**Dokumentation Webinar „Gründergeist – Social Entrepreneurship in der Kirche“, 09. April 2025**



**Impulse**

**Erik Reppel – Gründer von Pixelwerk/ Pixelstiftung in Erfurt**

*Das Pixel Sozialwerk wurde 2018 von Anna und Erik Reppel gegründet. Das Werk setzt sich für die Verbesserung der Lebensbedingungen von Kindern und Familien in Erfurter Plattenbaugebieten ein, die bislang kaum kirchliche oder sozialpädagogische Angebote hatten. Durch Initiativen wie Spielplatzfeste und Indoor-Spielplätze schafft das Sozialwerk Räume für Begegnung und Unterstützung. Mittlerweile ist das Team in zehn Stadtteilen aktiv, wobei Veranstaltungen oft 100 bis 150 Teilnehmende anziehen. Ein Team aus acht festen Mitarbeitenden und zahlreichen Ehrenamtlichen trägt diese Arbeit.*

*Die Gründung des Sozialwerks basierte auf einer Kombination aus betendem Hinhören und der Erstellung eines fundierten Businessplans, inspiriert von Lukas 8, 4-15. Diese Herangehensweise führte 2023 zur Auszeichnung durch eine Fachjury, die das Sozialwerk als vorbildliches Unternehmen würdigte.*

*Obwohl es sich beim Pixelwerk um eine sozial ausgerichtete Organisation handelt, agiert sie bewusst mit unternehmerischem Denken: mit Businessplänen, strategischer Wirkungsmessung und betriebswirtschaftlicher Steuerung. Die Gründer:innen haben erkannt, dass soziale Innovation nicht nur spirituelle oder pädagogische Inspiration braucht, sondern auch unternehmerischen Mut, Professionalität und einen klaren Blick für Strukturen und Ressourcen.*

*Die Arbeit des Pixel Sozialwerks zeigt, dass gezielte Initiativen in benachteiligten Stadtteilen positive Veränderungen bewirken können. Dieses Beispiel verdeutlicht, dass engagierte Personen durch durchdachte Konzepte und Zusammenarbeit nachhaltige Verbesserungen in ihrem Umfeld erzielen können.*

**Miriam Penkhues – Leitung Villa Gründergeist in Frankfurt am Main**

*Miriam Penkhues betonte in ihrem Impuls die Bedeutung von Sozialunternehmertum, Gemeinschaft und kirchlicher Innovation. Sie stellte die Frage: "Was können wir tun, damit wir am Ende nicht mehr gebraucht werden?" und unterstrich die Notwendigkeit, Lösungen für gesellschaftliche Probleme zu finden, die letztlich die eigene Rolle überflüssig machen. Dabei hob sie hervor, dass eine tiefe Auseinandersetzung mit bestehenden Problemen essenziell ist, um passende Lösungen zu entwickeln. Innovation ist es, wenn der Markt danach schreit – die Nachfrage ist entscheidend.*

*Die Villa Gründergeist fungiert als Schnittstelle zwischen Kirche und zivilgesellschaftlichen Sozialunternehmen, mit dem Ziel, soziale Innovationen zu fördern und gewonnene Erfahrungen zurück in das kirchliche System zu übertragen. Sie bietet Raum für Zusammenarbeit, Gemeinschaft und Beteiligung, basierend auf Werten wie Offenheit für die Zeichen der Zeit, Konfliktfähigkeit, Fehlerfreundlichkeit, Mut und Lernbereitschaft.*

*Ein zentrales Anliegen ist es, Partnerschaften einzugehen und nicht isoliert zu agieren. Methoden wie Customer Journey Map helfen die Interaktion mit der Zielgruppe zu analysieren und den Innovationswillen zu stärken. Zusammenfassend plädiert Miriam für ein proaktives Vorgehen: weniger reden, mehr handeln, nie alleine agieren, bereit sein, Verluste zu tragen und stets den Mut haben, Schritte nach vorne zu wagen.*

**Ergebnisse aus den Breakouts**

1. **Mein Vorhaben aus sozialunternehmerischer Perspektive betrachten**
   ☞ Was könnte helfen, um wirtschaftlich tragfähiger zu werden?

   - *Soziales Problem / Need der Zielgruppe erkennen und darauf reagieren*
   - *Potential von ungenutzten Räumen von Kirchen nutzen*
   - *Effectuation Logik – Wirksames Handeln und das Nutzen von Umständen und Zufällen*
   - *Menschen kommen nicht mehr in die Kirchenräume, deshalb bewusst eigene Räume anmieten, um neue Wahrnehmung von Kirche zu ermöglichen => auch als Reaktion darauf, dass Menschen biografisch unterschiedliche Erfahrungen mit Kirche mitbringen.*
   - *Räume in der Stadt sind anders als auf dem Land Gold wert => aus den guten Orten Begegnungsorte für Menschen machen*
   - *Haltungsänderung in Leitung und Gremien, aber auch Gemeinden*
   - *Finanzielle Not von Kirche kann Veränderungswunsch vorantreiben*

2. **Herausforderungen & Chancen für eine unternehmerische Weiterentwicklung**
   ☞ Wo gibt es aktuell Probleme (Finanzierung, Sichtbarkeit, Organisation etc.)?
   ☞ Was kann unternehmerisches Denken zur Lösung beitragen

   **Kirche muss immer alle mitnehmen**
   *Ermutigung zu klarer Kommunikation von Visionen und Entscheidungen – auch wenn nicht sofort alle mitgehen können. Mut zu Führung statt völliger Konsenspflicht.*

   **Veränderungswunsch versus Begründungspflicht und fehlende Innovationskultur**
   *Eine Kultur der Innovation fördern: Räume schaffen, in denen Neues ausprobiert werden darf – ohne permanente Rechtfertigung. Vertrauen statt Absicherung.*

   **Frustfaktor: Beharrungskräfte**
   *Strategien entwickeln, um mit Beharrungskräften konstruktiv umzugehen –Veränderungsbereitschaft durch Beteiligung und transparente Kommunikation fördern.*
   *Impulse für eine lebendige Gremienkultur setzen – mit Offenheit für Wandel, klaren Rollen und neuen Formen der Beteiligung.*

   **Finanzielle und personelle Ressourcen**
   *Weitere Fördermittel erschließen, Kooperationen suchen und eingehen,*
   *Mut zur Exnovation, Aufgaben/Tätigkeitsfelder würdevoll verabschieden*
   *Haltungsänderung in Bezug auf Bedarfe der Menschen vor Ort.*

   **Fehlendes Know-How**
   *Komplexität anerkennen, aber durch gezielte Schulung und kollegiale Unterstützung zugänglich machen – Weiterentwicklung als gemeinsame Lernreise verstehen.*

3. **Welche Unterstützung brauche ich?**
   ☞ Welche Ressourcen, Netzwerke oder Know-how fehlen mir?
   ☞ Was könnten nächste Schritte sein, um mein Vorhaben unternehmerischer aufzustellen?

- *Unterstützung von außen, Ermöglichungskultur von oben*
- *Vernetzung und gegenseitig „Seelsorge“ leisten in Anbetracht starker Beharrungskräfte und Widerstände gegenüber Veränderung*
- *Begegnungsort, Friedensort, Café <- Know-how über Finanzierungsmöglichkeiten*
- *Unterstützung bei der Sozialraumanalyse*
- *Feldforschung – auf die Suche machen nach den Bedarfen der Menschen vor Ort*
- *Finanzierungssicherheit klären – Lösungen für guten Finanzierungsmix und juristische „Person“*
- *Öffentlichkeitsarbeit/ Marketing-Skills: Relevanz unseres Projekts für den Ort gut kommunizieren, bzw. unsere gesellschaftliche Wirkung gut darstellen*

**Rückmeldungen Chat: Was hast du erkannt, Was nimmst du mit?**

- *Der fach- und themenspezifische Austausch ist super wichtig.*
- *Eine Art „Doing und Learningcommunity“ wäre eine gute Sache.*
- *Ich nehme innovative Projekte mit als potenzielle (best) practice Beispiele, Customer journey map & die Effectuation-Logik.*
- *Wirkungsmessung*
- *Bedarfe sorgfältig herausfinden!*
- *Auf Kairos warten oder ihn vorbereiten?*
- *Welchen Rahmen für Experimente gestatten kirchliche Strukturen und Vorschriften?*
- *Ich nehme einige motivierte Gesichter wahr. Das macht Freude was zu unternehmen*
- *Eine Art „Social Impact“ Plattform fürs „kirchliche Entrepreneurship*
- *Der Austausch und noch einmal anderen zuhören. Zum Weiterdenken, was aus dem Baukasten gelernt. Und zu sehen, wer sich auf dem Weg macht.*

**Ergebnisse Bedarfsanalyse im Anhang**
**Literaturempfehlungen**
https://wertestarter.de/media/publikationen/Starthilfe-Broschüre_final.pdf
https://www.impuls-brandenburg.de/dritterorthandbuch/
https://miro.com/de/customer-journey-map/was-ist-eine-customer-journey-map/

**Kontakt**
Verena Kühne
Referentin für Innovation, Kommunikation und Projektmanagement in der EKBO

#gernperDu

**AKD:** Amt für kirchliche Dienste in der EKBO
Goethestraße 26–30 | 10625 Berlin

Mobil +49 151 4383 8719
v.kuehne@akd-ekbo.de




# Bedarfsanalyse: Gründergeist - Sozialunternehmertum in der Kirche

Diese Abfrage soll uns helfen herauszufiltern, welche Angebote benötigt werden und eurer Meinung nach sinnvoll sind.

👉 Bitte bewertet die nachfolgenden Unterstützungsmöglichkeiten nach Relevanz, um euer Vorhaben / Dritten Ort unternehmerischer aufzustellen? (1 = unwichtig/ 5 = sehr wichtig)

Es sind insgesamt 5 Seiten, nach Beantwortung immer absenden klicken.

Vielen Dank!

2

AKD:

## 1. Wissen & Weiterbildung




13

AKD:

## 2. Individuelle Beratung & Coaching




1

12

AKD:

## 3. Netzwerke & Community




AKD:

## 4. Praxis-Programme & Inkubatoren




AKD:

## 5. Zusätzliche Unterstützungsangebote

