(Wie) kann meine Idee wachsen?

Julia Meuter, Stiftung Bürgermut

Was habe ich mit euch vor?

- Was verstehen wir unter Skalierung?
- Warum solltet ihr Skalierung in Betracht ziehen?
- Welche Möglichkeiten der Skalierung gibt es?
- Was sind Voraussetzungen für die erfolgreiche Skalierung?
- Was sind die wichtigsten Schritte, um zu starten?
- Eure Fragen

Wer seid ihr?

Wer bin ich?

Skalierung bedeutet

… eine strategische Verbreitung eines wirksamen Ansatzes in andere Städte oder Regionen.

Chancen der Skalierung

- Mehr Menschen werden erreicht
- Ressourcen für die Entwicklung neuer Projekte werden gespart
- Der Austausch und die Erfahrungen an anderen Orten führt zu einer Optimierung des Projekts
- Größere Hebelwirkung aufgrund höhere Sichtbarkeit
- …

Diffusion

Organisationen können ihr Wissen weitergeben, indem sie alle Informationen, die man zum Aufsetzen des Projekts benötigt, offenlegen. Sie stellen das Konzept, das Verfahren, die Prozesse und erwarteten Wirkungen in Form eines Handbuchs oder in Form von Vorträgen und Schulungen zur Verfügung.

Vorteile

- schnelle und flächendeckende Verbreitung
- wenig Aufwand auf Seiten der Projektgeber
- flexible Anpassung an lokale Gegebenheiten möglich
- geringe Skalierungskosten

Herausforderungen

- wenige Kontrollmöglichkeiten
- eigendynamische Veränderung der Angebote möglich
- Qualitätssicherung schwierig
- gegenseitiger Austausch relativ gering

anstiftung

Kooperation

Bei der Kooperation wird ein Konzept an externe Organisationen weitergegeben, die es vor Ort unter Berücksichtigung lokaler Gegebenheiten umsetzen. Die Kooperation ist vertragsgebunden und unterliegt festgelegten Richtlinien und beinhaltet in der Regel Schulungen und Bereitstellung von relevanten Informationen und Materialien zur Umsetzung. Es gibt klare Arbeitsteilungen.

Vorteile

- hohe Kontrolle über Umsetzung vor Ort durch vertragliche Bindung
- Weiterentwicklung und Optimierung von Prozessen durch Austausch zw. Kooperationspartner:innen
- Einheitliches Auftreten erhöht Bekanntheitsgrad und Vertrauen

Herausforderungen

- relativ kosten- und arbeitsintensiv
- Aufgaben der Zentrale kann sich ändern
- Ruf der lokalen Organisation hat Auswirkungen auf den Rest – im positiven und negativen Sinne

ROCK
YOUR LIFE!
MENTORING

Lilo Lausch
Zuhören verbindet

Expansion

Bei dieser Methode eröffnet eine Organisation eine rechtlich gebundene Filiale an einem anderen Ort oder verbreitet ihr Konzept von der Zentrale aus. Die Leitung bleibt weitestgehend bei der Zentrale, die in der Regel auch die Finanzierung übernimmt. Die lokalen Standorte können sich ganz auf die Umsetzung des Projekts konzentrieren.

Vorteile

- hohes Maß an Kontrolle über lokale Einrichtungen
- optimale Nutzung von Synergieeffekten
- einheitliches Auftreten erhöht Wiedererkennungswert
- Organisationskultur wird beibehalten

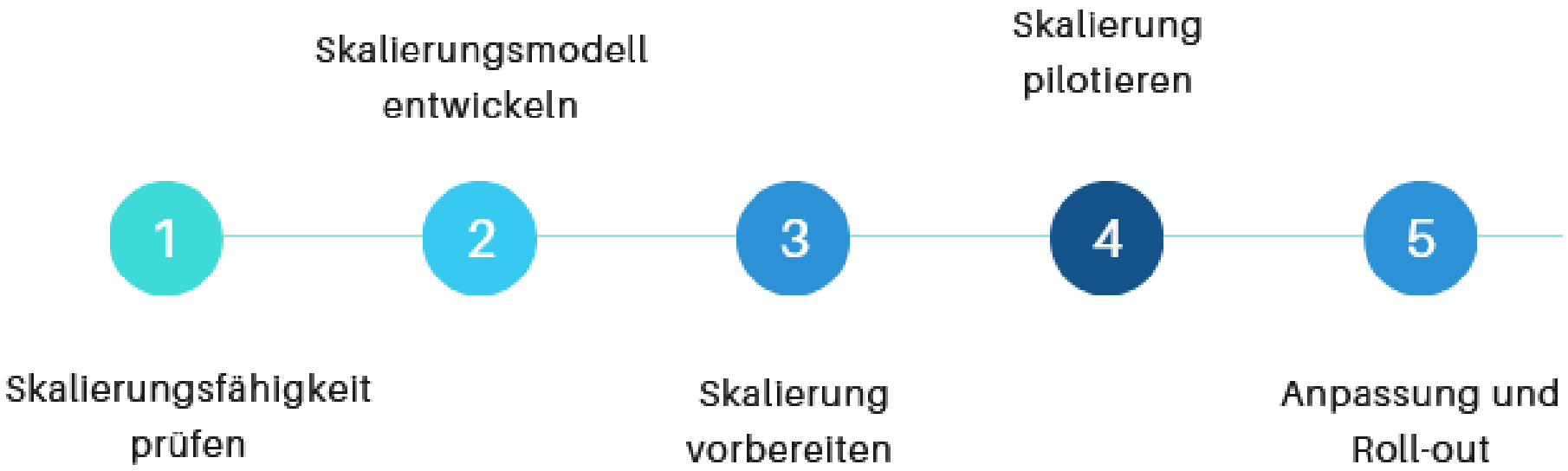
Herausforderungen

- ressourcenintensiv und kostspielig
- zeitaufwendig, daher geringere Expansionsmöglichkeiten
- weniger Flexibilität, das Projekt an lokale Gegebenheiten anzupassen

climb

GemüseAckerdemie

5 Phasen der Skalierung



1. Skalierfähigkeit prüfen

- Projekt wurde vor Ort getestet und wirkt
- Die Wirkung kann auch unabhängig von bestimmten Personen und Gegebenheiten erreicht werden
- Es besteht ein Bedarf bzw. Markt an anderen Orten
- Die gesamte Organisation steht hinter dem Vorhaben
- Die Organisation hat die Zeit und Kapazitäten, die Skalierung zu stemmen.

2. Skalierungsmodell entwickeln

- Eure eigene Rolle: Was könnt, wollt und müsst ihr leisten?
- Lokale Partner:innen: Wer sind sie?
- Zusammenarbeit: Welche Rechte und Pflichten haben habt ihr und welche die Partner:innen, wie arbeiten sie zusammen, wie sieht die Kommunikation zwischen den Partner:innen aus?
- Rechtliche Grundlagen der Zusammenarbeit: Braucht es einen Vertrag? Was muss bzw. sollte hierin enthalten sein?
- Wissensaustausch: Wie gebt ihr euer Wissen und eure Erfahrungen so weiter, dass sie von anderen übernommen werden können? Reicht ein Handbuch oder braucht es (regelmäßige) Schulungen, Beratungen etc.? Wie arbeitet ihr neues Wissen (auch das der Partner:innen vor Ort) ein?
- Qualitätssicherung: Welche Standards müssen eingehalten werden? Welche Instrumente helfen, die Qualität eurer Angebote an anderen Orten zu sichern? • Nachhaltigkeit: Wie gestalte ich den Transfer nachhaltig? Wie müssen Strukturen mit steigender Anzahl der Standorte mitwachsen?
- Finanzierung: Wie finanziere ich den Transfer? Welche Kosten übernehmen die lokalen Partner:innen, welche die Zentrale?

3. Skalierung vorbereiten

- Wissen aufarbeiten
- Standortanalyse
- Organisationsentwicklung
- Finanzierung sichern
- ….

4. Skalierung pilotieren

Vorbereitung und Strukturierung ist wichtig, aber:

Nur in der Praxis wird sich zeigen, wo noch Herausforderungen bestehen und wo ihr das Skalierungskonzept anpassen müsst.

5. Anpassen und Roll-out

- Anpassen der Methode nach Erfahrungen der Pilotierung
- Regelmäßige Reflexion
- Nicht zu schnell wachsen
- Organisation muss mitwachsen

Gescheiterte Skalierung- ASPIRE

Ziel: obdachlose Menschen in ein Arbeitsverhältnis bringen und sie dabei zu unterstützen, langfristig wieder in ein geregeltes Leben zurückzufinden.

- Bestellservice für fair produzierte Produkte
- Das *Aspire*-Team stellte die Ware zusammen und produzierte einen Katalog
- Obdachlose trugen den Katalog aus und holten die Bestellformulare nach ein paar Tagen wieder ab – dafür erhielten sie ein festes Gehalt (nicht auf Provisionsbasis)
- Versand der Bestellungen durch das *Aspire*-Team
- Zusätzliche Schulungsangebote für die Obdachlosen, z.B. Lese- oder Schreibförderung

Gescheiterte Skalierung- ASPIRE

Skalierung:

- Verbreitung durch Social Franchise
- Franchisenehmer:innen erhalten die Lizenz, den Markennamen *Aspire* zu nutzen
- Die Zentrale ist für die Produktion des Kataloges zuständig
- Die lokalen Standorte kaufen die Kataloge von der Zentrale und zahlen zusätzlich noch eine Gebühr (Teile ihrer Erträge)
- Auslieferung der Kataloge, Versand der Waren sowie die Schulung und Unterstützung der Obdachlosen wird koordiniert durch lokale Standorte

Gescheiterte Skalierung- ASPIRE

1999: Gründung

2000: neun weitere Standorte

Ende des Jahres: erste Standorte schlossen

2003: Projekt gescheitert

Was war schief gelaufen?

Gescheiterte Skalierung- ASPIRE

- Keine ausreichende Bedarfsanalyse – weniger Bedarf und Kunden an neuen Standorten als angenommen.
- Die Verkaufszahlen der Franchisenehmer:innen blieben weit hinter den Erwartungen zurück. Obdachlose konnten nicht das ganze Jahr eingestellt werden. Wirkung an anderen Standorten viel geringer.
- Kein gut durchdachtes Partner:innen:innenprofil - betriebswirtschaftliche Erfahrungen nicht vorausgesetzt, aber notwendig.
- fehlende Unterstützung der Zentrale und Unzufriedenheit der Standorte.
- Arbeitsbedingungen auf lange Sicht nicht tragbar, da Unterstützung der Obdachlosen mehr Zeit in Anspruch nahm und Zeit für Versand oft nur Abends blieb.

Zusammenfassung

- Skalierung braucht Planung und Vorbereitung.
- Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die eigene Wirkung zu verbreiten.
- Die richtige Methode sollte immer von den Zielen, der Komplexität des Angebots und den eigenen Kapazitäten her gedacht werden.
- Nicht jede Organisation ist (schon) bereit für die Skalierung.
- Regelmäßige Reflexion ist wichtig für die nachhaltige Skalierung.
- Holt euch evtl. Unterstützung und den Blick von außen.

Werdet Teil der Accelerator Community – Bewerbung für den neuen Accelerator Jahrgang bis 22.11. möglich

+++ 12 Monate Begleitung +++ Workshops, Webinare und 1:1-Beratung +++ Austausch mit Gleichgesinnten +++ Expert:innen-Wissen +++ Erfahrungen von Praktiker:innen +++ Chancen auf Transferbonus von 8.000 €

→ https://opentransfer.de/projekte/accelerator/

→ **https://opentransfer.de/event/festival-der-skalierung/**

Danke!
Fragen?

Julia Meuter
julia.meuter@buergermut.de