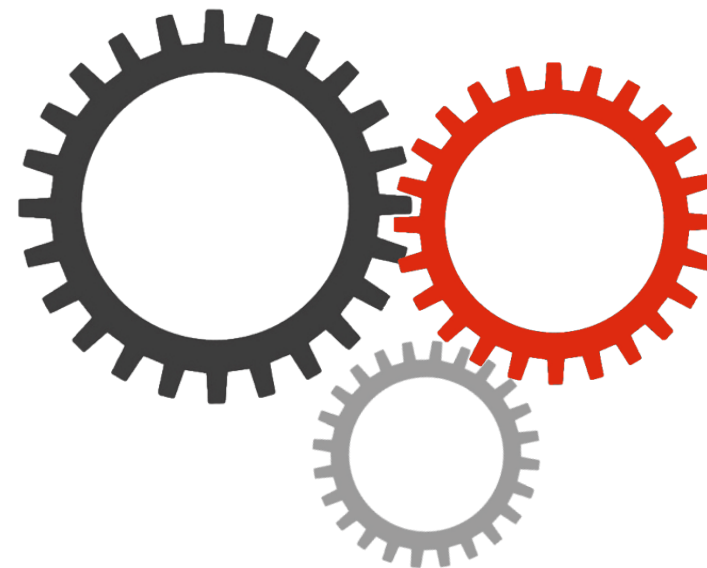


Transfer-Strategien. Mit welcher Methode wachsen?

24. April 2020, Julia Meuter und Henrik Flor



Was openTransfer so macht

openTransfer ist das HUB für Wissens- und Projekttransfer. Gute soziale Ideen sollen in die Fläche kommen, statt nur lokal zu wirken. Dazu organisiert openTransfer Barcamps, Workshops & Webinare, begleitet und berät Organisationen und bietet umfangreiches Transferwissen im Netz.

Was wir heute vorhaben

- Euch vertraut machen mit Transfer-Strategien
- Mit euch diskutieren, wie man am besten benennt und systematisiert.

Was ist „Transfer“?

Transfer bezeichnet die **systematische Verbreitung** einer wirksamen Lösung für gesellschaftliche Herausforderungen. Das Rad muss nicht immer wieder neu erfunden werden, und die Ansätze werden kooperativ immer besser.

Transfer-Strategien

- Idealtypische Szenarien, wie eine Verbreitung organisiert wird.
- Von den Voraussetzungen und Visionen der Organisation wird die passende Methode abgeleitet.
- In der Praxis existieren viele Misch- und Zwischenmodelle.

Umfrage I

Wer von euch transferiert seine Organisation/
ein Projekt/ein Programm?

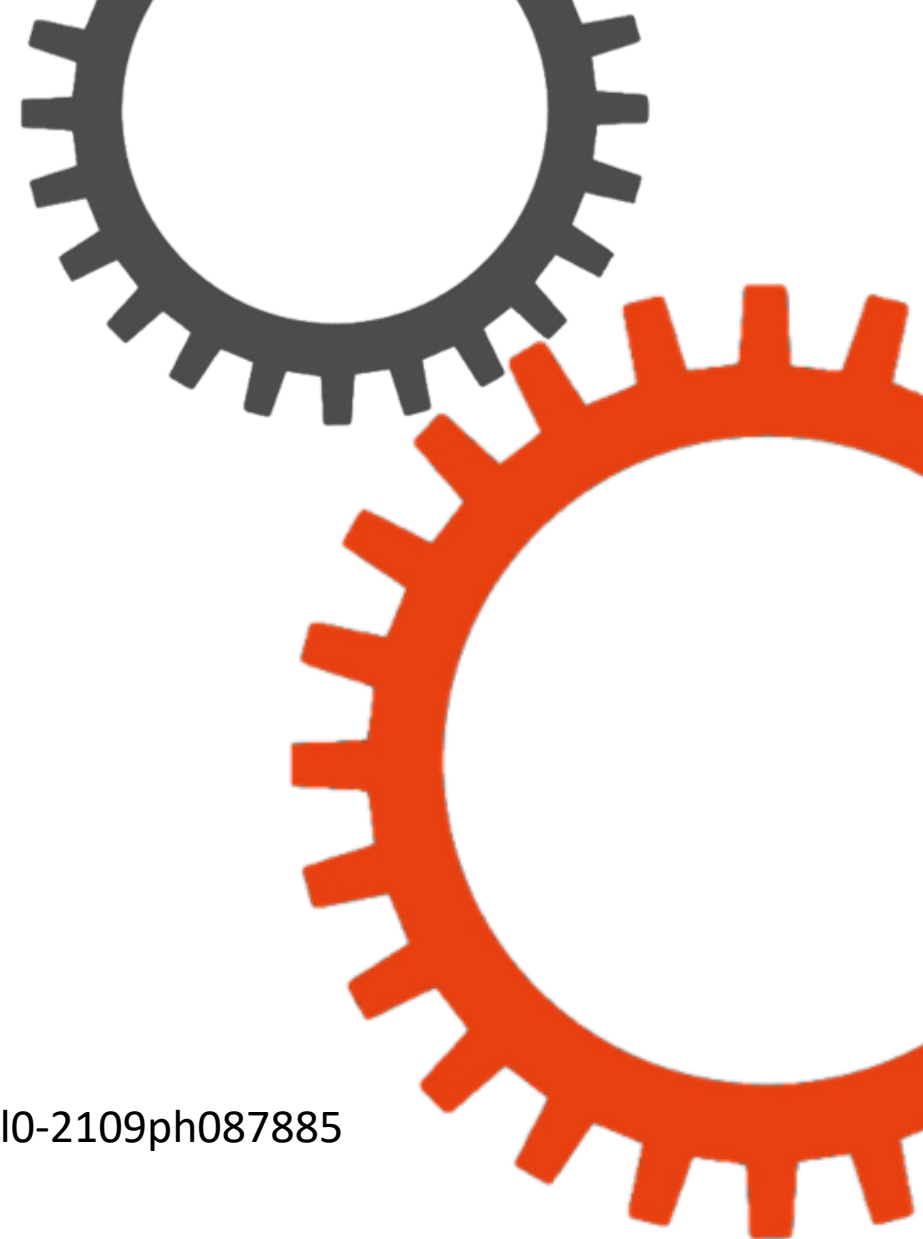
Wie nennt ihr die Methode, mit der ihr
transferiert?

Umfrage II

Was sagen euch Begriffe wie

- Social Franchising
- Offene Verbreitung
- Filialisierung

<https://nexboard.nexenio.com/app/client/pub/25257/320n5142-a265-8vn0-s6l0-2109ph087885>



3 Wege zum Transfer

- Offene Verbreitung
- Social Franchising
- Filialisierung

Offene Verbreitung

Organisationen geben ihr Wissen weiter, indem sie alle Informationen offenlegen. Sie stellen das Konzept, das Verfahren, Prozesse und Wirkung z.B. in Form eines Handbuchs oder Schulungen zur Verfügung.

Es gibt keine vertragliche Bindung

Eine rasche Verbreitung mit relativ geringem Aufwand ist möglich.

Social Franchising

Das Konzept wird als „Komplettpaket“ an externe Organisationen weitergegeben. Der Franchisegeber unterstützt den Partner vor Ort.

Die Zusammenarbeit ist vertragsgebunden und unterliegt klaren Regelungen.

Gemeinsames Auftreten unter derselben Marke.

Filialisierung

Die Organisation eröffnet rechtlich gebundene Filialen/Niederlassungen an einem anderen Ort. Die Zentrale leitet die Aktivitäten und kümmert sich um die Finanzierung.

Ressourcen-/kostenintensives Verfahren.

Wenig Anpassungsmöglichkeiten an lokale Gegebenheiten

Transferziel



Intensität & Komplexität



Ressourcen



Überlegungen zur richtigen Methode

- **Projektnehmer:innen** – wer sind sie?
- **Wie sieht die Zusammenarbeit aus?** – Rechte und Pflichten des Projektnehmers und -gebers
- **Rechtliche Grundlagen der Zusammenarbeit** – Braucht es einen Vertrag?
- **Wie gebe ich mein Wissen weiter?** – Handbuch, Schulung, Beratung ...
- **Wie sichere ich die Qualität?**
- **Wie gestalte ich den Transfer nachhaltig?**
- **Wie finanziere ich den Transfer?** – z.B. Lizenzgebühr

Alternative Systematisierung

Kapazitätsausweitung

(am selben Ort mehr Begünstigte erreichen)

Strategische Ausdehnung

(neue Standorte, neue Angebote, neue Zielgruppen)

Vertraglich fundierte Partnerschaften

(neue Standorte mit festen Vertragspartnern: Mitgliedschaften, Netzwerke, Social Franchises, Lizenzen)

Wissensdiffusion

(Verbreitung Idee, ohne Organisationswachstum)

Quelle: Bertelsmann Stiftung. Skalierung sozialer Wirkung

Ideen, Gedanken, Impulse

https://yopad.eu/p/Gemeinschaftsdoku__Raum_3