Sie eine herausragende Idee/Innovation schriftlich dokumentieren und präsentieren. Sie müssen hierfür nicht selbst ein Produkt erfinden oder eine Geschäftsidee entwickeln, sondern können auf etwas bereits Vorhandenes aus den oben genannten Bereichen zurückgreifen. Mit Ihrer Dokumentation sprechen Sie potenzielle Investoren an und bieten ihnen die Möglichkeit, sich über Ihre Idee/Ihr Produkt ein möglichst umfassendes Bild zu verschaffen. Wichtig ist, dass Sie mit Ihrem Textprodukt einerseits fachlich überzeugen, andererseits den gesellschaftlichen und marktrelevanten Wert Ihrer Idee aufzeigen.

## Bausteine des Textprojekts

 Sie führen eine Literaturrecherche zu dem von Ihnen gewählten technischen Bereich durch und dokumentieren Ihre Ergebnisse in Form einer Stakeholder-Analyse

 Unser Bibliotheksteam unterstützt Sie bei der Verwendung von Recherchertools und Literaturverwaltungsprogrammen

 Sie verfassen eine adressatengerechte Projektdokumentation

 Wir beraten Sie bei Aufbau und Design und binden externe Beispiele ein

## Erläuterung

➔ Mind. **10 Quellen** (selbstständig und unselbstständig, print und online); die Stakeholder-Analyse erfolgt mittels Excel-Formatvorlage

➔ In Woche 2 erhalten Sie eine Bibliothekseinführung

➔ Wir verwenden das Dokumentations-Tool **Mahara** (<https://eportfolio.zhaw.ch>)

➔ Wir arbeiten in regelmässigen Abständen in Coaching-Sitzungen an Ihren Projekten

## Formale Rahmenbedingungen

- 4er-Teams
- Richtwert insgesamt: 12'000 Zeichen (inkl. Leerzeichen) +/- 10%
- Mind. 4 Illustrationen mit Legende (Skizzen, Bilder, Tabellen, Grafiken)

## Bewertungskriterien

### **Inhalt (20 Punkte):**

- Der Inhalt des Textes ist auf den Adressaten (Investoren) abgestimmt, d.h. besteht aus einer sinnvollen Mischung aus technischen Details und kontextuellen Informationen (Alleinstellungsmerkmale, Ziele, Relevanz, Nutzen)
- Der Text ist gut strukturiert und verständlich aufgebaut
- (Audio-)visuelle Informationen sind sinnvoll ausgewählt
- Texte und (audio-)visuelle Informationen sind sinnvoll verknüpft

### **Stil (20 Punkte):**

- Der Stil ist informativ und sachlich
- Der Text ist prägnant und leicht lesbar (Satzstruktur, Lexik)
- Sätze und Absätze sind gut verknüpft (Leserführung)
- Text-Bild-Bezüge sind klar erkennbar
- Leseanreize werden gezielt eingesetzt

### **Sprachformales/Gesamteindruck (20 Punkte):**

- Der Text ist sprachlich korrekt verfasst
- Der Text macht einen seriösen, professionellen Eindruck

## Bewertungsskala

60=6; 54=5.5; 48=5; 42=4.5; 36=4; 30=3.5...

## Individuelle Notenverschiebung

Die Gruppe kann individuelle Notenverschiebungen für die Gruppenarbeit „Textproduktion auf Mahara“ vornehmen, wenn sich einzelne Mitglieder mehr als andere engagiert haben. Dieser Bonus geht auf Kosten eines anderen Gruppenmitglieds oder mehrerer anderer Gruppenmitglieder. Es handelt sich dabei um ein Nullsummenspiel. Das Formular „Individuelle Notenverschiebung“ muss von allen Team-Mitgliedern unterschrieben werden.

# Oral Assignments: Elevator Pitch & Presentation

20% mixed mark: in pairs for recorded elevator pitch (2 minutes talking time per student), preparation and follow-up coaching meeting  
60% mixed mark: 10-minute English TED-style presentation (5 minutes talking time per student in teams of two) with one infographic about semester project

## Presentation coaching

Please present the main idea of a TED-talk of your choice (any TED-talk you find interesting, not limited to course selection) in pairs in a 4-minute elevator pitch (2 minutes talking time per student). Video-record the talk and submit it on Moodle before the deadline. Then fill in the self-evaluation form on Moodle before the coaching session. In the coaching session, be prepared to answer questions about the talk in English and German. Additionally, you will get feedback on general points about your performance.



An elevator pitch is a short summary used to quickly and simply describe a process, product, service, organization, or event and its benefit. The name 'elevator pitch' reflects the idea that it should be possible to deliver the summary in the time span of an elevator ride.

## Assessment criteria for elevator pitch and coaching in pairs (20%)

individual mark: structure of talk and signposting 6p; appropriacy and clarity of language/delivery 6p group mark: getting across the main idea of the talk 4p  
individual mark: coaching session preparation and attendance 4p

## Assessment criteria for presentation in pairs (60%)

individual mark: delivery 20p; grammatical/lexical resource 20p  
group mark: content 10p; infographic/reference 10p

Prepare and hold a 10-minute presentation for *Start Summit* in pairs. Your talk should be poignant and sketch the essence of your project, persuading investors and other interested target audiences of your idea/product/start-up business. The presentations are held in the exam weeks in January (dates to be announced).

## Presentation Checklist

- ✓ Share presentation time equally (5 mins per student) - work on your performance as a team
- ✓ Select most relevant information/data/statistics/figures for infographic
- ✓ Structure your presentation (appealing introduction, key message, round-up/signposting)
- ✓ Rehearse your talk and give each other feedback
- ✓ Choose appropriate language and style