

# Impact Business Model Canvas

Entrepreneurship  
Geschäftsmodell-Methode

## Inhalt

Mithilfe des Impact Business Model Canvas können Studierende ihre Social Entrepreneurship Geschäftsidee anschaulich visualisieren und bekommen eine Übersicht über die wichtigsten Aspekte eines Sozialunternehmens. Die Übung Wertekompass dient als Grundlage für diese Methode.

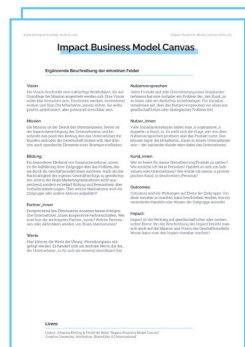
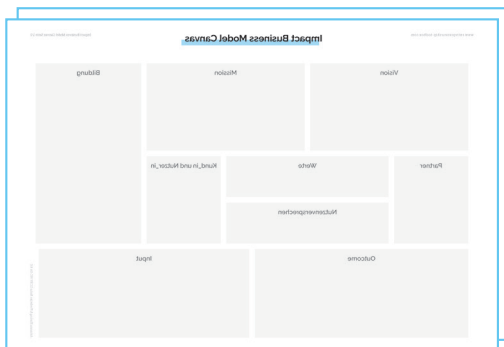
## Lernziele

- Die Studierenden planen ihre eigene Gründungs- oder Projektidee (Sozialunternehmen) und visualisieren diese übersichtlich.
- Die Studierenden bekommen eine Übersicht darüber, welche Faktoren u.a. Teil eines Geschäftsmodells sind.
- Die Studierenden planen, wie sie persönliche Werte in ihre unternehmerische Aktivitäten integrieren können.
- Die Studierenden kommen ins unternehmerische Handeln, auch ohne Vorwissen.
- Die Studierenden werden neugierig, weitere Schritte in der Umsetzung ihrer eigenen Idee zu gehen.
- Die Studierenden reflektieren anhand des Impact Business Model über Kompetenzen von Sozialunternehmer\_innen.

## Anleitung für Lehrende

**Kurzanleitung für die Studierenden:** „Füllen Sie die nächsten 45 Minuten konzentriert und in Stillarbeit den Impact Business Model Canvas aus. Anschließend tauschen Sie sich mit Ihren Teammitgliedern über Ihre Ergebnisse aus und passen ggfs. einzelne Elemente an.“

**Vorbereitung:** Drucken Sie den Impact Business Model Canvas (auf DIN A2 oder DIN A3) und die ergänzende Beschreibung (DIN A4) für jeden Studierenden einmal aus.



120 Minuten  
regelmäßig wiederholen



Gruppen- und  
Einzelarbeit

## Kompetenzen



Planung & Reflexion



Umgang mit Ressourcen



Unternehmerische Identität



Unternehmerische  
Verantwortung

## Materialliste (pro Team)

- ggfs. ausgefüllte Übung »Wertekompass«
- ausgedruckter Impact Business Model Canvas (A3 oder A2)
- ausgedruckte Beschreibung der einzelnen Felder (A4)
- Stifte

1

**35 Minuten:** Der Impact Business Model Canvas ist eine sinnvolle Ergänzung zum Business Model Canvas, um vor allem die relevanten Aspekte eines Geschäftsmodells für angehende Sozialunternehmer\_innen zu visualisieren.





## Fortsetzung Impact Business Model Canvas

Erklären Sie die einzelne Felder des Canvas.

**Vision:** Die Vision beschreibt eine zukünftige Wirklichkeit, die auf Grundlage der Mission angestrebt werden soll. Eine Vision sollte klar formuliert sein, Emotionen wecken, motivierend wirken und Sinn (für Mitarbeiter\_innen) stiften. Sie sollte positiv, ambitioniert, aber potenziell erreichbar sein.

**Mission:** Die Mission ist der Zweck des Unternehmens. Dieser ist die Daseinsberechtigung des Unternehmens und beschreibt den positiven Beitrag, den das Unternehmen für Kunden und/oder die Gesellschaft leisten will. Hier können auch spezifische Elemente einer Strategie einfließen.

**Werte:** Hier können die Werte der Übung »Wertekompass« eingefügt werden. Es handelt sich um zentrale Werte, die die\_der Unternehmer\_in für sich als weisend identifiziert hat.

**Nutzenversprechen:** Jedes Produkt und jede Dienstleistung eines Sozialunternehmens hat eine Aufgabe: ein Problem der\_des Kund\_in zu lösen oder ein Bedürfnis zu befriedigen. Für Sozialunternehmen gilt, dass das Nutzenversprechen vor allem ein gesellschaftliches oder ökologisches Problem löst.

**Partner\_innen:** Entsprechend des Effectuation Ansatzes bauen erfolgreiche Unternehmer\_innen kooperative Partnerschaften. Wer sind hier die wichtigsten Partner\_innen? Welche Ressourcen oder Aktivitäten werden von Ihnen übernommen?

**Kund\_innen:** Wer ist bereit für meine Dienstleistung/Produkt zu zahlen? Wie erreiche ich diese Personen? Handelt es sich um Individuen oder Unternehmen? Wie würde ich meine\_n prototypischen Kund\_in beschreiben (Persona)?

**Nutzer\_innen:** Viele Sozialunternehmen haben eine\_n sogenannte\_n doppelte\_n Kund\_in. Es stellt sich die Frage, wer von dem Nutzenversprechen profitiert, also das Produkt nutzt. Das können bspw. die Mitarbeiter\_innen in einem Unternehmen sein – der zahlender Kunde wäre dabei das Unternehmen.

**Bildung:** Ein besonderes Merkmal von Sozialunternehmer\_innen ist die Aufklärung ihrer Zielgruppe über das Problem, das sie durch ihr Geschäftsmodell lösen möchten. Auch um die Nachhaltigkeit des eigenen Geschäftserfolgs zu gewährleisten, sind in der Regel Marketingmaßnahmen nicht ausreichend, sondern es bedarf Bildung und Bewusstsein über Verhaltensänderungen. Über welche Maßnahmen wird die Zielgruppe oder andere Akteure aufgeklärt?

**Outcomes:** Outcomes sind die Wirkungen auf Ebene der Zielgruppe. Um diese messbar zu machen, kann beschrieben werden, wie ein verändertes Handeln oder Wissen der Zielgruppe aussieht.

**Impact:** Impact ist die Wirkung auf gesellschaftlicher oder systemischer Ebene. Bei der Beschreibung des Impact bezieht man sich auch auf die Mission und Vision des Geschäftsmodells. Woran kann man den Impact messbar machen?

*Die Methode Impact Business Model Canvas eignet sich hervorragend für Ideen mit sozialer Ausrichtung. Aber auch bei jeder anderen Geschäftsidee schadet es nicht, den Impact einmal genauer unter die Lupe zu nehmen.*



2

**50 Minuten:** Lesen Sie die Kurzanleitung für Studierende vor und lassen Sie die Studierenden in Einzelarbeit daran arbeiten.

3

**15 Minuten:** Fordern Sie die Studierenden auf, sich in ihren Projektgruppen oder Teams zusammenzusetzen und ihre Ergebnisse miteinander abzugleichen und ggfs. zu synchronisieren.





### Reflexionsübung

---



**20 Minuten:** Klären Sie offene Fragen. Fordern Sie die Studierenden dabei auf, sich gegenseitig zu helfen und die Fragen im peer-to-peer Prozess zu beantworten.

Mögliche Fragen dafür sind:

Haben Sie ein B2B oder ein B2C (oder B2B2C...) Geschäftsmodell?

Wen haben Sie bislang eher vernachlässigt in Ihrem Geschäftsmodell (Kund\_in oder Nutzer\_in)?

Was bieten Sie Ihre\_m Nutzer\_in/Kund\_in für ein Experience?

Welches Problem lösen Sie für Ihre\_n Nutzer\_in/Kund\_in?

Worin überschneiden sich die Bedürfnisse Ihre\_s Nutzer\_in/Kund\_in?

### Literatur

---

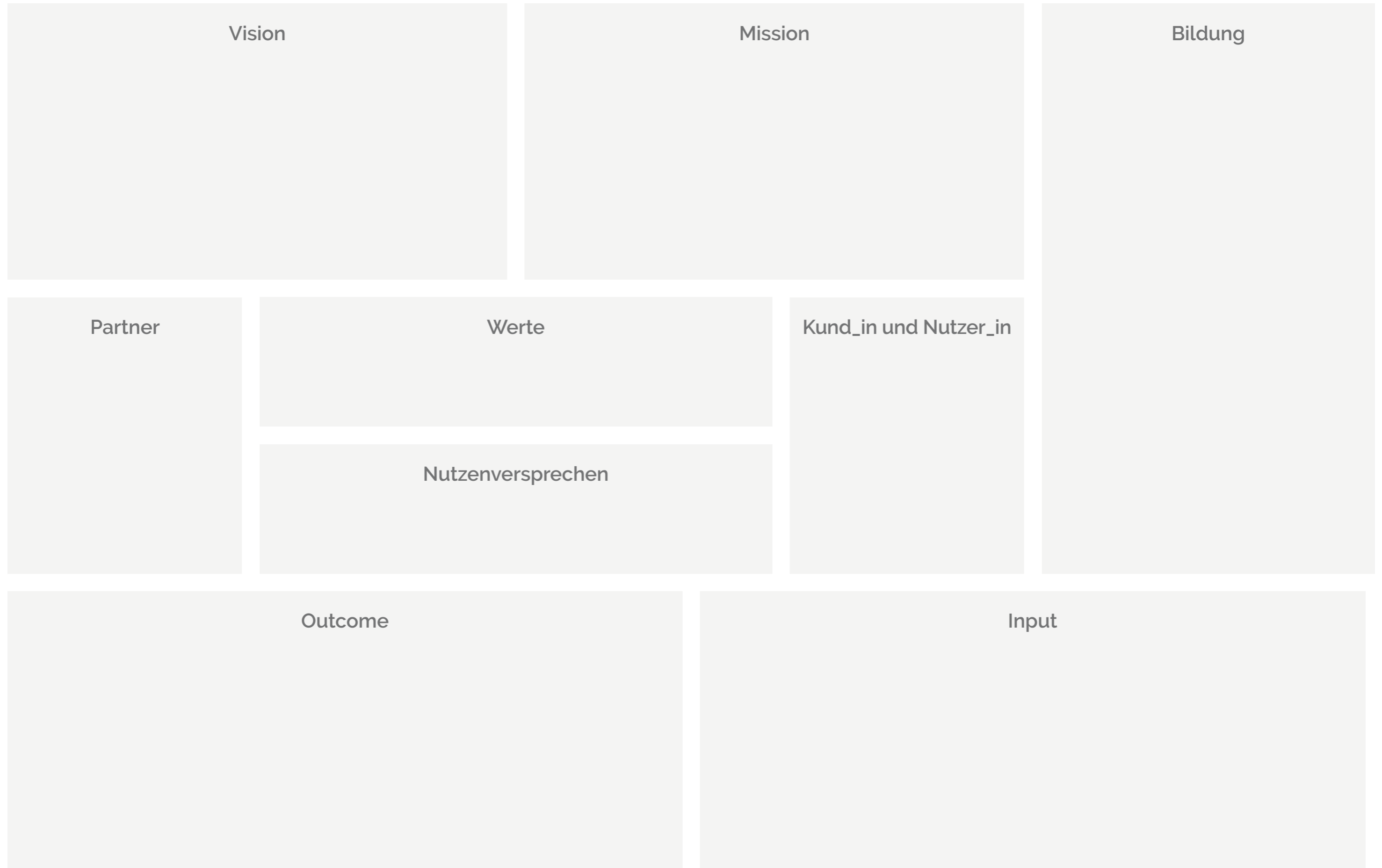
- Mueller, Susan et al. (2013): The distinctive skills of social entrepreneurs. In: J. Enterprising Culture 21 (03), S. 301–334. DOI: 10.1142/S0218495813500131.
- Phineo (2018) Praxishandbuch Kursbuch Wirkung. Online: <https://www.phineo.org/fuer-organisationen/kursbuch-wirkung/>
- Qastharin, Annisa Rahmani (2015): Business Model Canvas for Social Enterprise. Conference Paper at The 7th Indonesia International Conference on Innovation, Entrepreneurship, and Small Business (IICIES 2015)
- The Strategyzer: Business Model Canvas. <https://strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>
- Wiek, A., Withycombe, L. & Redman, C.L. Sustain Sci (2011) 6: 203. <https://doi.org/10.1007/s11625-011-0132-6>

### Lizenz



Johanna Ebeling &  
Frederike Beha  
CC BY-NC-SA 4.0

# Impact Business Model Canvas



# Impact Business Model Canvas

## Ergänzende Beschreibung der einzelnen Felder

---

### Vision

Die Vision beschreibt eine zukünftige Wirklichkeit, die auf Grundlage der Mission angestrebt werden soll. Eine Vision sollte klar formuliert sein, Emotionen wecken, motivierend wirken und Sinn (für Mitarbeiter\_innen) stiften. Sie sollte positiv, ambitioniert, aber potenziell erreichbar sein.

### Mission

Die Mission ist der Zweck des Unternehmens. Dieser ist die Daseinsberechtigung des Unternehmens und beschreibt den positiven Beitrag, den das Unternehmen für Kunden und/oder die Gesellschaft leisten will. Hier können auch spezifische Elemente einer Strategie einfließen.

### Bildung:

Ein besonderes Merkmal von Sozialunternehmer\_innen ist die Aufklärung ihrer Zielgruppe über das Problem, das sie durch ihr Geschäftsmodell lösen möchten. Auch um die Nachhaltigkeit des eigenen Geschäftserfolgs zu gewährleisten, sind in der Regel Marketingmaßnahmen nicht ausreichend, sondern es bedarf Bildung und Bewusstsein über Verhaltensänderungen. Über welche Maßnahmen wird die Zielgruppe oder andere Akteure aufgeklärt?

### Partner\_innen

Entsprechend des Effectuation Ansatzes bauen erfolgreiche Unternehmer\_innen kooperative Partnerschaften. Wer sind hier die wichtigsten Partner\_innen? Welche Ressourcen oder Aktivitäten werden von Ihnen übernommen?

### Werte

Hier können die Werte der Übung »Wertekompass« eingefügt werden. Es handelt sich um zentrale Werte, die die\_Unternehmer\_in für sich als weisend identifiziert hat.

### Nutzenversprechen

Jedes Produkt und jede Dienstleistung eines Sozialunternehmens hat eine Aufgabe: ein Problem der\_des Kund\_in zu lösen oder ein Bedürfnis zu befriedigen. Für Sozialunternehmen gilt, dass das Nutzenversprechen vor allem ein gesellschaftliches oder ökologisches Problem löst.

### Nutzer\_innen:

Viele Sozialunternehmen haben eine\_n sogenannte\_n doppelte\_n Kund\_in. Es stellt sich die Frage, wer von dem Nutzenversprechen profitiert, also das Produkt nutzt. Das können bspw. die Mitarbeiter\_innen in einem Unternehmen sein – der zahlender Kunde wäre dabei das Unternehmen.

### Kund\_innen

Wer ist bereit für meine Dienstleistung/Produkt zu zahlen? Wie erreiche ich diese Personen? Handelt es sich um Individuen oder Unternehmen? Wie würde ich meine\_n prototypischen Kund\_in beschreiben (Persona)?

### Outcomes:

Outcomes sind die Wirkungen auf Ebene der Zielgruppe. Um diese messbar zu machen, kann beschrieben werden, wie ein verändertes Handeln oder Wissen der Zielgruppe aussieht.

### Impact:

Impact ist die Wirkung auf gesellschaftlicher oder systemischer Ebene. Bei der Beschreibung des Impact bezieht man sich auch auf die Mission und Vision des Geschäftsmodells. Woran kann man den Impact messbar machen?

---

## Lizenz

Lizenz: Johanna Ebeling & Frederike Beha, "Impact Business Model Canvas"  
Creative Commons, Attribution, ShareAlike 4.0 International