

# Verstetigungs-Canvas

Der Verstetigungs-Canvas stellt die Weiterführung von erfolgreich erprobten Transferformaten, -strukturen und -prozessen in den Mittelpunkt. Das Tool gibt einen Rahmen, um den Mehrwert der Weiterführung zu formulieren, relevante Zielgruppen und Stakeholder zu identifizieren sowie mögliche Kosten, Erlösmodelle und nächste Schritte zu definieren. Der Verstetigungs-Canvas dient dabei als Annäherung an einen konkreten Verstetigungsplan, damit erfolgreiche Transferarbeit über die Projektlaufzeit hinaus bestehen bleibt.

## 1 Download

Laden Sie sich den Canvas herunter (S. 2).



## 2 Connect

Verbinden Sie ein Verstetigungsziel mit einem passenden Verstetigungs-Muster (S. 3ff.).



## 3 Think

Füllen Sie den Canvas gemeinsam aus und diskutieren Sie Ihre Annahmen im Team.



## 4 Feedback

Holen Sie sich Feedback und binden Sie relevante Akteure ein.



## 5 Iterate

Nutzen Sie das Feedback für Iterationen.



## 6 Do

Setzen Sie die ersten Schritte um und machen Sie die Weiterführung zur Realität.



## TIPPS

- Verstetigung ist selten von Anfang an vollständig planbar. Arbeiten Sie deshalb mit Annahmen, testen Sie Ideen und passen Sie den Plan iterativ an.
- Widmen Sie sich erfolgreichen Transfermaßnahmen mit einem klaren Mehrwert.
- Betrachten Sie den Mehrwert auch für die Entscheidungsebene. Versetzen Sie sich in die Entscheidungsebene hinein.
- Beachten Sie auch Opportunitätskosten.
- Feiern Sie Teilerfolge.

## 1 Ziel

**Ziel**  
Was soll weitergeführt werden? Beschreibe in 1 bis 2 Sätzen. Warum ist die Weiterführung wichtig? Nenne 1 bis 2 Mehrwerte.

---

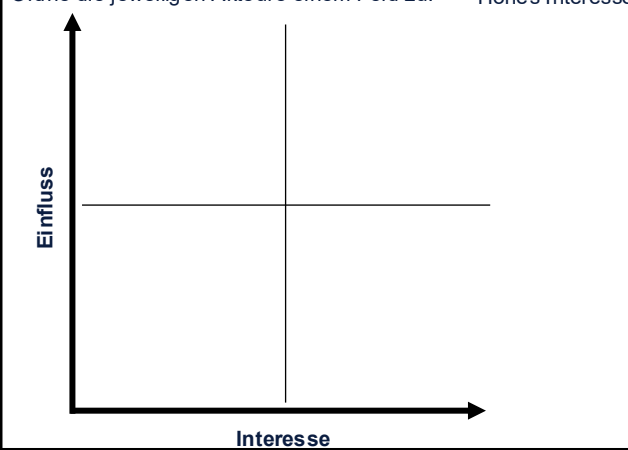
**Muster**  
Welches Verstetigungsmuster ist geeignet? Nenne das Muster und begründe in 1 Satz die Entscheidung. **TIPP:** Wähle das Muster, welches am realistischsten erscheint.

## 2 Stakeholder

**Zielgruppe**  
Wer profitiert von der Weiterführung? **TIPP:** Berücksichtige Akteure, wie z. B. direkte und indirekte Profiteure, Entscheidungsebene, Geldgeber und Kommunikatoren.

**Stakeholderanalyse**  
Ordne die jeweiligen Akteure einem Feld zu.

Hoher Einfluss  
Hohes Interesse



Begründe die Einordnung in die Matrix je Akteur mit 1 Satz. Benenne den konkreten Umgang je Akteur.

## 3 Mehrwert

**Für Profiteure**  
Welche Mehrwerte erhalten die Profiteure? Nenne 2 bis 3 Mehrwerte. **TIPP:** Entwickel ein gutes Verständnis über Mehrwerte aus Sicht der Profiteure über (direkte) Gespräche. Berücksichtige Probleme, Wünsche und Kosten der Inaktivität.

---

**Auf Entscheidungsebene**  
Warum will die Entscheidungsebene [ / die Organisation] eine Weiterführung? Nenne 2 bis 3 Mehrwerte. **TIPP:** Denke wie die Entscheidungsebene und berücksichtige Bedenken.

---

**Value Proposition**  
Nenne das Nutzenversprechen. **TIPP:** Folgendes Schema gibt Orientierung: Wenn wir [XYZ] weiterführen, erhält [Entscheidungsebene/Organisation] [2-3 konkrete Mehrwerte], weil [Profiteure] [positive Wirkung der Weiterführung].

## 4 Kosten, Erlöse & Start

**Kosten**  
Welche Kosten entstehen mit der Weiterführung? Schätze und begründe. **TIPP:** Denke z. B. an Personal, Verbrauchsmaterial, Infrastruktur, Opportunitätskosten.

---

**Erlöse**  
Welche Einnahmequellen lassen sich erschließen? Nenne, priorisiere und begründe - auch, warum Einnahmen schwierig sind.

---

**Nächste Schritte**  
Verstetigung beginnt mit dem ersten Schritt. Formuliere nach dem Schema: Wir starten mit [Aktivität] bis [Datum]. Verantwortlich: [Name].

Interne  
Verankerung

Rollen-  
Shifting

Auto-  
matisierung

Folgeprojekte

Infra-  
strukturelle  
Verankerung

Kulturelle  
Verankerung

Mone-  
tarisierung

Externe  
Verankerung

<p>Interne Verankerung</p>	<p>1. Eingliederung in bestehende Strukturen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Career Service</li> <li>• Forschungsservice</li> <li>• Zentrum für Entrepreneurship</li> <li>• Graduiertenakademie</li> <li>• Weiterbildungseinheiten</li> <li>• Qualitätssicherung</li> </ul>	<p>2. Verankerung in Studiengängen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Transferkompetenzen in Kompetenzprofilen</li> <li>• Lehrveranstaltungen mit Transferbezug</li> <li>• Ringvorlesung</li> <li>• Studium Generale</li> </ul>
<p>Rollen- Shifting</p>	<p>3. Studierende als Transfercoaches</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Peer-to-Peer-Beratung</li> <li>• Matching-Prozesse</li> </ul> <p>5. Alumni als Mentor:innen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Netzwerkvorträge</li> <li>• Coaching</li> <li>• Sprechstunden</li> </ul>	<p>4. Transferbotschafter:innen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fakultäten stellen Vertreter:in</li> <li>• Professor:in als Co-Trainer</li> </ul>
<p>Auto- matisierung</p>	<p>6. KI-Automatisierung</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Newsletter, Social Media, Eventtexte</li> <li>• Matching</li> <li>• Antragsvorbereitung</li> </ul> <p>7. Standardisierung von Prozessen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Checklisten, Leitfäden</li> <li>• Standardisierte Workshops</li> </ul>	<p>7. Self-Service-Plattformen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• FAQ-Bots</li> <li>• Transfer-Wikis, Online-Toolkits</li> <li>• E-Learning-Kurse</li> </ul>

<p>Folge- projekte</p>	<p>9. Professor:innen als Ankerpunkte 10. Neue Projekte mit ähnlichem Schwerpunkt 11. Weiterentwicklung einzelner Bestandteile in neuen Projekten</p>		
<p>Infra- strukturelle Verankerung</p>	<p>12. Makerspace (übernimmt Formate) 13. Räumliche Ankerpunkte (z. B. OpenLab, Ideenwerkstatt) 14. Digitale Infrastruktur (Plattform, Wiki, Datenbank)</p>		
<p>Kulturelle Verankerung</p>	<table border="0"> <tr> <td data-bbox="606 1118 1370 1332"> <p>15. Transferstrategie</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Transfer als Selbstverständnis</li> <li>• Leitbild</li> <li>• Anerkennungssysteme</li> </ul> </td> <td data-bbox="1538 1118 2390 1332"> <p>16. Anreizsysteme</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deputatsreduktion</li> <li>• Berufungsrelevanz / -vereinbarung</li> <li>• Auszeichnungen</li> </ul> </td> </tr> </table>	<p>15. Transferstrategie</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Transfer als Selbstverständnis</li> <li>• Leitbild</li> <li>• Anerkennungssysteme</li> </ul>	<p>16. Anreizsysteme</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deputatsreduktion</li> <li>• Berufungsrelevanz / -vereinbarung</li> <li>• Auszeichnungen</li> </ul>
<p>15. Transferstrategie</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Transfer als Selbstverständnis</li> <li>• Leitbild</li> <li>• Anerkennungssysteme</li> </ul>	<p>16. Anreizsysteme</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deputatsreduktion</li> <li>• Berufungsrelevanz / -vereinbarung</li> <li>• Auszeichnungen</li> </ul>		

<p>Mone- tarisierung</p>	<p>17. Mini-Format</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teilnahmegebühren</li> <li>• Pay-what-you-want</li> <li>• Sponsoring</li> <li>• Raumvermietung</li> </ul> <p>18. Sponsoring, Stellenanteile durch Unternehmen, Stiftungen</p> <p>19. Transfer-gGmbH</p>
<p>Externe Verankerung</p>	<p>20. Wirtschaftsförderung / Stadt / Region</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stadt als Träger von Formaten</li> <li>• Regionale Innovationslabore</li> <li>• IHK, BVMW, etc.</li> </ul> <p>21. Cluster und Netzwerke</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Community-Betreuung</li> <li>• Übernahme bestimmter Formate</li> </ul> <p>22. Stiftungen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzierung kleiner Bausteine</li> <li>• Mikro-Stipendien</li> <li>• Community-Support</li> </ul> <p>23. Alumni-Verein</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strukturunterstützung</li> <li>• Auszeichnungen</li> </ul>