



Funded by  
the European Union

# Soziales Unternehmertum Schulungs-Toolkit



## Inhaltsübersicht

Einführung.....	3
ActSEnt Einführung.....	4
Allgemeiner Überblick.....	6
Detaillierte Struktur.....	8
Modul 1: Befähigung zum Unternehmertum.....	8
Modul 2: Entwicklung eines Social Business Canvas.....	10
<b>Unterm modul 2.1 Einführung in die Leinwand, Wertvorschläge (2 Stunden).....</b>	<b>10</b>
<b>Unterm modul 2.2 Kunden, Schlüsselpartner (2 Stunden).....</b>	<b>10</b>
<b>Unterm modul 2.3 Aktivitäten, Ressourcen, Kanäle (2 Stunden) .....</b>	<b>11</b>
<b>Unterm modul 2.4 Finanzen und Verwaltung (2 Stunden) .....</b>	<b>11</b>
Modul 3: Präsentation des sozialen Geschäftsplans.....	12
Schulung der Mentoren für einen Kurs über soziales Unternehmertum .....	13
1. Definition der Rollen und Verantwortlichkeiten von Mentoren.....	13
2. Identifizierung und Auswahl von Mentoren.....	14
3. Gestaltung des Mentorenschulungsprogramms.....	14
4. Durchführung der Mentorenschulungen .....	15
5. Laufende Unterstützung und Betreuung.....	16
6. Bewertung der Effektivität von Mentoren .....	16
7. Vorgeschlagene ActSEnt-Agenda für die Ausbildung von Mentoren.....	16
Anhänge.....	19
Übungen/Aktivitäten zur Förderung von Motivation und Unternehmergeist.....	19
Social Business Model Canvas Vorlage.....	23
Liste der kommunalen Herausforderungen .....	30
Lesestoff .....	46

**Von der Europäischen Union finanziert. Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können dafür verantwortlich gemacht werden.**

## Einführung

Die Wirtschafts- und Finanzkrise von vor einem Jahrzehnt hat zusammen mit anderen negativen Ereignissen und der jüngsten Covid-19-Pandemie erhebliche sozioökonomische und demografische Herausforderungen hinterlassen. Die anhaltende Bedrohung durch Arbeitslosigkeit, die zu Armut und sozialer Ausgrenzung führt, erfordert dringend nachhaltige Lösungen. Unqualifizierte junge Frauen und Männer sind besonders gefährdet. Viele der derzeitigen Strategien, insbesondere die des öffentlichen und des dritten Sektors, sind unzureichend, unflexibel oder nicht vollständig nachhaltig.

Soziales Unternehmertum, bei dem Privatpersonen und Organisationen die Initiative zur Bewältigung sozialer Herausforderungen in ihren Gemeinschaften ergreifen, ist ein vielversprechender Weg, um diese Probleme anzugehen. Dieser Ansatz kann die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen beinhalten, die sich mit der öffentlichen Gesundheit, der Sicherheit, dem Umweltschutz, der Bildung, den Arbeitsbedingungen, den Menschenrechten und vielem mehr befassen.

Trotz seiner zunehmenden Bedeutung hat das soziale Unternehmertum sein Potenzial noch nicht voll ausgeschöpft. Es steht vor Herausforderungen im Zusammenhang mit der Politikgestaltung und den rechtlichen Rahmenbedingungen, der institutionellen und operativen Unterstützung sowie dem geringen sozialen, pädagogischen und kulturellen Bewusstsein in diesem Bereich und seinem Ökosystem, einschließlich der Motivation, ein sozialer Unternehmer zu werden.

Die Kommunalverwaltungen sind als zentrale Informations- und Vernetzungsstellen wichtige Akteure bei der Bewältigung dieser Herausforderungen. Vielen Kommunen mangelt es jedoch an praktischem Wissen über die Gründung, Unterstützung oder Führung von Sozialunternehmen und die Vorteile, die sie bieten. Nichtsdestotrotz können Kommunen eine entscheidende Rolle bei der Förderung des sozialen Unternehmertums spielen, indem sie Informationen bereitstellen (Werbung, maßgeschneiderte Unterstützung, Konsultationen), das breitere Ökosystem (öffentlicher, privater, Bildungs- und gemeinnütziger Sektor) einbinden, Bemühungen koordinieren, finanzielle Unterstützung anbieten (durch öffentliche Haushalte und Beschaffung), nicht-finanzielle Unterstützung leisten (z. B. mietfreie Räume) und als Katalysatoren für politische Veränderungen auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene fungieren.

Das Projekt ActSEnt (Active Social Entrepreneurs) reagiert auf diese Situation und die damit verbundenen Herausforderungen und bietet praktische Methoden und Instrumente zur Förderung des sozialen Unternehmertums, insbesondere unter jungen Menschen, mit besonderem Augenmerk auf die Maßnahmen der politischen Entscheidungsträger auf lokaler Ebene.

## ActSent Einführung

Das ActSent-Projekt geht von den oben beschriebenen Potenzialen und Herausforderungen aus und verfolgt folgende Hauptziele:

### ActSent-Ziele:

1. Förderung des sozialen Unternehmertums unter jungen Menschen und den Strukturen der lokalen Behörden und Förderung von Verbindungen innerhalb des Ökosystems
2. Verbesserung der Fähigkeiten junger Menschen zum sozialen Unternehmertum durch maßgeschneiderte Schulungen
3. Verbesserung der Bereitschaft und Reaktion der Gemeinden auf Initiativen des sozialen Unternehmertums
4. Erreichen der Nachhaltigkeit des Projekts und seiner Ergebnisse durch die Bereitstellung einer replizierbaren Methodik und möglicher lokaler und regionaler politischer Reformen

**Das Projekt wurde im Zeitraum 2022-2024 durchgeführt und durch das Erasmus+ Programm der Europäischen Union im Rahmen der Leitaktion kofinanziert: Zusammenarbeit zwischen Organisationen und Institutionen, Aktionstyp: Kooperationspartnerschaften im Jugendbereich, Finanzhilfevereinbarung 2021-1-CZ01-KA220-YOU-000030451.**

### Projektpartner:

Die ActSent-Partnerschaft bestand aus 5 Partnern:



**MEPCO** (Internationales Beratungszentrum der Gemeinden) unterstützt lokale und regionale Behörden bei der Umsetzung innovativer Lösungen zur Verbesserung ihrer Dienstleistungen für die Bürger.



**ipcenter** ist einer der führenden privaten Aus- und Weiterbildungsanbieter in Österreich. Es bietet berufliche Aus- und Weiterbildung für Erwachsene und Jugendliche (ca. 300 Lehrlinge) im Rahmen der öffentlichen Arbeitsmarktpolitik sowie für den pu2blic-Sektor.



**Pannon Novum West-Transdanubische Regionale Innovation** gemeinnützige GmbH, mit den Hauptkompetenzen in den Bereichen Schulung, Coaching und Mentoring, Ausarbeitung von Entwicklungsstrategien, Konzepten, Studien, Organisation von Studienreisen, Konferenzen, Workshops, Beratung bei der Entwicklung von Innovationsprojekten, Erstellung von Geschäftsplänen, Machbarkeitsstudien, Innovationsmarketing



Das **Institut für die Entwicklung des öffentlichen Dienstes (IPSD)** ist eine Nichtregierungsorganisation (NRO), die öffentliche Aktivitäten unterstützt, insbesondere für Einrichtungen der staatlichen Verwaltung, der Selbstverwaltung und der Schulen.



**LOITE S.r.l.** ist ein Beratungsunternehmen, das sich auf die Unterstützung des Ausbildungs- und Beratungsbedarfs von Unternehmen, Internationalisierungsprozesse, lokale Entwicklung und Innovationsförderung spezialisiert hat.

## Toolkit zur Schulung von sozialem Unternehmertum - allgemeiner Überblick

Das ActSEnt Social Entrepreneurship Training Toolkit stellt eine Reihe von anpassbaren Ressourcen dar, die sowohl für Mentoren als auch für Lehrer, Ausbilder und andere Stakeholder entwickelt wurden und die Durchführung eines Trainingskurses zu sozialem Unternehmertum ermöglichen. Es kann von besonderem Interesse für Vertreter und Mitarbeiter auf lokaler/regionaler Ebene sein, die planen, Schulungen zum sozialen Unternehmertum für ihre Bürger als Teil einer Initiative zur Steigerung der öffentlichen Beteiligung und der Qualität der gegenseitigen Beziehungen durchzuführen.

Das Toolkit soll die Kluft zwischen Theorie und Praxis überbrücken, indem es eine Anleitung für den methodischen Ansatz bietet, der für die Entwicklung der erforderlichen Fähigkeiten und die Erstellung eines praktischen Sozialunternehmensplans unter Verwendung der Business-Canvas-Struktur erforderlich ist. Seine Umsetzung wird die weit verbreitete Annahme des Konzepts des sozialen Unternehmertums fördern, indem es das Konzept vorstellt, relevante Hintergrundinformationen liefert, die zu behandelnden Themen und Herausforderungen umreißt, ihre Bedeutung erklärt, sie angeht und die daraus resultierenden Maßnahmen wirksam präsentiert.

Das ActSEnt Social Entrepreneurship Training Toolkit besteht aus mehreren Elementen und bietet einen umfassenden Leitfaden für die Durchführung von Schulungen zum sozialen Unternehmertum:

- ActSEnt Social Entrepreneurship Kursübersicht und Beschreibung
- Auswahl der Übungen für den Lehrgang
- Social Business Model Canvas Vorlage
- Liste der kommunalen Herausforderungen
- Liste mit empfohlenem Lesematerial
- PPT-Präsentationen, die für den Schulungskurs verwendet/angepasst werden sollen (separates Dokument).

Diese Materialien wurden in den Kursen in die Praxis umgesetzt und getestet, um ihre Wirkung zu gewährleisten.

Das Toolkit ist so konzipiert, dass es modular, übertragbar und zugänglich ist. Es kann dann angepasst, modifiziert und bei Bedarf in lokalen/größeren Kontexten angewendet werden. Auf diese Weise können das Wissen und die Erkenntnisse nachhaltig genutzt werden und zu einer kontinuierlichen Qualitätsverbesserung der Schulungsangebote für soziales Unternehmertum beitragen.

Das Toolkit wurde von allen ActSEnt-Projektpartnern gemeinsam entwickelt und an über 100 Teilnehmern in fünf Ländern getestet. Das Feedback aus den durchgeführten Schulungen wurde in das endgültige Toolkit eingearbeitet.



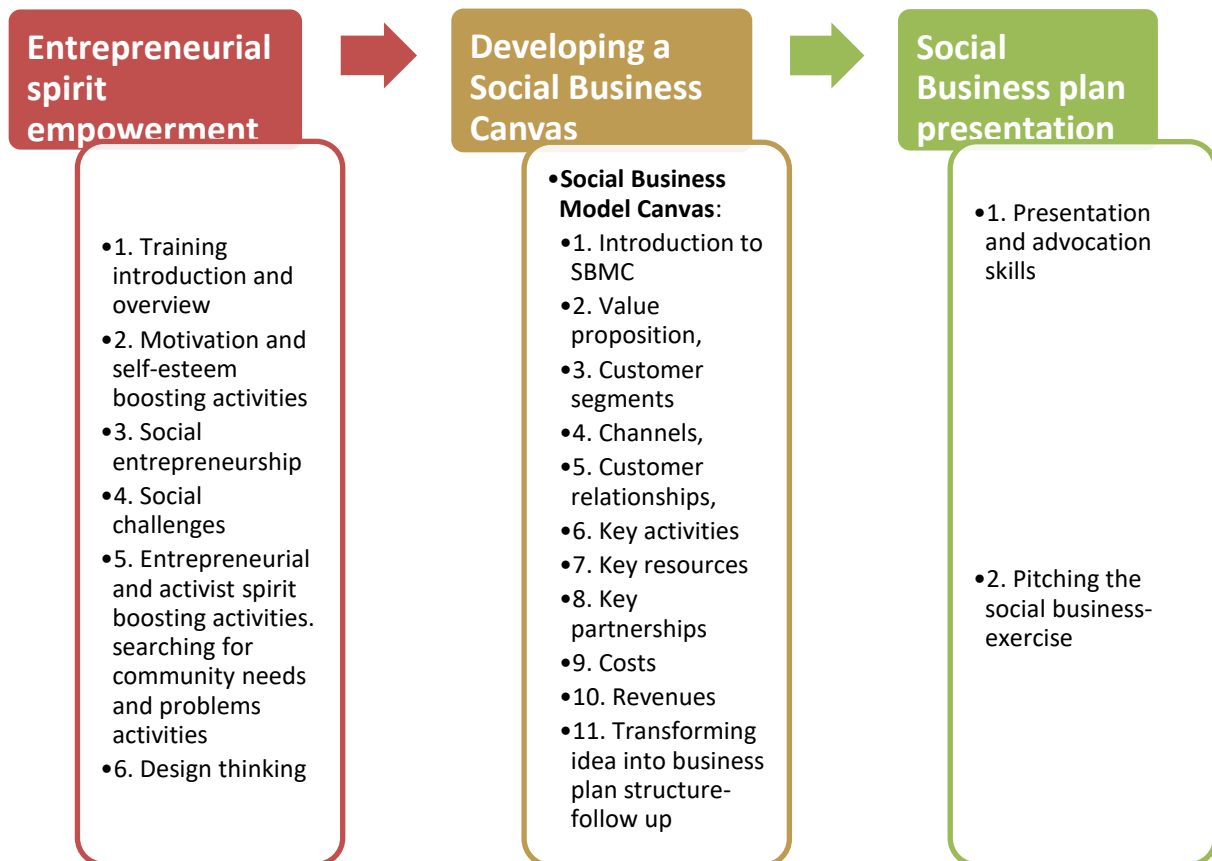
Das Toolkit wurde übersetzt und ist nun auch in tschechischer, deutscher, ungarischer, italienischer und slowakischer Sprache verfügbar.

## ActSEnt-Kurs Soziales Unternehmertum

### Allgemeiner Überblick

Informationen zum Kurs	
<b>Name des Kurses</b>	Soziales Unternehmertum - Ideenentwicklung
<b>Publikum</b>	<p>Angehende Sozialunternehmer, Schüler und Studenten, Fachleute aus dem gemeinnützigen Sektor und Aktivisten. Bevorzugtes Alter: unter 30 Jahre; Teilnehmer mit besonderen Bedürfnissen sind willkommen.</p> <p>Empfohlene Kurskapazität: 10 Teilnehmer pro 1 Kurs (kann variieren)</p>
<b>Ziel des Kurses</b>	<p>Dieser Kurs soll angehende Sozialunternehmer inspirieren und motivieren, ihre Leidenschaft für soziale Veränderungen in umsetzbare Geschäftsideen zu verwandeln. Durch eine Kombination aus interaktiven Workshops und fachkundiger Anleitung werden die Teilnehmer die Grundprinzipien des sozialen Unternehmertums erkunden und sich auf die Gründung von Unternehmen konzentrieren, die sowohl soziale Wirkung als auch finanzielle Nachhaltigkeit erzeugen.</p>
<b>Lernergebnisse</b>	<p>Zu den Hauptergebnissen gehören:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Inspiration und Motivation:</b> Befähigen Sie die Schüler, soziale Herausforderungen zu erkennen und ihr einzigartiges Potenzial zu entdecken, diese Probleme durch unternehmerische Lösungen anzugehen. Lassen Sie sich von inspirierenden Geschichten und Beispielen erfolgreicher Sozialunternehmer inspirieren, um Kreativität und Engagement zu fördern.</li> <li><b>2. Entwicklung eines Social Business Canvas:</b> Anleitung der Teilnehmer bei der Entwicklung eines umfassenden Social Business Canvas - einem strategischen Instrument zur Darstellung der Schlüsselemente ihres sozialen Unternehmens.</li> <li><b>3. Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten:</b> Vermittlung der Fähigkeiten, die die Schüler benötigen, um ihre sozialen Geschäftsideen effektiv zu kommunizieren. Dazu gehört das Training einer dreiminütigen Präsentation ihrer Konzepte vor potenziellen Investoren, Partnern und Interessengruppen.</li> </ol>

	Am Ende des Kurses werden die Teilnehmer ein solides Geschäftskonzept entwickelt haben, das mit ihren sozialen Zielen übereinstimmt, und sie werden darauf vorbereitet sein, ihre Ideen zu präsentieren.
<b>Module</b>	<p><b>Modul 1: Befähigung zum Unternehmergeist</b>  <b>Modul 2: Entwicklung eines Social Business Canvas</b>  <b>Modul 3: Präsentation des sozialen Geschäftsplans</b></p> <p>Empfehlung: Es ist von Vorteil, die Module durch ein gezieltes 1:1-Mentoring mit den Teilnehmern durch einen erfahrenen Mentor zu ergänzen. Das Mentoring soll die Entwicklung einer spezifischen sozialen Geschäftsidee mit jedem Teilnehmer unterstützen.</p>
<b>Zeiteinteilung</b>	<p>16 Stunden, aufgeteilt in 8*2-stündige Sitzungen, oder alternativ 4*4-stündige Sitzungen.  Modul 1: 4 Stunden  Modul 2: 8 Stunden  Modul 3: 4 Stunden</p> <p>Mentoring: 1 bis 4 Stunden pro Teilnehmer</p>
<b>Anforderungen an den Mentor</b>	
<b>Lieferung</b>	<p>Je nach Vorliebe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vollständig online</li> <li>• Vollständig persönlich</li> <li>• Hybride</li> </ul>



## **Modul 1: Befähigung zum Unternehmertum (4 Stunden)**

### **Modul 1 Zielsetzung:**

- um ein gründliches Verständnis des Kurses und seiner Ziele zu vermitteln,
- zu motivieren und für unternehmerische Aktivitäten zu begeistern,
- Einführung in das soziale Unternehmertum, seine Bedeutung bei der Bewältigung gesellschaftlicher Probleme und die wesentlichen Eigenschaften und Aufgaben von Sozialunternehmern,
- Einführung in den Design Thinking-Ansatz, um nutzerzentrierte Lösungen für soziale Probleme zu schaffen und so Innovation und Kreativität im Prozess des sozialen Unternehmertums zu fördern.

### **Untermodul 1.1 Einführung und Befähigung zum sozialen Unternehmertum (2 Stunden)**



## 1. Einführung in den Kurs

- **Definition und Umfang:**

Detaillierte Erkundung des Konzepts des sozialen Unternehmertums, einschließlich einer Diskussion über seinen Platz im breiteren Kontext des traditionellen Unternehmertums und der gemeinnützigen Arbeit.

## 2. Spiel: Der Baum des Lebens (siehe Anhang)

## 3. Was ist soziales Unternehmertum?

- **Definition und Umfang:**

Detaillierte Erkundung des Konzepts des sozialen Unternehmertums, einschließlich einer Diskussion über seinen Platz im breiteren Kontext des traditionellen Unternehmertums und der gemeinnützigen Arbeit.

## 4. Soziale Herausforderungen

## 5. Die Rolle des sozialen Unternehmers

- **Sozialen Wert schaffen:**

Ausführliche Erörterung der Frage, wie soziale Unternehmer sozialen Wert schaffen, mit Schwerpunkt auf Fallstudien, in denen unternehmerische Initiativen zu bedeutenden gesellschaftlichen Veränderungen geführt haben.

## 6. Das Ökosystem des sozialen Unternehmertums

- **Stakeholder-Mapping:**

Ein grundlegender Überblick über die wichtigsten Stakeholder im Ökosystem des sozialen Unternehmertums, einschließlich Regierungen, NROs, Investoren und Begünstigte.

## 7. Spiel: Karte deiner Gemeinde (siehe Anhang)

# Untermodul 1.2 Design Thinking für soziale Innovation (2 Stunden)

## 1. Einführung in Design Thinking

- **Überblick über Design Thinking:**

Einführung in den Design Thinking-Prozess, wobei die Bedeutung von Empathie, Ideenfindung, Prototyping und Testen bei der Entwicklung innovativer Lösungen hervorgehoben wird.

- **Die Denkweise des Design Thinking:**

Schlüsselprinzipien des Design Thinking, wie z. B. die Akzeptanz von Mehrdeutigkeit, Menschenzentrierung und Iteration auf der Grundlage von Feedback.

- **Stufen des Design Thinking:**

Detaillierte Untersuchung der einzelnen Phasen des Design-Thinking-Prozesses: Einfühlen, Definieren, Ideenfindung, Prototyp, Testen.

- **Praktische Beispiele für Design Thinking:**

Auswahl von Beispielen aus der Praxis für den Design Thinking-Ansatz

## 2. Spiel: Design Thinking (siehe Anhang)

## Modul 2: Entwicklung eines Social Business Canvas

(8 Stunden)

### Modul 2 Zielsetzung:

Das Hauptziel dieses Schulungsmoduls ist es, den Teilnehmern ein umfassendes Verständnis und die praktischen Fähigkeiten zu vermitteln, die für die Entwicklung eines Social Business Canvas erforderlich sind. Dieses strategische Instrument dient als Blaupause für die Gestaltung, Strukturierung und Verfeinerung eines Sozialunternehmens und stellt sicher, dass alle kritischen Elemente - von der Mission und dem Wertangebot bis hin zu den Einnahmeströmen und Wirkungskennzahlen - effektiv integriert werden. Am Ende dieses Moduls werden die Teilnehmer in der Lage sein, ein detailliertes Social Business Canvas zu erstellen, das ihre soziale Geschäftsidee klar zum Ausdruck bringt, mit ihren sozialen Wirkungszielen übereinstimmt und für die Präsentation vor Interessengruppen, Investoren und Partnern bereit ist.

### Untermodul 2.1 Einführung in die Leinwand, Wertvorschläge (2 Stunden)

#### 1. Einführung Social Business Model Canvas

- Überblick über das Social Business Model Canvas (SBMC)
- Zweck und Vorteile des Einsatzes des SBMC
- Schlüsselemente des SBMC
- Anwendungen und Anwendungsfälle

#### 2. Wert-Angebote

Value

Propositions



- Welchen Wert liefern wir dem Kunden?
- Welche Probleme unserer Kunden können wir lösen?
- Welche Produkt- und Dienstleistungsbündel bieten wir den einzelnen Kundensegmenten an?
- Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?

### Untermodul 2.2 Kunden, Schlüsselpartner (2 Stunden)

Customer  
Segments



#### 1. Kunden-Segmente

- Für wen schaffen wir Werte?
- Wer sind unsere wichtigsten Kunden?

#### 2. Kundenbeziehungen

Customer  
Relationships



- Welche Art von Beziehung hat jeder unserer Kunden
- Segmente erwarten von uns, dass wir sie aufbauen und pflegen?
- Welche davon haben wir festgelegt?
- Wie sind sie in den Rest unseres Geschäftsmodells integriert?
- Wie kostspielig sind sie?

Key  
Partnerships



### 3. Wichtige Partner

- Wer sind unsere wichtigsten Partner?
- Wer sind unsere wichtigsten Lieferanten?
- Welche Schlüsselressourcen erwerben wir von Partnern?
- Welche Schlüsselaktivitäten führen die Partner durch?

## Untermodul 2.3 Aktivitäten, Ressourcen, Kanäle (2 Stunden)

Key  
Activities



### 4. Wichtigste Aktivitäten

- Welche Schlüsselaktivitäten erfordern unsere Value Propositions?
- Unsere Vertriebskanäle?
- Kundenbeziehungen?
- Einkommensströme?

Key  
Resources



### 5. Wichtige Ressourcen

- Welche Schlüsselressourcen sind für unsere Wertangebote erforderlich?
- Unsere Vertriebskanäle? Kundenbeziehungen?
- Einkommensströme?

Channels



### 6. Kanäle

- Über welche Kanäle wollen unsere Kundensegmente erreicht werden?
- Wie können wir sie jetzt erreichen?
- Wie sind unsere Kanäle integriert?
- Welche funktionieren am besten?
- Welche sind am kosteneffizientesten?
- Wie binden wir sie in die Kundenroutinen ein?

## Untermodul 2.4 Finanzen und Verwaltung (2 Stunden)

Cost  
Structure



### 1. Kostenstruktur

- Welches sind die wichtigsten Kosten, die mit unserem Geschäftsmodell verbunden sind?
- Welche Schlüsselressourcen sind am teuersten?
- Welche Schlüsselaktivitäten sind am teuersten?

Revenue  
Streams



### 2. Einnahmeströme

- Für welchen Wert sind unsere Kunden wirklich bereit zu zahlen?
- Wofür zahlen sie derzeit?
- Wie zahlen sie derzeit?
- Wie würden sie am liebsten bezahlen?

- Wie viel tragen die einzelnen Einnahmequellen zu den Gesamteinnahmen bei?

## **Modul 3: Präsentation des sozialen Geschäftsplans**

### **(4 Stunden)**

#### **Modul 3 Zielsetzung:**

Die Teilnehmer erhalten die Fähigkeit und das Selbstvertrauen, einen überzeugenden und prägnanten 3-Minuten-Pitch zu halten, der auf ihr Publikum zugeschnitten ist und ihre Ideen, Produkte oder Dienstleistungen wirkungsvoll vermittelt.

#### **Untermodul 3.1 Einführung in das 3-Minuten-Pitching (2 Stunden)**

##### **1. Einführung in den 3-Minuten-Pitch**

- Bedeutung eines prägnanten Pitches in verschiedenen Kontexten (z. B. Geschäft, Fundraising, Networking)
- Verstehen der Struktur eines erfolgreichen 3-Minuten-Pitches

##### **2. Gestaltung Ihres Pitches**

- Identifizierung Ihrer Kernbotschaft
- Strukturierung des Pitches:
  - Der "Hook" - Die Aufmerksamkeit innerhalb der ersten 30 Sekunden fesseln.
  - Das "Problem" - Definieren Sie das Thema, mit dem Sie sich befassen wollen.
  - Die "Lösung" - Präsentieren Sie Ihre Idee, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung.
  - Der "Aufruf zum Handeln" - Was soll Ihr Publikum als nächstes tun?

#### **Untermodul 3.2 Praktische 3-Minuten-Pitch-Präsentationen (2 Stunden)**

##### **3. Abschlusspräsentationen und Feedback**

- Jeder Teilnehmer hält seinen ausgefeilten 3-minütigen Pitch
- Das Feedback des Moderators und der anderen Teilnehmer konzentrierte sich auf Stärken und verbesserungswürdige Bereiche.
- Gruppendiskussion über die wichtigsten Erkenntnisse und Erfahrungen.
- Ermutigung zum weiteren Üben und Verfeinern der Tonhöhen.

## **Schulung der Mentoren für einen Kurs über soziales Unternehmertum**

Die Schulung von Mentoren für einen Kurs über soziales Unternehmertum ist ein entscheidender Schritt, um sicherzustellen, dass sie die Teilnehmer während ihrer gesamten Lernreise effektiv anleiten, unterstützen und inspirieren können. Mentoren spielen eine wichtige Rolle bei der Entwicklung der Denkweise, der Fähigkeiten und des Selbstbewusstseins angehender Sozialunternehmer, und ihre Vorbereitung erfordert einen strukturierten Entwicklungsprozess. Nachfolgend finden Sie einen detaillierten Prozess für die Entwicklung und Schulung von Mentoren für einen Kurs für soziales Unternehmertum:

Mentoren sind der Schlüssel zum Erfolg eines jeden Schulungsprogramms, insbesondere in einem so dynamischen und wirkungsvollen Bereich wie dem sozialen Unternehmertum. Sie stellen ihr Fachwissen, ihre Erfahrung und ihre Beratung zur Verfügung und helfen den Teilnehmern dabei, sich in der komplexen Materie der Gründung und Führung von Sozialunternehmen zurechtzufinden. Um in ihrer Rolle effektiv zu sein, müssen Mentoren nicht nur in den Inhalten des Kurses geschult werden, sondern auch in den Fähigkeiten der Mentoren, einschließlich Coaching, Moderation und Feedback. Dieses Dokument skizziert einen umfassenden Prozess zur Schulung von Mentoren für einen Kurs über soziales Unternehmertum, der die wichtigsten Schritte von der Auswahl der Mentoren bis zur laufenden Unterstützung und Evaluierung umfasst.

### **1. Definition der Rollen und Verantwortlichkeiten von Mentoren**

Der erste Schritt bei der Ausbildung von Mentoren besteht darin, ihre Rollen und Aufgaben klar zu definieren. Ein Mentor in einem Kurs für soziales Unternehmertum ist mehr als ein Lehrer oder ein Berater; er ist ein Coach, ein Moderator und ein Vorbild. Ihre Hauptaufgabe besteht darin, die Teilnehmer anzuleiten, ihr Wissen weiterzugeben und sie bei der Entwicklung ihrer sozialen Geschäftsideen zu unterstützen. Dazu gehört, dass sie den Teilnehmern helfen, soziale Probleme zu identifizieren, Lösungen zu prüfen, Geschäftsmodelle zu entwickeln, die Nachhaltigkeit zu planen und die sozialen Auswirkungen zu messen. Die Mentoren spielen auch eine entscheidende Rolle, indem sie konstruktives Feedback geben, kritisches Denken fördern und die Teilnehmer zur Vernetzung und Zusammenarbeit ermutigen.

Die Definition dieser Rollen und Verantwortlichkeiten ist von entscheidender Bedeutung, da sie die Erwartungen festlegt und den Mentoren hilft, den Umfang ihrer Beteiligung zu verstehen. Dies ermöglicht auch eine Abstimmung mit den Kurszielen und hilft dabei, die für eine effektive Mentorenschaft erforderlichen Kompetenzen zu ermitteln. Die Mentoren sollten darauf vorbereitet sein, sich mit den Teilnehmern in Einzelgesprächen, Gruppendiskussionen, Workshops und Exkursionen zu beschäftigen. Sie müssen in der Lage sein, auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Teilnehmer einzugehen, individuelle Unterstützung zu leisten und ihren Mentoring-Stil entsprechend anzupassen.



## **2. Identifizierung und Auswahl von Mentoren**

Die Auswahl der Mentoren ist ein entscheidender Schritt im Entwicklungsprozess. Die Wirksamkeit eines Kurses für soziales Unternehmertum hängt weitgehend von der Qualität und Erfahrung der Mentoren ab. Bei der Auswahl der Mentoren ist es wichtig, ihren Hintergrund, ihr Fachwissen und ihre Erfahrung sowohl im Bereich des sozialen Unternehmertums als auch der Mentorenschaft zu berücksichtigen. Ideale Mentoren sollten über eine solide Erfolgsbilanz bei der Gründung oder Leitung erfolgreicher Sozialunternehmen verfügen oder in Sektoren arbeiten, die mit sozialer Innovation, Impact Investing oder nachhaltiger Entwicklung zu tun haben. Sie sollten auch ein gutes Verständnis für lokale soziale Themen haben und über ein Netzwerk verfügen, von dem die Teilnehmer profitieren können.

Fachwissen über soziales Unternehmertum allein reicht jedoch nicht aus. Potenzielle Mentoren sollten auch über starke kommunikative, zwischenmenschliche und moderierende Fähigkeiten verfügen. Sie sollten einfühlsam und aufgeschlossen sein und bereit sein, Zeit und Mühe zu investieren, um die Teilnehmer während des Kurses zu unterstützen. Eine effektive Möglichkeit, potenzielle Mentoren zu finden, sind Netzwerkveranstaltungen, Empfehlungen von lokalen Netzwerken sozialer Unternehmen oder Partnerschaften mit Organisationen, die Erfahrung mit sozialem Unternehmertum haben. Sobald ein Pool potenzieller Mentoren identifiziert ist, kann ein formeller Auswahlprozess mit Interviews und Bewertungen dazu beitragen, dass die am besten geeigneten Kandidaten ausgewählt werden.

## **3. Gestaltung des Mentorenschulungsprogramms**

Der nächste Schritt besteht darin, ein umfassendes Schulungsprogramm zu entwickeln, das die Mentoren mit den notwendigen Fähigkeiten und Kenntnissen ausstattet, um die Teilnehmer effektiv zu betreuen. Das Schulungsprogramm für Mentoren sollte drei Hauptbereiche abdecken:

### ***a. Inhaltliche Kenntnisse***

Die Mentoren müssen über ein umfassendes Verständnis der Kursinhalte verfügen, um die Teilnehmer sinnvoll anleiten zu können. Das Schulungsprogramm sollte Sitzungen zu den Grundlagen des sozialen Unternehmertums beinhalten, einschließlich der Definition sozialer Probleme, der Entwicklung von Geschäftsmodellen, der Messung von Auswirkungen, Marketingstrategien, Finanzplanung und rechtlichen Überlegungen. Die Mentoren sollten mit dem Rahmenwerk, den Instrumenten und den Fallstudien vertraut sein, die im Kurs verwendet werden. Sie sollten auch den lokalen Kontext verstehen, einschließlich des einzigartigen sozialen, wirtschaftlichen und rechtlichen Umfelds, in dem die Teilnehmer tätig sein werden.

### ***b. Mentorenschaft und Moderationsfähigkeiten***

Mentoring ist eine Kunst, die eine Reihe spezifischer Fähigkeiten erfordert. Das Schulungsprogramm sollte Module zu aktivem Zuhören, effektiver Kommunikation, konstruktivem Feedback, Coaching-Techniken und Konfliktlösung enthalten. Die Mentoren sollten darin geschult werden, Gruppendiskussionen zu moderieren, Brainstorming-Sitzungen zu leiten und das Peer-Learning unter den Teilnehmern zu fördern. Rollenspiele und szenariobasierte Schulungen können den Mentoren dabei helfen, diese Fähigkeiten zu üben

und zu entwickeln. Ein Verständnis der Lernpsychologie und der Dynamik von Mentoring-Beziehungen kann den Mentoren ebenfalls helfen, ein unterstützendes und motivierendes Umfeld zu schaffen.

### *c. Werkzeuge und Ressourcen für das Mentoring*

Die Ausstattung der Mentoren mit den richtigen Instrumenten und Ressourcen ist für ein effektives Mentoring unerlässlich. Das Schulungsprogramm sollte Mentoren mit verschiedenen Tools vertraut machen, die sie bei ihrem Mentoring-Prozess unterstützen können, z. B. mit dem Business Model Canvas. Digitale Tools für Kommunikation, Zusammenarbeit und Projektmanagement können ebenfalls behandelt werden, um virtuelle Mentoring-Sitzungen zu erleichtern. Darüber hinaus sollten die Mentoren Zugang zu einer Sammlung von Lernmaterialien, Fallstudien, Artikeln und Videos erhalten, die den Teilnehmern als zusätzliche Ressourcen zur Verfügung gestellt werden können.

## **4. Durchführung der Mentorenschulungen**

Nach der Ausarbeitung des Programms ist der nächste Schritt die Durchführung der Mentorenschulungen. Diese Sitzungen sollten in hohem Maße interaktiv und partizipativ sein, um sicherzustellen, dass sich die Mentoren engagieren und voneinander lernen können. Die Schulung kann in einem gemischten Format durchgeführt werden, bei dem persönliche Workshops mit Online-Sitzungen kombiniert werden, um Flexibilität zu gewährleisten und unterschiedlichen Lernstilen gerecht zu werden.

**Tag 1: Orientierung und Einführung** - Der erste Tag der Schulung sollte sich auf die Orientierung konzentrieren, bei der die Mentoren mit den Kurszielen, dem Lehrplan und ihren spezifischen Rollen vertraut gemacht werden. Diese Sitzung sollte einen Überblick über den Inhalt, die erwarteten Ergebnisse und die Struktur des Kurses geben. Es ist auch eine Gelegenheit für die Mentoren, sich gegenseitig kennen zu lernen, ihre Erwartungen zu besprechen und ihre Erfahrungen auszutauschen.

**Tag 2: Vertiefung der Kursinhalte** - Der zweite Tag sollte der Vertiefung der einzelnen Module der Kursinhalte gewidmet sein. Die Mentoren sollten an Workshops teilnehmen, die die Lernerfahrung der Teilnehmer simulieren. Dies hilft den Mentoren, sich mit den Materialien vertraut zu machen und Strategien zu entwickeln, wie sie die Teilnehmer effektiv anleiten können.

**Tag 3: Entwicklung von Mentoring-Fähigkeiten** - Der dritte Tag sollte sich auf Mentoring- und Moderationsfähigkeiten konzentrieren. Rollenspiele, simulierte Mentoring-Sitzungen und Gruppendiskussionen können den Mentoren helfen, diese Fähigkeiten in einem kontrollierten Umfeld zu üben. Reale Szenarien und Fallstudien können verwendet werden, um die Mentoren herauszufordern und ihnen zu helfen, selbstständig zu denken.

**Tag 4: Schulung zu Tools und Ressourcen** - Der vierte Tag sollte sich mit den Tools und Ressourcen befassen, die die Mentoren während des Kurses nutzen werden. Praktische Schulungen zur Verwendung von Werkzeugen wie dem Business Model Canvas, SROI und digitalen Plattformen können ihr Selbstvertrauen und ihre Fähigkeit zur Unterstützung der Teilnehmer stärken.

## 5. Laufende Unterstützung und Betreuung

Die Schulung von Mentoren ist keine einmalige Angelegenheit, sondern erfordert kontinuierliche Unterstützung und Betreuung. Nach Abschluss der Schulungen ist es wichtig, den Mentoren kontinuierliche Lernmöglichkeiten zu bieten. Dies kann durch regelmäßige Check-Ins, Webinare, Peer-Learning-Sitzungen und den Zugang zu neuen Ressourcen und Fallstudien erreicht werden. Auch die Einrichtung einer **Mentor Community of Practice**, in der Mentoren ihre Erfahrungen, Herausforderungen und bewährten Verfahren austauschen können, kann die kontinuierliche Verbesserung und Zusammenarbeit fördern.

Ebenso wichtig ist die Beaufsichtigung. Die Zuweisung eines Mentorenkoordinators oder leitenden Mentors, der den Mentorenprozess überwachen, Anleitung geben und für Konsistenz sorgen kann, kann dazu beitragen, die Qualität des Mentorings zu erhalten. Regelmäßige Feedback-Sitzungen sollten durchgeführt werden, um Anregungen sowohl von den Mentoren als auch von den Teilnehmern zu erhalten, die dabei helfen können, verbesserungswürdige Bereiche zu identifizieren und bei Bedarf gezielte Unterstützung zu leisten.

## 6. Bewertung der Effektivität von Mentoren

Die Bewertung der Effektivität der Mentoren ist entscheidend für den Erfolg des Kurses für soziales Unternehmertum. Es sollte ein umfassender Bewertungsrahmen entwickelt werden, der sowohl qualitative als auch quantitative Messgrößen umfasst. **Qualitative Bewertungen** können Rückmeldungen der Teilnehmer über die Fähigkeit der Mentoren umfassen, sie anzuleiten, zu unterstützen und zu inspirieren. Umfragen, Interviews und Fokusgruppensitzungen können wertvolle Einblicke in die Mentoring-Erfahrung liefern. **Quantitative Bewertungen** können die Messung spezifischer Ergebnisse beinhalten, wie z. B. die Anzahl der Teilnehmer, die erfolgreich soziale Geschäftspläne entwickeln, soziale Unternehmen gründen oder Finanzierung und Unterstützung sichern.

Evaluierungen sollten auch mit den Mentoren selbst durchgeführt werden. Instrumente zur Selbst- und Fremdeinschätzung können eingesetzt werden, um die Reflexion über die eigene Mentoring-Praxis anzuregen, verbesserungswürdige Bereiche zu identifizieren und persönliche Entwicklungsziele zu setzen. Auf der Grundlage der Evaluierungsergebnisse können zusätzliche Schulungen oder Unterstützung angeboten werden, um die Effektivität der Mentoren zu verbessern.

## 7. Vorgeschlagene ActSEnt-Agenda für die Ausbildung von Mentoren

Die folgende Agenda bietet einen 3-tägigen Lehrplan für "Train the Mentors", der online/persönlich/gemischt durchgeführt werden kann:

Tag 1	
Online	<b>VORMITTAGSSITZUNG</b>
8.30 - 10.30	<b>Begrüßung und Schlusswort</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rückblick auf das ActSEnt-Projekt</li> <li>- Einführung in die Ausbildung der Mentoren</li> </ul> <b>Meine Rolle als ActSEnt-Mentorin</b>

	- ActSEnt - Erwartungen/Aufgaben
10.30 - 12.30	<b>Lernen Sie, wie ein sozialer Unternehmer zu denken und zu handeln! - Einführung in das soziale Unternehmertum</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Teamtrainingsübungen/Wettbewerbe auf der Grundlage realer Geschäftsszenarien</li> </ul>
12.30 - 13.30	<b>MITTAGSPUNKTE</b>
13.30 - 14.30	<b>Soziales Unternehmertum im lokalen/regionalen Kontext</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aufbau von Beziehungen zwischen ActSEnt und der lokalen/regionalen Ebene</li> </ul>
14.30- 16.30	<b>Entwicklung von Geschäftsmodell-Canvas - gemeinsame Grundlagen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Das Konzept und die Struktur des Geschäftsmodells</li> </ul>

Tag 2	
Online	<b>VORMITTAGSSITZUNG</b>
8.30 - 10.30	<b>Die Macht des Geschichtenerzählens</b> Geschichtenerzählen aus verschiedenen Perspektiven (kulturell und neurowissenschaftlich) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jeder hat eine Geschichte</li> <li>- Entwickeln Sie "Bühnenpräsenz"</li> <li>- Stellplatz</li> </ul>
10.30 - 12.30	<b>Workshop über Design Thinking</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Wie man eine Idee für soziales Unternehmertum entwickelt</li> </ul>
12.30 - 13.30	<b>MITTAGSPUNKTE</b>
13.30 - 14.30	<b>Business Canvas Soziale Ideenfindung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Das Konzept des Business-Canvas-Modells</li> </ul>
14.30- 16.30	<b>Business Canvas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Praktische Umsetzung</li> </ul>

Tag 3	
Online	<b>VORMITTAGSSITZUNG</b>
8.30 - 12.30	<b>Gemeinsamkeiten in ActSEnt schließen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zielgruppe von ActSEnt - soziale Unternehmer - gesucht</li> <li>- Fertigstellung der Struktur des ActSEnt-Plans für soziales Unternehmertum</li> </ul>

12.30 - 13.30

**MITTAGSPUNKTE**

13.30 - 16.30

**ActSEnt Mentor - nationaler und projektbezogener Ansatz**

- Präsentation der Partnerländer zum Konzept der Schulungen für soziales Unternehmertum



## Anhänge

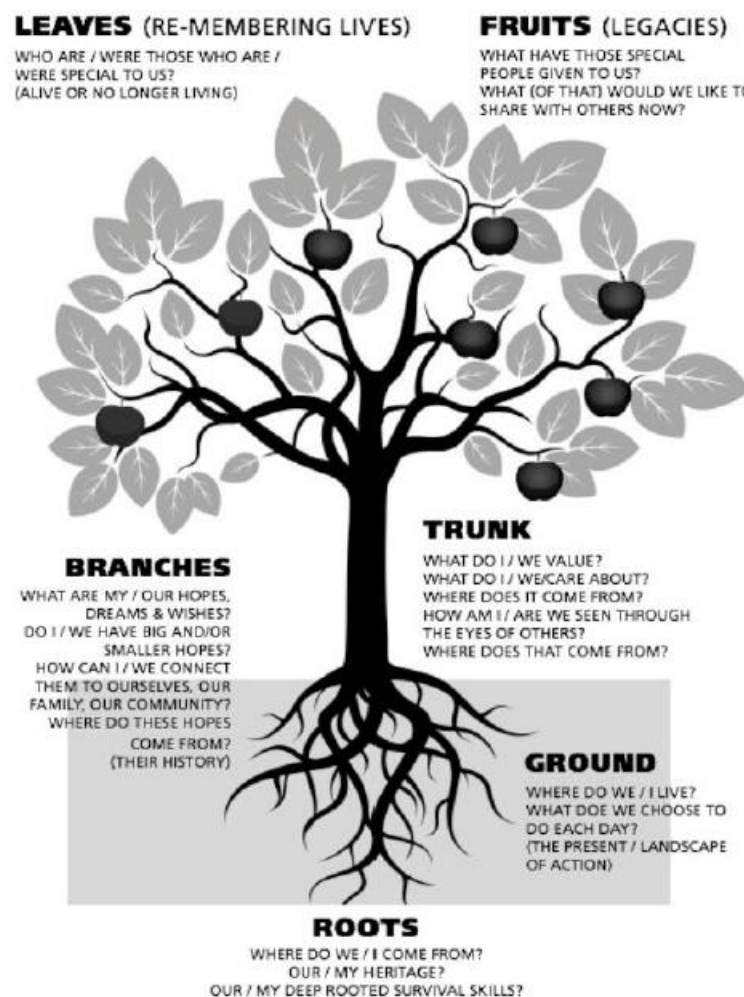
### Übungen/Aktivitäten zur Förderung von Motivation und Unternehmergeist

#### Der Baum des Lebens

Zeichnen des "Baums des Lebens" - (vom Individuum zum Kollektiv - Geschichten der Zukunft) (REPSSI und Dulwich Centre Foundation in Frühmann et al, 2016). Dieser Ansatz kann für Einzel- und Gruppenarbeit verwendet werden.

Wenn man die Teilnehmer bittet, einen Lebensbaum zu erstellen, kann das helfen, ihre Werte und Leidenschaften zu verstehen - wenn man herausfindet, wonach sie streben und was ihnen wichtig ist, kann das helfen, ein nachhaltiges soziales Unternehmen zu schaffen, das in der Zukunft Auswirkungen auf die Gemeinschaft hat.

Die Grundstruktur für Einzel- und/oder Gruppenarbeit ist unten dargestellt:



Wenn jeder seinen individuellen Baum gemacht hat, kann eine Ausstellung des "Waldes des Lebens" stattfinden und es können Geschichten ausgetauscht und reflektiert werden, auch solche, die mit der Zukunft zu tun haben (Sehnsüchte, Wünsche, was wollen wir der Welt

geben). Es ist wichtig, nach (ermutigenden) Gemeinsamkeiten zu suchen, um ein Gefühl der Gemeinschaft zu schaffen. Es geht darum, vom Individuum zum Kollektiv überzugehen ("Einheit in der Vielfalt") (StoryTeller, 2019).

Zeitaufwand: 30 Minuten

### **Mein soziales Unternehmen**

Um das Interesse der Teilnehmer an der Gründung eines eigenen Sozialunternehmens zu wecken, nachdem sie ihre Werte mit dem Lebensbaum identifiziert haben, kann das Tool "Mein Sozialunternehmen", das die Werte einer Person und die Möglichkeiten aufzeigt, wie eine Person zur Förderung dieser Werte beitragen kann, zur weiteren Förderung des Selbstbewusstseins und der Proaktivität eingesetzt werden. Die Teilnehmer können dieses Tool nutzen, um eine erste Idee für eine Geschäftsidee zu entwerfen, die sie motiviert oder inspiriert hat.

Grundwerte sind ein bewährter Motor für soziale Unternehmen. Die Visualisierung dieser Werte, Fähigkeiten und Aktivitäten in einem einfachen Tool hilft, Elemente für ein mögliches zukünftiges Unternehmen zu definieren. Nach der Fertigstellung des Tools sollte der Mentor es überprüfen und den Teilnehmern Best Practices zur Verfügung stellen, die den von jedem Teilnehmer in das Tool aufgenommenen Themen ähnlich sind, um sie weiter zu motivieren, damit sie verstehen, dass jeder ein Changemaker sein kann.

MY VALUES (WHY I HELP)	MY SKILLS (HOW I HELP)	MY CONTRIBUTION (WHO I HELP)	MY NETWORK (WHO HELPS ME)

Zeitaufwand: 30 Minuten

### **Karte Ihrer Gemeinschaft**

Sobald die Kernwerte einigermaßen identifiziert sind, kann es nützlich sein, die Gemeinschaft zu kartieren, die von denselben Werten und Aktivitäten beeinflusst werden könnte. Die Bewertung der Bedürfnisse der Gemeinschaft ist ein wichtiger Schritt, um die verschiedenen Bedürfnisse und Perspektiven einer Gemeinschaft, unabhängig von ihrer Größe (es kann sich um eine Stadt, eine Region, eine Familie usw. handeln), und somit auch einer möglichen

zukünftigen sozialen oder kulturellen Initiative aufzuzeigen. Eine Community-Mapping-Aktivität wird die Teilnehmer dazu bringen:

- Erkennen, wer ihre Gemeinschaft ist und wie sie strukturiert ist
- Erkennen, welche Bedürfnisse ihre Gemeinschaft haben könnte
- Diskutieren, wie sie ihre Gemeinschaft verbessern könnten
- Ideen für Verbesserungen in der Gemeinschaft zu entwickeln, die die Grundlage für eine künftige soziale oder kulturelle Initiative bilden könnten




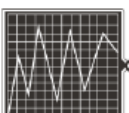
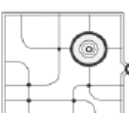
Zeitaufwand: 20 Minuten

## Problemstellung

Bei dieser Übung werden die Teilnehmer durch einen strukturierten Prozess geführt, um das Problem zu definieren, das sie lösen wollen. Sie beginnen mit einem Brainstorming und schreiben alle Probleme im Zusammenhang mit ihrem Projekt oder ihrer Geschäftsidee auf. Anschließend beschränken sich die Teilnehmer auf das kritischste Problem und stellen sicher, dass es spezifisch, messbar und relevant ist.

## Problem definition

Use this to find and define the issue

	What is the issue?	
	Who is it a problem for?	
	What social/cultural factors shape this problem?	
	What evidence do you have that this is a significant problem?	
	Can you think of this problem in a different way? Can you reframe it?	








Source: Kimbell and Joller, 2012: The Social Design Methods Menu

Zeitaufwand: 30 Minuten

## Konstruktives Denken

Die Teilnehmer nehmen an einer gezielten Übung teil, die sich an einer der fünf Phasen des Design Thinking orientiert: Einfühlen, Definieren, Ideieren, Prototypisieren oder Testen. Die Übung ist darauf zugeschnitten, Fähigkeiten und Einsichten zu entwickeln, die für die jeweilige Phase spezifisch sind und den Teilnehmern helfen, im Designprozess voranzukommen.

S T A G E	EMPHATISE	DEFINE	IDEATE	PROTOTYPE	TEST
A C T I V I T Y	Ensure deep and empathic understanding of a certain situation or problem	Define a clear problem based on user needs	Create as many ideas as possible and choose one idea/solution to work on	Create a (cheap) physical prototype	Test the solution and collect feedback
M E T H O D	Read, observe and Interview the target group, choose a specific persona	Interpret and synthesise collected data and define a human-centred (3 <sup>rd</sup> person) problem	Brainstorm, brainwrite, hot potato, SCAMPER, thinking hat, meditate, choose with dotmocracy (or similar)	Draw, build, use Lego, create simulation, rehearse act	Distribute solution among community, collect feedback, reiterate

<p><b>Wichtige Partner</b></p> 	<p><b>Wichtigste Aktivitäten</b></p> 	<p><b>Wert-Angebote</b></p> 	<p><b>Kunde</b></p> <p><b>Beziehungen</b></p> 	<p><b>Kunden-Segmente</b></p> 
<p><b>Kostenstruktur</b></p> 			<p><b>Einnahmeströme</b></p> 	



**Titel der Idee / des  
Projekts**

**Name des Antragstellers**

**Stadt / Region**

## 1. WERT-ANGEBOTE

Welchen Wert liefern wir dem Kunden?

Welche Probleme unserer Kunden können wir lösen?

Welche Produkt- und Dienstleistungsbündel bieten wir den einzelnen Kundensegmenten an?

Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?

*MERKMALE [Neuheit / Leistung / Anpassung / "Getting the Job Done"/ Design / Marke/Status /  
Preis / Kostenreduzierung / Risikoreduzierung / Zugänglichkeit / Bequemlichkeit/Nutzbarkeit]*

Value  
Propositions



## 2. KUNDEN-SEGMENTE

Customer  
Segments



Für wen schaffen wir Werte?

Wer sind unsere wichtigsten Kunden?

*Massenmarkt / Nischenmarkt / Segmentierter Markt / Diversifizierter Markt /  
Mehrseitige Plattform*

## 3. KUNDENBEZIEHUNGEN

Customer  
Relationships



Welche Art von Beziehung hat jeder unserer Kunden

Segmente erwarten von uns, dass wir sie aufbauen und pflegen?

Welche davon haben wir festgelegt?

Wie sind sie in den Rest unseres Geschäftsmodells integriert?

Wie kostspielig sind sie?

*BEISPIELE [Persönliche Assistenz / Dedizierte persönliche Assistenz / Self-Service /  
Automatisierte Dienste / Communities / Co-Creation]*

#### 4. WICHTIGE PARTNER

Wer sind unsere wichtigsten Partner?

Wer sind unsere wichtigsten Lieferanten?

Welche Schlüsselressourcen erwerben wir von Partnern?

Welche Schlüsselaktivitäten führen die Partner durch?

*Optimierung und Wirtschaftlichkeit / Verringerung von Risiken und Unsicherheiten / Erwerb von bestimmten Ressourcen und Aktivitäten*

Key  
Partnerships



#### 5. WICHTIGSTE AKTIVITÄTEN

Welche Schlüsselaktivitäten erfordern unsere Value Propositions?

Unsere Vertriebskanäle?

Kundenbeziehungen?

Einkommensströme?

*Produktion / Problemlösung / Plattform/Netzwerk*

Key  
Activities



## 6. WICHTIGE RESSOURCEN

Welche Schlüsselressourcen sind für unsere Wertangebote erforderlich?

Unsere Vertriebskanäle? Kundenbeziehungen?

Einkommensströme?

*ARTEN VON RESSOURCEN [Physisch / Geistig (Markenpatente, Urheberrechte, Daten) / Menschlich / Finanziell]*

Key  
Resources



## 7. KANÄLE

Über welche Kanäle wollen unsere Kundensegmente erreicht werden?

Wie können wir sie jetzt erreichen?

Wie sind unsere Kanäle integriert?

Welche funktionieren am besten?

Welche sind am kosteneffizientesten?

Wie binden wir sie in die Kundenroutinen ein?

Channels



*KANALPHASEN: 1. Bewusstseinsbildung - Wie machen wir auf die Produkte und Dienstleistungen unseres Unternehmens aufmerksam? / 2. Bewertung - Wie helfen wir den Kunden, das Wertangebot unseres Unternehmens zu bewerten? / 3. Kauf - Wie ermöglichen wir es Kunden, bestimmte Produkte und Dienstleistungen zu kaufen? / 4. Lieferung - Wie liefern wir den Kunden ein Wertversprechen? / 5. nach dem Kauf - Wie bieten wir unseren Kunden Unterstützung nach dem Kauf?*

## 8. KOSTENSTRUKTUR

Welches sind die wichtigsten Kosten, die mit unserem Geschäftsmodell verbunden sind?

Welche Schlüsselressourcen sind am teuersten?

Welche Schlüsselaktivitäten sind am teuersten?



*IST IHR UNTERNEHMEN MEHR: Cost Driven (schlankste Kostenstruktur, niedriges Preis-Leistungs-Verhältnis, maximale Automatisierung, umfassendes Outsourcing) / Value Driven (Fokus auf Wertschöpfung, Premium Value Proposition)*  
*MERKMALE DER STICHPROBE: Fixe Kosten (Gehälter, Mieten, Versorgungsleistungen) / Variable Kosten / Größenvorteile / Verbundvorteile*

## 9. EINNAHMESTRÖME

Für welchen Wert sind unsere Kunden wirklich bereit zu zahlen?

Revenue  
Streams





Wofür zahlen sie derzeit?

Wie zahlen sie derzeit?

Wie würden sie am liebsten bezahlen?

Wie viel tragen die einzelnen Einnahmequellen zu den Gesamteinnahmen bei?

*TYPEN: Verkauf von Vermögenswerten / Nutzungsgebühren / Abonnementgebühren / Verleih/Vermietung/Leasing / Lizenzierung / Maklergebühren / Werbung*  
*FESTE PREISGESTALTUNG: Listenpreis / Produktmerkmal abhängig / Kundensegment abhängig / Volumen abhängig*  
*DYNAMISCHE PREISGESTALTUNG: Verhandlung (Bargaining) / Yield Management / Real-time-Market*

## Liste der kommunalen Herausforderungen

Diese Liste bietet Ausbildern/Mentoren Anregungen zu Herausforderungen und Problemen, die sich für Ideen und Lösungen des sozialen Unternehmertums eignen.

### Überalterung der Bevölkerung und Altenpflege

Angesichts der alternden Bevölkerung in vielen Gemeinden besteht ein wachsender Bedarf an Dienstleistungen und Unterstützung für Senioren. Sozialunternehmen können Betreuungsprogramme für ältere Menschen, altersgerechte Wohnlösungen oder technologische Lösungen entwickeln, um die Unabhängigkeit und Lebensqualität älterer Menschen zu verbessern.

#### Seniorentransportdienst:

Ideen:

- Starten Sie einen Fahrdienst für Senioren, die Hilfe benötigen, um zu Arztterminen, zum Einkaufen, zu gesellschaftlichen Anlässen und zu anderen Besorgungen zu gelangen. Geschäftsmodell:
- Beförderung von Tür zu Tür mit speziell ausgerüsteten Fahrzeugen, die über Barrierefreiheit verfügen.
- Stellen Sie geschulte Fahrer ein, die freundlich sind und in der Lage, Senioren mit Mobilitätshilfen zu helfen.
- Bieten Sie eine flexible Terminplanung an, um den unterschiedlichen Bedürfnissen und Vorlieben der Senioren gerecht zu werden.
- Partnerschaften mit Gesundheitsdienstleistern, Seniorenzentren und Seniorenheimen zur Förderung von Dienstleistungen.
- Berechnen Sie Ihren Kunden die Kosten für regelmäßige Transporte auf der Grundlage von Kilometern, Zeit oder Abonnements.

#### Agentur für häusliche Pflegeassistenten:

Ideen:

- Gründung einer Agentur für häusliche Pflege, die individuelle Hilfs- und Unterstützungsdienste für zu Hause lebende Senioren anbietet Geschäftsmodell:
- Stellen Sie zertifizierte Pflegekräfte ein, die Sie bei der Begleitung, der Körperpflege, der Zubereitung von Mahlzeiten, der Erinnerung an die Einnahme von Medikamenten und der leichten Hausarbeit unterstützen.
- Sie führen Beurteilungen durch, um auf der Grundlage der individuellen Bedürfnisse und Vorlieben maßgeschneiderte Pflegepläne zu erstellen.

- Angebot von Kurzzeitpflege für pflegende Angehörige, die vorübergehend Entlastung brauchen.
- Zusammenarbeit mit Fachkräften des Gesundheitswesens und Sozialarbeitern, um die umfassende Betreuung der Kunden zu koordinieren.
- Berechnen Sie Stundensätze oder monatliche Pauschalen auf der Grundlage der erbrachten Leistungen.

### **Senioren-Fitness- und Wellness-Center:**

Ideen:

- Eröffnung eines Fitness- und Wellness-Zentrums speziell für Senioren, um körperliche Aktivität, soziales Engagement und allgemeines Wohlbefinden zu fördern
- Bieten Sie auf die Bedürfnisse von Senioren zugeschnittene Bewegungskurse wie sanftes Yoga, Stuhl-Aerobic, Krafttraining und Gleichgewichtsübungen an.
- Bereitstellung von Wellness-Programmen, einschließlich Ernährungserziehung, Gesundheitsuntersuchungen und Workshops zur Stressbewältigung.
- Schaffen Sie eine unterstützende und einladende Umgebung, die zu sozialer Interaktion und Gemeinschaftsbildung anregt.
- Partnerschaften mit Gesundheitsdienstleistern und Seniorenheimen, um Kunden zu vermitteln und bei Wellness-Initiativen zusammenzuarbeiten.
- Erheben Sie Mitgliedsbeiträge oder Kurspakete, und bieten Sie ermäßigte Tarife für Senioren an.

### **Programm zur Gedächtnispflege und Unterstützung von Demenzerkrankungen:**

Ideen:

- Entwicklung eines speziellen Programms, das sich auf Gedächtnispflege und Demenzunterstützung für Senioren und ihre Familien konzentriert:
- Schulung des Personals in Demenzpflegetechniken und mitfühlender Kommunikation.
- Entwicklung von Aktivitäten und Therapien, die die kognitiven Funktionen anregen und die Lebensqualität von Menschen mit Demenz verbessern.
- Angebot von Selbsthilfegruppen und Bildungsworkshops für Familien und Betreuer.
- Zusammenarbeit mit Fachleuten des Gesundheitswesens und Experten für Gedächtnispflege, um umfassende Dienstleistungen anzubieten.
- Gebühren auf der Grundlage der Programmteilnahme, mit Optionen für private Bezahlung und Versicherungsschutz.

### **Anbieter von Technologie-Lösungen für ältere Menschen:**

Ideen:

- Ein Unternehmen gründen, das auf Senioren zugeschnittene Technologielösungen anbietet, wie z. B. intelligente Haushaltsgeräte, Telegesundheitsdienste und Kommunikationstools. Geschäftsmodell
- Beratung und Installation von seniorenfreundlichen technischen Produkten, die die Sicherheit und Unabhängigkeit zu Hause verbessern.
- Entwicklung maßgeschneiderter Apps oder Plattformen für telemedizinische Konsultationen, Medikamentenerinnerungen und Notfallwarnungen.
- Bieten Sie Schulungen und laufende technische Unterstützung für Senioren und ihre Familien an.
- Zusammenarbeit mit Gesundheitsdienstleistern und Versicherungsunternehmen, um die Einführung von Technologien bei Senioren zu fördern.
- Gebühren für Produktverkäufe, Installationsdienste und abonnementbasierte Supportpläne.

### **Bildung und Jugendentwicklung**

Soziales Unternehmertum kann bei der Verbesserung von Bildungsergebnissen und der Förderung der Jugendentwicklung eine Rolle spielen. Zu den Initiativen könnten außerschulische Programme, Mentorennetzwerke oder technologiegestützte Lernlösungen gehören, die Bildungsungleichheiten beseitigen.

#### **Programme zur außerschulischen Bereicherung:**

Ideen:

- Entwerfen Sie außerschulische Programme, die Kunst und Handwerk, Musikunterricht, Sport, Programmierung und MINT-Aktivitäten umfassen.
- Zusammenarbeit mit lokalen Ausbildern, Trainern und Pädagogen, um spezielle Workshops und Kurse durchzuführen.
- Bieten Sie flexible Zeitpläne an, um berufstätigen Eltern entgegenzukommen.
- Bereitstellung von Transportdiensten für Schüler zum und vom Programm.
- Erheben Sie Studien- oder Teilnahmegebühren je nach Programmdauer und -angebot.

#### **Zentrum für frühkindliche Entwicklung:**

Ideen:

- Vorschulerziehung, Tagesbetreuung und Programme zur Vorbereitung auf den Kindergarten für Kleinkinder anbieten.
- Bieten Sie einen spielerischen Lehrplan an, der sich auf die sozial-emotionale Entwicklung, die kognitiven Fähigkeiten und die frühe Alphabetisierung konzentriert.

- Arbeiten Sie mit Spezialisten für die kindliche Entwicklung, Logopäden und Ergotherapeuten zusammen, um die individuellen Bedürfnisse der Kinder zu unterstützen.
- Organisieren Sie Elternworkshops, Selbsthilfegruppen und Aktivitäten für Familien.
- Erheben Sie Studiengebühren auf der Grundlage der Anmeldeöglichkeiten (z. B. Vollzeit, Teilzeit, Drop-in) und bieten Sie einkommensschwachen Familien finanzielle Unterstützung.

### **Outdoor Education und Naturcamps:**

Ideen:

- Organisieren Sie naturbezogene Camps, Wildnisabenteuer und Lernerfahrungen im Freien für Grundschüler.
- Arbeiten Sie mit Umweltpädagogen, Parkrängern und Naturforschern zusammen, um Bildungsprogramme durchzuführen.
- Bieten Sie praktische Aktivitäten wie Wandern, Gartenarbeit, Beobachtung von Wildtieren und umweltfreundliches Handwerk an.
- Förderung von Teamarbeit, Führungsqualitäten und Umweltbewusstsein durch erfahrungsorientiertes Lernen.
- Erheben Sie Campgebühren oder bemühen Sie sich um Sponsoring durch Umweltorganisationen und Unternehmen.

### **Workshops zum Thema Gesundheit und Wellness:**

Ideen:

- Entwicklung interaktiver Workshops zu den Themen Ernährung, körperliche Bewegung, Achtsamkeit und Körperpflege.
- Arbeiten Sie mit Gesundheitsexperten, Ernährungsberatern und Fitnesstrainern zusammen, um ansprechende Kurse anzubieten.
- Binden Sie Spiele, Demonstrationen und interaktive Aktivitäten ein, damit das Lernen Spaß macht und im Gedächtnis bleibt.
- Partnerschaften mit Schulen, Eltern-Lehrer-Verbänden und Gesundheitsorganisationen zur Förderung von Wellness-Initiativen.
- Erheben Sie Workshop-Gebühren oder bemühen Sie sich um eine Finanzierung durch Zuschüsse und Sponsoring, um die Programmkosten zu decken.

### **Mobile oder On-Demand-Kinderbetreuungsdienste:**

Ideen:

- Schaffung eines mobilen Kinderbetreuungsdienstes, der Babysitting und Kinderbetreuung auf Abruf zu Hause oder an vorübergehenden Standorten anbietet:



- Rekrutieren Sie qualifizierte Betreuer und überprüfte Babysitter für die häusliche Kinderbetreuung.
- Bieten Sie eine flexible Zeitplanung für Eltern an, die während der Arbeitszeit, bei Terminen oder Veranstaltungen gelegentlich eine Kinderbetreuung benötigen.
- Notfallbetreuung für Kinder und Buchungen in letzter Minute.

### **Inklusive Bildung und sonderpädagogische Förderung**

Die Gewährleistung einer inklusiven Bildung für Kinder mit Behinderungen und besonderen Bedürfnissen ist in vielen Gemeinden eine Herausforderung. Sozialunternehmer können integrative Schulen, Lösungen für unterstützende Technologien oder Lobbying-Programme zur Förderung einer integrativen Politik entwickeln.

#### **Therapeutisches Spiel und Zentrum für sensorische Integration:**

Ideen:

- Einrichtung eines Zentrums für therapeutisches Spielen und sensorische Integration, das sensorische Aktivitäten und Interventionen für Kinder mit besonderen Bedürfnissen anbietet Geschäftsmodell:
- Gestalten Sie sinnesfreundliche Umgebungen und Spielräume, die mit speziellen Geräten und sensorischen Hilfsmitteln ausgestattet sind.
- Erbringung von Dienstleistungen in den Bereichen Beschäftigungstherapie, Logopädie und Physiotherapie zur Bewältigung von Entwicklungsproblemen.
- Angebot von Eltern-Kind-Spielgruppen und Familienförderprogrammen mit Schwerpunkt auf sensorischer Integration und Frühförderung.
- Zusammenarbeit mit Gesundheitsdienstleistern, Kinderärzten und Schulen zur Förderung der ganzheitlichen Entwicklung von Kindern.
- Durchführung von Veranstaltungen und Workshops in der Gemeinde zum Thema sensorische Wahrnehmung und integrative Spielpraktiken.
- Erzielen Sie Einnahmen durch Sitzungsgebühren, Mitgliedschaften und Versicherungserstattungen für Therapieleistungen.

#### **Spezialisierte Ausbildung und Training von Lebenskompetenzen:**

Ideen:

- Entwicklung eines Unternehmens, das spezielle Bildungs- und Trainingsprogramme für Menschen mit besonderen Bedürfnissen im Übergang zum Erwachsenenalter anbietet:

- Berufsausbildung, Jobcoaching und Berufsvorbereitungsprogramme für junge Erwachsene mit Behinderungen.
- Angebot von Workshops für ein unabhängiges Leben mit den Schwerpunkten tägliches Leben, soziale Kompetenzen und Selbstbestimmung.
- Zusammenarbeit mit Arbeitgebern, beruflichen Rehabilitationseinrichtungen und kommunalen Partnern, um die Vermittlung von Arbeitsplätzen und Praktika zu erleichtern.
- Kontinuierliche Unterstützung und Betreuung, um langfristigen Erfolg und Unabhängigkeit zu fördern.
- Partnerschaften mit Behindertenorganisationen und Regierungsprogrammen, um die Finanzierung von Ausbildungsinitiativen zu sichern.
- Erzielung von Einnahmen durch Studiengebühren, Berufsausbildungsverträge und Arbeitgeberpartnerschaften.

### **Programm für integrative Kunst und darstellende Kunst:**

Ideen:

- Ein inklusives Kunstprogramm oder eine Theatergruppe zu gründen, die Menschen mit unterschiedlichen Fähigkeiten zur Teilnahme an kreativen und ausdrucksstarken Aktivitäten einlädt. Geschäftsmodell:
- Angebot von integrativen Kunstkursen, Workshops und Proben für Theater, Tanz, Musik und bildende Kunst.
- Organisation von inklusiven Aufführungen und Gemeinschaftspräsentationen zur Förderung des künstlerischen Ausdrucks und der kulturellen Vielfalt.
- Zusammenarbeit mit Künstlern, Performern und Kunstpädagogen mit Erfahrung in integrativen Praktiken.
- Bereitstellung von Stipendien und finanzieller Unterstützung, um die Zugänglichkeit für Teilnehmer mit unterschiedlichem Hintergrund zu gewährleisten.
- Partnerschaften mit Schulen, Gemeindezentren und Kunstorganisationen, um die Reichweite und Wirkung zu erhöhen.
- Erzielung von Einnahmen durch Programmgebühren, Kartenverkauf für Aufführungen und Sponsoring durch lokale Unternehmen und Organisationen.

### **Abfallwirtschaft und Recycling**

Kommunen haben oft mit Problemen der Abfallentsorgung und des Recyclings zu kämpfen. Sozialunternehmer können innovative Recyclingtechnologien, Upcycling-Initiativen oder kommunale Abfallbewirtschaftungssysteme einführen, die die Nachhaltigkeit fördern und den Deponiemüll reduzieren.

### **Abfallverwertung und -aufbereitung:**

Ideen:

- Einrichtung von Sammelstellen für gebrauchte Elektronikgeräte (z. B. Computer, Smartphones, Fernsehgeräte) in Zusammenarbeit mit Unternehmen und Gemeinden.
- Demontage und Trennung von Bauteilen für Recycling und Aufarbeitung.
- Aufarbeitung funktionstüchtiger Elektronik für den Wiederverkauf oder als Spende an einkommensschwache Gemeinden.
- Sicherstellung der Einhaltung von Vorschriften für Elektroschrott und Umweltstandards.
- Erzielen Sie Einnahmen durch den Verkauf von aufbereiteter Elektronik, Rohstoffen oder Recyclingdienstleistungen.

### **Herstellung recycelter Produkte:**

Ideen:

- Beschaffen Sie ausrangierte Materialien wie Textilien, Glas oder Kunststoffe aus lokalen Abfallströmen.
- Entwerfen und fertigen Sie Upcycling-Produkte wie Möbel, Accessoires oder Wohnaccessoires.
- Vermarkten Sie Ihre Produkte über Online-Plattformen, lokale Märkte oder umweltfreundliche Geschäfte.
- Arbeiten Sie mit Künstlern, Designern und Handwerkern zusammen, um einzigartige Upcycling-Artikel zu schaffen.
- Erzielen Sie Einnahmen durch Produktverkäufe, individuelle Bestellungen und Workshops zum Thema Upcycling.

### **Mobile Recycling-Aufklärung und -Beratung:**

Ideen:

- Entwicklung einer mobilen Einheit (z. B. Lieferwagen, Anhänger), die mit Lehrmaterial und interaktiven Exponaten zum Thema Recycling ausgestattet ist.
- Besuchen Sie Schulen, Gemeindeveranstaltungen und öffentliche Einrichtungen, um praktische Lernerfahrungen zu vermitteln.
- Partnerschaften mit lokalen Behörden, Schulen und gemeinnützigen Organisationen zur Finanzierung und Förderung des Programms.
- Bieten Sie Workshops, Präsentationen und Vorführungen zum Thema Abfallvermeidung und Recycling an.
- Erzielen Sie Einnahmen durch Sponsoring, Zuschüsse und Gebühren für Bildungsprogramme.

Kommunen stehen vor verschiedenen ökologischen Herausforderungen, von der Luft- und Wasserqualität bis zur Anpassung an den Klimawandel. Sozialunternehmen können Lösungen wie Projekte für erneuerbare Energien, grüne Infrastruktur oder umweltfreundliche Produkte und Dienstleistungen entwickeln.

### **Laden für wiederverwendbare Produkte:**

Ideen:

- Eröffnung eines Einzelhandelsgeschäfts, das auf wiederverwendbare und nachhaltige Produkte spezialisiert ist, um Einwegplastik und Abfall zu reduzieren. Geschäftsmodell:
- Bieten Sie eine Vielzahl von wiederverwendbaren Artikeln wie Einkaufstaschen, Wasserflaschen, Geschirr, Lebensmittelbehälter und Stoffwindeln an.
- Beschaffen Sie umweltfreundliche und ethisch einwandfrei hergestellte Produkte von lokalen Anbietern und nachhaltigen Marken.
- Aufklärung der Kunden über die Umweltvorteile von wiederverwendbaren Produkten durch Workshops und Lehrmaterial.
- Zusammenarbeit mit Schulen, Unternehmen und Gemeindeorganisationen zur Förderung einer nachhaltigen Lebensweise.
- Erzielen Sie Einnahmen durch Produktverkäufe, Online-Bestellungen und Workshops.

### **Null-Abfall-Lebensmittelladen:**

Ideen:

- Starten Sie einen Lebensmittelladen, der Verpackungsmüll minimiert, indem er lose Lebensmittel und Haushaltsartikel anbietet. Geschäftsmodell:
- Verkaufen Sie eine breite Palette von losen Lebensmitteln (z. B. Getreide, Nüsse, Gewürze) und Haushaltsprodukten (z. B. Seife, Reinigungsmittel) ohne Verpackung.
- Bieten Sie Ihren Kunden wiederverwendbare Behälter und Taschen zum Befüllen ihrer Einkäufe an.
- Arbeiten Sie mit örtlichen Landwirten und Lieferanten zusammen, um frische, lokal bezogene Produkte und Waren anzubieten.
- Bieten Sie Aufklärungsworkshops über abfallfreies Leben, Kompostierung und nachhaltige Einkaufsgewohnheiten an.
- Berechnen Sie die Produkte nach Gewicht und bieten Sie Mitgliedschaftsprogramme für Stammkunden an.

### **Grüner Reinigungsservice:**

Ideen:

- Gründen Sie ein Reinigungsunternehmen, das umweltfreundliche Reinigungsprodukte und -verfahren für Wohn- und Geschäftsräume einsetzt. Geschäftsmodell:

- Verwenden Sie ungiftige, biologisch abbaubare Reinigungsprodukte und -methoden, um die Umweltbelastung zu minimieren.
- Bietet Reinigungsdienste für Haushalte, Büros und Unternehmen an und hebt die Vorteile der umweltfreundlichen Reinigung hervor.
- Bieten Sie zusätzliche Dienstleistungen an, wie z. B. Organisations-, Entrümpelungs- und Abfallvermeidungsberatungen.
- Klären Sie Ihre Kunden über nachhaltige Reinigungsmethoden auf und fördern Sie die Verwendung von wiederverwendbarem Reinigungsmaterial.
- Berechnen Sie wettbewerbsfähige Tarife auf der Grundlage von Dienstleistungspaketen und der Häufigkeit der Reinigung.

### **Lebensmittelsicherheit und Ernährung**

Die Beseitigung von Nahrungsmittelwüsten und die Förderung des Zugangs zu gesunden, erschwinglichen Lebensmitteln kann ein Schlüsselbereich für soziales Unternehmertum sein. Initiativen wie urbane Landwirtschaft, Gemeinschaftsgärten, Lebensmittelkooperativen oder mobile Märkte können die Ernährungssicherheit und die Ernährungsergebnisse verbessern.

#### **Urban Farming und Gemeinschaftsgärten:**

Ideen:

- Identifizieren Sie freie oder ungenutzte Flächen für die Einrichtung von städtischen Bauernhöfen oder Gemeinschaftsgärten.
- Anbau verschiedener saisonaler Kulturen unter Anwendung nachhaltiger Anbaumethoden (z. B. biologischer Anbau, Hydrokultur, vertikaler Anbau).
- Verkaufen Sie frisches Obst und Gemüse über Bauernmärkte, Abonnements für gemeinschaftsgestützte Landwirtschaft (CSA) oder lokale Geschäfte.
- Bieten Sie Gartenworkshops, Kurse und Freiwilligeneinsätze an, um die Gemeinschaft einzubinden.
- Erzielen Sie Einnahmen durch den Verkauf von Produkten, Workshops und Sponsoring durch lokale Unternehmen.

#### **Lieferservice für gesunde Mahlzeiten:**

Ideen:

- Entwickeln Sie einen Speiseplan mit ausgewogenen, vom Küchenchef zubereiteten Mahlzeiten aus frischen, lokal bezogenen Zutaten.
- Bieten Sie Mahlzeitenpläne an, die auf Ihre Ernährungsgewohnheiten zugeschnitten sind (z. B. vegetarisch, glutenfrei, kohlenhydratarm).



- Bieten Sie abonnementbasierte Mahlzeitenlieferdienste mit flexiblen Bestelloptionen an.
- Partnerschaften mit lokalen landwirtschaftlichen Betrieben und Lieferanten zur Unterstützung regionaler Lebensmittelsysteme.
- Vermarktung der Dienstleistungen über Online-Plattformen, soziale Medien und Partnerschaften mit Fitnesszentren oder Wellness-Communities.

### **Reduzierung und Verwertung von Lebensmittelabfällen:**

Ideen:

- Erhebliche Lebensmittelabfälle in der gesamten Lebensmittelversorgungskette. Lösung: Gründung eines Unternehmens, das Lebensmittelabfälle reduziert, indem es überschüssige Lebensmittel zurückgewinnt und an Bedürftige weiterverteilt. Geschäftsmodell:
- Arbeiten Sie mit Lebensmitteleinzelhändlern, Restaurants und Caterern zusammen, um überschüssige Lebensmittel zu sammeln, die sonst weggeworfen würden.
- Sortieren und verteilen Sie die übrig gebliebenen Lebensmittel an Lebensmittelbanken, Notunterkünfte und kommunale Organisationen.
- Umsetzung von Programmen zur Rückgewinnung von Lebensmitteln, die den Vorschriften und Richtlinien zur Lebensmittelsicherheit entsprechen.
- Beratungsdienste für Unternehmen zu Strategien zur Verringerung von Lebensmittelabfällen anbieten.
- Erzielen Sie Einnahmen durch Dienstleistungsgebühren, Spenden und Zuschüsse für Programme zur Lebensmittelryckgewinnung.

### **Gesundheit und Wellness**

Initiativen, die sich auf die Verbesserung des öffentlichen Gesundheitswesens, psychische Gesundheitsdienste oder die Förderung eines gesunden Lebensstils konzentrieren, können einen erheblichen Einfluss auf das Wohlergehen der Kommunen haben. Sozialunternehmen können innovative Gesundheitstechnologien, kommunale Wellness-Zentren oder Programme für unterversorgte Bevölkerungsgruppen entwickeln.

### **Fitnessstudio oder Sporthalle:**

Ideen:

- Wählen Sie einen Standort mit hohem Fußgängeraufkommen und guter Erreichbarkeit für die demografische Zielgruppe.
- Bieten Sie verschiedene Fitnesskurse an, z. B. Yoga, Pilates, Krafttraining und Cardio-Workouts.
- Bieten Sie personalisierte Trainingseinheiten und Fitnessbewertungen für Mitglieder an.

- Einführung flexibler Mitgliedschaftspläne (z. B. Monatsabonnements, Kurspakete).
- Veranstanen Sie Community-Events, Workshops und Wellness-Challenges, um die Mitglieder einzubinden.

### **Verkehr und Mobilität**

Die Verbesserung des öffentlichen Nahverkehrs, die Verringerung von Verkehrsstaus und die Förderung nachhaltiger Mobilitätsoptionen (z. B. Bike-Sharing, Ride-Sharing, Elektrofahrzeuge) können die Lebensqualität in den Städten erheblich beeinflussen. Sozialunternehmer können Plattformen oder Dienstleistungen schaffen, die die Zugänglichkeit verbessern und die Umweltbelastung verringern.

### **Fahrzeugreinigung und -aufbereitung:**

Ideen:

- Investieren Sie in tragbare Reinigungsgeräte und umweltfreundliche Reinigungsprodukte.
- Bieten Sie vor Ort bei Ihren Kunden zu Hause, im Büro oder auf dem Parkplatz eine Autoreinigung an.
- Bieten Sie verschiedene Servicepakete an, wie z. B. Außenwäsche, Staubsaugen im Innenraum und Detailpflege.
- Einführung eines Abonnementmodells für Stammkunden.
- Werben Sie über soziale Medien, lokale Publikationen und Partnerschaften mit Unternehmen aus der Automobilbranche.

### **Erschwinglicher Wohnraum**

Viele Städte haben mit Wohnungsknappheit und Erschwinglichkeitsproblemen zu kämpfen. Sozialunternehmer können Modelle für erschwinglichen Wohnraum entwickeln, wie z. B. gemeinschaftliche Landtreuhandgesellschaften, genossenschaftliches Wohnen oder innovative Finanzierungsmechanismen, die der sozialen Wirkung Vorrang vor rein finanziellen Erträgen einräumen.

### **Mobile Dienste für Obdachlose:**

Ideen:

- Einrichtung eines mobilen Dienstes, der Obdachlose, die in Notunterkünften oder auf der Straße leben, aufsucht und unterstützt. Bieten Sie lebensnotwendige Dinge wie Lebensmittel, Hygienesets und Verbindungen zu Wohnmöglichkeiten und Sozialdiensten an.

- Einnahmemodell: Sichern Sie sich die Finanzierung durch Zuschüsse, Unternehmenssponsoring oder Spenden der Gemeinde. Bieten Sie lokalen Behörden oder Organisationen gebührenpflichtige Dienstleistungen für die Öffentlichkeitsarbeit und das Engagement an.
- Soziale Auswirkungen: Erreicht Obdachlose in unterversorgten Gebieten mit Soforthilfe und Verbindungen zu Wohnungen und Unterstützungsdiensten.

### **Wohnungsnavigations- und -vermittlungsdienste:**

Geschäftskonzept: Gründung eines Unternehmens, das sich auf die Navigation und Vermittlung von Wohnraum für Obdachlose spezialisiert. Persönliche Unterstützung, um Kunden mit verfügbaren Wohnmöglichkeiten, Miethilfeprogrammen und Vermieterpartnerschaften in Verbindung zu bringen.

Einnahmemodell: Erhebung von Gebühren bei lokalen Behörden, gemeinnützigen Organisationen oder Einzelpersonen für die Vermittlung von Wohnraum. Verträge oder Partnerschaften mit Wohnungsbaugesellschaften anstreben.

Soziale Auswirkungen: Vereinfachung der Wohnungssuche für Obdachlose, um ihnen den Zugang zu stabilen und erschwinglichen Wohnmöglichkeiten zu erleichtern.

### **Kulturerhalt und Kulturerbe**

Die Erhaltung der lokalen Kultur, des Erbes und der Traditionen ist wichtig für die Wahrung der Identität einer Gemeinschaft. Sozialunternehmen können Kulturtourismus, Projekte zur Erhaltung des kulturellen Erbes oder Initiativen zur Unterstützung lokaler Kunsthandwerker und Handwerker fördern.

### **Kulinarischer Tourismus und Essenserlebnisse:**

Ideen:

- Entwicklung eines kulinarischen Tourismusunternehmens, das kulinarische Führungen, Kochkurse und Essenserlebnisse anbietet, bei denen die traditionelle Küche und das kulinarische Erbe im Mittelpunkt stehen. Geschäftsmodell
- Entwerfen Sie kulinarische Touren, bei denen Sie lokale Märkte, Bauernhöfe und Restaurants erkunden, um authentische Gerichte und kulinarische Traditionen zu entdecken.
- Bieten Sie praktische Kochworkshops und -vorführungen an, die von erfahrenen Köchen und kulinarischen Experten geleitet werden.
- Partnerschaften mit lokalen Restaurants, Köchen und Lebensmittelherstellern, um regionale Spezialitäten und saisonale Zutaten zu präsentieren.
- Schaffen Sie thematische Essenserlebnisse, die kulturelle Erzählungen und Geschichten durch Essen hervorheben.

- Erheben Sie Gebühren für Reisepakete, Kochkurse und kulinarische Veranstaltungen und arbeiten Sie mit Tourismusagenturen zusammen, um Erlebnisse zu fördern.

### **Kulturerbeführungen und geführte Erlebnisse:**

Ideen:

- Gründung eines Unternehmens für Kulturtourismus, das Führungen und Erlebnisse zu historischen Sehenswürdigkeiten, Architektur und kulturellen Stätten anbietet  
Geschäftsmodell:
- Entwickeln Sie thematische Touren, die die lokale Geschichte, Architektur, Folklore und kulturelle Traditionen erkunden.
- Arbeiten Sie mit Historikern, lokalen Experten und Geschichtenerzählern zusammen, um ansprechende und informative Führungen anzubieten.
- Wir bieten maßgeschneiderte Führungen für Schulen, Universitäten und spezielle Interessengruppen, die sich für das kulturelle Erbe interessieren.
- Schaffen Sie eindringliche Erlebnisse wie Nachstellungen, traditionelle Aufführungen und praktische Workshops.
- Erheben Sie Reisegebühren, bieten Sie Pauschalangebote an, und arbeiten Sie mit Reisebüros und Unterkünften zusammen.

### **Zentrum für sprachliche und kulturelle Bildung:**

Ideen:

- Einrichtung eines Zentrums für sprachliche und kulturelle Bildung, das Kurse, Workshops und Ressourcen zur Förderung des Sprachenlernens und des kulturellen Verständnisses anbietet.  
Geschäftsmodell
- Sprachkurse in traditionellen Sprachen, Dialekten und einheimischen Sprachen anbieten.
- Bieten Sie kulturelle Workshops zu Musik, Tanz, Folklore und Bräuchen aus verschiedenen Kulturen an.
- Gehen Sie Partnerschaften mit Schulen, Universitäten und kommunalen Organisationen ein, um Programme zum Eintauchen in die Sprache anzubieten.
- Erstellen Sie kulturelle Austauschprogramme, die Schüler mit Muttersprachlern und Kulturbotschaftern zusammenbringen.
- Erheben Sie Studiengebühren, bieten Sie Stipendien an und arbeiten Sie mit Bildungseinrichtungen bei der Akkreditierung zusammen.

### **Finanzielle Eingliederung und Zugang zu Bankdienstleistungen**

In vielen Gemeinden gibt es unterversorgte Bevölkerungsgruppen mit begrenztem Zugang zu traditionellen Bankdienstleistungen. Sozialunternehmer können integrative Finanzplattformen, Mikrofinanzprogramme oder gemeindebasierte Kreditgenossenschaften einrichten, um die finanzielle Eigenverantwortung zu fördern.

### **Unternehmen für Finanzbildung und -beratung:**

Ideen:

- Gründung eines Beratungsunternehmens, das sich auf die Vermittlung von Finanzwissen, Beratungsdienste und den Aufbau von Kapazitäten für Einzelpersonen und Organisationen spezialisiert:
- Bieten Sie Workshops, Seminare und Online-Kurse zu Themen wie Budgetierung, Sparen, Schuldenmanagement und Investitionsstrategien an.
- Persönliche Finanzberatung und personalisierte Beratungsdienste für Kunden.
- Partnerschaften mit Schulen, Arbeitgebern und Gemeindegruppen, um Programme zur finanziellen Bildung anzubieten.
- Entwicklung maßgeschneiderter finanzieller Wellness-Programme für Firmenkunden und Mitarbeitergruppen.
- Erheben Sie Gebühren für Bildungsprogramme, Beratungsdienste und Workshops für Unternehmen.

### **Integration von Zuwanderern und Flüchtlingen**

Die Unterstützung der Integration von Zuwanderern und Flüchtlingen in lokale Gemeinschaften ist in vielen Kommunen ein dringendes Thema. Sozialunternehmen können Sprachprogramme, Arbeitsvermittlungsdienste, kulturelle Austauschinitiativen oder kommunale Integrationsprojekte entwickeln.

### **Multikulturelles Gemeinschaftszentrum:**

Ideen:

- Einrichtung eines multikulturellen Gemeinschaftszentrums, das eine Reihe von Dienstleistungen und Ressourcen anbietet, um Zuwanderer und Flüchtlinge in ihrem Integrationsprozess zu unterstützen:
- Bereitstellung von Sprachkursen, Workshops zur kulturellen Orientierung und Schulungsprogrammen zur Berufsvorbereitung.
- Sie bieten Rechtsbeistand, Einwanderungsberatung und Unterstützung bei der Dokumentation und dem Papierkram.
- Schaffen Sie einen einladenden Raum für gesellschaftliche Zusammenkünfte, Gemeinschaftsveranstaltungen und interkulturellen Austausch.



- Partnerschaften mit lokalen Unternehmen, Schulen und Behörden, um die Vernetzung und den Zugang zu Ressourcen zu erleichtern.
- Erzielen Sie Einnahmen durch Programmgebühren, Veranstaltungsmieten und Sponsoring von Interessengruppen aus der Gemeinde.

### **Vielfältiger Lebensmittelmarkt oder Restaurant-Inkubator:**

Ideen:

- Gründung eines Lebensmittelmarktes oder eines Restaurant-Inkubators, der Unternehmer mit Migrationshintergrund und Flüchtlinge dabei unterstützt, ihre kulinarischen Traditionen zu präsentieren und Lebensmittelunternehmen zu gründen. Geschäftsmodell
- Bereitstellung von Küchenräumen, Ausrüstung und Mentoren für angehende Köche und Lebensmittelunternehmer.
- Veranstalten Sie Pop-up-Events, Verkostungen und kulturelle Essenserlebnisse mit verschiedenen Küchen.
- Arbeiten Sie mit lokalen Landwirten und Lieferanten zusammen, um frische Zutaten zu beziehen und nachhaltige Lebensmittelpraktiken zu unterstützen.
- Angebot von Workshops zur Geschäftsentwicklung in den Bereichen Menüplanung, Marketing und Finanzmanagement.
- Erzielen Sie Einnahmen durch den Verkauf von Lebensmitteln, Buchungen von Veranstaltungen und Partnerschaften mit lokalen Anbietern und Lebensmittelproduzenten.

### **Kulturelle Austauschreisen und -erlebnisse:**

Ideen:

- Gründung eines Reiseunternehmens, das kulturelle Austauscherfahrungen, geführte Touren und interaktive Aktivitäten anbietet, die von Reiseleitern mit Migrationshintergrund und Flüchtlingen geleitet werden. Geschäftsmodell
- Entwerfen Sie kulturelle Touren, die verschiedene Stadtteile, historische Stätten und kulturelle Sehenswürdigkeiten hervorheben.
- Arbeiten Sie mit lokalen Geschichtenerzählern, Künstlern und Gemeindeleitern zusammen, um authentische Erlebnisse anzubieten.
- Moderation von Workshops und praktischen Aktivitäten, die das interkulturelle Verständnis und die Wertschätzung fördern.
- Wir bieten maßgeschneiderte Touren für Schulen, Firmengruppen und Touristen an, die an intensiven kulturellen Erfahrungen interessiert sind.

- Erzielen Sie Einnahmen durch Reisebuchungen, Unternehmenspartnerschaften und die Ausrichtung von kulturellen Veranstaltungen.

### **Kunst und Aktivierung des öffentlichen Raums**

Die Aufwertung öffentlicher Räume durch Kunstinstallationen, kulturelle Veranstaltungen oder Initiativen zur Ortsgestaltung kann zur Lebendigkeit einer Gemeinschaft beitragen. Sozialunternehmer können Projekte leiten, die wenig genutzte Räume aktivieren und bürgerschaftliches Engagement fördern.

#### **Öffentliche Kunstführungen und -erlebnisse:**

Ideen:

- Gründung eines Unternehmens, das geführte Kunsttouren und -erlebnisse anbietet, bei denen öffentliche Kunstinstallationen, Wandmalereien und Skulpturen in städtischen Gebieten präsentiert werden:
- Entwicklung von thematischen Kunstführungen, die lokale Künstler, Kunstgeschichte und kulturelle Sehenswürdigkeiten hervorheben.
- Arbeiten Sie mit Künstlern, Galerien und kommunalen Organisationen zusammen, um interessante Besichtigungsrouten zusammenzustellen.
- Wir bieten maßgeschneiderte Führungen für Schulen, Firmengruppen und kunst- und kulturinteressierte Touristen an.
- Bieten Sie pädagogische Workshops und interaktive Aktivitäten während der Führungen an.
- Bieten Sie in Zusammenarbeit mit lokalen Unternehmen und Restaurants Pauschalangebote an, die Kunsterlebnisse mit Essen oder Einkaufen verbinden.
- Erzielen Sie Einnahmen durch Tourneegebühren, Unternehmenspartnerschaften und Ticketverkäufe.

#### **Kunstbasierte Gemeinschaftsveranstaltungen und Festivals:**

Ideen:

- Planung und Organisation von kunstbasierten Gemeinschaftsveranstaltungen und -festivals, die die lokale Kreativität und kulturelle Vielfalt feiern:
- Koordinieren Sie groß angelegte Kunstfestivals mit Live-Musik, Performance-Kunst, interaktiven Ausstellungen und Kunstinstallationen.
- Zusammenarbeit mit lokalen Unternehmen, Sponsoren und kulturellen Organisationen, um die Finanzierung und Unterstützung von Veranstaltungen zu sichern.
- Einbindung von Freiwilligen und Künstlern aus der Gemeinde in die Planung und Produktion von Veranstaltungen.

- Bieten Sie aufstrebenden Künstlern die Möglichkeit, ihre Arbeiten zu präsentieren und sich zu profilieren.
- Förderung des Tourismus und der wirtschaftlichen Entwicklung durch Kunst- und Kulturveranstaltungen.
- Erzielen Sie Einnahmen durch den Verkauf von Eintrittskarten, Verkäufergebühren, Sponsoring und den Verkauf von Fanartikeln.

## Lesestoff

### 1. Soziales Unternehmertum

1. Martin, R. L., & Osberg, S. (2007). *Soziales Unternehmertum: The Case for Definition*. Stanford Social Innovation Review. Abgerufen von [https://ssir.org/articles/entry/social\\_entrepreneurship\\_the\\_case\\_for\\_definition](https://ssir.org/articles/entry/social_entrepreneurship_the_case_for_definition)
2. Ashoka. (n.d.). *Geschichten und Ressourcen zu sozialem Unternehmertum*. Abrufbar unter <https://www.ashoka.org/en-us/stories>
3. Dees, J. G. (2001). *Die Bedeutung des "sozialen Unternehmertums"*. Harvard Business School Arbeitswissen. Abrufbar unter <https://hbswk.hbs.edu/item/the-meaning-of-social-entrepreneurship>.
4. Europäische Kommission. (n.d.). *Leitfaden für soziales Unternehmertum*. Abrufbar unter [https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises\\_en](https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en)
5. Robinson, J. (2017). *Soziales Unternehmertum: An Evidence-Based Approach to Creating Social Value*. Open Textbook Library. Abgerufen von <https://open.umn.edu/opentextbooks/textbooks/social-entrepreneurship-an-evidence-based-approach-to-creating-social-value>

### 2. Design Thinking

1. IDEO. (n.d.). *Ressourcen für Design Thinking*. Abgerufen von <https://www.ideo.com/blogs/inspiration/tagged/design-thinking>
2. Brown, T., & Wyatt, J. (2010). *Design Thinking für soziale Innovation*. Stanford Social Innovation Review. Abgerufen von [https://ssir.org/articles/entry/design\\_thinking\\_for\\_social\\_innovation](https://ssir.org/articles/entry/design_thinking_for_social_innovation)
3. IDEO.org. (2015). *Der Leitfaden für Human-Centered Design*. Abgerufen von <http://www.designkit.org/resources/1>
4. Stanford d.school. (n.d.). *An Introduction to Design Thinking Process Guide*. Abgerufen von <https://dschool.stanford.edu/resources/a-virtual-crash-course-in-design-thinking>
5. Massachusetts Institute of Technology (MIT). (2014). *Design Thinking for Business* [Kursunterlagen]. MIT OpenCourseWare. Abgerufen von <https://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-975-u-lab-leading-from-the-emerging-future-fall-2014/lecture-notes/>.

### 3. Social Business Canvas Modell

1. Strategyzer. (n.d.). *Business Model Canvas*. Abgerufen von <https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>
2. Strategyzer. (n.d.). *Business Model Generation Online Companion*. Abrufbar unter <https://www.businessmodelgeneration.com/canvas>
3. Sociale Innovatie Fabriek & Oksigen Lab. (n.d.). *Social Business Model Canvas*. Abgerufen von <https://www.socialeinnovatiefabriek.be/social-business-model-canvas>
4. Nesta. (n.d.). *Toolkit für soziale Unternehmer*. Abgerufen von <https://www.nesta.org.uk/toolkit/social-enterprise-toolkit/>
5. Impact Hub. (n.d.). *Social Lean Canvas*. Abgerufen von <https://socialleancanvas.com/>

#### 4. 3-Minuten-Pitch

1. Smith, J. (2013). *Die perfekte Aufzugspräsentation*. Forbes. Abgerufen von <https://www.forbes.com/sites/jacquelynsmith/2013/11/15/how-to-perfect-your-elevator-pitch/>.
2. Elsbach, K. D. (2003). *Wie man eine brillante Idee vorstellt*. Harvard Business Review. Abrufbar unter <https://hbr.org/2003/09/how-to-pitch-a-brilliant-idea>.
3. Doyle, A. (2020). *Wie man ein 3-Minuten-Pitch-Deck erstellt*. Medium. Abgerufen von <https://medium.com/swlh/how-to-create-a-3-minute-pitch-deck-232f3b9c4486>.
4. MindTools. (n.d.). *Einen erfolgreichen Elevator Pitch verfassen*. Abgerufen von <https://www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm>
5. SAIS-Programm. (2019). *How to pitch your start-up in 3 minutes* [Video]. YouTube. Abgerufen von [https://www.youtube.com/watch?v=XWRtG\\_PDRik](https://www.youtube.com/watch?v=XWRtG_PDRik).