



Betriebskonzept Plattform Schlüsselsituationen

Start up Phase als Verein Oktober 2015 bis September 2016

21.08.2015

1 Ausgangslage

Das Forschungs- und Entwicklungsprojekt "BREF # Schlüsselsituationen", welches von der Hochschule für Soziale Arbeit FHNW mit Drittmitteln der Gerbert Rüf Stiftung durchgeführt wird, wird um ein halbes Jahr bis Ende Februar 2016 verlängert. Parallel wird in diesem halben Jahr ein Verein als Betreiber der Plattform etabliert. Am 28.8.15 ist Kick off zur Öffnung der Plattform für die Fachöffentlichkeit.

Das erste Jahr nach Öffnung der Plattform wird als Startup Phase gestaltet und dient dazu, Geschäftsmodelle zur mittelfristigen Finanzierung der Plattform zu entwickeln. Dazu sollen Community Mitglieder Ideen entwickeln (bottom up). In der Startup Phase werden die Kosten möglichst gering gehalten.

Dem Geschäftsmodell für die Startup Phase liegt das Business Model Generation als Leitidee zugrunde, welches von einer weltweiten Community gemeinsam entwickelt wurde und eine einfache Hilfestellung für ein Betriebskonzept bildet (Clark, Osterwalder & Pigneur, 2012, siehe Anhang).

2 Verein

Der gemeinnützige Verein Netzwerk Schlüsselsituationen Soziale Arbeit (Association Network Key Situations in Social Work) wurde am 15. Juni 2015 von der Projektleitung gegründet. Am Kick off, 28. August 2015, findet eine ausserordentliche GV statt, um die Statuten zu genehmigen und den Vorstand zu wählen. Die Mitglieder der Projektleitung stellen sich als Vorstandsmitglieder zur Verfügung. Zusätzlich können noch weitere Vorstandsmitglieder gewählt werden, vorzugsweise aus Deutschland und der Praxis.

Der Verein richtet sich nach Schweizer Recht mit Sitz in Basel. Alle bisherigen CoP Mitglieder sollen Vereinsmitglieder werden. Die Mitgliedschaft ist zumindest in der Startup Phase kostenlos.

Aufgaben Verein

- Betrieb und Weiterentwicklung der Plattform, technisch: Zusammenarbeit mit Dienstleister
- Monitoring der Aktivitäten auf der Plattform (Qualitätssicherung, Community Gardening)
- Gewinnung neuer Mitglieder
- Jahrestagung
- Mittelfristige Geschäftsmodelle entwickeln.



3 Business Modell Start up Phase

<p>Key Partnerships (Schlüsselpartner)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vereinsmitglieder - Einzelne Hochschulen - Einzelne Praxisorganisationen - Überall Aufzählungszeichen setzen? 	<p>Key Activities (Schlüsselaktivitäten)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pflege der Plattform - Reflexion von Schlüsselsituationen & Dokumentation auf Plattform - Diskurs auf Plattform - Netzwerkaktivitäten - Entwicklung & Erweiterung Modell - PR zur Gewinnung weiterer Mitglieder für den Verein bzw. für die CoPs <p>Key Resources (Schlüsselressourcen)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Netzwerk - Thematische und methodische CoPs und Schlüssel CoP - Grössere Träger (Hochschulen und Praxisorganisationen) 	<p>Value Propositions (Wertangebote)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Illustration des Reflexionsprozesses (Reflexionsmodell Schlüsselsituationen) anhand von Beispielen. - "Kasuistik-Datenbank", d.h. - Wissen aus Praxis und Wissenschaft wird strukturiert anhand von Schlüsselsituationen der Sozialen Arbeit dargestellt. - Orientierung über aktuelle Herausforderungen und Themen der SA. - Inspirationsquelle für eigene professionelle Herausforderungen (Problemlösungen). - Diskurs über Professionalität in Schlüsselsituationen. - Austausch zwischen ExpertInnen, Explikation des impliziten ExpertInnenwissens. - Einsozialisierung von NovizInnen in Verständnis von Professionalität. - Qualitätsentwicklung fördern (von Fachperson wie Organisation). - Zugehörigkeit zu Netzwerk und CoPs. - Hohes Innovationspotential bezüglich Internationalität von Sozialer Arbeit - Geschlossener Bereich auf Plattform für Studierende und eventuell andere Gruppen 	<p>Customer Relationships (Kundenbeziehungen)</p> <ul style="list-style-type: none"> - NutzerInnen der Plattform: Registrierung - Community Netzwerk: Vereinsmitgliedschaft, Vorstandstätigkeit <p>Channels (Kanäle)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Website - Newsletter - Registrierung & Profile Plattform - CoP Bereich auf Plattform - Tagungen 	<p>Customer Segments (Kundensegmente)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einzelne Fachkräfte - Selbstständige (z.B. SupervisorInnen, OE) - Hochschulen (Dozierende, Studierende, Mitarbeitende) - Praxisausbildende - Praxisorganisationen (Leitende, Mitarbeitende)
<p>Cost Structure (Kostenstruktur)</p> <p>Fixe Kosten für Plattform (Software, Lizenz, Support bis 2000 Userlizenzen):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Variante 1 als gemeinnütziger Verein: 4'600 pro Jahr - Variante 2 als kostenpflichtige Trägerschaft mit academic Licence: 18'000 pro Jahr - Variante 3 als kostenpflichtige Trägerschaft mit commercial Licence: 24'000 pro Jahr <p>Variable Kosten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Community Gardening: wird fachlich von Community-Mitgliedern getragen - Technischer Steward: 10-15% wiss. Ass. 14'000 pro Jahr - Treffen werden von Vereinsmitgliedern selbst finanziert - Jahrestagung finanziert durch Drittmittel oder Tagungsbeiträge für Nicht-Mitglieder - (Reise-)Spesen Vorstand werden vergütet (9000.- pro Jahr) - Geschäftsstelle des Vorstandes (administrative Unterstützung): 10-15% Stelle: 12'000 pro Jahr 		<p>Revenue Streams (Einnahmequellen)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Beiträge von Hochschulen und Praxisorganisationen für Nutzung der Plattform in eigener Sache mit geschlossenem Bereich auf Plattform (Pilotphase) - Human power durch Mitglieder (Beiträge auf Plattform, Qualitätssicherung, Community Gardening) - Neue Schlüsselsituationen auf Plattform durch Studierende, Praxisausbildende, Dozierende - Projektgelder aus BREF Projekt (Gebert Rüt Stiftung und Hochschule für Soziale Arbeit FHNW). - Aus den Projektgeldern können die Kosten für das erste Jahr für Variante 1 (total inkl. 10-15% Stellen und Spesen Vorstand rund 40'000.-) gedeckt werden. 		



4 Finanzierung Startup Phase (1 Jahr ab Sept. 2015)

Die Finanzierung der Startup Phase wird aus folgenden Mitteln gewährleistet:

- Drittmittel des Forschungs- und Entwicklungsprojekt (10% Stelle für Vorstand zur administrativen Unterstützung, 10% Community Gardening)
- Beiträge von Hochschulen, welche für ihre Studierenden die Plattform benutzen wollen
- Beiträge von Praxisorganisationen, welche für ihre Mitarbeitenden die Plattform benutzen wollen
- ehrenamtliches Engagement des Vorstandes.

Damit können die Kosten für die kostenlose oder die academic Lizenz gedeckt werden. Die Antwort auf den Antrag für eine kostenlose Lizenz als gemeinnütziger Verein ist noch ausstehend. Es wird eine 2000 Lizenz beantragt, da die 500 bereits schnell überschritten sein wird. Die Kosten pro Kopf belaufen sich damit auf 19-26 CHF.

Die Beiträge der Hochschulen wie Praxisorganisationen orientieren sich an diesem Pro Kopf Beitrag. Zusätzlich stellen sie für ihren Bereich, den sie auf der Plattform nutzen, die Qualität sicher (community gardening, Datenschutz, Netiquette) und leisten soweit möglich den technischen Support für ihre Mitglieder selbst oder leisten einen finanziellen Beitrag für diese Dienstleistung.

Die Defizitgarantie, wenn zu Beginn noch keine 2000 Mitglieder auf der Plattform registriert sind, wird über die Drittmittel des Forschungs- und Entwicklungsprojektes für die Start up Phase garantiert. Für das zweite Betriebsjahr braucht es neue Geschäftsmodelle.



Betriebskosten Plattform bei einer kostenlosen oder eine academic Lizenz

		2015	Folgejahre	Kosten bei 2000 Lizenzen pro Kopf 2000
Variante kostenlose Lizenz bis 2000				
Anschaffung Confluence Lizenzen *		0	0	
Anschaffung Erweiterungen *		0	0	
Unterhalt Confluence Lizenzen		0	0	
Unterhalt Confluence Erweiterungen		0	0	
Anschaffung Hosting etc.		5690	4590	
Saldo		5690	4590	
Community Gardening	10% Wimi 1 (170 hX60.- plus 35%)		13770	
Spesen Vorstand	9x1000		9000	
Geschäftsstelle Vorstand	10% Ass.(170x50.- plus 35%)		11475	
Saldo			34245	
Total			38835	19
Variante academic Lizenz bis 2000				
Anschaffung Confluence Lizenzen *		8000	4000	
Anschaffung Erweiterungen *		11350	9675	
Unterhalt Confluence Lizenzen				
Unterhalt Confluence Erweiterungen				
Anschaffung Hosting etc.		5690	4590	
Saldo		25040	18265	
Community Gardening	10% Wimi 1 (170 hX60.- plus 35%)		13770	
Spesen Vorstand	9x1000		9000	
Geschäftsstelle Vorstand	10% Ass.(170x50.- plus 35%)		11475	
Saldo			34245	
Total			52510	26










Anhang

The Business Model Canvas

Designed for: _____ Designed by: _____

On: _____
Iteration: _____

<h3>Key Partners</h3>  <p>Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</p> <p>Business model innovation Resource integration Strategic alliances Distribution channels Complementors</p>	<h3>Key Activities</h3>  <p>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams?</p> <p>Production Software development Retail Logistics Infrastructure Platform</p>	<h3>Value Propositions</h3>  <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p> <p>Performance Reliability Customization Integration Flexibility Speed Cost Risk Reduction Convenience Accessibility</p>	<h3>Customer Relationships</h3>  <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p> <p>Personal assistance Self-service Automated services Communities Co-creation</p>	<h3>Customer Segments</h3>  <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</p> <p>Mass Niche Segment Market</p>
<h3>Cost Structure</h3>  <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</p> <p>Fixed costs Variable costs Cost structure innovation Economies of scale Economies of scope Scale effects Learning effects</p>	<h3>Revenue Streams</h3>  <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p> <p>Transaction fees Subscription Licensing Advertising Sales Rental Commission Usage-based pricing Freemium Sponsorship</p> <p>Asset sale Royalty Resale Leasing Licensing Referral fees Advertising Commissions</p>			

www.businessmodelgeneration.com

The canvas is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike license. It is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike license. It is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike license.