



DOKUMENTATION

Workshop Geschäftsmodelle

Potentialfelder und Lösungsansätze
für Geschäftsmodelle



Potentialfelder

Ausgehend von der Bedürfnisanalyse wurden so genannte Potentialfelder definiert.

Aus den Bedürfnissen der einzelnen Bildungsbereiche werden dazu Gemeinsamkeiten oder übergreifende Bedarfe identifiziert, die dann in einem Potentialfeld aufgehen können.

Potentialfelder sind aus den Bedürfnissen erarbeitete Oberthemen, die die Grundlage für einen intensiven Ideenbildungsprozess (Ideation) sind.

Potentialfelder sind noch keine Lösungsansätze, sondern Bereiche, in denen Lösungsansätze entstehen können.

Potentialfelder im Bereich Schule

SCHULE

Analytics
hinter OER
d. Schulen

Potential
freier Lizenzen ↗

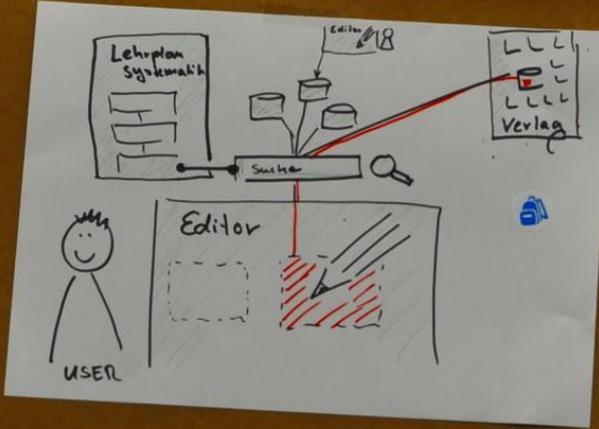
aktuelle / schnell
reaktive
Inhalte

Mitarbeit und
Mitgestaltung

(OER) Redaktions-
Tools ↗

Ed:toren für
DIGITALE
LEHRPLANE
plattform
offene, freie Gruppen

Lehrplan
OER + €
Material
gewinnen
= didaktische
Unterstütz.



Auswahl
Service

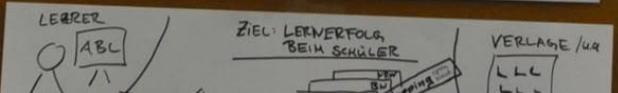
Vernetzte
Repository



Medienrechte
-Service
Service der Teil der es sind / wird sein

QS
Service

Für
SCHÜLER
LEHRENDE
privat Anbieter
staatl Anbieter



NAMEN DES POTENTIALFELD

für OER Qualitätssicherung als Service anbieten

DIESER BODENPFLANZ (HARDWARE) BEST PRACTICES ZAHLEN AUF DAS POTENTIALFELD BIN

Was wünsche ich mir als Nutzer/Ersteller vom "Qualitätssicherung"?	Erstellen (Nutzer) / Nutzen (Lehrer)	Welche Vorteile habe ich als Nutzer/Ersteller durch einen QSS-Service?
Standards Design / Vx Qualität	Didaktische Aufbereitung v. Sammlung	Zeitsparnis / Kompetenzen abgeben
Qualität der Materialien / Vertrauensfrage	Erprobte Materialien verwenden	Feedback für Ersteller
individualisierte Pakete	Rechtssicherheit - Material ist rechtlich (Lizenz) geprüft	Imagesteigerung "moderne Schule" (Innovation)
Lehr	Methoden Vorteile und Chancen ergeben sich für das gesamte Bildungssystem 2	Lehren als Moderator und Schaffer von Lernräumen
Chancen	Mehrfachnutzung "guter" Contents → Bildungsstandards (in einer Zeit)	Schulen können gemeinsame Bedarfe identifizieren & erfüllen

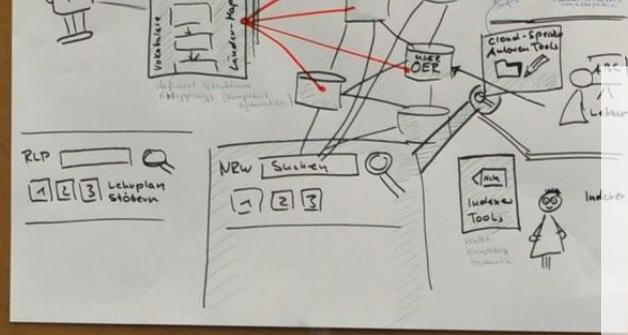
NAMEN DES POTENTIALFELD

Nachmittags (Hausaufgaben) Nachhilfe - SERVICE

DIESER BODENPFLANZ (HARDWARE) BEST PRACTICES ZAHLEN AUF DAS POTENTIALFELD BIN

- nicht Brauchsichtiger → 2

Medienrechte
-Service
Service oder sagt ob ich es darf / wie ich darf



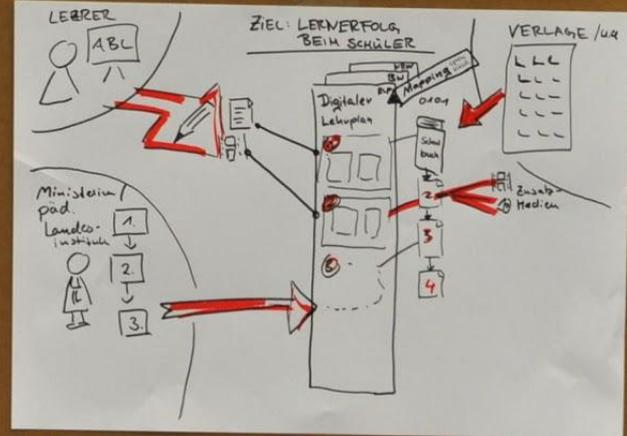
Bildungssystem
die Erstellung von Content
Lernwäumen
Mehrfachnutzung
"guten" Contents
→ Bildungsstandards
(im 21. Jhd.)
Schulen können gemeinsame Bedarfe identifizieren + erfüllen

Potentialfelder im Bereich Schule

QS Service

FÜR
- SCHÜLER
- LEHRENDEN
- privat Anbieter
- staatl. Anbieter

Community Management



NAME DES POTENTIALFELD: **Hochwertige (Hausaufgaben) Arbeits-SERVICE**

DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN

- nicht Beauftragte → Zeit sinnvoll nutzen
- Ich beauftrage sinnvoll mit Hilfe OER-Material
- ältere Schüler → jüngere Schüler
- Eltern → Kinder
- Vereine, Dienstleister in jüngerer Form
- Wer ist der Ersteller (ältere Schüler → jüngere Schüler, Lehrer, Kommunitäten)
- individuelle Förderung
- Aktualität d. Inhalte

NAME DES POTENTIALFELD: **OER-Produktion im Auftrag**

DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN

- Nicht nur einzelne Physik, sondern ganze Themengebiete abdecken
- Man braucht professionelle Produzenten für aufwändige Inhalte
- Qualitätsstandards müssen gesetzt werden und erfüllt werden
- Hürde: Vorfianzierung von Produktionen - wie werden Anfrage an (Anschreibungen von oftakt. Firmen) kritischen etc?
- Schulbudget: kann es für Auftragprozess eingesetzt werden
- Material mit Zusatzservices vollknüpfen / welche Bedürfnisse werden
- Design, Anpassung, Style-Guides

OER = ganze Curricula

NAME DES POTENTIALFELD: **"How To" Hilfe f. d. OER-Erstellung**

DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN

- Verständlichkeit zum Lesenden, ...
- Wie erschaffbar ist → Plattform, ... , Werbung, Vertriebsweg
- Programme, EDV Handlungszug
- vertrauenswürdiges "How-To" Ersteller (Rolle)
- Suchanfragen auf OER Kanälen
- So wirst Du zum vertrauenswürdigsten Ersteller
- Kommerzielle kostenpflichtige Erstellung
- im Rahmen von Fortbildungen (etc)
- Community-basiert

Plattform, die auf Lernprofile reagiert

NAME DES POTENTIALFELD: **OER-Plattform**

PROFIL

Potentialfelder im Bereich Hochschule

HOCHSCHULE

INNOVATIONSKRAFT

PRÄMISSEN

PRODUKTION VON CONTENT

offene Finanzierung der Erstellung v. Material (eS OR) -> dann für Re-Use

Kostet Geld

Flipped Classroom

z.B. Grundfragen der Mathematik

Umwandlung von Geld

Aufarbeitung von Material

Zeit sparen

BOOK SPRINT

WikiVERSITY

OPEN ACCESS

Open Access für alle (Staatliche)

Geschäft vs. Finanzierung

Offene Mittel müssen in Offene Mittel zurückfließen

Politik muss finanzieren wollen

NAME DES POTENTIALFELD: PEER - LERN GRUPPEN / SELBST LERNE

COACHING SERVICE

Nachfragen können

LERN - KULTUR

TUM - Informatik Vorlesung auf serlo.org

gleiches Vorwissen der Studierenden

Kompetenz "Selbstständiges Lernen"

VORBEREITUNGSKURSE DER HOCHSCHULE NIEDERSACHSEN

BSP. - Protokoll-Kurse - Powerpoint ...

Uni Coach (Gießen / Nürnberg)

Mendeley
Researchgate

Bibliothek als Servicestelle

ENTWICKELBARKEIT

Infrastruktur (Auffindbarkeit, Plattform)

mapping Formal + Metadaten

... der ...

Versionierung / Wie passen Bibliotheken und OER zusammen?

... hinstanz ... Bibliothek?

NAME DES POTENTIALFELD: RESSOURCEN ERWEITERUNG DURCH KOOPERATION

Name des Potentialfelds: USABILITY

NAMEN DES POTENTIALFELD
BEWERTUNG VON MATERIALIEN DURCH NUTZERN

ANREIZ / VORTEILE FÜR LEHRER*
 Studierende bewerten Material

AKZEPTANZ DER UNKLIFFEN
 fehlende Feedback-Kultur

Jan Louiszack
 Erklärvideo mit Kommentaren (7H)

YouTube

Feedback geben können

- Qualität, des Materials (Umfang / Verständlichkeit)
- Positive Positionierung (Image)
- Austausch und Peer-Bewertung
- Zugänglichkeit zu Lehrmaterial
- Flexibilität
- Wie REFERIERE ICH AUF VERÄNDERBARES MATERIAL

NAMEN DES POTENTIALFELD
MEDIEN- UND LICENZBERATUNG

TIPPS + GUIDELINES ZUR ERSTELLUNG
 Medienkompetenz

Lizenzfähigkeit / Rechtliche Abklärung
 techn./rechtl. Know How

Aufklärung über Existenz und Umgang mit OER
 Lizenzen sind nicht leicht zu verstehen

Bibliotheken als Berater für OER (OER-Beauftragte)

Potentialfelder im Bereich Hochschule

NAMEN DES POTENTIALFELD
REPUTATION DER HOCHSCHULE

neue Zielgruppen
 Instruktor / Kosten dafür

Studien-eingangsphase

MARKETING

MOOCs

Reputation
 → Reputation - Profil (wissenschaftlich / Learning in paper)

Leistungsbezogene Mittel an OER knüpfen (per user)

Zwang zur Vervielfältigung?

NAMEN DES POTENTIALFELD
AUFWERTUNG DER LEHRE

ANREIZE
 Reputation über Paper, nicht über Lehre

TEACHER OF THE YEAR

Aktualität
 LEHRE HAT EINEN GERINGEN STELLEN WERT

Qualitäts-sicherung
 Lehrpreise

BERUFLICHE BILDUNG

Potentialfelder WEITERBILDUNG in den Bereichen Berufliche Bildung und Weiterbildung

NAMEN DES POTENTIALFELD: Vernetzung zw. BS ↔ B-Schülerin ↔ Betrieb

- DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN
- Bedürfnisse:**
 - Online Berichtsloft BLOK
 - Praxisorientierte Ausbindung d. Schult. an Ausbildung an betriebliche Arbeitsst.
 - Bessere Chancen bei Individualisierung
 - Hürden:**
 - Antwort auf Problem stellen, was d. Betrieb aus d. Betrieb
 - Entlastung des Berufsschullehrers (Materialein schon vorort/Bestimmung v. Materialien)

POTENTIALFELD

NAMEN DES POTENTIALFELD: Mehr flexible Lernangebote auf Prüfung hin

- DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN
- Bedürfnisse:**
 - wenig Zeit → Bearbeitungszeit
 - Wenig flexibel
 - Zeit erst abends
 - weiterkommen mehr Geld verdienen
 - Ist ggf selbst im prod. Geschäft (ebenso d. AZuBis)
 - Gebühren für Prüfung
 - Hürden:**
 - UP-TO-DATE BLEIBEN
 - Material an didaktische Situation anpassen
 - Rückkopplung zur Weiterentwicklung des Materials vom Lehrer zum Lehrer "REFLEX"
 - Learning Analytics
 - Evaluierung des Trainings!
 - Material an individuelle lokale anpassen

POTENTIALFELD

NAMEN DES POTENTIALFELD: INDIVIDUALISIERUNG des Lernens/Lernwegs

- DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN
- Bedürfnisse:**
 - UP-TO-DATE BLEIBEN
 - Material an didaktische Situation anpassen
 - Rückkopplung zur Weiterentwicklung des Materials vom Lehrer zum Lehrer "REFLEX"
 - Learning Analytics
 - Evaluierung des Trainings!
 - Material an individuelle lokale anpassen
 - Hürden:**
 - UP-TO-DATE BLEIBEN
 - Material an didaktische Situation anpassen
 - Rückkopplung zur Weiterentwicklung des Materials vom Lehrer zum Lehrer "REFLEX"
 - Learning Analytics
 - Evaluierung des Trainings!
 - Material an individuelle lokale anpassen

POTENTIALFELD

NAMEN DES POTENTIALFELD: OER FÜR KLEINE KÜCHE

- DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN
- Bedürfnisse:**
 - INTERESSE AN ALTERNATIVEN 'KÜCHE'
 - GERINGE INGENC
 - GERINGHEITLICHER STAFFE UND
 - SEITENAC AN NACHHALTIGKEIT
 - Hürden:**
 - KEINE ZEIT FÜR PRÄGENZKURS
 - LANGS WEGE AN EINRICHTUNGEN
 - KEINE LUST AN SYSTEMEM LERNEN: MÜDE AN PERSÖNLICHEN EXPERIMENTEN
 - Practice:**
 - ERSTELLEN LOK FÜRST AUS VIDEO/REZEPTE/BOX MIT HARDWARE - INSTRUCTIONS
 - WIKEN MIT GÜTESIEGEL
 - PLATTFORM FÜR ERFAHRUNGSANSTÄNDLICH

POTENTIALFELD

NAMEN DES POTENTIALFELD: OER FÜR START-UP

- DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN
- Bedürfnisse:**
 - SELBSTÄNDIGKEIT
 - KARRIERE; UNABHÄNGIGKEIT
 - SELBSTERFÜLLUNG
 - FRIE PRODUKTENTWICKLUNG
 - Hürden:**
 - MANGELNDE WISSEN: GERÄTTAN GEBÜHRECHT; INVESTITION + FINANZ
 - SUCHE NACH PRAKTISCHEN ERFAHRUNGEN
 - FRAGENACH ERFOLGREICHEM MARKETING
 - VERGESSERUNG ODER ALLENSTELLEN
 - MARKTANALYSE
 - Practice:**
 - OER ALS HANDLUNGSLEITFADEN
 - UNTERNEHMENS-PLAN SPIEL
 - BEISPIELE FÜR ERFOLGREICHE IN-ANFANG BRINGUNG
 - GF-MODELL: FINANZIERUNG DURCH GRÜNDER/BC-GRÜNDEN ÖFFENTLICHE FÖRDERUNG

POTENTIALFELD

NAMEN DES POTENTIALFELD: Image für Unternehmen + Institutionen

- DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN
- Bedürfnisse:**
 - Image
 - MOOC (z.B. DB) (z.B. DB) (z.B. DB)
 - Hürden:**
 - Sichtbarkeit/
 - Reputation aufbauen
 - Tracking Tool "Pingback"

POTENTIALFELD

NAMEN DES POTENTIALFELD: OER als Findmaschine + Pingback

- DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN
- Bedürfnisse:**
 - Sichtbarkeit/
 - Reputation aufbauen
 - Tracking Tool "Pingback"
 - Hürden:**
 - Sichtbarkeit/
 - Reputation aufbauen
 - Tracking Tool "Pingback"

POTENTIALFELD



Potentialfelder

Bildungsbereichsübergreifend ergaben sich große Schnittmengen der erarbeiteten Potentialfelder.

Aus diesem Grund wurden diese geclustert und zu übergreifenden Potentialfeldern zusammengefasst.

Ausgehend von diesen Potentialfeldern konnten Lösungsansätze für Geschäftsmodelle entwickelt werden.

REPUTATIONS-
MITTEL

Potentialfeld
OER als Reputationsmittel

NAME DES POTENTIALFELD: **REPUTATION DER HOCHSCHULE**

DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN:

- neue Zielgruppen
- Infrastruktur / Kosten dojin
- MOOCs
- Stadion-eingangsphase
- MARKETING
- Reputation → Lehrplan im Prof. / veröffentlichten (Analog zu Paper)
- Leistungsbezogene Mittel an OER kriegen (per ucc)
- Zwang zur Veröffentlichung?

NAME DES POTENTIALFELD: **AUFWERTUNG DER LEHRE**

DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN:

- ANREIZE
- Reputation über Paper, nicht über Lehre
- AKTUALITÄT
- LEHRE HAT EINEN GERINGEN STELLEN WERT
- QUALITÄTSSICHERUNG
- TEACHER OF THE YEAR
- Lehrpreise

NAME DES POTENTIALFELD: **Image für Unternehmen + Institutionen**

DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN:

- Image
- MOOC (z.B. DB) CL2.0
- Reinome
- Fachkräfte gewinnen
- Sichtbar / Reichweite

NAME DES POTENTIALFELD: **OER als Findmaschine + Pingback**

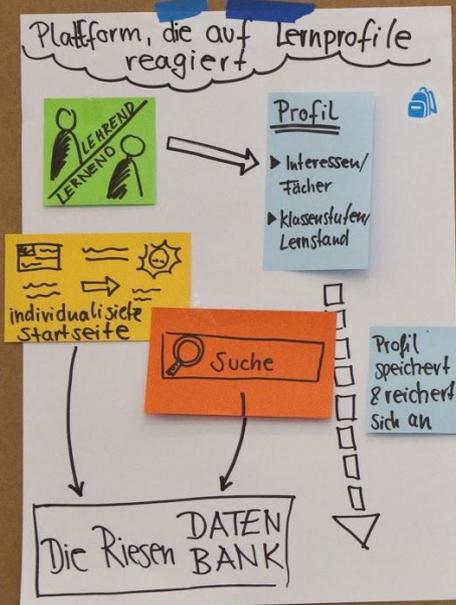
DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN:

- Sichtbarkeit / Reichweite
- Reputation aufbauen
- Tracking Tool "Pingback"
- Marketing für edukative Anbieter
- Nutzung sichtbar → (re-)Motivation
- Lizenzvererbung: Welchen Anteil hat ein Autor nach 10 Remixes durch andere?

Potentialfeld

Individualisierung von Lernwegen durch OER

INDIVIDUALISIERUNG VON LERNWEGEN



NAME DES POTENTIALFELD: Mehr flexible Lernangebote auf Prüfung hin

DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN

wenig Zeit wg. Berufstätigkeit

Ist ggf. selbst im prod. Geschäft (Ebenso d. AZUBI)

weiterkommen mehr Geld verdienen

Räumlich unflexibel

Zeit nur abends

-Gebühren für Prüfung

POTENTIALFELD

NAME DES POTENTIALFELD: INDIVIDUALISIERUNG des Lernens/lernwegs

DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN

UP-TO-DATE BLEIBEN

Material an didaktische Situation anpassen

Rückkopplung zur Weiterentwicklung des Materials: Vom Lernen zum Lehren "REFLUX"

Learning Analytics Evaluierung des Trainings

Material an individuelle Inhalte anpassen

POTENTIALFELD

NAME DES POTENTIALFELD: Lernprofil // OER-Plattform reagiert darauf

DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN

System merkt sich bereits gelesene / bearbeitete Inhalte & Aufgaben

Am Puls der Zeit

Vertrauenswürdig aber trotzdem aktuell

Vernetzung von aktuellen Forschung und Reportagen

Zuschnitt von Inhalten entsprechend persönlicher Wissenslücke

Personalisierung durch Algorithmen (Suchprofil)

Wie lassen sich versch. Geschäftsmodelle von Mediatheken vereinbaren??

POTENTIALFELD

NAME DES POTENTIALFELD: OER zur LERN-MOTIVATION

DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN

BEDÜRFNIS: LERN-MÜDDIGKEIT + UNWILLE-FRATZ

- HILFE BNR SELBSTLERN
- 'ABWOLLEN' DES NICHT-LERNERS
- LERNEN ALS SPASS-ERLEBNIS

Wie Lindeburg/Löbeck mit Testfragen auf Handy

Spielrisikofreie Umgebungs Sofortige Rückmeldung

HÜRDEN

- GROBE EMOTIONALE SCHWELLE
- TRETTEND LEBENS-FREIENDES ANTRICHTS-MATERIAL
- STEILER DRUCK: COOLNESS + NICHTS-TUN
- UNKLARHEIT DARÜBER, LERN IN HALBE FÜR BEWÄHRTE ZUKUNFT ZU MACHEN

PRACTICE:

- OER ALS ANREGUNGS-INSTRUMENT
- ADAPTATION AUF INDIVIDUUM
- SPIELERISCHE METHODE = SERIOUS GAME

Lernen als (erfolgs-) Erlebnis

SPASS HABEN

FREUDE GEWINNEN

POTENTIALFELD

Potentialfeld

Aufklärung und Beratung

AUFKLÄRUNG
UND
BERATUNG

Bibliotheken als
Berater für
OER (OER-
beauftragte)

NAME DES POTENTIALFELD:
MEDIEN- UND LICENZBERATUNG

DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN:

TIPPS +
Guidelines
zur
Erstellung

Medien
Kompetenz

Lizenzsituation
/ Rechtliche Hinsicht

techn. / rechtl.
know how

Aufklärung über
Existenz und
Umgang mit OER

Lizenzen sind
nicht leicht
zu verstehen

WIKIMEDIA
UNIVERSITÄT
DUISBURG
ESSEN
BAWAG
BAHN
Erstellt von IKDS im Rahmen des Projekts Mapping CER

NAME DES POTENTIALFELD:

"How To" Hilfe f. d. OER-Erstellung

DIESE BEDÜRFNISSE / HÜRDEN / BEST PRACTICES ZÄHLEN AUF DAS POTENTIALFELD EIN:

- Unsicherheit zu Lizenz, ...
- Wie veröffentliche ich → Plattformen, ... , Werbung, Veredelung, Wirkung
- Programme, EOL Handlungszug
- vertrauenswürdiges "How-to" Erstelle (Ratgeber)
- Suchen fragen auf OER Kanälen
- So wirst Du zum vertrauenswürdigsten Ersteller
- kommerzielle kostenpflichtige Erstellung
- im Rahmen von Fortbildungen (EOL)
- Community-basiert

POTENTIALFELD

WIKIMEDIA
UNIVERSITÄT
DUISBURG
ESSEN
BAWAG
BAHN
Erstellt von IKDS im Rahmen des Projekts Mapping CER

Potentialfeld Qualität und Bewertung

QUALITÄT
≠
BEWERTUNG

Grundgedanke
(mit Kriterien-basis)

Formen (von Form) ergibt
Kriterien-Teil

Zielgruppen für
Mediatoren +

Differenz
Mediatoren
macht = unterschiedl. = macht haben

Stiftung etc
↓

BEWERTUNG VON MATERIALIEN WIRTSCHAFTLICHE NUTZEN

Welche Merkmale für Lehrmittel Studierende brauchen? Material

Feedback geben können

Qualität der Merkmale (Wahrnehmung)

Positive Positionierung (Länge)

Austausch und Fern-Bewertung

Zugänglichkeit zu Lehrmaterial

Flexibilität

Wie REFERENZIERE ICH MIT VERWENDETES MATERIAL

Image Verbesserung

für DER Qualitätssicherung als Service anbieten

Wichtigste Merkmale für die Auswahl/Entwickler vom "Qualitätsmerkmal"

Standard Design/Usability Qualität der Materialien/Vertrauenswürdigkeit

Individualisierte Pakete Lehr

Rechtsicherheit - Material ist rechtlich (Lizenz) gesichert

Wichtigste Merkmale und Chancen ergeben sich für die zweite Bildungsgeneration

Chance: Mehrfachnutzung "guter" Contents → Bildungsstandards (Lerninhalte)

Chance: Strukturierter Fokus auf "Qualität" und nicht auf Erhebung von Content

Chance: Schulen können gemeinsame Angebote entwickeln & anbieten

Didaktische Aufbereitung u. Sammlung

Exproble Materialien vorhanden

Rechtsicherheit - Material ist rechtlich (Lizenz) gesichert

Zeitersparnis/Kompetenz ausbauen

Feedback für Ersteller

Imagesteigerung + moderne Schule (Lehrmittel)

Wichtigste Merkmale haben um als Qualität zu werden? (Wahrnehmungsbildung)

Nischen - Didaktische "Sammlungen"

Professions-Bündles verkaufen

Kriterien-Teil
(Wahrnehmungsbildung)

Nischen -
Didaktische
"Sammlungen"

Professions-
Bündles
verkaufen

Potentialfeld

Vernetzung von Lernbegleitern

VERNETZUNG VON LERNBEGLEITERN

Vernetzung zw. BS ↔ B-Schülerin ↔ Betrieb

- Online Bericht/BLOCK
- Parasortierung / Auswertung d. Schul- / oder Auswertung an betriebliche Arbeit
- Besser Chancen im lock. und qualif. Beruf
- Auswertung des Output
- Verknüpfung von schulischen / betrieblichen / personalen / materiellem

ÖER FÜR VEGANE KÜCHE

- ZIEL:**
- INTERESSE AN ALTERNATIVER KÜCHE
 - LEISTUNG IN GANZ
 - GESUNDHEITLICHER STIL UND SITTUNG AN NACHHALTIGKEIT
- WIEDER:**
- LANGER ZEIT FÜR REZEPTENTWICKELUNG
 - LEBENS WEGE AN ERNÄHRUNGEN
 - LEBENS WEGE AN STERILISIEREN GERÄTEN: WIE AN KOLLEKTIVEN GERÄTEN
- PRACTICE:**
- ERSTELLEN VON FÜRST AUS VIDEO/REZEPTEN/BOX MIT HARDWARE - INSTRUCTIONS
 - WIKIARTIKEL MIT GUTEN SIEGEL
 - PLATTFORM FÜR ERFAHRUNGSAUSTAUSCH

ÖER / Netzwerk für Trainer

- Abgabeverantwortung für Trainer indem Materialien gestellt wird oder gemeinsam erstellt werden
 - Material nicht mehr so wichtig für Definition / Erfolg / Bezahlung v. Trainer/innen
- Output
Österreich

ÖER FÜR START-UPS

- ZIEL:**
- SELBSTÄNDIGKEIT
 - KARRIERE; UNABHÄNGIGKEIT
 - SELBST ERKENNUNG
 - FRÜHE PRODUKTENTWICKLUNG
- WIEDER:**
- MANAGEMENT WISSEN; GESCHÄFT PLAN; GELDERECHT; INVESTITION + FINANZIERUNG
 - SUCHEN NACH PRAKTISCHEN ERFAHRUNGEN
 - FRAGEN AN ERFAHRENE MENTOREN;
 - VERGLEICHUNG DER ALTERNATIVEN; MARKTANALYSE
- PRACTICE:**
- ÖER ALS HANDLUNGSLATFADEN
 - UNTERNEHMEN - PLAN SPIEL
 - DECKUNG FÜR ERFOLGREICHE IAN - MARKT - ERGEBNIS
- GF - MODEL:**
- ENTWICKLUNG DURCH GRÜNDER / ZUCHESSER WICHTIG
 - ÖFFENTLICHE FÖRDERUNG

Suchwörter (Hauptwörter) / Multiple - SERVICE

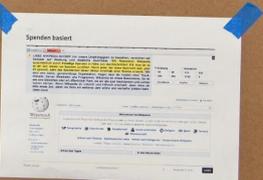
- nicht Benutzer → Zeit sinnvoll nutzen
- Ich benötige sinnvolle mit Hilfe ÖER - Partner
- alter Schüler → jüngere Schüler
- Eltern → Kinder
- Weniger, Doppeldecker in jeder Form
- Was ist die Erhalte (alter Schüler + jüngere Schüler, Eltern, ...)
- individuelle Förderung
- Aktivität d. Teilnehmer

Input Geschäftsmodelle

Mögliche Geschäfts- und Finanzierungsmodelle für OER



Freemium



OPEN SOURCE
GESCHÄFTS-
MODELLE

Neubau

berzögert
Überfinanzierung

zeitlich /
as
verkauf

Crowd / Spend
finanzierung

Partner
binden Ressourcen

Professionelle
Services

dual
licencing

Lösungsansätze für OER-Geschäftsmodelle



Potentialfeld: OER-Content-Produktion

Geschäftsmodell: OER-Content-Produktion per Auftrag

Ein Ansatz für:

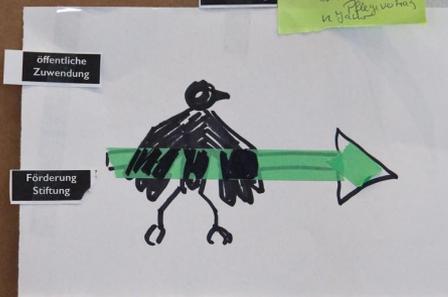
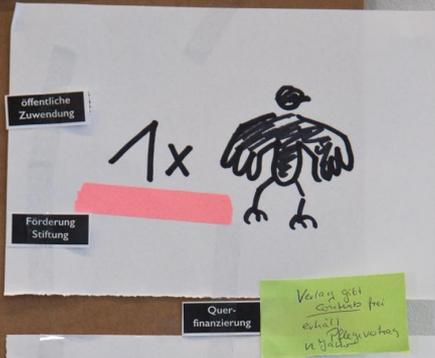
Erstellende von OER (und ihrem Lebenszyklus)

Finanzierung:

- Land oder Länderverband zahlt für die Erstellung, nicht für den Kauf von Materialien
- Infrastrukturelle Leistungen werden einmalig staatlich finanziert (rot).
- Fortlaufende Leistungen werden langfristig staatlich finanziert (grün) und/oder sind privatwirtschaftlich profitabel, da Lehrende und Lernende zahlen (blau).



LEGENDE



Erklärung der Finanzierungswege der einzelnen Leistungspakete:

1. Pakete (einzeln oder als gesamtes Konzept beantragt), die eine einmaligen Erstellung benötigen, werden einmalig staatlich finanziert. Es geht vor allem um das Erstellen der Infrastruktur und Systematiken für Materialien, Metadaten und deren Qualitätssicherung. (Rote Markierung auf dem Bild).
2. Für die Bereiche des weiteren OER-Lebenszyklus, erhalten Dienstleister einen mittel- bis langfristigen Auftrag. Die Leistungen (einzeln oder als gesamtes Konzept beantragt) sind Aktualisierung, Pflege, Community- Management, Weiterentwicklung der didaktischen Szenarien, Organisation der Distribution. (Grüne Markierung auf dem Bild).
3. Viele Leistungen, können auch von Dritten des freien Marktes erstellt werden (auch interessant für den Mittelgeber): Produktion von Content-Nuggets (als Erweiterungen zu Curricula), Metadatenerstellung, Design, Tools und Programmierung. Diese Leistungen können privatwirtschaftlich an Schulen, Lehrende oder Lernende verkauft werden. (Blaue Markierung auf dem Bild).

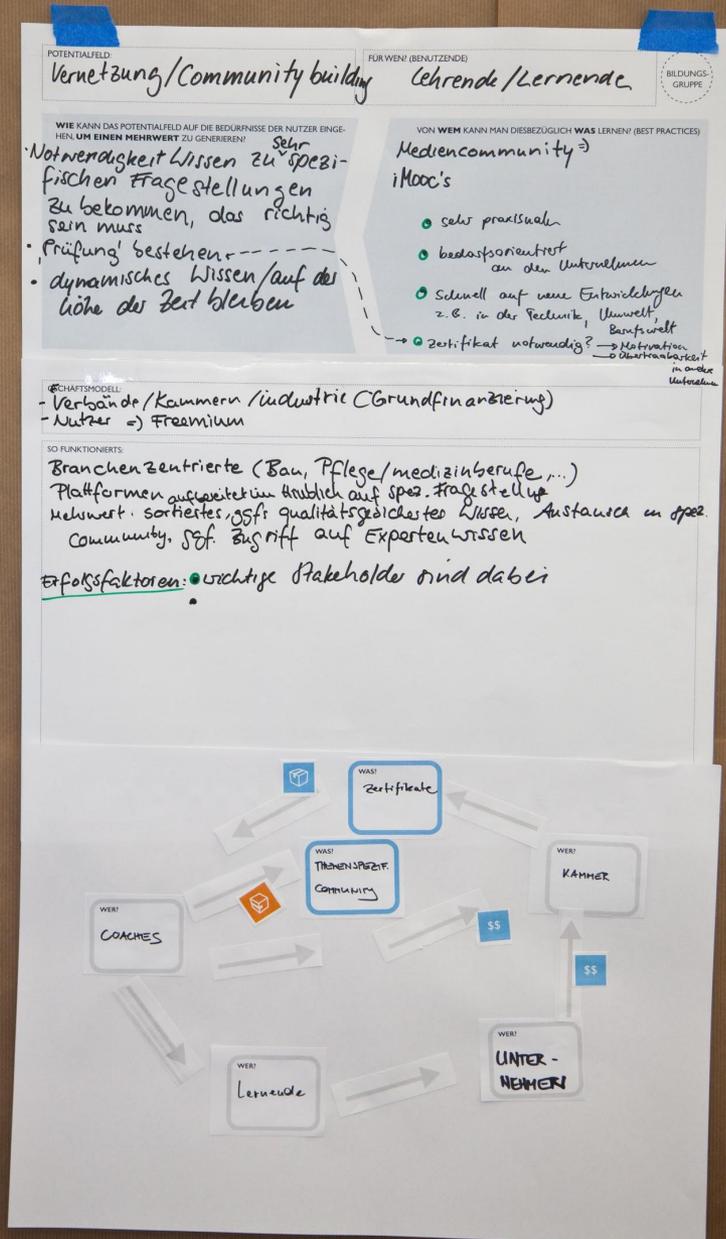
Potentialfeld: Vernetzung von Lernbegleitern

Geschäftsmodell: Vernetzung/Community building

Ein Ansatz für:
Lernende/Lehrende

Finanzierung:

- Initialfinanzierung durch Kammern, Industrien und Verbände für Aufbau von branchenzentrierten Plattformen um Fachkräftenachwuchs zu sichern.
- Community-Austausch
- Nutzende (auch Unternehmen) zahlen für Premium: sortiertes, spezielles Experten-Wissen, Community-Austausch, Zertifikats- und Prüfungsvorbereitung



Potentialfeld: Vernetzung von Lernbegleitern

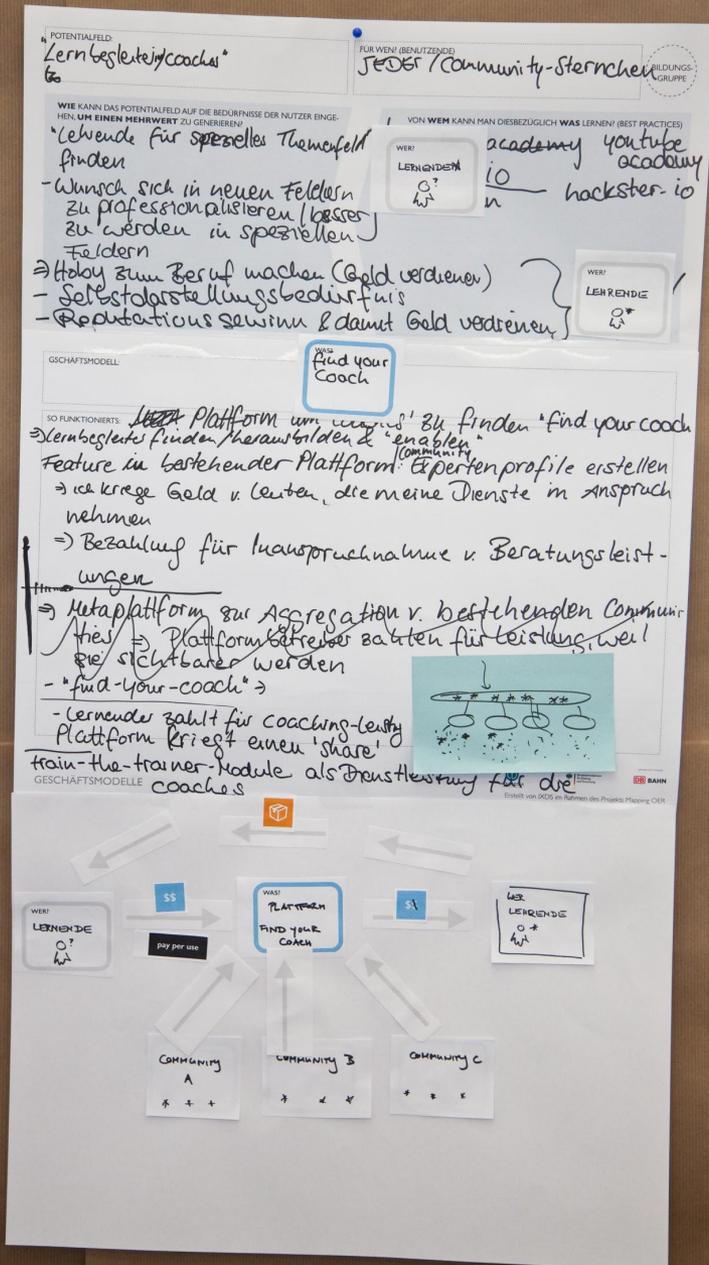
Geschäftsmodell: Lernbegleitungscoach

- Metaplattform für Aggregation von bestehenden Communities → Plattformbetreiber zahlen für Leistung, weil sie sichtbar werden ("Find your Coach")

Ein Ansatz für: Alle

Finanzierung:

- Bezahlung für Inanspruchnahme von Beratungsleistungen
- Lernende zahlen für Coaching-Leistung
- "Train the Trainer"-Module



Potentialfeld: Aufklärung und Beratung

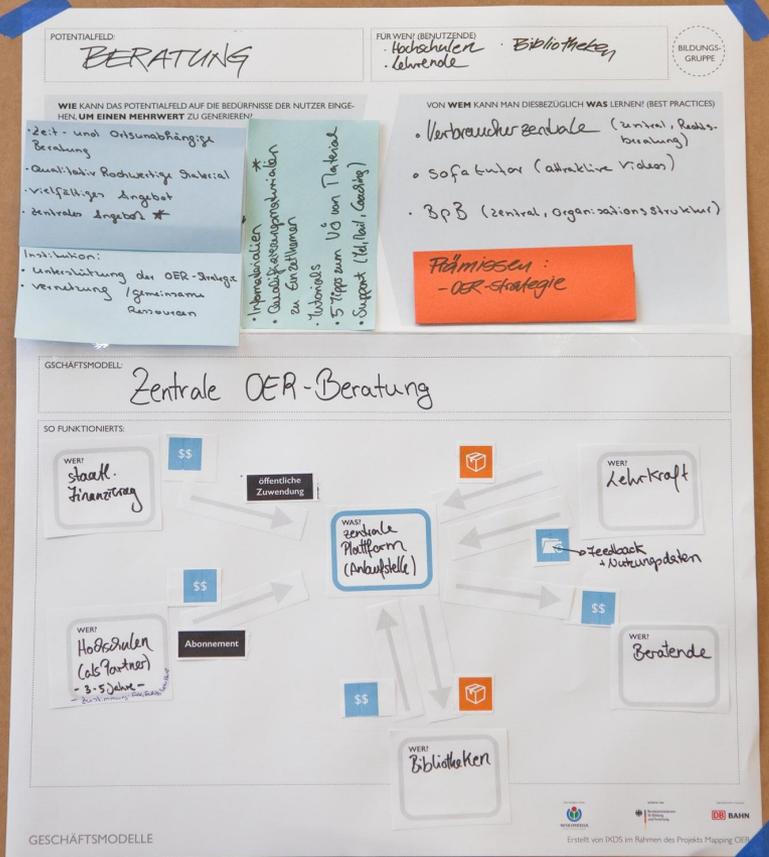
Geschäftsmodell: Zentrale OER-Beratung (Plattform)

Ein Ansatz für:
Hochschulen, Bibliotheken,
Lehrende

Finanzierung:

- Staatliche Finanzierung einer zentralen OER-Beratung
- Hochschulen als Partner
- Bibliotheken zahlen für die Beratungsleistung
- Eventuell könnte dieses Modell auch auf Startups oder andere Interessierte übertragbar sein

Wie funktioniert Beratung?
→ 😊 - 😊
→ 😊 - 📄
→ zentrale Anlaufstelle



Potentialfeld: Aufklärung und Beratung

Geschäftsmodell:

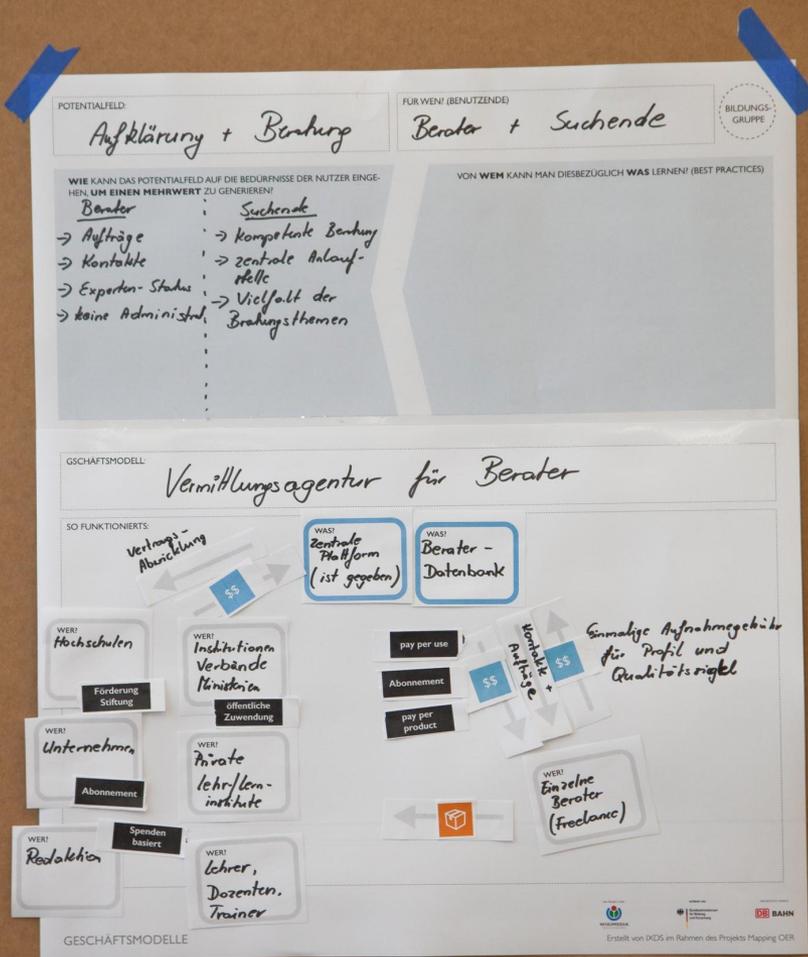
→ Vermittlungsagentur für Beratende als zentrale Plattform (Beraterdatenbank)

Ein Ansatz für:

Beratende und Suchende

Finanzierung:

- Beratende zahlen an Plattform Aufnahmegebühr, um dort präsentiert zu werden
- Nutzende des Services zahlen für die Beratungsleistungen an die Plattform
- Plattform vermittelt Aufträge an und verhandelt Bezahlung von Beratern



Potentialfeld: Reputationsmittel

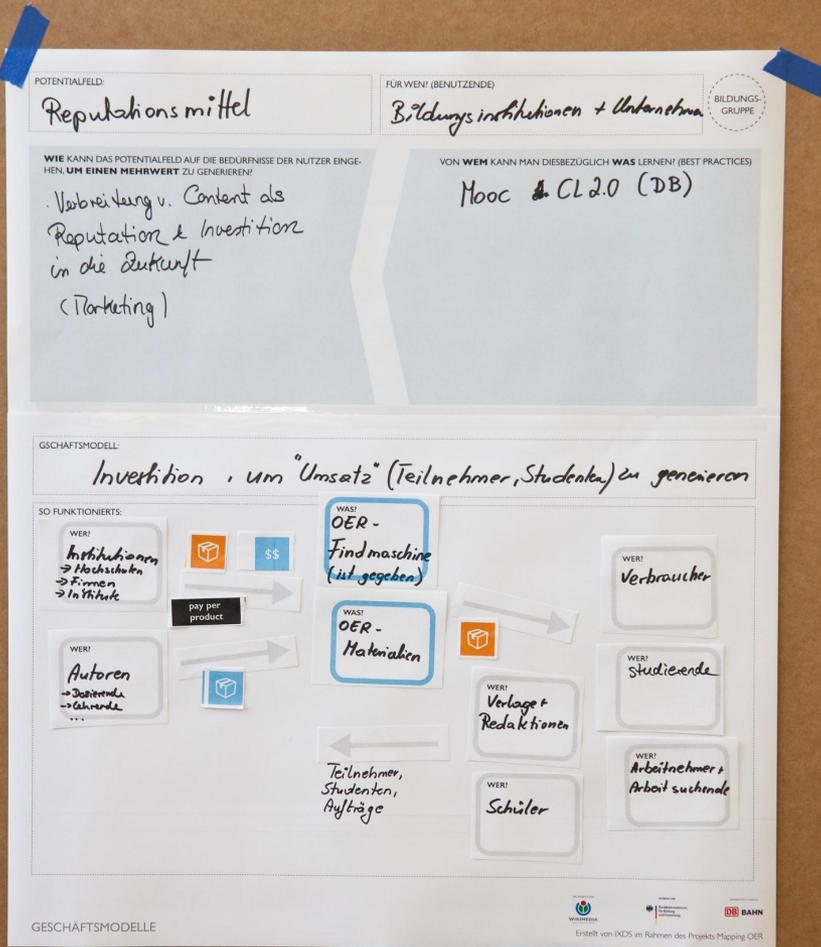
Geschäftsmodell: OER-Findmaschine

→ Kooperation zwischen Bildungsinstitutionen und Unternehmen, um mehr Aufmerksamkeit zu erzielen; eigene OER als Marketinginstrument (Imagepflege)

Ein Ansatz für:
Bildungsinstitutionen und Unternehmen

Finanzierung:

- Investition in OER, um Umsatz zu generieren oder neue Studierende zu gewinnen
- Institutionen (Hochschulen, Firmen, Institute) zahlen an eine 'OER-Findmaschine'



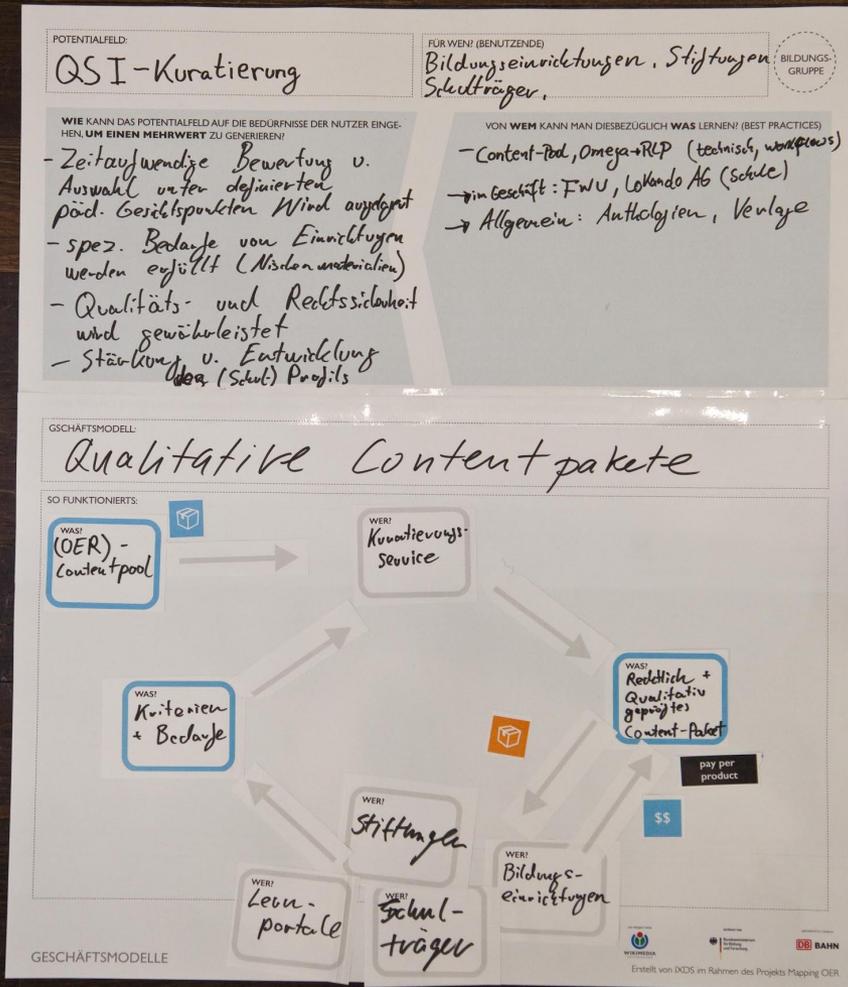
Potentialfeld: Qualität und Bewertung

Geschäftsmodell: Verkauf qualitativer Contentpakete (Kuratierungsservice)

Ein Ansatz für:
Bildungseinrichtungen, Stiftungen, Schulträger

Finanzierung:

- Stiftungen, Schulträger, Bildungseinrichtungen, Lernportale zahlen an einen Kuratierungsservice für die Zusammenstellung eines rechtlich und qualitativ geprägten Contentpakets



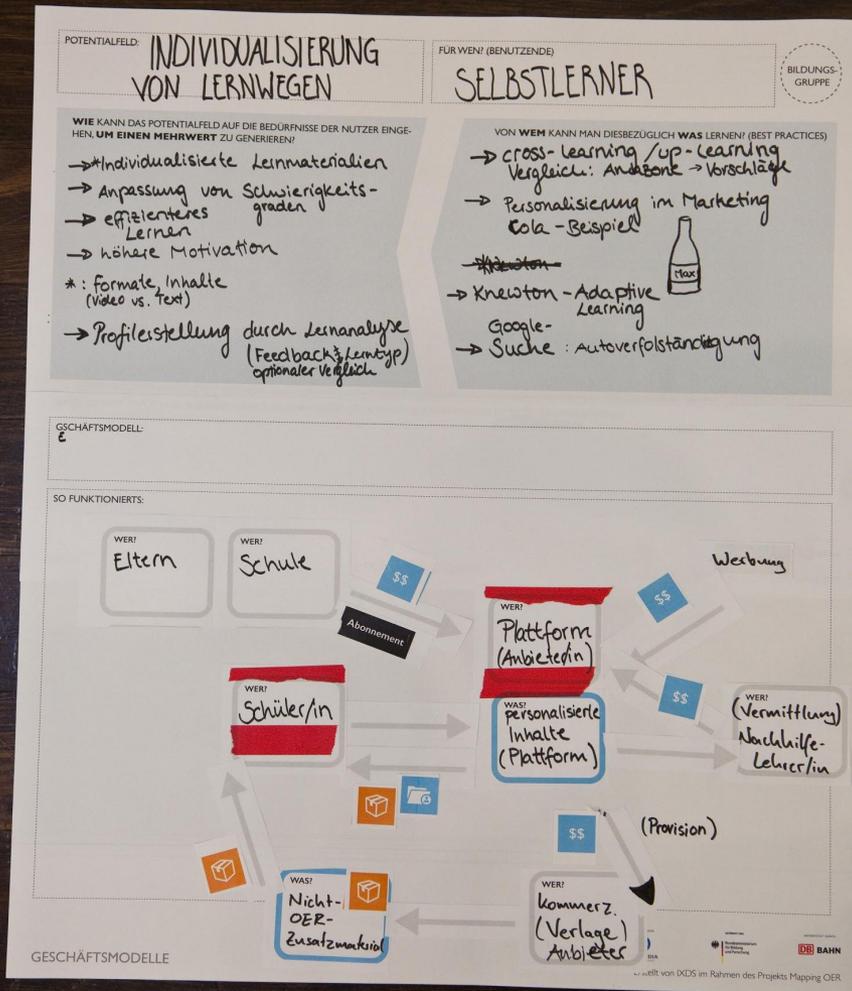
Potentialfeld: Individualisierung von Lernwegen

Geschäftsmodell: Verkauf individualisierter Lernmaterialien (Plattform)

Ein Ansatz für: Selbstlernende

Finanzierung:

- Bildungsträger oder auch Eltern zahlen an eine Plattform für personalisierte Lerninhalte (via learning analytics)
- Plattform bietet ggf. auch kommerzielle Inhalte von Verlagen an und bekommt Vermittlungsgebühr
- Kofinanzierung durch Werbung möglich
- Nachhilfelehrer und-lehrerinnen zahlen an die Plattform für die passgenaue Vermittlung ihrer Leistungen an Lernende mit Nachhilfebedarf



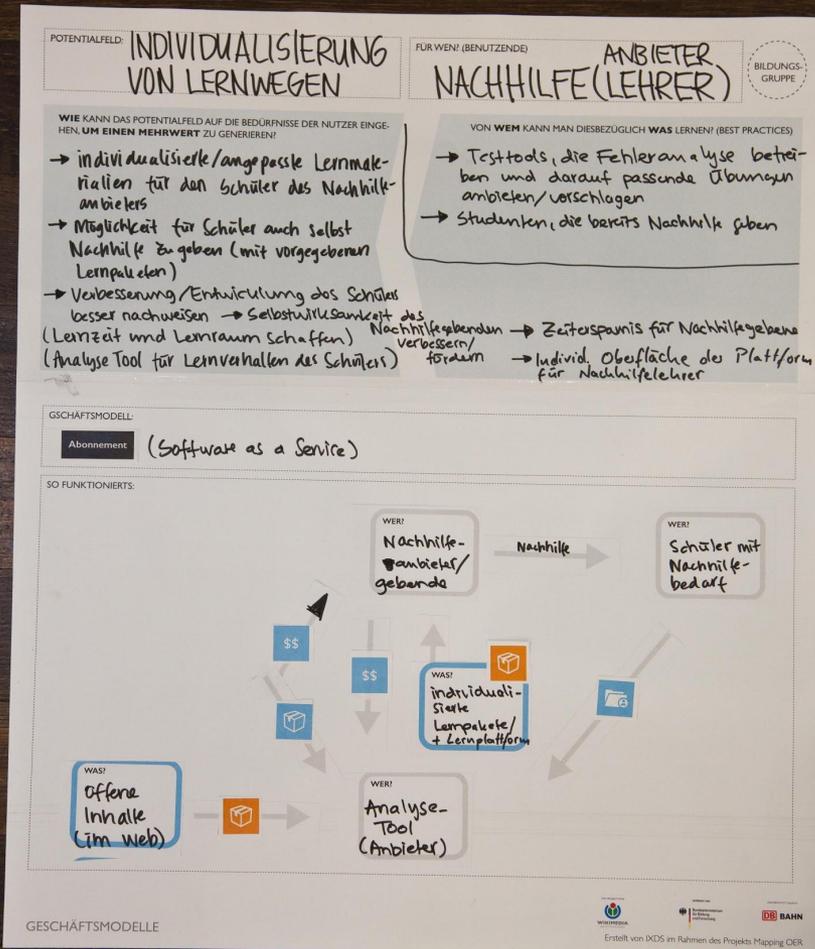
Potentialfeld: Individualisierung von Lernwegen

Geschäftsmodell: Software als Service (Analysetool)

Ein Ansatz für:
Nachhilfeanbieter oder -lehrende

Finanzierung:

- professionelle Nachhilfeanbieter zahlen für ein Analysetool, welches offene Lerninhalte zu individualisierten Lernpaketen bündelt (Abonnement)
- Analysetool erfasst dazu Lernverhalten der Lernenden
- individualisierte Lernpakete werden von Lernenden mit weiterhin frei genutzt



Wertschöpfungskette Geschäftsmodelle OER

Beratung
Zentrale OER-
Beratung

Aufklärung und
Beratung über
OER (Zentrale
Plattform)

Content-
Produktion
per Auftrag

Anreicherung und
Verkauf von
professionellen
Metadaten

Verkauf
qualitativer
Contentpakete
(Kuratierungs-
service)

Verkauf
individualisierter
Lernmaterialien
(Plattform)

Software as
Service
(Analysetool)

OER als
Reputations-
mittel

Lernbeglei-
tungscoach

Vernetzung/
Community
building

Beratung OER

OER-Content-
Produktion

Qualitäts-
sicherung

Individualisierung
von Lernwegen



LEGENDE



WIKIMEDIA
Bundeministerium
für Bildung
und Forschung

höchst gewertet: Wofür würdest du investieren?

höchst gewertet: Womit würdest du dich selbständig machen?

Wertschöpfungskette Geschäftsmodelle OER

Beratung - Zentrale OER Beratung

Content-Produktion per Auftrag

Anreicherung und Verkauf von professionellen Metadaten

Verkauf qualitativer Contentpakete (Kuratierungsservice)

Verkauf individualisierter Lernmaterialien (Plattform)

Software as Service (Analysetool)

Aufklärung und Beratung über OER (Zentrale Plattform)

OER als Reputationsmittel

Lernbegleitungscoach

Vernetzung/Community building

Beratung OER

OER-Content-Produktion

Qualitätssicherung

Individualisierung von Lernwegen





Lizenzhinweis

Texte und Inhalte: IXDS & Wikimedia Deutschland e. V.,
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

Fotos: Ben Bernhard (S. 2, S. 10-30), Katja Ullrich (S. 3-9)
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>