

Research Paper

Was sind soziale Innovationen und wie lassen sich ihre Impacts messen?

Konzeptionelle Grundlagen für innovationsfeldspezifische Wirkmodelle

Autor:innen	Filip Zieliński, Georg Mildenberger, Maria Rabadjieva, Elisa Sauerbier, Judith Terstriep, Dominika Wruk
Arbeitspaket	AP1
Version	V1.0
Datum	November 2024

Hinweis

Dieses Arbeitspapier ist das Ergebnis des Arbeitspakets 1.2 – „Erarbeitung Innovationssystematik“ und wurde vom CSI in Zusammenarbeit mit den Verbundpartnern IAT und ifm im Rahmen des Projekts „ISI – Impact Soziale Innovation“ erstellt.

Das diesem Arbeitspapier zugrundeliegende Vorhaben „ISI – Impact Soziale Innovation“ wurde unter der Fördermaßnahme „INSIGHT – Interdisziplinäre Perspektiven des gesellschaftlichen und technologischen Wandels“ mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung unter dem Förderkennzeichen 16INS113 gefördert. Die Verantwortung für den Inhalt dieses Berichts liegt bei den Autor:innen.

Empfohlene Zitierweise: Zielinski, F., Mildenberger, G., Rabadjieva, M., Sauerbier, E., Terstriep, J., & Wruk, D. (2024). *Was sind Soziale Innovationen und wie lassen sich ihre Impacts messen? Konzeptionelle Grundlagen für innovationsfeldspezifische Wirkmodelle*. Research Paper, Centrum für Soziale Investitionen und Innovationen, Universität Heidelberg. doi.org/10.11588/heidok.00035636

Inhalt

1	EINLEITUNG: AUF DEM WEG ZU EINEM ERWEITERTEN INNOVATIONSVERSTÄNDNIS -----	8
2	DER POLITISCHE KONTEXT VON SI: DIE „GRAND CHALLENGES“ UND „MISSIONSORIENTIERTE FORSCHUNGS- UND INNOVATIONSPOLITIK“ ---	9
3	WAS MEINT „SOZIALE INNOVATION“? ENTWURF EINES INTEGRIERTEN INNOVATIONSBEGRIFFS -----	12
3.1	Rahmen 1: Das Innovationsobjekt	13
3.2	Rahmen 2: Zweck der Innovation	16
3.3	Rahmen 3: Partizipation	20
3.4	Wer sind die Akteure der Sozialen Innovation?	21
3.5	Zwischenfazit: Drei Definitionsrahmen – viele Begriffsoptionen	23
3.6	ISI-Definition von Innovation und Sozialer Innovation	23
3.7	Neuartigkeit in (nicht-)sozialen Innovationen	25
3.8	Dynamik von SI: Innovationstypen über die Zeit hinweg	26
3.9	Beispielhafte Anwendung der SI-Systematik auf gemeinschaftliches Wohnen	27
4	WIRKUNGEN VON SOZIALEN INNOVATIONEN MESSEN-----	29
4.1	Intention und Wirkung	29
4.2	Methoden der Wirkungsmessung und ihr Potenzial für die Messung von Sozialen Innovationen	31
4.2.1	Drei Typen der Wirkungsevaluationsmethoden	31
4.2.2	Das Beste aus beiden Welten?	39
4.3	Die Unterscheidung zwischen „Outcome“ und „Impact“ im IOOI-Modell	40
4.3.1	Soziale Innovationen in und durch Organisationen	47
4.3.2	SI-Wirkungsmessung auf der Mikroebene: Ein graduelles Modell der Wirkungsmessung?	48
4.3.3	Intendierte und Nicht-intendierte Wirkungen	52

5	INNOVATIONSFELDSPEZIFISCHE MODELLE ZUR WIRKUNGSMESSUNG VON SOZIALEN INNOVATIONEN	53
5.1	Was sind „Innovationsfelder“?	56
5.2	Wer soll die Wirkungen von Sozialen Innovationen messen?	58
6	LITERATURVERZEICHNIS	60
ANHANG A.	DIE DREI RAHMEN DES SI-BEGRIFFS ANHAND AUSGEWÄHLTER KONZEPTE VON SOZIALER INNOVATION	70
ANHANG B.	DAS RESSORTKONZEPT ZU SOZIALEN INNOVATIONEN AUS SICHT DER ISI- SYSTEMATIK	74
ANHANG C.	LITERATURAUSWAHL	77

Abbildungen

Abbildung 1. SI als Element der MFIP am Beispiel der Mission „Plastikfreier Ozean“	10
Abbildung 2. Drei Definitionsrahmen von SI.....	13
Abbildung 3. Tangible/intangible Innovationsobjekte (Rahmen 1).....	14
Abbildung 4. Integrierter Innovationsbegriff	19
Abbildung 5. Systematik der Unterscheidung von Innovationsbegriffen.....	25
Abbildung 6. Genossenschaften als Beispiel für Innovationstypen im Zeitverlauf	26
Abbildung 7. Intentionen vs. Wirkungen von Innovationen.....	30
Abbildung 8. „Impact“ als vom Verursacher räumlich, zeitlich, zielgruppenspezifisch entfernter Outcome	40
Abbildung 9. „Impact“ als der einer Ursache kausal zurechenbare Anteil von Outcomes	42
Abbildung 10. Extremfall – Positiver Outcome / Negativer Impact	46
Abbildung 11. Beispiel eines Wirkmodells	49
Abbildung 12: Vereinfachtes Schema des generischen Wirkmodells	54
Abbildung 13: Innovationsfeld-spezifische Standardisierung von SI-Wirkmodellen	56
Abbildung 14: Ressortkonzept in der ISI-Systematik	76

Das Wichtigste in Kürze

Soziale Innovationen und ihre Impacts

Die Expertenkommission für Forschung und Entwicklung stellt in ihrem jüngsten Gutachten (EFI, 2024) fest, dass es zur Bewältigung der großen gesellschaftlichen – vielfach ineinandergreifenden – Herausforderungen wie Klimawandel, demographische Alterung oder ungleiche Bildungschancen, sozialer Innovationen bedarf, die Veränderungsprozesse auf individueller und gesellschaftlicher Ebene anstoßen. Im Kontext der missions-orientierten bzw. transformativen Forschungs- und Innovationspolitik (F&I-Politik) kann die Förderung sozialer Innovationen und gemeinwohlorientierter Unternehmen – die als Treiber transformativer Wandlungsprozesse angesehen werden – in diesem Zusammenhang als gezielter Versuch verstanden werden, diese komplexen Herausforderungen zu adressieren, indem zusätzliche Optionen zu technologieorientierten und marktgetriebenen Lösungsansätzen geschaffen werden. Bisher mangelt es der F&I-Politik allerdings an zuverlässigen und repräsentativen Daten, die die Entstehung, Verbreitung und Wirkung sozialer Innovationen umfassend abbilden und die als Grundlage für eine evidenzbasierte F&I-Politik dienen könnten, so die EFI (2024). Dies ist nicht zuletzt dem Umstand der Vielzahl variierender Begriffsverständnisse von „sozialen Innovationen“ gezollt und der hiermit zusammenhängenden ungelösten Frage, wie ihre Wirkungen systematisch und vergleichbar erfasst werden können.

Vor diesem Hintergrund wird mit dem vorliegenden Research Paper ein umfassender Ansatz zur Definition und Wirkungsmessung sozialer Innovationen (SI) vorgestellt. Im Fokus steht dabei die Frage, wie soziale Innovationen konzeptionell klar gefasst und wie deren Wirkungen (Outcomes und Impacts) gemessen werden können. Ausgangspunkt ist die Erkenntnis, dass die „Intention“ zur Lösung gesellschaftlicher und/oder ökologischer Probleme ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal dieses Innovationstyps ist. Diese Absicht steht jedoch stets in Wechselwirkung mit den tatsächlichen Effekten – einschließlich unbeabsichtigter und möglicherweise negativer Wirkungen

Zum Begriffsverständnis sozialer Innovationen

Die Autor:innen dieses Papers plädieren für einen Begriff von SI der diesen systematisch mit dem allgemeineren Begriff der Innovationen in Beziehung setzt und eindeutig von anderen Innovationstypen unterscheidet. Dies erfolgt anhand einer Neupositionierung sozialer Innovationen basierend auf einem breiten Innovationsverständnis, das der Dynamik des Innovationsgeschehens und der Vielfalt von Akteuren Rechnung trägt. Der Begriff der SI wird entsprechend anhand dreier Definitionsrahmen verortet, die (1) nach dem »Was« (Innovationsobjekt), (2) dem »Warum« (Intention) und dem »Wie« (Partizipationsgrad) von Innovationen fragen. Demnach können Innovationen (1) relativ tangible bzw. intangible Innovationsobjekte betreffen, (2) bestimmte Zielsetzungen verfolgen, darunter soziale, ökologische, ökonomische, kulturelle, und (3) in verschiedenem Maße partizipativ entstehen und gestaltet werden.

Von den drei genannten Rahmen erweist sich derjenige der *Intentionen*, die mit einer Innovation verbunden sind, bei allen damit verbundenen Herausforderungen, als am besten geeignet, um ihn mit der Aufgabe der Wirkungsmessung von SI zu verbinden (—» Abschnitt 1.6). Innovationen wurden demnach als SI klassifiziert, wenn ihnen eine primär soziale und/oder ökologische Intention zugrunde liegt: SI sind Innovationen, die primär von der Intention geleitet sind, gesellschaftliche und/oder ökologische Probleme besser zu lösen als etablierte Lösungen. Ein solches Verständnis ist gleichermaßen anschlussfähig an den bundesdeutschen politischen als auch den internationalen wissenschaftlichen Diskurs.

Wirkungsmessung sozialer Innovation

Intentionen im zuvor genannten Sinne entsprechen im Grundsatz der formulierten Wirkungsabsicht, die in der Evaluationsforschung und -praxis vielfach als „Theory of Change“ bezeichnet wird. Von der Intention zu unterscheiden sind die *tatsächlichen Wirkungen*, die anhand unterschiedlicher Methoden der Evaluation bzw. Wirkungsmessung erhoben werden können (—» Abschnitt 1.11). Von zentraler Bedeutung ist es, dabei nicht nur die positiv bewerteten bzw. die intendierten Wirkungen zu erfassen, sondern ebenso die negativen und die nicht-intendierten Effekte.

Als Grundlage für die Wirkungsmessung wird das IOOI-Modell herangezogen und adaptiert. Für die hierbei wichtige Unterscheidung zwischen Outcomes und Impacts werden zwei gängige Definitionen diskutiert und daraufhin integriert: Die Differenzierung zwischen räumlich, zeitlich und sozial nahen und entfernten Wirkungen wird auf der Ebene der Outcomes aufrechterhalten, dient jedoch *nicht* zur Unterscheidung zwischen Outcomes und Impacts. Im Sinne der Attributionslogik werden Impacts vielmehr als jener Teil der „Outcomes“ verstanden, der direkt einer SI zugeschrieben werden kann (—» Abschnitt 1.12). D.h., die tatsächliche Wirkung einer SI (Impact) ergibt sich aus den Outcomes abzüglich der Veränderungen, die auch ohne die Intervention eingetreten wären („Counterfactual“).

Das IOOI-Wirkmodell dient zunächst zur Wirkungsmessung einzelner Interventionen, Projekte und Organisationen – das sind im hier interessierenden Fall jene, die eine soziale Innovation verwirklichen („SI-Akteure“). Aus wissenschaftlicher und gesellschaftlicher Sicht, insbesondere auch im Hinblick auf die genannte Evidenzbasierung von F&I-Politik, ist jedoch darüber hinaus auch die Abschätzung der Gesamtwirkungen der Realisierungen einer SI von besonderer Bedeutung. Ausgehend von der Annahme, dass es selten die einzelne Innovation ist, die gesellschaftlichen Wandel bedingt, sondern vielmehr Bündel von Innovationen bzw. Akteuren, die ähnliche Zielsetzungen verfolgen, haben die Autor:innen den neuartigen Ansatz der „innovationsfeldspezifischen Wirkungsmodellierung“ entwickelt, der über die einzelne Innovation hinausgeht und soziale Innovationsfelder in den Blick nimmt (—» Abschnitt 5). Bei der innovationsfeldspezifischen Wirkmodellierung werden die IOOI-Modelle mit kausalen Wirkungsketten verknüpft und dazugehörigen Indikatoren hinterlegt, die für Akteure im gegebenen Innovationsfeld relevant sind. Soziale Innovationsfelder verstehen wir als Gruppen von Organisationen und anderen Akteuren, die SI entwickeln, weiterentwickeln bzw. umsetzen, die sich in Bezug auf wesentliche Merkmale gleichen. Zu diesen Merkmalen zählen die Ähnlichkeiten in Bezug auf die spezifische Kombination aus Innovationsobjekt und (neuartiger) Problemlösungsintention (—» Abschnitt 1.13).

Der innovationsfeldspezifische Ansatz bietet den Vorteil der Möglichkeit einer Teilstandardisierung von Wirkungsketten und der ihnen zugrundeliegenden Indikatoren, die sich mit individuellen Indikatoren kombinieren lassen. Diese werden ergänzt um Basisindikatoren, die auf alle SI bzw. Felder anwendbar sind. Somit bietet der vorgestellte Ansatz „mittlerer Reichweite“ einen pragmatischen Weg, der die Nachteile der One-size-fits-all Standardisierung für alle SI einerseits und der ad-hoc-Entwicklung individueller Modelle für einzelne Akteure andererseits sinnvoll ausgleicht. Die innovationsfeldspezifischen Wirkmodelle werden den Besonderheiten der insgesamt sehr unterschiedlichen SI besser gerecht als ein generelles SI-Modell und bieten dennoch die Vorteile der Standardisierung: SI-Akteure können auf erprobte Modelle und Indikatoren zurückgreifen und Benchmarking-Daten nutzen um die eigene Strategie zu optimieren; die SI-Forschung erhält eine zusätzliche Datenbasis, die wiederum auch für evidenzbasierte F&I-Politik relevant ist. Die partizipative Entwicklung der Wirkmodelle und ihrer Indikatoren gemeinsam mit den Praxisakteuren im jeweiligen Feld bildet konsequenter Weise einen zentralen Baustein der innovationsfeldspezifischen Standardisierung.

Zusammenfassend bietet dieses Research Paper einen fundierten und differenzierten Ansatz zur Definition und Wirkungsmessung von SI, der sowohl wissenschaftliche als auch praktische Relevanz besitzt. Indem er die sozial-ökologischen Intentionen von Innovationen ernst nimmt, trägt der Ansatz dazu bei, die Potenziale gemeinwohlorientierter Lösungen für aktuelle gesellschaftliche Herausforderungen sichtbar zu machen. Durch die Anwendung, Adaption und Neukonfiguration erprobter Verfahren und Erkenntnisse der wissenschaftlichen Wirkungsmessung wird ein valider Rahmen geschaffen, um die tatsächlichen Effekte sozialer Innovationen greifbar zu machen. Der vorgeschlagene innovationsfeldspezifische Ansatz hebt die Bedeutung der Zusammenarbeit mit Praxisakteuren hervor und konzipiert eine zielgerichtete Teilstandardisierung mit Potenzialen für SI-Akteure und Gesellschaft. Daneben bietet der Ansatz wertvolle Impulse für eine evidenzbasierte Politikgestaltung und eine nachhaltige gesellschaftliche Transformation.

1. Einleitung: Auf dem Weg zu einem erweiterten Innovationsverständnis

Das **erweiterte Verständnis des Innovationsbegriffs** hat sich auf der Ebene der wissenschaftlichen und politischen Konzepte sowohl international als auch in Deutschland in weiten Teilen durchgesetzt. Es geht nicht mehr nur um neue Technologien, sondern beispielsweise um Organisationsmodelle oder Normen des Zusammenlebens. Neben den von Unternehmen und Forschungseinrichtungen entwickelten Innovationen sind auch partizipative Innovationen in den Blick geraten, die von Betroffenen selbst hervorgebracht werden, und daher Empowerment versprechen. Drittens begnügt man sich nicht mehr mit an wirtschaftlichem Erfolg orientierten Innovationen, sondern erwartet von ihnen, dass sie positive Veränderungen für Gesellschaft und Umwelt beabsichtigen und tatsächlich hervorbringen. Entsprechend wichtiger wird eine verlässliche Prüfung nicht mehr nur der Performance, sondern auch und vor allem der positiven und negativen **Impacts** von Innovationen. Innovationen sind kein Selbstzweck, sondern sollen bessere Lösungen für soziale und ökologische Problemlagen bieten. Diese Erweiterungen finden im Begriff „**Soziale Innovation**“ (SI) ihren Ausdruck.

Es ist aber noch ein langer Weg zu gehen, bis dieses erweiterte Innovationsverständnis über die Konzepte hinaus in die Praxis diffundiert. Wir wissen immer noch sehr wenig über das dynamisch sich verändernde „Ökosystem“ der Sozialen Innovationen und ihre Wirkungen auf Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt. Viele SI-Definitionen stehen nebeneinander; es gibt nur wenige Versuche, SI in sozialwissenschaftlicher Theorie zu fundieren. Systematisch erhobene, über Fallbeispiele hinausgehende quantitative und qualitative Daten zu SI fehlen weitgehend. Und: Die Praxis sieht sich hohen Erwartungen ausgesetzt, ihre intendierten Wirkungen zu belegen, während die Arbeit an praktikablen Standards aber noch in vollem Gange ist.

Im zweijährigen Forschungsprojekt **ISI – Impact Sozialer Innovationen** haben die drei Forschungsinstitute **CSI**, **IAT** und **ifm** in interdisziplinärer Zusammenarbeit Konzepte entwickelt bzw. weiterentwickelt, die es erlauben, auf diesem Weg ein gutes Stück voranzukommen.

Das vorliegende Research Paper fasst Teilergebnisse des Forschungsprojekts zusammen, die von den Autor:innen gemeinsam erarbeitet wurden. Im Mittelpunkt des ISI-Projekts steht die Entwicklung eines dynamischen Modells der Wirkungsmessung sozialer Innovationen einschließlich der Konzeption einer interaktiven Indikatorendatenbank (AP3). Wesentlicher Bestandteil war daneben die Entwicklung eines Panelkonzept für SI auf Organisationsebene (AP4), um eine Dauerbeobachtung zu ermöglichen. Die Ausarbeitungen dieser Konzepte basieren auf dem spezifisch entwickelten Ansatz der Wirkungsmodelle „mittlerer Reichweite“ bzw. „innovationsfeldspezifischer Modelle“. Diese Modelle sind beispielhaft in den Themenbereichen Blockchain, Digitale Bildung, Sharing Economy und Gemeinschaftliches Wohnen aufgebaut worden (AP2). Im ersten Projektabschnitt (AP1) war es erforderlich, einen begrifflichen Rahmen zu entwickeln, der es ermöglicht, SI im Kontext des allgemeineren Innovationsbegriffs zu verorten. Zudem sollte der so definierte Begriff der SI analytisch mit dem Begriff der Wirkung (Impact) verbunden werden, um die zentrale Frage zu klären: **Was sind soziale Innovationen und wie lassen sich ihre Wirkungen messen?** Im Folgenden werden die zentralen Ergebnisse dieses ersten Projektabschnitts dargestellt.

2. Der politische Kontext von SI: Die „Grand Challenges“ und „Missionsorientierte Forschungs- und Innovationspolitik“

Die innovationspolitische Beschäftigung mit dem Begriff der Sozialen Innovationen ist geprägt vom Narrativ der „**Grand Challenges**“ und der „**missionsorientierten Forschungs- und Innovationspolitik**“ (kurz: MFIP) (European Commission, 2017; Mazzucato et al., 2020). Den Innovationen im Allgemeinen und Sozialen Innovationen (SI) im Speziellen kommt demzufolge die Aufgabe zu, zur Lösung der akuten gesamtgesellschaftlichen Problemlagen beizutragen. Es wird davon ausgegangen, dass un gelenkter technologischer Fortschritt einerseits und eine nur an Wachstum und Renditen orientierte Wirtschaft andererseits die „Grand Challenges“ nicht von selbst bewältigen werden (und diese zum Teil gar hervorbringen oder verstärken). Die Förderwürdigkeit technologischer und nicht-technologischer Innovationen durch den Staat, etwa durch das öffentliche Beschaffungswesen (European Commission & RISE., 2018), wird dementsprechend z.T. von deren Fähigkeit abhängig gemacht, zur Lösung akuter sozialer und ökologischer Problemlagen wie Klimawandel und sozialer Ungleichheit beizutragen.

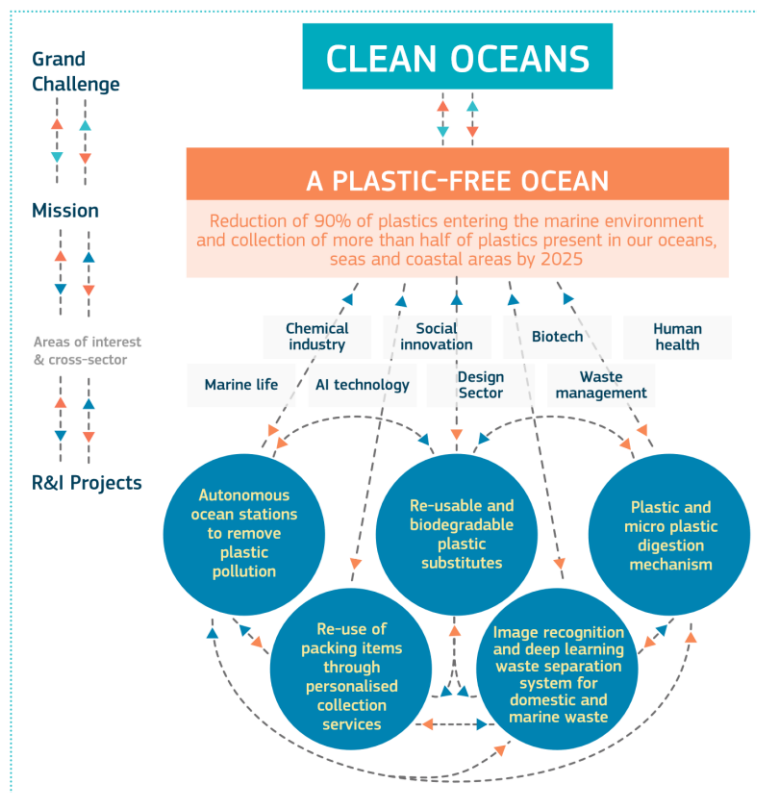
Auch die **Hightech-Strategie 2025** der Bundesregierung (BMBF, 2021a) steht im Zeichen der MFIP. Das kürzlich erschienene **EFI-Gutachten** zur High-Tech Strategie (EFI, 2024) hat diesen Kurs grundsätzlich bestätigt und insbesondere die Bedeutung von SI nochmals deutlich hervor gehoben. Die Europäische Union fördert seit vielen Jahren Forschungsprojekte zu SI und initiierte 2021 „Nationale Kompetenzzentren sozialer Innovation“ in den Mitgliedsstaaten zur Stärkung von SI in Projekten des Europäischen Sozialfonds. Auch in Deutschland ist das politische Interesse an SI ungebrochen, was sich beispielsweise im vom BMBF durchgeführten Wettbewerb für SI-Initiativen „**Gesellschaft der Ideen**“ zeigt, in der „**Nationalen Strategie für Soziale Innovationen und gemeinwohlorientierte Unternehmen**“ (kurz: SIGU; BMWK & BMBF, 2023) und in der 2023 gestarteten „**Plattform für Soziale Innovationen und Gemeinwohlorientierte Unternehmen**“ widerspiegelt.

Die **MFIP** steht im Geiste des Innovationsbegriffs von Mariana Mazzucato und ihrer wirtschaftstheoretisch und -geschichtlich fundierten Analyse des modernen Kapitalismus. Sie stellt das gängige Narrativ bzw. den Mythos der Wirtschaft als dem (einzigen) „kreativen Innovationsproduzenten“, der einem „bürokratischen und innovationshemmenden Staat“ gegenübersteht, in Frage und deutet auf die faktische Bedeutung nicht-wirtschaftlicher Akteure bei technischen Innovationen wie z.B. dem Smartphone hin, dessen neuartige Bestandteile dem militärischen oder wissenschaftlichen Bereich entsprungen sind. Ähnliches gilt z.B. für das Internet und die künstliche Intelligenz oder auch die Entwicklung neuer Medikamente und Behandlungsmethoden. Diese unterschätzte Bedeutung des Staates bei der Hervorbringung von Innovationen dient als Argument für ein stärkeres Eingreifen des Staates bei der *Zielsetzung* von Innovationen, die auch an öffentlichen Interessen ausgerichtet werden sollen, anstatt sie nur den privaten Interessen der Wirtschaft zu überlassen, zumal diese Werte dann zum Teil von der „unproduktiven“ Finanzwirtschaft „abgeschöpft“ werden (Infobox 1). Zweitens folgt daraus eine aktivere und selbstbewusstere Rolle des Staates in Bezug auf die *Profite* aus den Innovationsleistungen. Mazzucato stellt die Frage, warum von Innovationen – von der Steuer abgesehen – in

erster Linie die Manager und Eigentümer von Unternehmen profitieren, obwohl die Vorarbeiten und große Teile des Risikos faktisch von der öffentlichen Hand getragen werden.¹

Mit der MFIP geht ein verändertes Verständnis der **Rolle des Staates** einher, der dem Innovationsgeschehen eine Richtung vorgibt, anstatt die Entscheidung darüber, welche Innovationen sich durchsetzen, dem Markt zu überlassen. Als Grundkonsens für diese „Richtung“ werden die UN-Nachhaltigkeitsziele (Millennium Development Goals (MDG) / Sustainable Development Goals (SDG)) herangezogen, die in konkretere „Missionen“ heruntergebrochen werden, die von Innovationsakteuren aus unterschiedlichen Bereichen – Wirtschaft, Wissenschaft, Zivilgesellschaft, Politik – angegangen werden sollen. SI wird das Potenzial zugesprochen, im Zusammenspiel mit anderen Faktoren die „Missionen“ zu unterstützen (s. Abbildung 1).

Abbildung 1. SI als Element der MFIP am Beispiel der Mission „Plastikfreier Ozean“



Quelle: (European Commission & RISE., 2018, S. 24)

Die Konzepte der **missionsorientierten Forschungs- und Innovationspolitik** und der **transformativen Innovationspolitik** (Haddad et al., 2022; Parks, 2022; Schot & Steinmueller, 2018) prägen den internationalen Diskurs und lassen sich unter dem Begriff der „challenge-oriented innovation policies“ zusammenfassen (Butzin et al., 2024). Im Zuge dessen hat die Politik in Deutschland ein **Begriffsverständnis von SI** adaptiert, das an vielen Stellen vom

¹ Zum wirtschaftstheoretischen und -historischen Rahmen, der den Ausgangspunkt für den Innovationsbegriff von Mazzucato (2019) bildet.

wissenschaftlichen Diskurs inspiriert und informiert ist, zugleich jedoch gewisse Besonderheiten aufweist, auf die noch einzugehen sein wird. Das 2021 veröffentlichte gemeinsame **„Resortkonzept zu Sozialen Innovationen“** (BMBF, 2021b) der Bundesministerien bezieht sich auf den SI-Begriff der bereits genannten Hightech-Strategie und führt diesen weiter aus. Das Resortkonzept stellt zudem die Grundlage für den SI-Begriff der kürzlich erschienenen SIGU-Strategie dar (BMWK & BMBF, 2023). Es wird im Abschnitt Anhang B ausführlicher behandelt und anhand des hier im weiteren Verlauf entwickelten Innovationsbegriffs eingeordnet und analysiert. Wie sich zeigen wird, überlagern sich in der SI-Begriffsverwendung der politischen Strategiepapiere mehrere Begriffsverständnisse, was gewisse Widersprüchen bedingt. Denn im SI-Begriff sind mehrere Ansprüche miteinander verschränkt: (Auch) auf nicht-technologischen Fortschritt zu setzen, nicht (nur) wirtschaftliche Ziele zu verfolgen und dabei auf die kreativen Kräfte der Menschen zu setzen, Neues und Besseres in die Welt zu bringen. Daraus resultiert eine **spezielle Rahmung des Begriffs**, der erwartungsgemäß auch politisch motivierte Schwerpunktsetzungen aufzeigt.

Die genannte Hightech-Strategie der Bundesregierung betont und begründet zudem das Erfordernis der Entwicklung einer zuverlässigen Wirkungsmessung für soziale Innovationen (und gemeinwohlorientierte Unternehmen):

„Soziale Innovationen und Gemeinwohlorientierte Unternehmen wollen mit ihren Lösungen gesellschaftliche Wirkung erzielen. Der erweiterte Blick der Förderung auf gesellschaftliche Akteursgruppen hat zwar zur stärkeren systematischen und professionellen Auseinandersetzung mit den Auswirkungen gesellschaftlicher Veränderungen geführt. Bisher gibt es aber keine in der Breite akzeptierten Indikatoren und Modelle zur Berücksichtigung sozialer, ökologischer, politischer oder kultureller Wirkungen. Letztlich wird man aber auch beachten müssen, dass gesellschaftliche Wirkung in allen Ausprägungen nicht ohne Weiteres gemessen werden kann. Zudem ist die Messung und Darstellung ihrer Wirksamkeit für Gemeinwohlorientierte Unternehmen aufwändig, insbesondere weil es an einheitlichen Standards mangelt. (...) Gesellschaftliche Wirkung ist ein elementarer Bestandteil von Sozialen Innovationen und Gemeinwohlorientierten Unternehmen. Deshalb ist es wichtig, Wirkungen besser sicht- und messbar zu machen, und dafür entsprechende Standards für die Messung zu verbreiten und Kompetenzen zu vermitteln.“
(BMWK & BMBF, 2023, S. 42)

Das gegenwärtig verstärkte Interesse der (Innovations-)Politik an der **Messung der Wirkungen von SI** kann somit als Konsequenz des MFIP-Paradigmas verstanden werden: Innovationen sollen nicht mehr unabhängig von ihren Zielsetzungen gefördert werden, sondern auf gemeinwohlorientierte Zwecke hin ausgerichtet werden, wie sie insbesondere in den SDGs verankert worden sind. Auch SI, wie auch immer sie im Einzelfall definiert werden, sollen zielgerichtet sein und sich als wirksam bewähren. Es besteht das verständliche Interesse daran, Förderentscheidungen für einzelne SI-Akteure, z.B. sozial-ökologische Start-ups, an den gemessenen oder voraussichtlichen Wirkungen festzumachen und zudem solche Innovationen zu identifizieren, die es sich lohnt, zu fördern oder zu skalieren.

Infobox 1. „Erweiterter“ Innovationsbegriff oder „restricted innovation“?

Bezeichnenderweise unterscheidet Fred Gault in seinem Vorschlag einer sektorenübergreifenden Innovationsdefinition zwischen „restricted“ und „unrestricted innovation“. Eine vorab auf soziale oder ökologische Intentionen und/oder Wirkungen hin orientierte Innovation wäre demnach eine „restricted innovation“ (Gault, 2018). Die von Gault vorgeschlagene Unterscheidung übersieht aber, dass jede Innovationstätigkeit, auch die wirtschaftliche, auf gewisse Ziele hin orientiert ist, auch dann, wenn diese den Akteuren im Einzelfall nicht bewusst sind, sondern sich z.B. über Institutionen oder Routinen verstetigt haben. Aus der Sicht eines erweiterten Innovationsbegriffs (Rammert, 2010a) dreht sich der Gegensatz um: Die bisherige Fokussierung auf kommerziell verwertbare Technologien ist eine eingeschränkte (sozusagen: „restricted“) Sicht auf Innovationen, während der Einbezug nicht-kommerzieller und nicht-technologischer Aspekte diesen öffnet und erweitert. Die abstrakten Diskussionen zur Definition von Innovation im Allgemeinen und von SI im Besonderen haben handfeste, langfristige Auswirkungen. Unter anderem bestimmen sie die hierauf aufbauenden Operationalisierungen in nationalen Statistiken, Surveys und Panels (s. hierzu Gault et al., 2023).

3. Was meint „Soziale Innovation“? Entwurf eines integrierten Innovationsbegriffs

Das ISI Projekt hat den Anspruch, zur grundlegenden konzeptionellen Arbeit am Begriff der „Sozialen Innovationen“ beizutragen und diesen mit dem generellen Innovationsbegriff zu integrieren (Edwards-Schachter, 2018; Zieliński et al., 2023) – eine Aufgabe, die sich trotz aller Fortschritte weiterhin stellt:

“There is no shared understanding of social innovation (including a clear differentiation from other concepts such as social entrepreneurship or technological innovation). A plethora of vastly diverging subject matters and problem dimensions as well as expectations for resolving them are subsumed under the heading ‘social innovation’ without making distinctions between different social and economic meanings, the conditions governing its inception, its genesis and diffusion, and without clearly distinguishing it from other forms of innovation.” (Howaldt et al., 2019, S. 17)

Die Vielfalt der Definitionen² von „Sozialer Innovation“, die sich zwar in Teilen überschneiden, überwiegend aber sehr unterschiedliche Phänomene als Soziale Innovationen (SI) begreifen, macht die Entwicklung eines Konzepts der SI-Messung zu einer besonderen Herausforderung – schließlich ist ein gewisser Konsens über die Abgrenzung des zu messenden Gegenstands eine **Grundvoraussetzung für jedes Messkonzept** und für Ableitungen geeigneter Indikatoren (Mihci, 2020). Die Forschung zu Wirkungsmessung und Indikatorik von SI ist in dieser Hinsicht

² Zur wissenschaftlichen Definition des SI-Begriffs siehe (Bataglin & Kruglianskas, 2022; Butzin et al., 2014; Cajaiba-Santana, 2014; Choi & Majumdar, 2015; Dionisio & Vargas, 2020; do Adro & Fernandes, 2020; Domanski & Kaletka, 2017; Edwards-Schachter & Wallace, 2017; Foroudi et al., 2021; Galego et al., 2022; Gillwald & Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, 2000; Godin, 2019; Howaldt & Kaletka, 2022, 2023; Martins et al., 2022; Moulaert, 2015; Moulaert & MacCallum, 2019; Mulgan et al., 2007; Phillips et al., 2015; Pol & Ville, 2009; Rüede & Lurtz, 2012; Satalkina & Steiner, 2022; van der Have & Rubalcaba, 2016; Young Foundation, 20212)

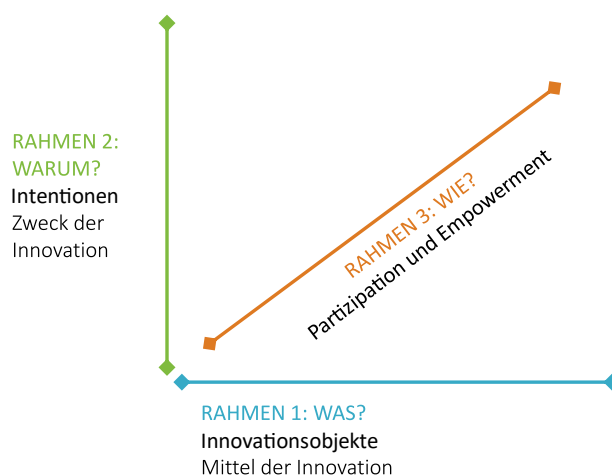
aktuell noch in einer frühen Entwicklungsphase, wenngleich wichtige Grundlagen bereits gelegt worden sind (Mildenberger & Terstriep, 2023; Terstriep et al., 2023). Wir kommen daher nicht umhin, zuerst die Frage der Definition und somit Eingrenzung des SI-Begriffs zu stellen und für das ISI-Projekt in gewissem Maße festzulegen, weil sonst die weiteren Arbeitsschritte – also insbesondere die Entwicklung von Wirkungsmessungs-Modellen samt Indikatoren, und auch das Konzept für eine Dauerbeobachtung von SI in Form eines Panels – schlichtweg unmöglich anzugehen wären.

Was unterscheidet SI von nicht-sozialen Innovationen? Sind soziale, technische, wirtschaftliche, wissenschaftliche und kulturelle Innovationen voneinander verschiedene „Unterkategorien“ von Innovationen – und wenn ja, worin bestehen die grundsätzlichen Unterschiede (s. hierzu auch Krlev & Terstriep, 2022)? Wann kann man von einer sozialen „Innovation“ sprechen, im Gegensatz zu nicht-innovativen sozialen Lösungsansätzen? Die folgenden, im ISI-Projekt entwickelten und weitgehend auf dem vorhandenen SI-Forschungsstand (siehe Literaturauswahl) aufbauenden, „Rahmen“ sind mindestens nötig, um die verschiedenen Begriffsverwendungsvarianten ausreichend präzise zu ordnen.

1.1 Rahmen 1: Das Innovationsobjekt

Eine grundlegende Unterscheidung zur Definition von SI betrifft das *Mittel* bzw. *Objekt* der Innovation und damit die Frage nach dem „**Was**“. Was ist das „Neue“, das in die Welt gebracht wird? In einigen wissenschaftlichen Definitionen, und auch im öffentlich-politischen Sprachgebrauch, wird SI von „technischen“ oder „technologischen“ Innovationen (TI) unterschieden.

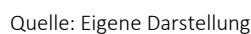
Abbildung 2. Drei Definitionsrahmen von SI



Quelle: Eigene Darstellung

Diese Unterscheidung ist aber keineswegs selbstverständlich oder zwingend (Bund et al., 2015; Geels, 2002; Rammert, 2010a). Es lässt sich nämlich einwenden, dass auch Technik immer „sozial“ ist: Eine Maschine ist, wie Max Weber bereits vor über 100 Jahren festgestellt hat, „lediglich aus dem Sinn deutbar und verständlich, den menschliches Handeln (von möglicherweise

Abbildung 3. Tangible/intangible Innovationsobjekte (Rahmen 1)



Statt Aufzählungen zu verwenden, erweist es sich im Sinne eines übergreifenden Definitionsrahmens als hilfreich, diese Unterscheidung als ein Kontinuum zwischen **tangiblen** und **intangiblen Innovationsobjekten** zu denken (s. Abbildung 3)³.

³ Die Unterscheidung tangibel/intangibel in diesem Zusammenhang findet sich auch bei Edwards-Schachter (2018, S. 66).

Infobox 2. Ideen als Soziale Innovationen

Die Frage nach der materiellen oder immateriellen Natur von Objekten sozialer Innovation führt zu einem Aspekt, der potenziell verwirrende Konsequenzen birgt. Schon die Technikphilosophie erkannte, dass Technik nicht zwingend an Materialität gebunden ist, auch wenn beispielsweise die VDI-Richtlinie zur Technikfolgenabschätzung Technik als Sachsysteme definiert. Schon früher wurde darauf hingewiesen, dass Technik im Allgemeinen auch als geregelte Abfolge von Schritten verstanden werden kann, die nacheinander ausgeführt werden. Dabei ist es nicht entscheidend, dass diese Schritte materiell umgesetzt werden, wie in einem Uhrwerk oder einer Dampfmaschine. Technik kann sich ebenso auf nicht-materielle Handlungsabfolgen beziehen, wie etwa beim Musizieren, bei Atemübungen oder im Sport. In all diesen Kontexten wird der Begriff „Technik“ verwendet. Bereits Ovid verfasste in der Antike die Schrift *Ars Amatoria*, und der Begriff „Kunst“ wurde bis in die Neuzeit hinein gleichermaßen für die Herstellung von Artefakten und für die Artefakte selbst verwendet (z.B. „Wasserkunst“ als Bezeichnung für Pumpwerke, die Springbrunnen betreiben).

Wenn Technik also nicht zwangsläufig materiell sein muss, gilt dies auch für technologische Innovationen. Deren immaterieller Charakter steht ihrem innovativen Potenzial nicht entgegen, solange sie in einer verbreiteten Praxis umgesetzt und wirksam werden. Doch wie verhält es sich, wenn der Gegenstand der Innovation nicht eine algorithmische Methodik ist, sondern eine neuartige Idee, die z.B. das Verständnis und die Struktur gesellschaftlicher Verhältnisse nachhaltig beeinflussen kann? Ein Beispiel hierfür wäre die Idee des Naturrechts, die das göttliche und traditionelle Recht im politischen Denken ablöste und die Grundlage für die Menschenrechte bildete. Es wäre unangebracht, hier von „Gedankenkonstrukten“ zu sprechen, nur um das Wort „Idee“ zu vermeiden, nur weil dieses in der Innovationsforschung meist mit „Invention“ gleichgesetzt wird. Bloß eine neue Idee zu haben gilt in dieser zurecht (noch) nicht als Innovation. Wir schlagen daher vor, den Begriff „Idee“ als Ausdruck immaterieller Objekte von Innovation anzuerkennen, solange diese nachweislich gesellschaftliche Wirkung entfalten.

Infobox 3. Die offene Frage nach den „sozialen Praktiken“

Eine besondere Stellung nimmt hierbei der Begriff der „sozialen Praktiken“ ein, der auch in der Hightech-Strategie und im Ressortkonzept als typisches Innovationsobjekt von SI gelistet wird: „Soziale Innovationen umfassen neue soziale Praktiken und Organisationsmodelle, die darauf abzielen, für die Herausforderungen unserer Gesellschaft tragfähige und nachhaltige Lösungen zu finden.“ Aber was ist damit gemeint? Auf wissenschaftlicher Seite findet sich der Begriff insbesondere in den Arbeiten von Jürgen Howaldt und Kolleg:innen der SFS an der TU Dortmund (Howaldt & Kaletka, 2022; Howaldt & Schwarz, 2010). Dort wird SI folgendermaßen definiert: „„Stofflich“ unterscheiden sich soziale von technischen Innovationen durch ihre immaterielle, intangible Struktur. Das Neue vollzieht sich hier nicht im Medium technischer Artefakte, sondern auf der Ebene der sozialen Praktiken. Eine soziale Innovation ist eine von bestimmten Akteuren bzw. Akteurskonstellationen ausgehende intentionale, zielgerichtete Neukombination bzw. Neukonfiguration sozialer Praktiken in bestimmten Handlungsfeldern bzw. sozialen Kontexten, mit dem Ziel, Probleme oder Bedürfnisse besser zu lösen bzw. zu befriedigen, als dies auf der Grundlage etablierter Praktiken möglich ist.“ Gegenwärtig wird an einer detaillierteren Fundierung dieses SI-Begriffs in der soziologischen Praxistheorie gearbeitet (Rabadjeva & Zirngiebl, 2023). Die soziologische Praxistheorie als Basis dieses Praxisbegriffs hat den Anspruch, einen Mittelweg zwischen Systemtheorien und Handlungstheorien anzubieten, indem weder das Individuum, noch die Gesellschaft (bzw. „Strukturen“) als Ausgangspunkt genommen werden, sondern die dynamisch sich verändernden aber als Handlungsvoraussetzungen doch eine intersubjektive Stabilität bietenden „Praktiken“. Demzufolge wäre der Begriff der SI als „Rekonfiguration von sozialen Praktiken“ sehr umfassend und reicht von der sozialen Dimension jeder Technologie (also abgesehen vom materialen Artefakt) bis hin zur (intentionalen) Rekonfiguration von Institutionen und eigentlich auch Ideen und Werte. Dann ist aber „soziale Praxis“ nicht einfach eines von vielen Innovationsobjekten neben Organisationsformen und Technologien, sondern liegt als Grundelement aller SI quer zu diesen, wenn man der von Howaldt und Schwarz (2010) vorgeschlagenen Definition von SI folgt.

Beispiele für technologiebasierte und zudem mindestens zum Teil kommerziell orientierte SI, somit auch für die Anwendung eines sehr breiten Verständnisses von SI, bietet die Studie von Blessing et al. (2018) mit 18 Fallbeispielen, u.a.: Neue App-Technologien zur Bürgerbeteiligung (CitizenLab), Notruftechnologie für pflegebedürftige Menschen (CareView), Nutzung von Bussen für mobile Gesundheitsversorgung (MediBus), Taststreifen für die Brustkrebsprävention mit Hilfe blinder Frauen (discoveringhands), Anpassung der Lebensmittelproduktion an Reinheitsgebot zwecks Nachhaltigkeit (FRoSTA), DIY-Plastikrecyclingtechnologie (PreciousPlastic), leicht zu reparierendes Smartphone (SHIFT). Bei einer Begrenzung von SI auf (ausgewählte) intangible Innovationsobjekte würde man darauf verzichten müssen, technische Innovationen mit sozial-ökologischer Problemlösungsabsicht mit dem Begriff abzudecken.

Fazit: An vielen Stellen wird „soziale Innovation“ von „technologischer“ oder „technischer“ Innovation abgegrenzt und am Innovationsobjekt festgemacht, wobei mal unspezifisch alle nicht-technischen Innovationsobjekte, mal nur bestimmte, ausgesuchte Objekttypen gemeint sind. Präziser wäre es, nicht von „sozialen“ und „technischen“, sondern von „intangiblen“ und „tangiblen“ Innovationen, genauer: Innovationsobjekten zu sprechen, wenn dieser Rahmen der Definition gemeint ist.

1.2 Rahmen 2: Zweck der Innovation

Der zweite Definitionsrahmen bezieht sich das „**Warum?**“, also auf den Zweck in der Zweck-Mittel-Relation.

Geht man zunächst einmal von Innovationen als linearem Prozess aus, der mit einer Erfindung (Invention, ggf. auch Intervention) beginnt, die sich daraufhin durchsetzt (Diffusion), allerdings im Laufe dieses Prozesses üblicherweise abgeändert wird (Re-Invention), dann wird deutlich, dass zumindest Teile des Innovationsprozesses⁴ **intendiert** sind. **Intentionalität** ist daher üblicherweise ein Bestandteil der wissenschaftlichen Definitionen von Innovation und unterscheidet diese im Übrigen vom allgemeineren Begriff des „sozialen Wandels“, der auch nichtintendierte Veränderungen und Kontinuitäten umfasst (Zapf, 2018). Dementsprechend wird im Konzept der „responsible innovation“ gefordert, Innovations- und Forschungspolitik nicht nur im Sinne von retro- und prospektiver Regulation zur Vermeidung negativer Folgen zu betreiben, sondern auch die „Zwecke“ und „Motivationen“ von Innovationen zu reflektieren (Owen et al., 2013).

Die Leitdifferenz, die regelmäßig zur Bestimmung von SI herangezogen wird, ist in diesem, zweiten Definitionsrahmen jene zwischen „wirtschaftlichen“ (auch: „business innovation“) und „sozialen“ Innovationen („social innovation“, siehe Infobox 4). Definiert man SI in Abgrenzung zu wirtschaftlichen Innovationen, bleibt die Frage (ganz ähnlich wie bei Rahmen 1), welche nicht-wirtschaftlichen Orientierungen hierzu zählen sollen. Zählen ökologische, wissenschaftliche, kulturelle, rechtliche usw. Innovationen zu SI, oder bilden sie eigene Innovationstypen? Ist „sozial“ ein separater Innovationstyp auf derselben Ebene wie „Wirtschaft“, „Wissenschaft“, „Politik“ usw.? Wenn ja – wie lässt er sich definieren?

⁴ Siehe Rogers (2003) und zum Diffusionsbegriff in SI insbesondere auch Howaldt et al. (2018).

Infobox 4. „Social“ und „sozial“ – Lost in Translation

Der wissenschaftliche und öffentlich-politische Diskurs zu SI in Deutschland ist in internationalen Kontext zu sehen. Die SI-Forschungslandschaft, auch mit ihren angrenzenden und vorangehenden Forschungsbereichen wie „Social Entrepreneurship“, Innovationsforschung, Zivilgesellschaft und Dritter Sektor, Wohlfahrtsstaatsforschung usw. ist beeinflusst von und im ständigen Austausch mit internationalen Arbeiten insbesondere aus Großbritannien, USA, Kanada, Australien, Italien, Portugal, und zwar größtenteils in englischer Sprache. Dort wird „social“ allerdings anders verstanden als die wörtliche Übersetzung ins Deutsche mit „sozial“ nahelegen würde: Hier denken wir bei „sozial“ an Sozialstaat, und soziale Dienste, dort ist der Begriff viel umfassender und irgendwo zwischen „sozial“ und „gesellschaftlich“ angesiedelt. „Social Innovation“ umfasst bei vielen Autor:innen auch *ökologisch* orientierte Innovation. Vielleicht wäre daher „gemeinwohlorientierte Innovation“ eine präzisere Übersetzung von „social innovation“ – zumindest, wenn man diesem Definitionsrahmen folgen möchte, oder aber „nachhaltige Innovationen“. Diese Optionen wecken aber wiederum andere, starke Konnotationen (z.B. ist Gemeinwohlorientierung als Gemeinnützigkeit formalisiert und bestimmten Organisationsformen vorbehalten.).

In Deutschland treffen diese Definitions- und Begriffsoptionen auf die Ressortzuständigkeiten der beteiligten Ministerien: „Soziales“ wird arbeitsteilig dem BAMS zugeordnet, die SIGU-Strategie ist aber ein Kooperationsprojekt von BMBF und BMWK, was sich z.B. im expliziten Einbezug von Wirtschaftsakteuren und der Betonung positiver ökonomischer Wirkungen von SI zeigt. Während Social Entrepreneurship und Impact Investing sich in dieses Begriffsverständnis gut einpassen, fallen die in Deutschland im sozialen Bereich besonders bedeutsamen Wohlfahrtsverbände raus: Sie sind für SI zu „sozial“ weil sie Sache des Sozialressorts sind.

Zahlreiche SI-Definitionen berücksichtigen die Ziel-Orientierung (Rahmen 2), um das „soziale“ von SI zu begreifen und von nicht-sozialen Innovationen abzugrenzen. Dies kann in Kombination mit einer Einschränkung auf bestimmte Innovationsobjekte (Rahmen 1) geschehen, oder aber man öffnet den SI-Begriff für alle Innovationsobjekte, also auch Technologien. Das Paradebeispiel ist die einflussreiche Definition von Phills et al. (2008), die explizit verschiedenste Objekttypen auflistet. Das Ausschlusskriterium ist hier nicht die Art des Innovationsobjekts, sondern nurmehr die **Orientierung am Gemeinwohl**, im Gegensatz zum privaten SI sind demnach „sozial“ insofern sie auf das Gemeinwohl hin orientiert bzw. wirksam sind. Damit wären Innovationen, die dazu dienen sollen, den Profit von Gesellschaftern, Aktionären usw. zu maximieren, per Definition ausgeschlossen. Die spiegelt sich auch im Begriff der „gemeinwohlorientierten Unternehmen“ der SIGU (BMWK/BMBF, 2023) wider. Ein solches Verständnis hat Konsequenzen: Folgt man dieser Interpretation, wären „Impact-Startups“ – also Unternehmen, die gesellschaftliche Probleme lösen und gleichzeitig Gewinne erwirtschaften – keine „sozialen“ Innovationen, eine z.B. durch öffentliche oder zivilgesellschaftliche Organisationen neu entwickelte Technologie mit gemeinnützigem Zweck aber schon.

Die Innovations- bzw. SI-Forschung hat mehrere theoretische Vorschläge gemacht, um in diesem Sinne „soziale“ von „wirtschaftlichen“, „politischen“, „kulturellen“ und weiteren Innovationstypen zu unterscheiden und soziologisch zu fundieren. Werner Rammert (2010b) hat exemplarisch eine „soziale“ Referenz von Innovationen skizziert und in systemtheoretischer Weise von wirtschaftlichen, politischen und künstlerischen Referenzen unterschieden. Heiskala (2007) unterscheidet hingegen, in Anlehnung an die Strukturationstheorie und den Neo-Institutionalismus, technologische, ökonomische, regulative, normative und kulturelle Strukturen (zudem noch die natürliche Umwelt und die Demographie als für Innovationen unzugängliche Strukturen) und ordnet die regulativen, normativen und kulturellen Strukturen den SI zu,

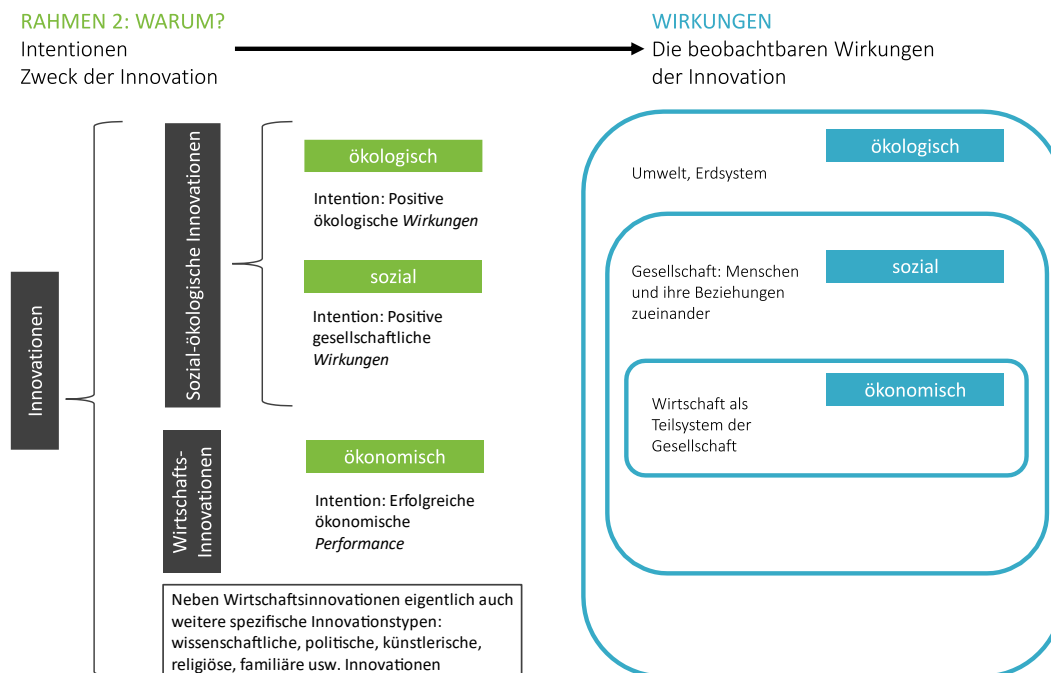
während er technologische und ökonomische Strukturen den „technisch-ökonomischen“ Innovationen zuordnet. Ein weiterer, ähnlich gelagerter Vorschlag findet sich in einem Arbeitspapier von Gillwald (2000), die von einer „sozialen Nutzendimension“ ausgeht, SI aber auch in anderen Dimensionen als realisierbar ansieht. Keines der genannten Konzepte hat sich bisher als theoretische Basis für SI-Forschung und -praxis durchgesetzt.

Die Grundlegung des SI-Begriffs durch die Unterscheidung des „Sozialen“ von anderen Wertsphären oder Teilsystemen führt unweigerlich zu theoretischen Grundlagenfragen, mit denen sich die Soziologie von jeher auseinandersetzt. Leider bietet die soziologische Differenzierungstheorie bisher keine abschließenden Ergebnisse – sie bietet nicht einmal eine abschließende Liste relevanter Teilsysteme – und ist von den unterschiedlichen Blickpunkten von Handlungs-, System- und Middle-ground-Theorien geprägt (Schwinn, 2011). In Bezug auf die sozialwissenschaftliche theoretische Grundlegung der SI-Forschung bleiben also noch viele Fragen offen (Zieliński et al., 2023).

Interessanterweise scheint es so zu sein, dass sich die Versuche der Analyse von „Innovation“ und Definition von SI anhand funktionaler Teilsystemen („Wirtschaft“, „Soziales“, „Recht“, „Religion“ usw.) weitgehend auf die deutschsprachige Forschungslandschaft beschränken, während sie international kaum diskutiert werden. Dort sind andere Ansätze, darunter der Neo-Institutionalismus (van Wijk et al., 2019) oder das Konzept der „Transformative Social Innovation“ (Pel et al., 2020), prominent. Im Sinne des pragmatischen, um Anschlussfähigkeit bemühten Vorgehens des ISI-Projekts schlagen wir vor, eine Differenzierung heranzuziehen, die mit der internationalen englischsprachigen Forschung vereinbar ist. Dieser Ansatz ist interdisziplinär angelegt ist und berücksichtigt insbesondere die Perspektiven aus Ökonomie, Soziologie und Ökologie. Gleichzeitig ermöglicht er eine kohärente Verbindung mit dem Begriff der Wirkung und der Wirkungsmessung (siehe dazu 1.10 Intention und Wirkung).

Die Zusammenstellung von „ökologisch“, „sozial“ und „ökonomisch“ entspricht zum einen der Grundidee der „Triple Bottom Line“ und damit verwandter Konzepte (Henriques & Richardson, 2013), also dem Anspruch, dass Unternehmen neben der üblichen Einnahmen-Ausgaben-Rechnung auch die sozialen und ökologischen Wirkungen ihrer Tätigkeit bewerten und berücksichtigen sollten. Die gesonderte Behandlung der ökonomischen Intentionen und Wirkungen im SI-Konzept ist keineswegs zwingend oder selbstverständlich, sondern schlichtweg in der hervorgerufenen Bedeutung von Unternehmen und des Wirtschaftssystems für die generelle Entwicklung, also auch für die Lösung gegenwärtiger „Grand Challenges“, begründet. Allerdings ist die Wirtschaft eingebettet in die Gesellschaft, also das Soziale, das wiederum in die Umwelt als umfassenderes planetares Ökosystem eingebettet ist. Diese Einsicht des Eingebettet-Seins der Wirtschaft in die Gesellschaft fand bereits im einflussreichen Werk „The Great Transformation“ (1944) des Ökonomen Karl Polanyi (Polanyi, 2001) seinen Ausdruck und findet sich wieder in der Theorieschule der „Ökologischen Ökonomik“, welche die Begrenztheit von natürlichen Ressourcen berücksichtigt (Brand-Correa et al., 2022; Daly, 2012).

Abbildung 4. Integrierter Innovationsbegriff



Quelle: Eigene Darstellung

„Wirtschaftsinnovationen“ sind demnach von der Intention des ökonomischen Erfolgs geleitet, das ist im konkreten Fall der kapitalistischen Marktwirtschaft in erster Linie die Entwicklung neuer Produkte und Services sowie das Erschließen neuer Märkte und Ressourcen mit Gewinnerzielungsabsicht, um das Problem der Konkurrenzfähigkeit am Markt, spezifisch wirtschaftliche Probleme also, zu lösen („business innovation“). Dies entspricht dem Zweiten Weltkrieg dominant gewordene Konzept von „Innovation“ und wird regelmäßig mit den Arbeiten von J. Schumpeter verbunden. **„Sozial-ökologische Innovationen“** sind hingegen typischerweise solche, die mit der Intention verbunden sind, Probleme zu lösen, die den Menschen, zwischenmenschliche Beziehungen sowie die Umwelt des Menschen betreffen. Damit gehen diese sozial-ökologischen Innovationen weit über die enger gefasste „business innovation“ bzw. „Wirtschaftsinnovation“ (und analog hierzu auch: wissenschaftliche, politische, künstlerische, religiöse usw. Innovationen) hinaus.

Allerdings sind die Grenzen nicht immer trennscharf und unterliegen einer Dynamik im Zeitverlauf. Im konkreten Fall spielen meist mehrere Intentionen eine Rolle. So lässt sich die erfolgreiche Performance eines Unternehmens, Produkts oder einer Dienstleistung mit der Intention verbinden, ein gesellschaftliches Problem zu lösen – zum Beispiel im Falle der Entwicklung eines neuen Windrads mit höherer Leistung zwecks Ausbaus regenerativer Energien als nachhaltigere Lösung im Vergleich zu umweltschädlicheren Alternativen. Dass beides Hand in Hand gehen kann, aber dennoch voneinander zu trennen ist, zeigt sich in jenen Fällen, in denen Zielkonflikte bestehen und die Wahl getroffen werden muss, z.B. zwischen Rentabilität und sozialem oder ökologischem Effekt.

Den so verstandenen Begriff von **Innovationen, die von der Intention geleitet sind, soziale (=gesellschaftliche) und/oder ökologische Probleme besser zu lösen als andere/vorhandene Lösungen**, verwenden wir im ISI-Projekt als Grundlage und Begriff von „Sozialer Innovation“ (SI).

Während wir somit wirtschaftlich orientierte Innovationen von SI abgrenzen, aber weiterhin als wichtigen Teil des Innovationsbegriffs im Allgemeinen verstehen, bleiben ökonomische Wirkungen selbstverständlich auch für SI eine wichtige Unterkategorie auf der *Wirkungsebene*: Sozial-ökologisch orientierte Innovationen haben ökonomische Auswirkungen, ebenso wie Wirtschaftsinnovationen immer auch soziale und ökologische Folgen haben, die es zu berücksichtigen gilt (s. hierzu Abschnitt 1.10).

Es genügt jedoch nicht, auf der Ebene der Intentionen stehenzubleiben. In der Formulierung „besser als andere Lösungen“ ist der Hinweis auf die Notwendigkeit einer Abwägung unterschiedlicher Handlungsoptionen bereits enthalten. Was „besser“ ist, kann auf unterschiedlichste Weise entschieden werden. Wir plädieren an dieser Stelle für eine – soweit möglich und vertretbar – rationale, auch auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhende, evidenzbasierte SI-Praxis. Dies auch vor dem Hintergrund, dass wir es in der Praxis ohnehin immer mit einem dynamischen Zusammenspiel von Intentionen einerseits und Evidenzen (Wissen) andererseits zu tun haben, die sich wechselseitig beeinflussen. Intention und Wirkungsevidenz sind im SI-Begriff also untrennbar miteinander verbunden.

1.3 Rahmen 3: Partizipation

Das „klassische“, enge Innovationsverständnis (also technisch-materielle Inventionen die am wirtschaftlichen Nutzen orientiert sind und im Markt eingeführt sind) hatte insbesondere Erfindungen neuer Produkte und Dienstleistungen im Blick, die von relativ klar bestimmbar Personen oder Gruppen als deren „Erfinder:innen“ ausgehen, womit der Fokus auf das Zusammenspiel von wissenschaftlicher und wirtschaftlicher Forschung und Entwicklung als Ausgangspunkt von Innovationen nahelegt (Godin, 2006). Das „Soziale“ kommt dann insbesondere und erst im nächsten Schritt, also der Diffusion/Verbreitung der Innovation ins Spiel, weil sich im Feld schnell zeigt, dass sozial-kulturelle Aspekte hierbei eine entscheidende Rolle spielen, z.B. bei der Annahme oder Ablehnung neuer Methoden oder Technologien durch Landwirte.

Stattdessen lässt sich aber auch der vorangehende *Inventionsprozess* „sozial“ denken (Edwards-Schachter, 2018; Westley et al., 2017), oder normativ ausgedrückt: demokratisieren. Der Anspruch besteht darin, dass die Zielgruppe(n)/Nutzenden von Beginn an in den Entwicklungsprozess einbezogen werden bzw. die Innovationen nicht zentralisiert „von oben“, sondern **partizipativ** „von unten“ entstehen bzw. entstehen sollen. Auf diese Weise würden Innovationen neue Lösungen hervorbringen, die im Interesse der Betroffenen gestaltet werden und als Folge des partizipativen Prozesses auch **Selbstbestimmtheit** („Empowerment“) fördern (Avelino et al., 2019; BEPA, 2010; Moulaert et al., 2013). Abgesehen von der normativen Ebene dieser Forderung, die hier nicht weiter diskutiert werden soll, ist dieser Hinweis auch analytisch interessant: Innovationen sind „sozial“ auch in der Hinsicht, dass sie vom seltenen Einzelfall eines/einer individuellen Erfinders/Erfinderin abgesehen, meist aus sozialen Interaktionen

heraus entstehen und somit auch in dieser Hinsicht auf einem Kontinuum von mehr oder weniger „sozial“ platziert werden können, oder eindeutiger formuliert: eher „partizipativ“ oder eher „zentralisiert“ bzw. „nicht-partizipativ“ entstehen. Der Eindeutigkeit des SI-Begriffs wegen ließe sich hier stattdessen von partizipativen vs. nicht-partizipativen Innovationen sprechen. (s. zu „Ideation“ Young Foundation, 20212, S. 12). Der Grad an Partizipation kann unterschiedlich ausfallen und von der Initiierung, (Weiter-)Entwicklung und Verbreitung einer neuen Problemlösung durch die betroffenen Akteure selbst (hoher Grad an Partizipation), über die gesteuerte Einbindung potenziell betroffener Akteure in die Entwicklungsphase, bis hin zum reinen Einholen von Feedback (relativ niedriger Grad an Partizipation; „Pseudo-Partizipation“) reichen.

Fazit: Innovationen können von einzelnen kommerziellen Unternehmen, staatlichen Institutionen oder etablierten Dritter-Sektor-Organisationen ausgehen, ohne dass die Nutzenden und Wirkungsbetroffenen in den Prozess einbezogen werden (nicht-partizipative Innovation). Sie können aber auch von den Konsument:innen, Bürger:innen, Haushalten bzw. informellen Gruppen ausgehen, oder zumindest diese partizipativ einbeziehen, (partizipative Innovation), womit die Hoffnung verbunden wird, dass der Innovation eine in diesem Sinne „soziale“, also integrierende und ermächtigende Funktion für die beteiligten Individuen zukommt. Ob das „Empowerment“ tatsächlich stattfindet, oder nicht, ist jedoch eine empirisch im Nachhinein zu prüfende Frage und insofern kein geeignetes Kriterium für eine Definition von SI.

1.4 Wer sind die Akteure der Sozialen Innovation?

Regelmäßig führt die Frage, welche Akteure denn als soziale Innovator:innen gelten sollen und welche nicht, zu Kontroversen. Der wohl konsequenteste Versuch, SI anhand der Sektorenlogik (Markt, Staat, Zivilgesellschaft) zu definieren, wurde im EU-Projekt ITSSOIN verfolgt – zumindest in seiner anfänglichen, konzeptionellen Phase. Die zentrale Hypothese des Projekts war, dass SI in erster Linie vom dritten Sektor ausgehen (Anheier et al., 2017). Die empirischen Studien im Projekt ermöglichten es, diese Annahme zu differenzieren. Tatsächlich zeigte sich in vielen Fällen, dass etwa öffentliche Akteure bei der Entstehung der untersuchten SI eine zentrale Rolle einnahmen und die intersektorale Zusammenarbeit, auch mit Unternehmen, bei der Entstehung der SI von großer Bedeutung war (Anheier et al., 2019). In der Folge revidierten und differenzierten die Autor:innen des ITSSOIN-Projekts das ursprüngliche Konzept aus. Then und Mildenberger (2022) folgend, können zwar alle drei Sektoren (nun definiert, als Markt, Staat, Familie/Gemeinschaft) SI hervorbringen, der Zivilgesellschaft als intermediärer Sphäre zwischen diesen drei Bereichen komme jedoch eine besondere Rolle zu, ohne die SI nicht möglich wären:

“(…) the impulse for a social innovation process (invention, prompt) can originate in any of the sectors and favor any of the functions. However, in the course of the process and especially when it comes to sustaining, scaling, and systemic changes, the other sectors will get involved, and civil society and organizations based on social investment will play a crucial role in mediating the transmission of the idea to society at large (Evers, 2005). Our research on the role of civil society in social innovation has shown that organizations that were crucial for the development of

a social innovation are typically closely intertwined with local communities and have a clear social needs orientation (Anheier et al., 2019).“ (Then & Mildenberger, 2022, S. 6)

Sowohl bei der Entwicklung als auch bei der Diffusion der SI komme also der Zivilgesellschaft eine besonders wichtige Rolle zu, die Markt und Staat nicht ohne weiteres ersetzen können.

Der Blick auf konkrete SI hat gezeigt, dass diese von verschiedenen Arten von Akteure ausgehen können, darunter gemeinnützige Organisationen, informelle Gruppen und soziale Bewegungen, Unternehmen und öffentliche Verwaltung (Wruk, Oberg, Klutt, et al., 2019). Dass sich SI nicht einem bestimmten Sektor oder einem bestimmten Organisationstypus zuordnen lassen wollen, ist aber ohnehin nur dann ein Problem, wenn man den systemtheoretischen Prämissen der *funktionalen Differenzierung* der „Gesellschaft“ in Teilsysteme folgt. Aus einer unter anderem an Max Weber angelehnten, *handlungstheoretischen Perspektive* müssen Akteure (auch: Organisationen) im konkreten Fall fortwährend variierende, sich gegenseitig ausschließende Wertorientierungen gegeneinander abwägen. Es ist also kein Widerspruch, dass auch profitorientierte Organisationen gemeinnützig orientierte Innovationen in die Welt bringen können. Weil aber Gemeinwohlorientierung ein Leitwert des Dritten Sektors ist, der hierin auch institutionalisiert wurde (z.B. Gewinnausschüttungsverbot, Gemeinnützigkeitsstatus), ist eine gemeinnützige Aktivität bei einer Not-for-Profit Organisation (NPO) gemeinhin wahrscheinlicher zu finden, als bei einem Unternehmen, bei dem bspw. auch die Corporate Social Responsibility-Aktivitäten nur begrenzt, nicht aber auf Dauer und umfassend, im Widerspruch zum Rentabilitätsziel stehen werden können. Diesbezüglich führen Anheier et al. (2019, S. 40) aus, dass *„Social innovativeness varies by organisational form and actor involvement in the sense that the properties of third sector organisations and volunteering make its formation particularly likely“*.

Innovationen entstehen meist durch Übertragungen und Adaptionen von bereits Vorhandenem aus anderen Bereichen bzw. Verwendungszusammenhängen – zum Beispiel aus einem Land in ein anderes, aus der Wirtschaft in die Politik, aus einer Sprache in eine andere usw. – sodass der **Transfer** eine zentrale Rolle spielt (s. hierzu u.a. (Rabadjieva & Butzin, 2020). Daher überrascht es nicht, wenn bei einem Fokus auf die Sektoren Staat, Markt und Dritter Sektor, Innovationen eher aus der Zusammenarbeit zwischen Akteuren verschiedener Sektoren ergeben, als innerhalb eines Sektors.

SI im Sinne von **sozial-ökologisch orientierten Innovationen** (siehe Rahmen 2) können im Prinzip von den unterschiedlichsten Akteuren, auch Unternehmen, hervorgebracht werden. Allerdings wird, abhängig von Zeit und Ort bzw. Kulturraum, gesellschaftliche und ökologische (Gemeinwohl-)Orientierung bestimmten Wertsphären und den hieraus begründeten Institutionen zugeordnet. Im Falle des kapitalistischen, säkularisierten, demokratischen und funktional differenzierten Deutschlands der Gegenwart zum Beispiel, ist „sozial“ gerade auch als staatliche und zivilgesellschaftliche (z.T. auf religiös-motivierte) Antwort auf sozial (und auch ökologisch) destruktive Externalitäten des kapitalistischen Wirtschaftens entstanden. Daher sind am Gemeinwohl orientierte Innovationen außerhalb der Wirtschaft und insbesondere in der Zivilgesellschaft und dem Staat typischerweise und wahrscheinlicher vorzufinden. Will man hingegen SI als **intangible Innovationen** definieren, gelangt man zu anderen Schlussfolgerungen in Bezug auf die Akteure: Ihrer Natur wegen sind ihre Ursprünge noch schwieriger zu fassen, wie bei den

besonders intangiblen Ideen/Konzepten/Ansätzen (z.B. „soziale Marktwirtschaft“, „Degrowth“, „Basisdemokratie“, „Energiewende“ etc.) deutlich wird, die zumeist in kommunikativen Prozessen, z.T. über Medien vermittelt, entstehen und vorhandenes Wissen aufgreifen. Das **partizipative** Verständnis von SI wiederum (Rahmen 3) deutet per Definition auf die aktive Rolle der Stakeholder der Innovation hin und legt damit einen wiederum ganz anderen Typ von Innovationsakteuren nahe, nämlich Konsumenten, Wähler:innen, Bürger:innen, Mitglieder, soziale Bewegungen, informelle Gruppen, Haushalte usw., im Gegensatz zu stärker institutionalisierten Akteuren aus Wirtschaft, Politik oder Wissenschaft.

1.5 Zwischenfazit: Drei Definitionsrahmen – viele Begriffsoptionen

Das „Sozial“ in SI meint also – je nach Begriffsinterpretation – (1) „intangibel“, (2) „nicht-wirtschaftlich“ bzw. „gemeinnützig“ und/oder (3) „partizipativ“ sowie Kombinationen daraus. Die Unterschiedlichkeit dieser Sachverhalte und ihre Vermischung führt regelmäßig zu **Widersprüchen** und Ausblendungen wichtiger Realitätsausschnitte. Versteht man z.B. das „soziale“ in SI zugleich als „soziale“ Intentionen und als „soziale“ (nicht-technologische) Innovationsobjekte, dann geraten technologiebasierte und sozial-/ökologisch intendierte Innovationen aus dem Blickfeld. Der Eindeutigkeit halber wäre es nützlicher, von einem generellen Innovationsbegriff auszugehen, der für unterschiedliche Innovationsobjekttypen, Zweckorientierungen und Partizipationsgrade offenbleibt.

Gemeinsam ist den dargestellten Definitionsrahmen der Apell, **Innovativität, allgemein verstanden als Fähigkeit rationale, also zielgerichtete Arbeit an besseren Lösungen für bestehende Probleme/Herausforderungen, vom bisher dominanten Fokus auf – häufig technologiebasierte – Wirtschaftsinnovationen loszulösen und zusätzlich auch intangible Innovationen, partizipative Innovationen und gemeinnützige (bzw. sozial-ökologisch) orientierte und wirkende Innovationen in den Blick zu nehmen**. Konkret bedeutet dies auch, „Innovationsfähigkeit“ nicht mehr nur Unternehmen, ihren Forschungs- und Entwicklungsabteilungen, den Transfers aus der wissenschaftlichen Forschung (v.a. MINT-Fächer) in die Wirtschaft, neuen Produkten und Dienstleistungen, die sich vermarkten lassen und ein Unternehmen konkurrenzfähig halten, zu überlassen.

1.6 ISI-Definition von Innovation und Sozialer Innovation

Für die Anwendung des SI-Begriffs im ISI-Projekt nehmen wir folgende Begriffsbestimmungen vor:

- Innovationen im Allgemeinen, als neuartige Innovationsobjekte, die von eher tangiblen Dingen wie Materialien und Maschinen bis hin zu eher intangiblen Objekten wie Organisationsformen und Ideen reichen. Wir plädieren dafür, die Unterscheidung **technisch/sozial** bzw. materiell/immateriell oder tangibel/intangibel als Grundlage für die Definition von SI zu verwerfen und stattdessen davon auszugehen, dass SI aus Innovationsobjekten bestehen können, die das gesamte Spektrum von tangiblen bis

intangiblen Neuerungen umfassen. Das Spektrum tangibel-intangibel bleibt aber nützlich, um Innovationsobjekte zu beschreiben und abzugrenzen.

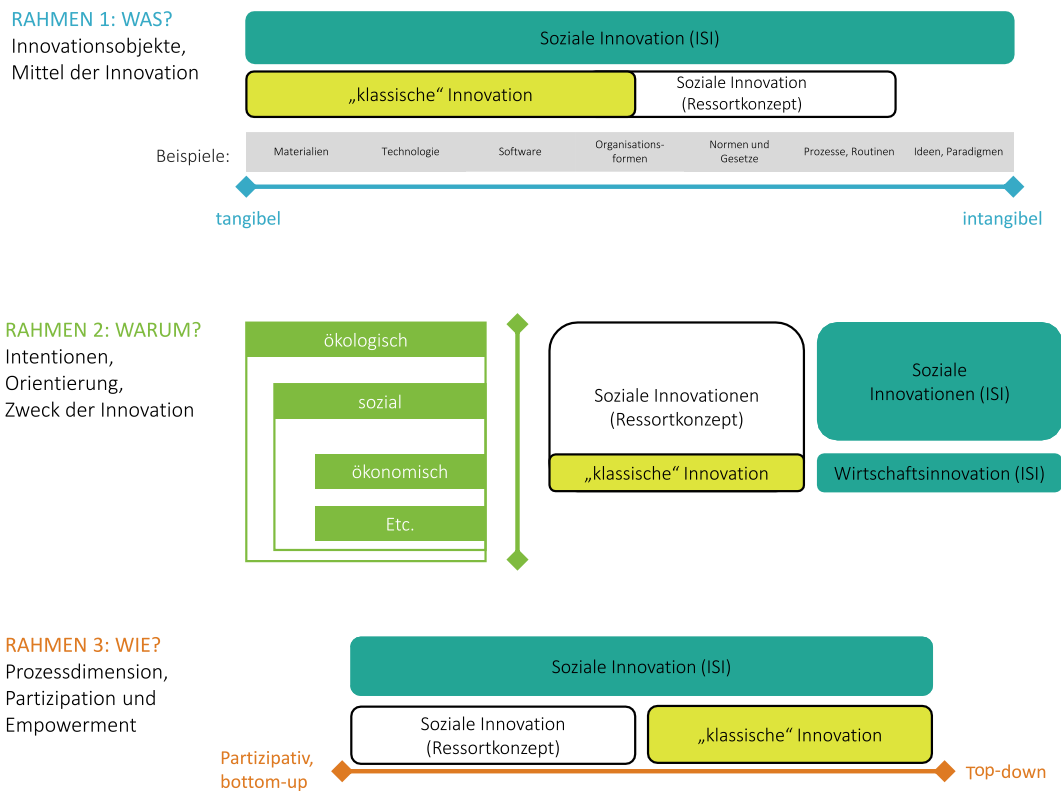
- Innovationen sind immer **intentional** und können in unterschiedlichen Typen von Intentionen, beispielsweise ökologischen, wirtschaftlichen, wissenschaftlichen, religiösen usw. oder Kombinationen derselben begründet sein, die sich von Akteur zu Akteur und über die Zeit hinweg voneinander unterscheiden und ineinander übergehen können. Für das ISI-Projekt entscheiden wir uns für die grobe, aber anschlussfähige Unterscheidung ökologisch/sozial/ökonomisch, die aber nicht als Teilsysteme nebeneinanderstehen, sondern sich wechselseitig beeinflussen und miteinander verwoben sind. **„Soziale Innovationen“** (genauer wäre: sozial-/ökologisch-orientierte Innovationen) verstehen wir daher als solche, die beabsichtigen, Probleme/Herausforderungen im Bereich des menschlichen Lebens und Zusammenlebens sowie der Umwelt des Menschen besser zu lösen als vorhandene Alternativen. Innovationen hingegen, die in einem engeren Sinne nur ökonomische, wissenschaftliche oder sonstige Aufgaben lösen sollen, bezeichnen wir als „Wirtschaftsinnovationen“, „wissenschaftliche Innovationen“ usw.

Die Entscheidung, ob eine Lösung „besser“ ist, kann und soll bis zu einem gewissen Grad empirisch, also anhand systematisch zu erhebender und auszuwertender Daten, geprüft werden, um auf diese Weise eine Evidenzbasierung sozialer Innovationen zu erreichen. Diesem Anspruch folgend, steht die Ebene der Intentionen untrennbar und im Wechselspiel mit der Ebene der **Wirkungen**, wobei Intention und Wirkung jedoch analytisch voneinander unterschieden werden müssen. Dieses Wechselspiel ähnelt jenem zwischen Theorie und Empirie in der Wissenschaft.

- Drittens können Innovationen als **Prozesse** eher von einzelnen Akteuren für andere Akteure (nicht-partizipativ) oder von den betroffenen Stakeholdern selbst (partizipativ) ausgehen. Auch hier entscheiden wir uns dafür, den Begriff der Sozialen Innovation für das gesamte Spektrum offenzuhalten. Dabei behalten wir die Hypothese im Blick, dass partizipative Innovationen in besonderer Weise zur Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen beitragen können und durch den ko-kreativen Prozess die „Problem Ownership“, also die Verantwortungsübernahme der Beteiligten, gestärkt wird.

Es ist möglich, nur einzelne Rahmen zur Festlegung des SI-Begriffs zu verwenden (z.B. SI = nicht-technologische Innovationen) oder mehrere Rahmen miteinander zu kombinieren. Für das ISI-Projekt nutzen wir den 2. Rahmen und bleiben bei den übrigen Rahmen offen. Abbildung 5 veranschaulicht dieses Verständnis.

Abbildung 5. Systematik der Unterscheidung von Innovationsbegriffen



Quelle: Eigene Darstellung

1.7 Neuartigkeit von Innovationen

Mit Blick auf die Intention steht bei der wirtschaftlich orientierten Innovation weniger die *Neuheit* bzw. Neuartigkeit, und auch nicht die Verbesserung im Vordergrund, sondern der Konkurrenzvorteil und die Rentabilität. Im Bereich der sozial-ökologischen Orientierungen liegt der Fokus auf dem Aspekt der *Verbesserung*, d.h. der Erschließung von besseren Lösungen für drängende Probleme/Herausforderungen. Neuartigkeit als Selbstzweck ist hier wenig ausschlaggebend und ebenso wenig das „Neue“ überhaupt, das zu Gunsten des gesellschaftlichen Mehrwerts in den Hintergrund tritt. Neuheit bzw. Neuartigkeit ist nur ein Indikator für bzw. Hinweis auf die **Chance, dass die (neue) Lösung eine bessere sein kann als alles Vorhandene** – sie kann sich jedoch ebenso, ganz im Gegenteil, in der Praxis als schlechter als das Bestehende herausstellen. Nicht die Neuartigkeit ist also der Fokus dieser („sozialen“) Innovationen, sondern die relative Überlegenheit gegenüber bestehenden bzw. alternativen Optionen. Kurzum: Neuartigkeit ist für den Innovationsbegriff eigentlich zweitrangig; die Neuartigkeit eröffnet lediglich die Chance (und das Risiko) für relativ bessere (oder schlechtere) Lösungen; auf die Lösung kommt es an. In der Wirtschaft ist besser, was sich am Markt bewährt und Wettbewerbsvorteile generiert. Bei sozial-ökologisch orientierten Innovationen geht es hingegen darum, ob die neue Lösung es besser schafft, gesellschaftliche Probleme/Herausforderung zu lösen bzw.

einen Beitrag zu deren Lösung zu leisten. Die grundsätzlich positive Einstellung zur „schöpferischen Zerstörung“ der wirtschaftlichen Innovation fällt bei sozial-ökologisch orientierten Innovationen deutlich ambivalenter aus: Innovation kann auch negative Folgen haben und bestehende Lösungen können im konkreten Fall die beste verfügbare Option sein. Für die Zwecke des ISI-Projekts genügt es, das Neuartigkeitskriterium des Innovationsbegriffs so zu fassen, dass eine (Soziale) Innovation ein gewisses Maß an Verbreitung erreicht haben muss, um als Innovation zu gelten (in Abgrenzung zur Invention), zugleich sich aber noch nicht so weit durchgesetzt hat, dass es zur dominanten Lösungsoption geworden wäre. SI fordern somit per Definition immer die „konventionellen“, bestehenden Problemlösungsoptionen heraus und müssen sich diesen gegenüber als besser geeignet erweisen.

1.8 Dynamik von SI: Innovationstypen über die Zeit hinweg

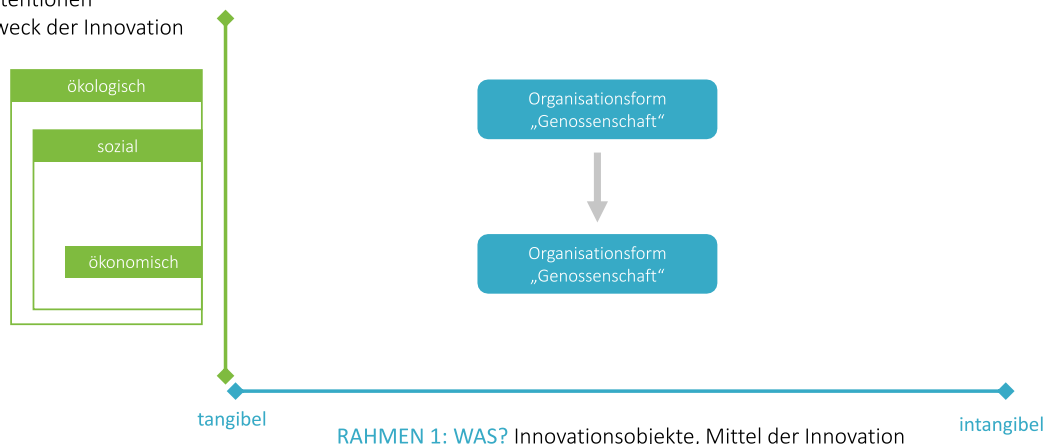
Neben den zuvor dargelegten Aspekten veranschaulicht die Dynamik des (sozialen) Innovationsgeschehens, wie wichtig es ist, einen umfassenderen Begriff von Innovation anzuwenden und den Unterschied zwischen technologischen, sozialen und wirtschaftlichen Innovationen zu klären. Es ist unbestritten, dass sich Innovationen zwischen unterschiedlichen Gesellschaftsbereichen und somit den sie begründenden Leitwerten bewegen können. Blockchain als neue Technologie und in diesem Sinne technologische Innovation, zum Beispiel, ist im wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Kontext entstanden und kommt auch mit sozialen und ökologischen Intentionen zur Anwendung. Hier könnte man von einer Bewegung aus der Wirtschaft in den sozialen und ökologischen Bereich sprechen. Blockchain als Technologie ist also zunächst eine wirtschaftlich, dann aber auch eine sozial und ökologisch orientierte Innovation. Zweitens wird deutlich, dass Innovationen häufig andere Innovationen ermöglichen und in dieser Hinsicht auch bewirken. Diesbezügliche Beispiele finden sich etwa im Bereich der digitalen sozialen Innovationen, bei denen variierende Technologien als „Enabler“ und „Treiber“ fungieren (s. hierzu u.a. (Qureshi et al., 2021)).

Abbildung 6. Genossenschaften als Beispiel für Innovationstypen im Zeitverlauf

RAHMEN 2: WARUM?

Intentionen

Zweck der Innovation



Ein weiteres Beispiel für die Dynamik des Innovationsgeschehens, ist die einst neuartige Organisationsform *Genossenschaft*, die zunächst eine in erster Linie soziale Zielorientierung verfolgte, die mit wirtschaftlichen Zielen kombiniert wurden. Mit der Zeit hat sie als Organisationsform für zahlreiche Banken und auch einige Supermärkte diese soziale Orientierung weitgehend verloren und wurde in dieser Hinsicht zu einer wirtschaftlichen Innovation. Erst in jüngerer Vergangenheit sind Genossenschaften vom gemeinnützigen Bereich, z.B. in Form von Energiegenossenschaften, wiederentdeckt worden. Hier wurde also aus einer SI eine Wirtschaftsinnovation (s. Abbildung 6), die im weiteren Verlauf wieder ein stärker sozial-ökologisch Orientierung erfuhr. Es gibt also auch Innovationsketten, die sich darstellen lassen, wenn wir Objekte und Zwecke in typisierender Weise voneinander unterscheiden und über die Zeit hinweg betrachten. Umso wichtiger ist es, „soziale“ Innovationen nicht getrennt von anderen Innovationstypen zu untersuchen, sondern im Zusammenspiel mit diesen und über die Zeit hinweg.

1.9 Beispielhafte Anwendung der SI-Systematik auf gemeinschaftliches Wohnen

Die SI „gemeinschaftliches Wohnen“ (GW) besteht wesentlich darin, dass ökonomische und ökologische Ressourcen geschont und eingespart werden können und zugleich positive Effekte für Mensch und Gesellschaft entstehen, indem Wohnraum gemeinsam errichtet, verwaltet und/oder genutzt wird. Diese intendierte Wirkungslogik dient als Kern und Definitionskriterium. Entsprechend der unterschiedlichen Schwerpunktsetzungen lässt sich das GW weiter differenzieren in mehrere Unterkategorien bzw. Sub-Typen. Die Verknüpfung von gemeinschaftlichem Wohnen mit der (Teil-)Versorgung mit Pflegeleistungen für ältere, kranke oder aus sonstigen Gründen pflegebedürftige Menschen hat eine ganze „Familie“ von SI hervorgebracht, die sich in Deutschland bereits zu einem gewissen Grad durchgesetzt haben, aber weiterhin den deutlich gängigeren konventionellen Wohnpraktiken des Alleinwohnens oder stationärer Einrichtungen (Altersheim etc.) gegenüberstehen. In der Pflege-WG erfolgen Pflegeleistungen ambulant, werden aber nicht individuell, sondern gemeinschaftlich organisiert. Typisch ist auch die Bereitstellung von Gemeinschaftsräumen, z.T. auch Mahlzeiten, um Kommunikation und gegenseitige Unterstützung zu ermöglichen. Weitere Sub-Typen dieser Gruppe von SI sind das Ökodorf, das die Realisierung von nachhaltigen Lebensstilen intendiert, oder Wohnen für Hilfe, als Wohnkonzept bei dem Studierende mit Bewohner:innen mit Hilfsbedarf zusammenleben und diese sich gegenseitig unterstützen und zugleich bezahlbaren Wohnraum schaffen.

Offensichtlich handelt es sich um eine Innovation, die sich in **der Mitte des Spektrums tangibel-intangibel** bewegt. Neu ist in erster Linie die soziale Praxis der Organisation des (gemeinsamen) Wohnens, die aber auch tangible Elemente voraussetzt, insbesondere angepasste Vertragstexte und adaptierte architektonische Lösungen. Die genannten Unter-Typen haben historisch einen unterschiedlichen Grad an **Partizipation**, sind aber weitgehend „aus der Gesellschaft heraus“ entstanden. Viele der Wohnprojekte sind selbstverwaltet oder gar nicht formal organisiert und bauen auf der Initiative von Gruppen von Individuen auf, die z.T. bestehende Initiativen als Vorbild nehmen. Daneben gibt es aber auch Fälle von Projekten, die von Wohlfahrtsorganisationen und/oder Bauträgern entwickelt werden, z.B. der Caritas. Auch in Bezug auf die **intendierte Wirkung** handelt es sich hier eindeutig um eine „soziale“ Innovation, da

immer gesellschaftliche (Gesundheit, Wohnen, sozialer Zusammenhalt), im Falle einzelner Projekte auch ökologische (vordergründig bei Ökodörfern, Gebäude-Wiederbelebungsprojekten, hintergründig auch bei anderen Typen, z.B. Einsparung von Ressourcen durch gemeinsame Nutzung innerhalb der Projekte) Absichten adressiert werden.

Die Transformation von SI über die Zeit hinweg, wobei eine SI in eine andere übergeht (z.B. durch „reinvention“) oder diese erst ermöglicht, lässt sich ebenfalls am Beispiel eines Projekts für gemeinschaftliches Wohnen verdeutlichen: Es ist denkbar – und dieser Fall ist in der Realität auch des Öfteren beobachtbar – dass ein Wohnprojekt zu nicht-ökonomischen Zielen gegründet worden ist, etwa um eine religiös oder politisch fundierte Lebensweise zu ermöglichen, um durch die Interaktionen Zusammenhalt und gegenseitige Unterstützung zu schaffen, um Pflegebedürfnisse zu decken oder auch um eine nachhaltige Lebensweise und somit positive ökologische Effekte zu erzielen – aber im Laufe der Zeit, etwa im Rahmen des Einzugs neuer Bewohner-„Generationen“, diese Orientierungen de facto entfallen und nun ausschließlich die Deckung des Bedarfs an Wohnraum und ökonomischer Nutzen für Mieter und Vermieter übrig bleiben. Wohnen als Grundbedürfnis des Menschen lässt sich immer noch als „soziale“ Orientierung fassen, insofern wäre auch eine „Zweck-WG“ eine „soziale Innovation“. Bietet ein Vermieter die Zimmer in einer Wohngemeinschaft an, um Mieteinnahmen zu optimieren, hat die SI endgültig eine wirtschaftliche Innovation hervorgebracht.

4. Wirkungen von Sozialen Innovationen messen

Die Frage nach den Wirkungen Sozialer Innovationen (SI) ist zwar neu und wir können hier auf umfangreiche Vorarbeiten zurückgreifen (siehe Literaturauswahl). Allerdings stehen die voneinander abhängigen Arbeitsbereiche der theoretischen Fundierung, der Methoden und der systematischen Datensammlung noch relativ am Anfang, etwa wenn man sie mit dem enger gefassten Bereich der technologischen Innovationen und der business-Innovationen vergleicht (siehe hierzu auch Infobox 10 auf S. 59 und (Bund et al., 2015:49)). Das ISI-Projekt hat sich zur Aufgabe gemacht, zur weiteren Entwicklung dieses wichtigen Forschungsthemas beizutragen und ein **pragmatisches Konzept**, das sich durch praktische Anwendbarkeit und Nützlichkeit auszeichnet, zu entwickeln, das den SI-Begriff mit den Möglichkeiten der in der Evaluationsforschung entwickelten Wirkungsmessungsmethoden verbindet.

1.10 Intention und Wirkung

Aus den genannten Definitionsrahmen 1-3 eignet sich jener der Orientierung an sozial-ökologischen Zwecken (Rahmen 2) am besten, um eine konzeptionelle Brücke zur Forschung und Praxis der Wirkungsmessung zu schlagen, denn der Begriff der Intentionen ist in beiden Fällen, also sowohl für SI als auch für Wirkungsmessung, zentral und ermöglicht es, die beiden Begriffe sinnvoll miteinander zu verknüpfen.

Wird SI durch die **Intentionen** definiert, ergibt sich das Problem, dass die intendierten Ziele nicht den tatsächlich beobachtbaren Wirkungen entsprechen müssen. Die Geschichte ist voller Beispiele von Inventionen, die sich offenbar ganz anders entwickelten und auswirkten, als es die Erfindenden intendiert hatten: Bekannte Beispiele sind das Dynamit, der Phonograph und das Internet.

Jede Invention hat potenziell Auswirkungen in allen Bereichen der Gesellschaft, sodass es in der Praxis schwierig wäre, sie auf Grundlage ihrer **„sozialen Wirkungen“** als „soziale“ Innovation zu definieren und von nicht-sozialen Innovationen abzugrenzen (Havas & Molnár, 2020, S. 3). Normalerweise hat jede Innovation (auch) soziale Wirkungen und ist also in diesem Sinne „sozial“. Hinzu kommt das praktische Problem, dass sich die Wirkungen – umso mehr, wenn man auch mittel- und langfristige Wirkungen berücksichtigen will – erst im Laufe der Zeit empirisch prüfen lassen und nicht bereits zum Zeitpunkt der Aktivität selbst (Gault, 2018).

Während es also durchaus Sinn macht, Innovationen anhand der mit ihnen verbundenen **Intentionen** als sozial, ökologisch usw. orientierte zu unterscheiden, ist ihre **tatsächliche Wirkung** eine verbundene, aber separate Frage. Das gleiche gilt für positiv und negativ bewertete Intentionen und Wirkungen. „Gute“ Absichten sind noch kein Garant dafür, dass dieses „Gute“ erreicht wird, was aber keineswegs bedeutet, die Intention müsse deswegen in der Analyse ignoriert werden. Eine Invention mit dem Zweck der Reduzierung sozialer Ungleichheit kann diese Ungleichheit in Wirklichkeit vergrößern oder auf andere Bereiche bzw. Personengruppen verlagern („displacement effect“; siehe Mildemberger et al. (2020), Lee et al. (2019)). Ob eine sozial orientierte Innovation tatsächlich ein soziales Problem „besser“ löst, als andere

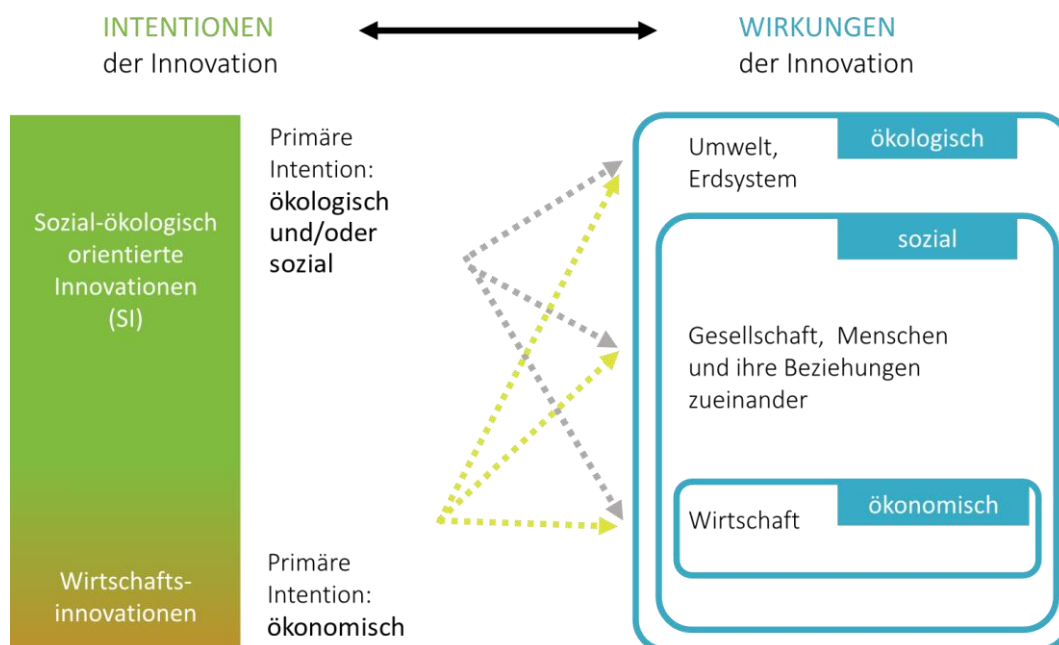
Optionen, ist nicht auf der Ebene der Intentionen zu klären, sondern im Abgleich mit den zur Verfügung stehenden **Evidenzen**. Diese Überlegung ist der Ausgangspunkt für das Interesse an der Wirkungsmessung im Allgemeinen und der Wirkungsmessung von sozialen Innovationen im Besonderen. Sie stellt gleichzeitig und unvermeidlich den optimistisch verklärten Beiklang des Innovations- und Fortschrittsbegriffs in Frage, weil sich die intendierte Verbesserung erst empirisch zu beweisen hat. Dazu heißt es in der SIGU (BMW/BMBF, 2023: 9):

„Wirkungsmessung ist [...] ein wichtiges Instrument, um zu zeigen, dass sie [Soziale Innovationen und Gemeinwohlorientierte Unternehmen] gesellschaftliche Bedarfe (besser) decken“.

In Bezug auf die Frage der ex-post-Messung von Impacts hat die Evaluationsforschung den vergleichsweise größten und wichtigsten Fundus an Konzepten, Methoden und empirischen Studien hervorgebracht (Grünhaus & Rauscher, 2021). Ergänzt wird dies durch die Weiterentwicklungen der Kausalitätsanalyse in der Ökonometrie sowie grundsätzlichere Fortschritte in der Statistik, teils vermittelt über klinische Studiendesigns. Ein Konzept zur Messung von Sozialen Innovationen im Speziellen kann (und sollte) auf diesen Erfahrungen aufbauen. Im Folgenden werden diese Forschungsergebnisse zusammenfassend aufgegriffen und zugleich daraufhin befragt, wie sie für eine Wirkungsmessung von Sozialen Innovationen nutzbar gemacht werden können.

Die folgende Abbildung veranschaulicht den Zusammenhang zwischen Intention und Wirkung:

Abbildung 7. Intentionen vs. Wirkungen von Innovationen



Quelle: Eigene Darstellung

1.11 Methoden der Wirkungsmessung und ihr Potenzial für die Messung von Sozialen Innovationen

1.11.1 Drei Typen der Wirkungsevaluationsmethoden

An dieser Stelle können nicht alle Methoden, die für Wirkungsevaluationen relevant sind, im Detail diskutiert werden.⁵ Von ihrer grundlegenden Ausrichtung her lassen sie sich in drei Typen einteilen, die sich im Hinblick auf ihren Zugang zur Problematik der Beobachtbarkeit von **Kausalität** und den sich daraus ergebenden Fokus unterscheiden. Die regelmäßig angeführte Unterscheidung quantitativ/qualitativ ist hingegen weniger geeignet, um das Wesentliche in den Blick zu bekommen.⁶

Tabelle 1: Ausgewählte Ansätze der Wirkungsevaluation

1. Methoden mit Attributionsfokus	2. Methoden mit Theorie- und Prozessfokus	3. Methoden mit Monitarisierungsfokus
Randomized Controlled Trials (RCT)	Logical Framework, causal chains, IOOI	Cost Benefit Analysis (CBA)
Difference-in-Difference (DiD)	Theory of Change (ToC), Program Theory	Impact Accounting (IFVI, VBA)
Propensity Score Matching (PSM)	Realist Evaluation	Social Return on Investment (SROI)
Instrumental Variables (IV)	Contribution Analysis	
Regression Discontinuity (RD)	Collaborative Outcomes Reporting	
Vorher-Nachher-Vergleich	Causal Link Monitoring (CLM)	
Counterfactual self-assessment	Most Significant Change (MSC)	
	Outcome Mapping (OM)	
	Process Tracing	
	Qualitative Impact Assessment Protocol (QulP)	
	Success Case Method	
	Positive Deviance	
	Case Study	
	Qualitative Comparative Analysis (QCA)	

Quelle: Eigene Zusammenstellung

Die Frage nach dem Wesen und der Beobachtbarkeit von Kausalität ist geprägt von den philosophischen Grundlagen, die insbesondere von Immanuel Kant und David Hume nachhaltig bestimmt wurden. Zu den zentralen Ideen, die bis heute in der Evaluationsforschungsliteratur regelmäßig diskutiert werden, gehört jene des „**Counterfactuals**“, die besagt, dass Zustände und

⁵ Sie hierzu u.a. (Maas & Liket, 2011) sowie zur Wirkungsmessung von SI im Speziellen, siehe auch die Ergebnisse des SIMPACT-Projekts, insbes.: (Dhondt et al., 2016), sowie des TRANSIT-Projekts: (Kemp et al., 2017).

⁶ Eine stärker auf die Unterscheidung qualitativer/quantitativer Methoden aufbauende Unterscheidung und Systematisierung von Wirkungsevaluationsmethoden schlägt Copestake (2024) vor.

Veränderungen von Zuständen nur dann und insoweit einer bestimmten Ursache zugeordnet werden können (= Attribution), wenn diese mit einem kontrafaktischen, also nie unmittelbar beobachtbaren, Szenario verglichen werden, in dem diese Ursache nicht vorhanden ist.⁷ Nicht zufällig entspricht das dem grundsätzlichen Zugang eines naturwissenschaftlichen Laborexperiments: Alle sonstigen Bedingungen werden als potenzielle Störeffekte verstanden und konstant gehalten um einzelne Änderungen als Ursachen isoliert betrachten zu können. Folgt man den Überlegungen David Humes, ist Kausalität nicht mehr und nicht weniger als die derart regelmäßige und beobachtete Abfolge von zwei Zuständen. Die Methoden mit Attributionsfokus stehen in dieser empiristischen Tradition. Kant zufolge hingegen ist Kausalität eine grundlegende, der Beobachtung vorausgehende *a priori* Kategorie des menschlichen Verstands und mit dessen Konzept der Freiheit verbunden, womit wir bei der Metaphysik angelangt wären.⁸

Für dieses research paper wichtiger sind allerdings die Konsequenzen der drei methodischen Stränge für die praktische Anwendung. Die vorhandenen Methoden, die für die Wirkungsevaluation (das EFI-Gutachten 2024 spricht stattdessen von „Kausalanalysen“; EFI, 2024, S. 40ff.) zur Verfügung stehen (EFI, 2024, S. 40ff.), lassen sich alle als Antworten auf die grundlegende **Frage der systematischen Prüfung von Wirkungszusammenhängen** verstehen. Eine weitgehende aber keineswegs vollständige Übereinstimmung besteht darin, dass *Attribution* im Prinzip nur durch Counterfactuals möglich ist (siehe auch das Alternativkonzept: Contribution Analysis bei Mayne (2019)). Noch kontroverser ist hingegen die Frage, ob RCTs, der randomisierten Kontrollgruppen, immer die beste Methode („Goldstandard“; (Webber & Prouse, 2018)) sind, um Attribution über den Vergleich mit Counterfactuals herzustellen. Dafür spricht, dass sie am konsequentesten statistische Verfahren anwenden und sich das Gesetz der großen Zahlen zu eigen machen, um so das „Ideal“ eines Laborexperiments auf die gesellschaftliche Wirklichkeit zu übertragen. Andere Methoden wären dann im Einzelfall nur aus praktischen Gründen, nicht aus methodischen Gründen vorzuziehen. Demgegenüber wird u.a. argumentiert, dass auf diese Weise die methodischen Nachteile von RCTs ausgeblendet würden und die Vorteile, die andere Methoden haben, außer Acht blieben (Ravallion, 2020).

Aus pragmatischer Sicht ist es hilfreich zunächst danach zu fragen, welche Wirkungsmessungsmethoden in der Praxis von wirkungsorientierten Organisationen überhaupt üblich sind und hieran anzuknüpfen. Leider gibt es zur Frage der organisationalen Nutzung der unterschiedlichen Wirkungsmessungsmethoden, darunter insbesondere der aus Sicht von SI relevanten Akteure wie z.B. gemeinwohlorientierte Start-ups, sozial-ökologisch innovative Unternehmen oder Wohlfahrtsverbände, bisher wenige belastbare Daten. Zwar schlussfolgern Kiefl et al. (2024) im Deutschen Social Entrepreneurship Monitor 2024, dass „[m]ehr als die Hälfte (62,0 %) misst ihre Wirkung schon heute, um fundierte Entscheidungen treffen zu können, weitere 29,2 % planen eine Wirkungsmessung in der Zukunft.“ Es ist jedoch zu vermuten, dass diese Zahl den tatsächlichen Anteil der Organisationen, die eine systematische Wirkungsmessung durchführen, überschätzt, weil offenbleibt, was unter „Wirkung“ jeweils verstanden wurde. Der Anteil von anspruchsvolleren experimentellen, quasi-experimentellen oder theoriebasierten Methoden, die das Problem der Attribution berücksichtigen, ist vermutlich

⁷ Als sine-qua-non Kriterium prägt es z.B. den gesamten Bereich des Rechts und der Rechtswissenschaft.

⁸ Zu Kausalität bei Hume und Kant siehe (De Perris & Friedman, 2024; Langsam, 1994).

deutlich geringer. Die fragmentarischen Evidenzen lassen stattdessen vorläufig vermuten: Ob RCT, QuIP oder SROI – die zeitlich, finanziell und professionell anspruchsvollen Methoden der Wirkungsmessung finden sich in der Praxis wenn überhaupt, dann vor allem bei relativ großen, national oder international tätigen Organisationen und zwar überwiegend zur Evaluation großer oder zumindest zur Skalierung vorgesehener Interventionen, schwerpunktmäßig in den Bereichen Entwicklungszusammenarbeit, Armutsbekämpfung, Gesundheit sowie Bildung. In den aktuellen Diskussionen zur Wirkungsmessung von SI ist die hieran anschließende Frage, welche Methoden und Standards für welche Organisationstypen und Tätigkeitsbereiche angemessen sind, noch weitgehend offen.

Infobox 5. Die Praxis der (Counterfactual) Impact Evaluation

Dass die Praxis von Wirkungsevaluationen selbst auf nationaler und internationaler Ebene keineswegs immer den hohen Ansprüchen, die an Kausalanalysen gestellt werden, genügt, zeigen die wenigen hierzu vorhandenen Zahlen und Analysen. Um die Notwendigkeit der Stärkung der Methoden in der Evaluation von Forschungs- und Entwicklungspolitik zu illustrieren, wird im EFI-Gutachten von 2024 darauf hingewiesen, dass von 81 geprüften Evaluationsstudien (2009-2023) in den Zuständigkeitsbereichen von BMBF und BMWK, nur 59 Ergebnisse kausal interpretieren und von diesen aber nur 14 Studien einen methodisch fundierten Vergleich von Treatment- und Kontrollgruppe vornehmen, die als Voraussetzung für kausale Interpretationen verstanden wird. Von diesen 14 Studien nutzte die Hälfte zudem „Matching“-Verfahren, die von der Expertenkommission als nur bedingt geeignet eingestuft wurde. Lediglich eine einzige Studie führte ein RCT-Design durch (EFI, 2024, S. 40ff.).

Ein ähnliches Bild zeigt die Aufstellung von 183 Counterfactual Impact Evaluations (CIE) die im Rahmen von durch den Europäischen Sozialfond (ESF) geförderten Projekten durchgeführt worden sind: Die meisten dieser experiment-basierten Evaluationen betrafen den Arbeitsmarkt, einige den Bildungsbereich. Nur eine dieser Studien nutzte ein RCT-Design, während der Großteil auf „Propensity Score Matching“ zurückgriff (Quelle: Präsentation von Linda Adamaite, DG Employment, Social Affairs and Inclusion, Europäische Kommission, Online-Workshop am 18.09.2024; s. zum PSM auch Müller et al. (2020).

Zudem gibt es vermutlich Bereiche und Sektoren, in denen randomisierte Studien (und quasi-experimentelle Methoden) eher zum Einsatz kommen als in anderen. Die größte Datenbank an Wirkungsevaluationen bietet i3e (<https://developmentevidence.3ieimpact.org/>), die ihren Ursprung und Schwerpunkt in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit hat und somit keineswegs repräsentativ für alle Bereiche ist. Dennoch ist auffällig, dass in Evaluationen, die in der Datenbank der Kategorie „Gesundheit“ zugeordnet worden sind, 61 % RCTs nutzten (gegenüber den Alternativen: quasi-experimentelle Methoden (19 %) oder unbekannt (21 %)), während es in den übrigen Kategorien nur noch 28 % RCTs waren (gegenüber 71 % quasi-experimentell bzw. 1 % unbekannt).

Zu in diesem Kontext interessanten Ergebnissen kommen auch Gorgi Krlev und Kolleg:innen in ihrer Meta-Analyse von 114 Evaluationen welche die SROI-Methode anwenden (Krlev et al., 2015): Nur in 3 Fällen wurden Kontrollgruppen verwendet; in vielen Fällen wurden in den entsprechenden Abschnitten „lediglich“ Vergleiche mit Baseline-Daten aus Bevölkerungsstatistiken bzw. -Umfragen auf regionaler/nationaler Ebene gemacht. Die Autor:innen empfehlen stattdessen zumindest dezidierte Vorher-Nachher-Vergleiche anzustellen – diese Methode wurde immerhin in 18 % der Berichte verwendet. Ein großer Teil der Berichte bot hingegen den Autor:innen zufolge gar keine Datengrundlage für eine kausale Attribution der behaupteten Wirkungen.

Es ist jedenfalls wichtig zu unterscheiden zwischen der Wirkungsmessung als Teil des Impact Measurement and Management (IMM) einzelner Organisationen für ihre eigene Tätigkeit auf der einen Seite und der Abschätzung von umfassenderen Wirkungen von SI auf die Gesellschaft andererseits, die zusätzliche Expertise, Mittel und Techniken erfordert⁹. Allerdings gibt es einen starken Zusammenhang zwischen beiden Anwendungsbereichen: Die übergeordnete Wirkungsabschätzung von SI erfordert relevante Daten, die wiederum nur oder zumindest am effizientesten durch die Wirkungsmessungen einzelner SI-Akteure generiert werden können. **Standardisierte Modelle** und **Indikatoren** können, so die Hoffnung, sowohl den Akteuren selbst zugutekommen, als auch in aggregierter Form der Innovationsfolgenabschätzung (siehe hierzu Kapitel 5).

1.11.1.1 Typ1. Methoden mit Attributionsfokus

Die in Tabelle 1 unter Punkt 1 genannten Methoden (Randomized Controlled Trials (RCT), Difference-in-Difference, Propensity Score Matching (PSM), Instrumental Variables, Regression Discontinuity und Vorher-Nachher-Vergleiche) lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Sie alle versuchen, mit statistischen Mitteln an das Ideal des Vergleichs des beobachteten Zustands mit dem – an sich nicht beobachtbaren – Counterfactual nahezukommen. Das RCT lässt sich in vielen Fällen, die für die Wirkungsevaluation interessant sind, infolge der methodischen Anforderungen nicht realisieren. Dementsprechend sind die fünf nachfolgenden Methoden der Gruppe (siehe Tabelle) in dieser Hinsicht als kreative Substitute zum RCT zu verstehen. Sie gehen quantitativ-statistisch vor, wenn es darum geht, Effekte auf interessierende Größen für eine Mengen von Einheiten, z.B. Populationen, zu prüfen. Weil hierbei Mittelwerte für interessierende Variablen für zwei Untersuchungsgruppen – die „treatment“-Gruppe und die Kontrollgruppe, die das Counterfactual-Szenario repräsentiert – verglichen werden, können „nur“ Durchschnittseffekte angegeben werden, die für den einzelnen Untersuchten nur eingeschränkt – aber zumindest mit angebbarer Fehlerquote – zuverlässige Auskunft über das Ausmaß der Wirkung im Einzelfall bieten. (Die möglicherweise aus Wirkungssicht relevanten Varianzen bleiben hingegen außer Acht.)

Einen anderen Weg zur Lösung des „Attributionsproblems“, d.h. der Schwierigkeit der Zuordnung einer Wirkung zu einer spezifischen Maßnahme/Intervention unter Ausschluss etwaiger anderer Effekte, geht die Methode des Counterfactual Self-Assessment (C. E. Müller, 2024). Wie bei den oben genannten Methoden steht aber auch hier die Attribution von Ursachen zu Wirkungen über Counterfactuals im Fokus: Die mutmaßlich Wirkungsbetroffenen werden dahingehend befragt, welche kontrafaktischen Szenarien ihrer individuellen Einschätzung nach eingetroffen wären („Was wäre ohne die Intervention geschehen?“). Diese „Was-wäre-wenn“-Frageitems sind in der Evaluationspraxis, trotz aller methodischer Schwächen, insofern attraktiv, als dass sie relativ einfach zu erheben sind und trotzdem das Attributionsproblem angehen.

⁹ Exemplarisch ist das Projekt i-Share zur Wirkungsmessung der Sharing Economy (<https://www.i-share-economy.org>), dessen Erkenntnisse ebenfalls in ISI eingeflossen sind.

Vertiefende Literatur

- Überblick zu RCTs, Propensity Score Matching, Instrumental Variables, Difference-in-Difference, Regression Discontinuity, Vorher-Nachher-Vergleichen (Gertler et al., 2016)
- Weitere Methodenentwicklungen, die durch maschinelles Lernen ermöglicht werden (Brand et al., 2023)
- Diskussion des Counterfactual Self-Assessment (C. E. Müller, 2024)

1.11.1.2 Typ 2: Methoden mit Theorie- und Prozessfokus

Die theoriezentrierte Perspektive geht von Annahmen über kausale Zusammenhänge, mitunter auch „Mechanismen“, aus, die sich in der Realität zu bewähren haben und ggf. laufend anzupassen sind. Hierzu gehört insbesondere die Theory of Change (ToC), das Process Tracing, Outcome Mapping, Contribution Analysis usw. (s. Tabelle 1). Ziel ist es, die einer Intervention zugrunde liegenden Annahmen zunächst offenzulegen, anhand vorgegebener Schemata zu formulieren (viele aktuelle Evaluationsansätze beinhalten hierbei ein starkes partizipatives Element), passende Indikatoren zu entwickeln, welche die Evidenzbasis vergrößern und aktualisieren. Passen die Beobachtungen nicht zu den Annahmen, muss die Theorie (bzw. Strategie) überarbeitet werden. Die Annahmen werden nicht validiert, können aber falsifiziert werden. Die Perspektive konzentriert sich auf die Verbesserung (Rationalisierung) der Theorie der Annahmen, welche die Aktivitäten anleiten. Im Gegensatz zu den Methoden des ersten Typs, die Aussagen über das **Ausmaß** der Wirkung erlauben, aber außer Acht lassen, warum und wie sich eine Wirkung (nicht) entfaltet hat, fokussieren die Methoden des zweiten Typs auf die Fragen „**warum**“, „**wie**“, „**wann**“ und „**für wen**“ eine Intervention Wirkung (nicht) entfaltet, während aber Aussagen über das Ausmaß der attribuierten Wirkung nicht geboten werden können.

Insbesondere die „Realist Evaluation“ (Pawson & Tilley, 1997) betont das hohe Maß an **Komplexität** und Kontingenz, das Systeme wie jenen von Gesellschaft und Umwelt prägt. Dieselbe Intervention kann und wird daher in unterschiedlichen Kontexten sehr unterschiedliche Wirkungen erzielen (Greenhalgh & Manzano, 2022). Daher sind Methoden des Typs 1 aus dieser Sicht nur bedingt hilfreich, um Wirkungsevaluationen durchzuführen. Zwar mögen sie für einen sehr engen Wirklichkeitsbereich kausale Zusammenhänge zuverlässig nachweisen, können aber nicht ohne weiteres auf andere Fälle (Bevölkerungsgruppen, Regionen, Zeitpunkte, kulturelle Kontexte usw.) übertragen werden, obwohl dies ja eine zentrale Anforderung der Evaluation ist. Schließlich gibt es ein berechtigtes Interesse zu erfahren, ob es erfolgversprechend ist, eine Intervention auch weiterhin und/oder anderswo durchzuführen. Hierzu sei es aber notwendig, ein in diesem Sinne *theoretisches* Wissen über die Intervention aufzubauen.

Die Evaluationsmethoden, die dieser Gruppe zugeordnet werden können, wie Most Significant Change (MSC), Outcome Harvesting und QuIP, sind zudem stark beeinflusst durch den Anspruch der partizipativen Evaluation, also des Einbezugs der (potenziell) Wirkungsbetroffenen in die Evaluationspraxis. Dem liegt eine eher interpretative Evaluationslogik zugrunde, die darauf abstellt, die Stakeholder von Beginn an einzubeziehen (Krlev et al., 2023; Nicholls et al., 2020). Bei MSC wird die Identifizierung der für die Betroffenen relevantesten Veränderungen,

von den Mitgliedern der Gruppe selbst anhand eines vorgegebenen Entscheidungsprozesses vorgenommen. Im „Qualitative Impact Assessment Protocol“ werden die Betroffenen nach positiven und negativen Veränderungen in anhand der ToC des Auftraggebers bestimmten „domains of change“, also interessierenden Themenbereichen, befragt, ohne von diesen Hypothesen zu wissen („blindfolding“). Ihre expliziten Aussagen zu kausalen Zusammenhängen werden in Diagrammen zusammengefasst und quantifiziert, wobei auch Unterschiede bei Befragungsgruppen geprüft werden können. Die Ergebnisse werden mit der ToC abgeglichen und ermöglichen es, diese und somit die Organisationsstrategie evidenzbasiert weiterzuentwickeln. QulP verbindet somit quantitative und qualitative Daten und Analyseschritte. Diese Quantifizierung erlaubt jedoch nur in sehr bedingtem Maße Aussagen zum Ausmaß der Wirkung. Auch bei QulP ist der Einbezug der Perspektiven der Wirkungsbetroffenen bzw. der Evaluation unterzogenen Personen ein wichtiges Anliegen, das beim experimentellen Zugang der Methoden des Typs 1 weitgehend fehlt.

Vertiefende Literatur:

- Theory of Change: (Koleros et al., 2024)
- Programmtheorien in der Evaluationsforschung und Realist Evaluation: (P. J. Rogers, 2000; P. J. Rogers & Weiss, 2007; Weiss, 1972; White, 2009)
- Contribution Analysis: (Mayne, 2012)
- Process Tracing: (Beach & Pedersen, 2013)
- Most Significant Change: (Davies & Dart, 2005)
- Aus Sicht des Transformative Social Innovation-Konzepts („Narrative of Change“): (Taanman et al., 2017)

1.11.1.3 Typ 3: Methoden mit Montarisierungsfokus: Kosten-Nutzen-Analysen und Valuation

Monetarisierungsorientierte Bewertung (CBA, SROI, Impact Accounting), ein sich dynamisch entwickelnder Bereich der Wirkungsevaluation in Forschung und Praxis, bietet Standards zur Übersetzung von Auswirkungen in eine gemeinsame Einheit (Geld), um sie vergleichbar und einfacher kommunizierbar zu machen. Das Argument, soziale und ökologische Wirkungen müssten als Kosten (bzw. Nutzen) in Geldwerten darstellbar sein, damit sie entscheidungsrelevant werden, motivierte die Entwicklung von Social Return on Investment (SROI) von Beginn an und wird auch gegenwärtig regelmäßig als Argument für Valuation vorgebracht (Kehl et al., 2018). Insbesondere in den Bereichen Impact Investment, Social Entrepreneurship und Unternehmens-CSR spielen monetarisierungsbasierte Ansätze gegenwärtig eine zentrale Rolle.

Für die **Monetarisierung** von Impacts (siehe Infobox 6), insbesondere von Unternehmen, spricht das bereits genannte, ursprüngliche Argument, dass es erst durch die „Internalisierung“ der sonst „externalisierten“ (insbes. negativen) Folgen für Mensch und Umwelt möglich wird, zu klären, ob und wie sehr ein Unternehmen in dieser Hinsicht „Mehrwert“ schafft, oder hingegen Profite generiert, die aber auf Kosten von Mensch und Umwelt gehen. Die Ansätze dieses Typs überlassen die „Valuation“, also die Bewertung, soweit wie möglich dem Markt und greifen in einigen Fällen aus ethischen Gründen (z. B. Wert eines menschlichen Lebens) auf normativ festgelegte Pauschalsätze zurück. Wirkungsmonetarisierung spielt sowohl in

Wirtschaftsunternehmen als auch gemeinnützigen Organisationen und bei staatlichen Interventionen seit Jahrzehnten eine wichtige Rolle, die infolge angespannter öffentlicher Haushalte möglicherweise weiter zunehmen wird. Die aktuellen Arbeiten in Richtung „Valuation“ (siehe „Impact Valuation“ in der Liste weiterführender Literatur unten), v.a. für Unternehmen, gehen in Richtung der Berechnung von **Schattenpreisen** für soziale und ökologische Wirkungen, die dann in die Einnahmen-Ausgaben-Rechnungen der Unternehmen eingehen sollen. Für die Bewertung von SI ist diese Entwicklung durchaus relevant, weil sie zukünftig möglicherweise eine Grundlage zum Vergleich von SI mit bestehenden Alternativoptionen bilden kann.

Die Monetarisierung von sozialen und ökologischen Werten stößt aber regelmäßig auf Widerstand (Wruk, Oberg, & Friedrich-Schieback, 2019). Letztlich geht es hierbei um die Frage, wie man „Wert“ definiert (Mazzucato, 2019). Problematisch ist in Wirklichkeit weniger die Monetarisierung an sich, als vielmehr die mit der Umrechnung in Geld verbundene Wertvorstellung, die in der neo-klassischen Wirtschaftswissenschaft bis heute üblich ist: der Wert einer Sache ließe sich durch den Preis ermitteln, der sich durch Angebot und Nachfrage auf „dem Markt“ ergeben würde. Diese Auffassung wurde von Wirtschaftswissenschaftler:innen und Soziolog:innen, die die Wirtschaft als Teil der Gesellschaft und ihrer Geschichte betrachten, häufig als fehlgeleitet kritisiert (Damtoft et al., 2023; Mazzucato, 2019; Polanyi, 2001).

Die Monetarisierung ist, für sich genommen, zwar ein in einigen Methoden (wie SROI) verwendetes Instrument, aber **kein dezidiertes Verfahren** zur *Wirkungsmessung*, weder im Sinne der Attribution von Wirkungen zu Interventionen noch im Sinne der theoriebasierten Evidenzbildung. SROI hat zwar einen Monetarisierungsfokus insofern, als dass sie darauf abstellt, Wirkungen in Geldwerten auszudrücken, um sie vergleichbar und aggregierbar zu machen, dies stellt aber nur einen Teil der SROI-Methode dar. Am sichtbarsten ist dieser Fokus bei der namengebenden SROI-Kennzahl („Für jeden investierten Euro erhält man X Euro an social return“), die offensichtlich ihr Vorbild in der bei Investoren bekannten ROI-Kennzahl hat. Auf dem Weg zur Berechnung des SROI für einzelne Projekte oder ganze Organisationen werden hingegen Methoden des Typs 1 und 2 verwendet. Konkret bedeutet dies, dass die vom SROI-Netzwerk vorgeschlagene Weg darin besteht, zunächst eine ToC zu erstellen, untersuchte Gruppen von Wirkungsbetroffenen zu definieren, bei der Berechnung von Wirkungen hingegen auch die Herausforderungen des Counterfactuals (dort beschrieben als „deadweight“), Attribution, „Drop-off“ und „Displacement“ zu berücksichtigen (s. hierzu auch die Beiträge in (Then et al., 2017). Veränderungen, die auch ohne die Intervention stattgefunden hätten, sollen herausgerechnet werden, z.B. indem Vergleiche mit Benchmarks ähnlicher Interventionen/Organisationen, mit Statistiken zu Trends für die Gesamtregion/-bevölkerung, oder für ähnliche Gruppen/Regionen angestellt werden. Vom Prinzip her also eine ähnliche Logik wie bei den Methoden des experimentellen Typs 1 (die Methode der Selbsteinschätzung wird explizit als Möglichkeit angegeben (The SROI Network, 2012, S. 58), RCTs kämen lediglich als Sekundärquelle in Betracht). Der „Deadweight“ wird als geschätzter Prozentsatz aus den Outcomes herausgerechnet. Zur Prüfung des Displacement-Effekts empfiehlt das Handbuch, mögliche weitere Stakeholder zu konsultieren. Auch hier wären die Outcomes entsprechend schätzungsweise zu reduzieren. Attribution ist im SROI-Kontext enger gefasst als Attribution zu Akteuren als Verursachern und resultiert daher in dem Erfordernis, zu prüfen, ob auch andere Akteure im selben Bereich aktiv sind. Wird z.B. ein untersuchter Service auch von anderen Organisationen angeboten,

verringert sich der SROI, da nur ein Teil der intendierten Wirkung der Organisation zugerechnet werden kann. Ebenfalls berücksichtigt werden soll der „Drop-off“, d.h. der zu erwartende Rückgang der Wirkungen im Zeitverlauf, was durch geschätzte prozentuelle Reduktionen pro Jahr geschieht. Wo keine eigenen historischen Daten vorliegen, wird dazu geraten, Expertenwissen einzuholen oder Studien heranzuziehen. Die SROI-Methode fordert also die Berücksichtigung der kausalen Analyse, bzw. der Attribution, die bei den Methoden von Typ 1 im Mittelpunkt steht. Die Einschätzung erfolgt allerdings weitgehend auf Basis der Expertise der Analysierenden und ist nicht strikt vorgegeben. Daraus folgt ein nur geringer Grad an Transparenz und Reliabilität der Bewertung in SROI. Dessen ungeachtet ist und bleibt SROI zum aktuellen Stand insofern die umfassendste Methode zur Wirkungsevaluation, als dass sie es erlaubt, alle drei hier vorgestellten Grundtypen miteinander zu verbinden. Damit gehen aber auch die Nachteile und Herausforderungen, die die drei Typen prägen, in das SROI ein. Weiterentwicklungen von SROI bzw. Alternativen hierzu stehen noch aus.

Infobox 6. Monetarisierung: Ein Phänomen der Rationalisierung?

Die Anwendung statistischer Methoden zur Bestimmung von Wirkungen in unterschiedlichen Anwendungsbereichen ist somit selbst ein gutes Beispiel für eine Innovation. Weil einige der Wirkungsmessungs-Ansätze von einer Monetarisierung zwecks Verrechnung von Wirkungen ausgehen (darunter der am meisten verbreitete Ansatz des SROI), mag man zuerst an eine „Ökonomisierung“ z.B. des Sozialen denken. Mindestens genauso sehr handelt es sich hier aber um eine „wissenschaftliche“ Innovation, um die Anwendung wissenschaftlichen Vorgehens auf nicht-wissenschaftliche Bereiche. Bringt man beides zusammen, lässt sich der skizzierte Prozess in einem noch abstrakteren Sinne als Teil der **Rationalisierung** verstehen. Diese Rationalisierung trifft in den entsprechenden Bereichen auf Routinen, Traditionen und Werte, z.B. das Berufsethos entsprechender Professionen, und tritt mit diesen zwangsläufig in Konflikt. Die Abschaffung der jahrhundertealten, auf einer antiken Theorie beruhenden Behandlungsmethode des Aderlasses im 19. Jh., die u.a. durch die Anwendung statistischer Verfahren und Experimente begründet wurde, aber wegen der starken Institutionalisierung des Verfahrens nicht ohne Widerstand erfolgte, ist ein gutes Beispiel hierfür. Da der Bereich sozial und ökologisch motivierter Tätigkeit von entsprechenden Wertorientierungen geprägt ist, ist die Befürchtung, eine Rationalisierung würde diese Wertorientierungen in Frage stellen, verständlich.

Vertiefende Literatur

- Impact Valuation siehe u.a. die aktuellen digitalen Publikationen des WifOR Instituts (<https://www.wifor.com/de/>), der International Foundation for Valuing Impacts (<https://ifvi.org/>) (als Nachfolgerin des Impact Weighted Accounting-Projekts der Harvard Business School) und auch die Publikationen der Capitals Coalition (<https://capitalscoalition.org/>) und des Unternehmensnetzwerks Value Balancing Alliance (<https://www.value-balancing.com/>)
- SROI und dessen Weiterentwicklung: Grünhaus & Rauscher (2021), Kehl et al. (2018), Schober & Then (2015), The SROI Network (2012), Then et al. (2017). Zum Entstehungskontext: Barman et al. (2021). Metaanalyse von 112 SROI-Anwendungen: Krlev (2015). Anwendungsbeispiele: Nutzinger et al. (2020), Then et al. (2012). Kritische Anmerkungen zu SROI: (Damtoft et al., 2023)
- Wirkungsevaluationen allgemein bzw. zu mehreren Methodentypen: Umfangreiche Datenbank mit Einträgen zu Begriffen und Methoden der Evaluationspraxis und -forschung (<https://www.betterevaluation.org/>); Handbuch zu qualitativen und quantitativen Methoden: Khandker et al. (2010); Vergleich von QuIP mit 30 anderen Methoden: Copestake et al. (2019); Praxishandbuch Wirkungsmessung für Sozialunternehmen (engl.): OECD & European Union (2024).

1.11.2 Das Beste aus beiden Welten?

Offen und noch zu klären bleibt die Frage, welche Methoden oder Methodenkombinationen sich für die Abschätzung von Wirkungen von (sozialen) Innovationen eignen (s. auch Copestake (2024)). Vieles spricht dafür, der Diversität der Wirkungsbereiche – Wirtschaft, Umwelt, Gesundheit, Kultur usw. – mit einer methodischen Vielfalt und der inter- bzw. transdisziplinären Zusammenarbeit zu begegnen. Soziale, wirtschaftliche, gesundheitliche, ökologische usw. Wirkungen betreffen zum Teil sehr unterschiedliche Objekte – die physikalische Welt der Kohlenstoffdioxidemissionen und sich daraus ergebender Treibhausgas effekte, die biophysischen Regelmäßigkeiten der pflanzlichen, tierischen und menschlichen Organismen, die mindestens ebenso komplexe Welt der Sprache, der zwischenmenschlichen Beziehungen, der Ideen und sonstiger Kultur im weiten Sinne. Das macht die Wirkungsabschätzung von SI zu einer **inter- bzw. transdisziplinären Herausforderung** mit all den damit verbundenen Übersetzungsanforderungen.

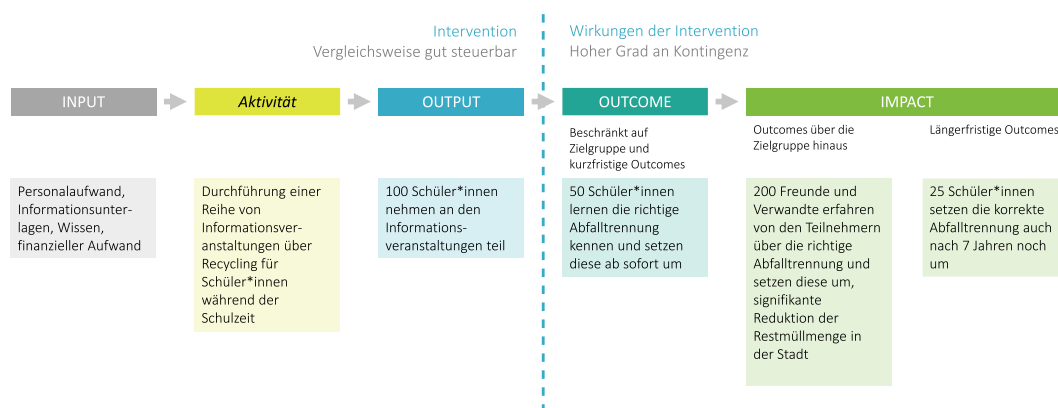
Wir schlagen daher vor, **die Einsichten der theorie- und attributionsbasierten Ansätze (Typ 1 und 2) miteinander zu verbinden; anders als bei SROI aber ohne dabei die Monetarisierung aller Arten von Indikatoren vorzugeben und zu fokussieren, sondern stattdessen neue Wege zur Standardisierung aufzuzeigen**. Somit knüpft das vorliegende Konzept einerseits an die bewährte Praxis der theoriebasierten Evaluationsmethoden an und nimmt hieraus die kausalen Wirkungsketten im Input-(Activity)-Output-Outcome-Impact-Modell samt Zuordnung von Indikatoren zu den Kausalzusammenhängen, der Identifizierung von relevanten Gruppen von Wirkungsbetroffenen als Grundlage für eine (feldspezifische) Standardisierung der SI-Wirkungsmessung zu verwenden – nichts anderes als eine gängige Variante der ToC also, die in der Evaluationspraxis sehr verbreitet ist. Andererseits halten wir daran fest, die Frage der **Attribution** von Wirkungen nicht fallenzulassen, sondern **die ToC mit der Kausalanalyse zu verbinden**. Dies ist im Modell verortet an der Stelle des Übergangs von Outcomes zu Impacts. Grundlage hierfür ist eine eindeutige Definition von „Impact“ die von Counterfactuals ausgeht, und nicht „Impact“ als zeitlich/räumlich/zielgruppenspezifisch entfernte Outcomes definiert (mehr dazu im nächsten Abschnitt).

Wir halten es für sinnvoll, einen **anwendungsorientierten Weg** zu finden, um SI-Akteuren die organisations- und projektspezifische Wirkungsmessung zu ermöglichen, ohne von ihnen unverhältnismäßig aufwendige Methoden zu verlangen, nur weil diese aus wissenschaftlicher Sicht belastbare Ergebnisse zur Kausalität bieten würden. Am hohen Anspruch der Attributionsfrage festzuhalten, muss nicht bedeuten, für jeden zu prüfenden Outcome ein Kontrollgruppendesign zu fordern. Für viele Organisationen ist es bereits ein großer Schritt, überhaupt eine ToC zu entwickeln, systematisch Daten zu sammeln und laufend in die Organisationsführung zu integrieren. Bereits die Erhebung von Daten zu Outcomes ist ein großer Zugewinn an Evidenzbasierung, auch wenn die Attributionsfrage im Einzelfall (noch) außeracht gelassen werden muss. Der „Idealfall“ einer laufenden Abschätzung aller kurz-, mittel und langfristigen, räumlich naheliegenden und fernliegenden Wirkungen auf Menschen und Umwelt bei Zielgruppen und außerhalb ist ohnehin – soweit wir wissen – bisher nicht realisierbar. Aus Praxissicht braucht es also ein **graduelles Wirkungsmessungsmodell**, das eine schrittweise Entwicklung hin zu Impactmessung ermöglicht und den unterschiedlichen Voraussetzungen der Anwendenden gerecht wird.

1.12 Die Unterscheidung zwischen „Outcome“ und „Impact“ im IOOI-Modell

Es sind im Wirkungsmessungskontext zwei grundsätzlich verschiedene Begriffsdefinitionen von „Wirkung“ – die im Englischen differenziert wird in „Outcome“ und „Impact“ – im Umlauf, die zudem mitunter miteinander vermischt werden, was den Begriff widersprüchlich und unscharf macht. Beide Verständnisse lassen sich gut anhand des IOOI-Schemas von Input, (Aktivitäten,) Output, Outcome und Impact verdeutlichen.

Abbildung 8. „Impact“ als vom Verursacher räumlich, zeitlich, zielgruppenspezifisch entfernter Outcome



Quelle: Eigene Darstellung

Am fiktiven Beispiel einer Informationsveranstaltung für Schüler:innen (s. Abbildung 8) lässt sich verdeutlichen, dass in diesem Fall die Unterscheidung zwischen Outcome und Impact anhand des Kriteriums der Zielgruppenzugehörigkeit, oder anhand des Kriteriums der räumlichen oder zeitlichen Entfernung, oder anhand einer Kombination dieser drei Kriterien festgelegt wird. Diese Perspektive ist aus Sicht einer an ihrer eigenen Wirkung interessierten Organisation durchaus pragmatisch und nachvollziehbar, denn generell sind die räumlich, zeitlich und im interpersonalen Netzwerk „weiter entfernten“ Outcomes der eigenen Aktivität **schwerer zu erfassen** als die „naheliegenden“ Outcomes. Beispielsweise lässt sich der Lernerfolg der Zielgruppe (100 Schüler:innen) unmittelbar nach der Intervention noch gut anhand eines Fragebogens (z.B. Abfrage des Wissensstands vor und nach der Veranstaltung) erheben. Dieselbe Gruppe nach vielen Jahren nochmals zu befragen ist praktisch voraussetzungsvoller, ebenso wie eine Umfrage ihrer Verwandten. Alle Personen zu erfassen, denen die Zielgruppe über einen längeren Zeitraum hinweg von ihren in der Informationsveranstaltung erlernten Inhalten erzählt hat, ist praktisch unmöglich. Es geht dabei aber nicht nur um die technischen Voraussetzungen. Im dynamisch sich verändernden, komplexen sozialen Zusammenhängen haben wir es mit einer Vielzahl an Wirkungszusammenhängen zu tun, die bei zunehmender raum-zeitlicher Distanz üblicherweise immer unübersichtlicher werden (Kontingenz). Im fiktiven Beispiel liegt bereits der Outcome „Schüler:innen lernen die richtige Abfalltrennung kennen“ nur begrenzt im Einflussbereich der Intervention: Es genügt beispielsweise ein unvorhergesehenes Ereignis, das die Aufmerksamkeit der Schüler:innen auf sich lenkt, um den Lernerfolg maßgeblich zu verändern.

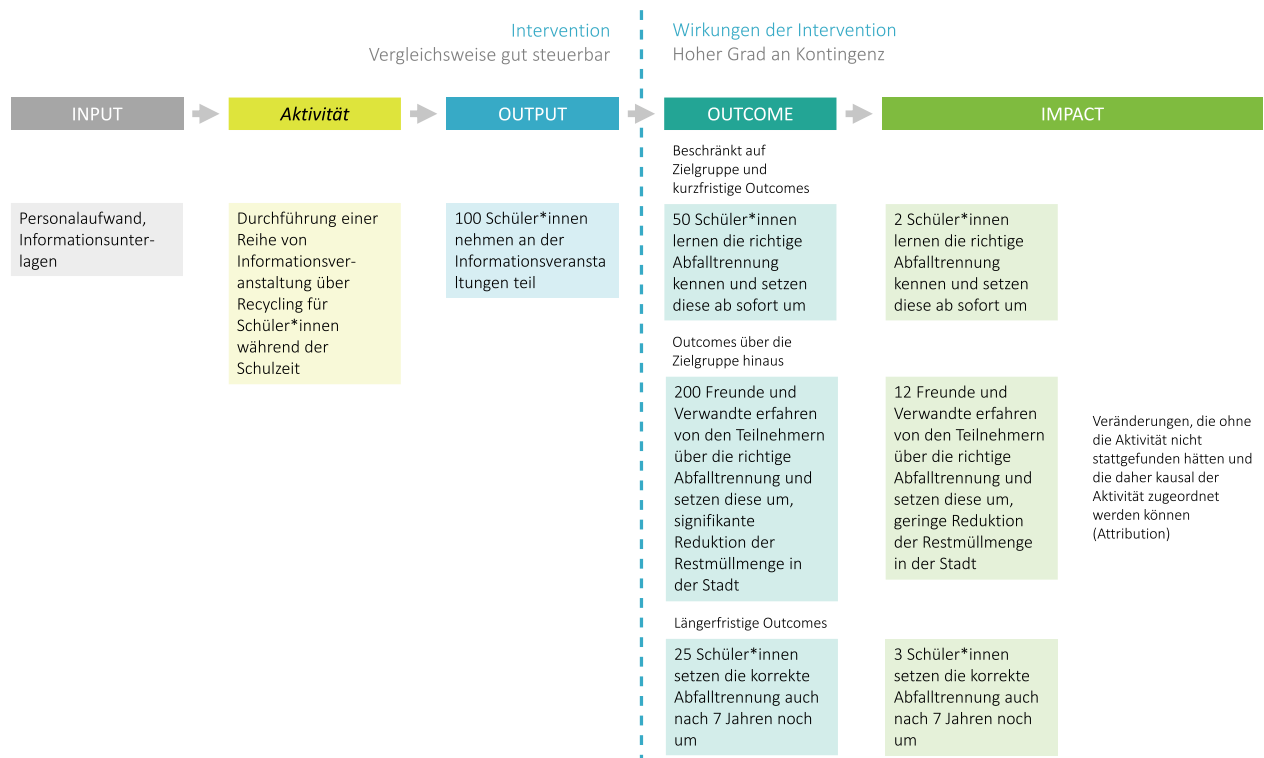
Die Absicht einer Wirkungsmessung laut diesem Verständnis von „Impact“ bedeutet die Aufforderung an den für die Intervention verantwortlichen Akteur, so weit wie möglich über diese „naheliegenden“ Outcomes auch weiter „entfernte“ und „gesellschaftlich relevante“ Outcomes (also: Impacts) zu prüfen. Dies wird meist verbunden mit der wichtigen Unterscheidung zwischen positiven und negativen Outcomes (und Impacts) sowie der Feststellung, dass Outcomes und Impacts auch nicht-intendiert sein können. Die Frage der Attribution von Wirkungen und der Vergleich mit Counterfactuals spielt in dieser Definition von Impact und Outcome hingegen keine Rolle.

Prominente Beispiele aus dem deutschsprachigen Bereich, in denen diese Unterscheidung zwischen Outcome und Impact angewendet wird, sind unter anderem:

- Kurz, B., & Kubek, D. (2021). Kursbuch Wirkung: das Praxishandbuch für alle, die Gutes noch besser tun wollen: mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen & Beispielen. 6. überarbeitete Auflage. Berlin: PHINEO. <https://www.phineo.org/kursbuch-wirkung>.
- Online-Leitfaden der Stiftung Mercator Schweiz: „Projekte Mit Wirkung“: <https://www.projekte-mit-wirkung.ch/>
- Riess, B. (2010). Corporate Citizenship planen und messen mit der IOOI-Methode. Ein Leitfaden für das gesellschaftliche Engagement von Unternehmen“, 24. September 2010. <https://www.bertelsmann-stiftung.de/de/publikationen/publikation/did/corporate-citizenship-planen-und-messen-mit-der-iooi-methode>.
- Schweinitz, F. et al., (2023). Impact Measurement. Praxishandbuch. Wirkung & Wirkungsmessung Sozialer Innovationen (IMV-Lab). https://imv-lab.com/wp-content/uploads/2023/12/Final-Version_Praxishandbuch_IMV-Lab.pdf.

Allerdings mit Ausnahme der Definition von „Wirkung“ auf S. 17 (Schweinitz et al., 2023), welche die Notwendigkeit der Berücksichtigung des Deadweights erwähnt, sowie der Ausführungen zu Kausalität und experimentellen Methoden (die aber auf die Beziehung zwischen Outputs und Outcomes bezogen werden) (ebenda: 50-59). Der vorgeschlagene „Wirkungskreis“ samt „Wirkungstreppe“ (ebenda: 24-49) (Schweinitz et al., 2023) folgen hingegen der oben beschriebenen Logik (Schweinitz et al., 2023).

Abbildung 9. „Impact“ als der einer Ursache kausal zurechenbare Anteil von Outcomes



Die Unterscheidung zwischen kurzfristigen und/oder zielgruppenspezifischen Wirkungen einerseits und längerfristigen und über die Zielgruppe hinausgehenden Wirkungen andererseits ließe sich auch in diesem, zweiten Fall einführen und aufrechterhalten, sie dient aber eben *nicht* zur grundsätzlichen Unterscheidung zwischen Outcome und Impact. Stattdessen wird Impact verstanden als derjenige **Anteil der Outcomes**, welcher der Kette von Inputs, Aktivitäten und Outputs **kausal** zugeordnet werden kann (**Attribution**). Kausalität wird hierbei verstanden als Beziehung zwischen Ursachen und den aus ihnen folgenden Wirkungen. Wäre eine Veränderung auch ohne die Intervention eingetreten, dann besteht zwischen beiden kein kausaler Zusammenhang. Im fiktiven Beispiel der Informationsveranstaltung würde das bedeuten, dass zwar 50 Schüler:innen nach der Informationsveranstaltung ihr Mülltrennungsverhalten verbessert haben, aber 48 dies auch ohne die Informationsveranstaltung getan hätten, während nur zwei Schüler:innen ihr Verhalten ohne die Informationsveranstaltung nicht geändert hätten. Der Erfolg der Intervention fällt somit deutlich bescheidener aus, zumal wenn man den Aufwand (Input) in das Verhältnis zu den tatsächlichen Wirkungen setzt (z.B. in Euro pro Person mit verändertem Recyclingverhalten pro Jahr). Zugleich ist dieses Bild aber realistischer und eröffnet die Möglichkeit zur Frage, welche anderen Einflussfaktoren dazu geführt haben, dass die positive Veränderung eingetreten ist. Das könnte beispielsweise eine im selben Zeitraum stattgefundenene Medienkampagne gewesen sein, oder die Einführung einer Gebühr für Restmüll im Kontext einer gesunkenen Kaufkraft in der Untersuchungsregion, der Einfluss eines viralen social-media-Inhalts oder auch die Kombination mehrerer Faktoren. Alle diese Faktoren sind in unserem fiktiven Beispiel aber unbekannt.

Allgemeiner und knapp aber präzise formuliert wird diese Definition von Outcomes und Impacts (**=Nettowirkungen**) in (Schober & Rauscher, 2014, S. 263):

„Im Englischen wird zwischen Outcome und Impact unterschieden, während im Deutschen nur der Begriff Wirkung existiert. Der Outcome bezeichnet alle Wirkungen, die in Folge der Leistungen entstehen und kann mit Bruttowirkungen verglichen werden. Die Integration in den Arbeitsmarkt ist beispielsweise eine Wirkung eines arbeitsmarktpolitischen Projekts. Es wäre aber unrealistisch anzunehmen, ohne dieses Projekt hätte keine/r der KlientInnen einen Job gefunden. Ein gewisser Teil hätte z. B. auch durch andere Organisationen oder das soziale Netz einen Arbeitsplatz gefunden. Dieser Anteil an Wirkungen, der ohnehin entstanden wäre, wird als Deadweight bezeichnet und muss vom Outcome abgezogen werden. In der Evaluationsliteratur wird in diesem Zusammenhang vom Programmeffekt gesprochen (vgl. Rossi et al. 2004: 207). Übrig bleibt der Impact, also jene Wirkungen, die ausschließlich dem Projekt zugeschrieben werden können. Der Impact kann als Nettowirkung bezeichnet werden.“

Auch Grieco (2015, S. 44) definiert den Begriff „Social Impact“ (im Kontext des „Social Impact Assessments“ von und durch Sozialunternehmen) unter Berücksichtigung dieser Unterscheidung von Outcomes und Impacts und inkludiert sowohl **gesellschaftliche** („societal“) als auch **ökologische** („environmental“) Wirkungen (siehe hierzu ebd. S.48ff.); eine Perspektive der wir uns im weiteren Verlauf anschließen:

„Social impact is the societal and environmental change created by activities and investments (Epstein and Yuthas 2014). It is described as a combination of resources, inputs, processes or policies that occurs as a result of the real, implied, or imagined presence or actions of individuals achieving their desired outcomes (Latané 1981; Emerson et al. 2000; Reisman and Giennap 2004). As a result of externally induced actions, it includes the intended and unintended effects, the negative and positive effects, and both the long- and short-term effects (Wainwright 2002; Epstein and Yuthas 2014). To fully understand the concept of impact, what is needed is a shift from the output perspective to the outcome perspective (Hehenberger et al. 2013). Outputs are the results that organizations can measure or access directly, as tangible results of their activities (e.g. number of trained people, percentage of new people in the workforce), while the outcomes are the wider changes, benefits and knowledge that they attempt to elicit in the world in the medium and long term (e.g. reduction of social exclusion, decrease in inequalities). Since outcomes refer to changes in the society, they are determined by a wide range of actors as well as by external conditions that could facilitate them. Organizations can of course have a key role in driving the change, though their contributions must not be overestimated. For this reason the concept of social impact refers to the portion of the total outcome that occurred due to an organization's activities above and beyond what would have happened anyway (Clark et al. 2004).“

Vertiefende Literatur (Praxishandbücher):

- European Commission. Directorate General for Employment, Social Affairs and Inclusion. Proposed Approaches to Social Impact Measurement in European Commission Legislation and in Practice Relating to EuSEFs and the EaSI: GECEs Sub Group on Impact Measurement 2014. LU: Publications Office, (2014). <https://data.europa.eu/doi/10.2767/28855>.
- OECD und European Union. *Measure, Manage and Maximise Your Impact: A Guide for the Social Economy*. Local Economic and Employment Development (LEED). OECD, (OECD & European Union, 2024). <https://doi.org/10.1787/2238c1f1-en>.
- Impact Frontiers: Impact Performance Reporting Norms, z.B. "Impact Performance Reporting Norms. For Investors in Private Markets" (April 2024) (<https://impactfrontiers.org/wp-content/uploads/2024/04/Impact-Performance-Reporting-Norms-V1.pdf>) sowie: <https://impactfrontiers.org/norms>
- Grünhaus, C., & Rauscher, O. (2021). Impact und Wirkungsanalyse in Nonprofit Organisationen, Unternehmen und Organisationen mit gesellschaftlichem Mehrwert: Vom Wirkungsmodell über die Messung, Bewertung bis zur Steuerung, Darstellung und Kommunikation. Kompetenzzentrum für Nonprofit-Organisationen und Social Entrepreneurship. https://research.wu.ac.at/ws/files/19857361/Gr%C3%BCnhaus_Rauscher_Impact_Wirkungsanalyse_gesellMehrwert_Apr2021.pdf
- Schober, C., & Then, V. (Hrsg.). (2015). Praxishandbuch Social Return on Investment: Wirkung sozialer Investitionen messen. Schäffer-Poeschel Verlag.
- Gertler, Paul J., Sebastian Martinez, Patrick Premand, Laura B. Rawlings, und Christel M. J. Vermeersch. *Impact Evaluation in Practice, Second Edition*. Washington, DC: Inter-American Development Bank and World Bank. (2016). <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0779-4>.

Es ist also keineswegs so, dass die beiden Begriffsverwendungen von „Impact“ bedeuten würden, dass es unterschiedliche Verständnisse derselben Sache gibt, sondern es handelt sich um zwei unterschiedliche Gegenstände, die aber mit demselben Begriff bezeichnet werden (White, 2012). Es ist daher durchaus möglich, **beide Begriffsverwendungen zu integrieren**, was wir in der Folge auch tun wollen. Problematisch wäre es hingegen, dann von „Impact“ bzw. „Impact Evaluation“ oder „Wirkungsmessung“ zu sprechen, wenn die Frage der kausalen Zurechenbarkeit von Zuständen/Veränderungen zu den betrachteten Ursachen völlig außer Acht gelassen wird. Die häufig zitierte „Wirkungstreppe“ des in Deutschland verbreiteten „Kursbuchs Wirkung“ erfasst, aus dieser Sicht, „nur“ die Outcomes, aber (noch) nicht die Wirkungen (=Impacts) der Intervention.

Dieses zweite Impact-Verständnis hat gegenüber dem ersten eine Reihe von Vorteilen. *Erstens* entspricht es dem gängigen alltäglichen und wissenschaftlichen Konzept von Kausalität, das ja zeitlich und räumlich weit entfernte Veränderungen als Wirkungen versteht, sofern diese zuverlässig der Ursache zugeordnet werden können (z.B. „sine qua non“-Kriterium im Rechtswesen). *Zweitens* ist die Grenze zwischen direkten und indirekten Wirkungen arbiträr (ab wann ist die Wirkung „langfristig“?) und von der Perspektive der Organisation abhängig (Definition von „Zielgruppe“). *Drittens* ist die Frage der Attribution wichtig, um wirkungsvollere von weniger wirkungsvollen Aktivitäten unterscheiden zu können.

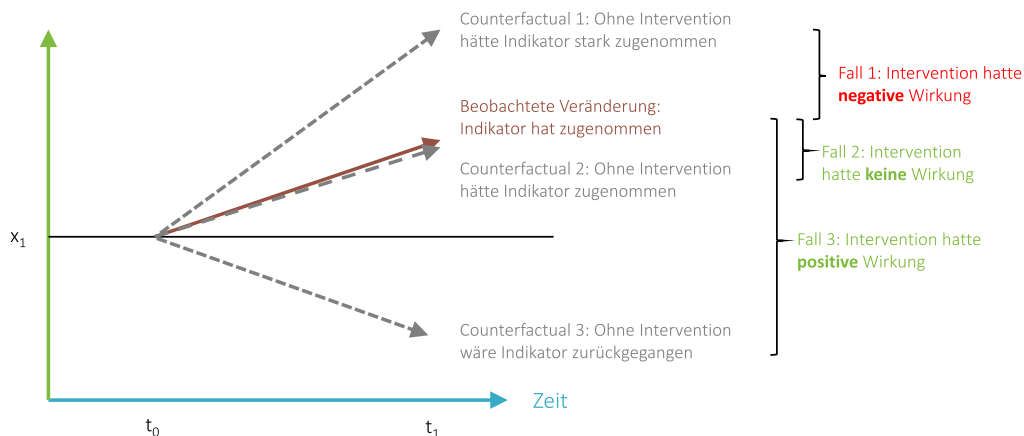
Der Nachteil besteht allerdings darin, dass die **Lösung der Frage der Attribution** anspruchsvoll und voraussetzungsvoll ist. In der Praxis wird sich also die Frage der Umsetzbarkeit und der Verhältnismäßigkeit stellen. Zwar wird es im Einzelfall nicht praktikabel oder nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand möglich sein, im Vorhinein oder im Nachhinein eine umfassende Bandbreite von Wirkungen zu messen und einer Intervention kausal zuzuordnen. Die Schlussfolgerung muss aber keineswegs sein, die Attributionsfrage deshalb vollständig zu verwerfen – weder für die wirkungsorientierten Organisationen und schon gar nicht für die Forschung.

Die jüngere Evaluationsforschung und -praxis, die sich mit der Frage der Attribution von positiven und negativen Impacts zu spezifischen Interventionen beschäftigt, hat zahlreiche wichtige Phänomene aufgezeigt, die deutlich machen, dass die Wirkungsmessung – insbesondere, wenn sie sich mit der sozialen Ebene zwischenmenschlicher Beziehungen beschäftigt – keine einfache Angelegenheit ist und die es auch bei der SI-Wirkungsmessung zu berücksichtigen gilt. Drei zentrale Phänomene sind: Drop-off, fehlgeleitete Attribution und Displacement.

- Der **Drop-off-Effekt** besteht darin, dass das Ausmaß eines Impacts, der von einer Intervention (Zeitpunkt t_0) verursacht wurde, über die Zeit hinweg abnehmen kann. Die Messung eines Impacts ausschließlich an einem Zeitpunkt t_1 kann daher zu falschen Schlussfolgerungen führen. Daher werden in umfassenden Impact-Evaluationen zu meist weitere Messungen zu späteren Zeitpunkten vorgenommen, um zu prüfen, ob die Wirkung auch nach längerer Zeit noch Bestand hatte. In SROI-Analysen wird üblicherweise ein entsprechend negativer Faktor zur Berücksichtigung des Drop-off in die Kalkulation einbezogen.
- Die hohe Relevanz der Frage der **Attribution** von beobachteten Veränderungen, bzw. ihrer Anteile, zu spezifischen Ursachen, lässt sich gut veranschaulichen, wenn man sich folgendes Extrembeispiel vor Augen führt (s. Abbildung 10). Die fehlgeleitete Schlussfolgerung würde in diesem Beispiel dann entstehen, wenn die positive Veränderung des relevanten Indikators x (brauner Pfeil) zwischen Zeitpunkt t_0 (vor der Intervention) und Zeitpunkt t_1 (Messung nach Beginn bzw. Abschluss der Intervention) direkt der Intervention zugerechnet wird. Die angenommenen kontrafaktischen Szenarien 1-3, die z.B. über den Vergleich mit Kontrollgruppen hergeleitet werden könnten, zeigen, dass die Intervention stattdessen auch in Bezug auf x wirkungslos geblieben sein könnte (Fall 2) oder sogar eine negative Wirkung gehabt haben könnte (Fall 1), nämlich dann, wenn der Indikator x ohne die Intervention noch stärker zugenommen hätte als mit Intervention.

Abbildung 10. Extremfall – Positiver Outcome / Negativer Impact

Größe deren Veränderung von Interesse ist
Beispiel: Intervention intendiert Zunahme
des Indikators x



Quelle: Eigene Darstellung

Infobox 7. Der Siegeszug von RCTs und experimenteller Methoden in den Wirtschaftswissenschaften

Im Jahr 2019 erhielten Abhijit Banerjee, Esther Duflo und Michael Kremer, die die oben genannte Forschungen zu Mikrokrediten maßgeblich vorangebracht hatten, den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften für die Nutzung experimenteller Ansätze, darunter insbesondere RCTs, zur Bekämpfung der weltweiten Armut. Seitdem spielen RCTs eine weiter zunehmende Rolle in der Evaluationspraxis, nicht nur im Entwicklungsbereich. Wenige Jahre später (2021) erhielten Joshua Angrist und Guido Imbens den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften für ihre methodologischen Beiträge zur Analyse kausaler Beziehungen. Angrist zufolge bilden RCTs den „Goldstandard“ derartiger Methoden, die aber durch andere Methoden substituiert werden können, die ebenfalls auf demselben Grundprinzip der Konstruktion eines Counterfactuals beruhen (v.a. Instrumental Variables, Difference-in-Difference, Regression Discontinuity).

- **Displacement:** Der Displacement-Effekt wird in verschiedenen Interventionsbereichen regelmäßig beobachtet, neben der Entwicklungszusammenarbeit beispielsweise in der Kriminologie: Im Einzelfall kann es passieren, dass strengere Gesetze, höhere Strafen oder verstärkte Kontrollen zu einer Abnahme der Kriminalitätsrate führen, beispielsweise den Drogenschmuggel an Häfen und Grenzübergängen. Daraus lässt sich aber nicht unbedingt schließen, dass die kriminelle Aktivität insgesamt tatsächlich abgenommen hat, weil es möglich ist, dass sie sich lediglich an andere Orte verlagert hat. Ähnliches gilt bspw. für Maßnahmen gegen Obdachlose in Stadtzentren, die Verlagerung von Prostitution aus dem öffentlichen in den privaten Raum durch Kriminalisierung derselben oder die Einführung von Kameraüberwachung (CCTV) in einzelnen Stadtteilen als Maßnahme zur Erhöhung der Sicherheit¹⁰. Der Displacement-Effekt tritt

¹⁰ Cerezo, A. (2013). CCTV and crime displacement: A quasi-experimental evaluation. European Journal of Criminology, 10(2), 222-236. <https://doi.org/10.1177/1477370812468379>

nicht nur als *räumliche* Verlagerung von scheinbar gelösten Problemen auf, sondern lässt sich auch *zeitlich* und *inhaltlich* denken: Eine Intervention kann dazu führen, dass ein Problem lediglich zeitlich in die Zukunft „verschoben“ wird, sie kann auch neue Probleme in anderen, unbeachteten Bereichen erst entstehen lassen. Letzteres ist beispielsweise der Fall, wenn die Lösung eines sozialen Problems einhergeht mit negativen Folgen für die Umwelt, oder umgekehrt bzw. wenn das Problem auf andere Gruppen verlagert wird. Aus diesem Grund ist es nötig, bei Interventionen über die in erster Linie im Fokus stehenden Themenfelder, Zielgruppen, Regionen und Zeiträume hinaus auch weitere mögliche Impacts in Betracht zu ziehen. (Diese können, natürlich, auch neutral oder positiv sein). Bei der SI-Wirkungsmessung ist dies ebenfalls zu berücksichtigen und im hier vorgestellten Zugang in Teilen bereits angedacht.

Fazit: Um die Attributionsfrage zu berücksichtigen, also nicht nur Outcomes, sondern auch Impacts zu messen, ist es notwendig, einen beobachteten Zustand bzw. eine beobachtete Veränderung mit einem prinzipiell nicht direkt beobachtbaren kontrafaktischen Szenario zu vergleichen. Das kann und muss nicht (immer) durch eine randomisierte Kontrollgruppenstudie (RCT) erfolgen. Zentral ist aber der Vergleich, z.B. mit dem vor einer Intervention gemessenen Zustand (vorher-nachher-Vergleich) oder mit den Ergebnissen desselben Indikators bei relevanten Vergleichsgruppen, beispielsweise durch Vergleich der Indikatoren für eine Gruppe von Wirkungsbetroffenen mit regionalen/nationalen Bevölkerungsstatistiken, bis hin zur „kontrafaktischen Selbsteinschätzung“ durch Befragung wirkungsbetroffener Personengruppen.

Infobox 8. Der Attributionsfokus in der Entwicklungszusammenarbeit

Beispiel Mikrokredite: Die Vergabe von Mikrokrediten hat als Intervention zum Zweck der Bekämpfung von Armut und zur Verbesserung der Situation von Frauen ab den 2000er Jahren viel Zuspruch erfahren und brachte Muhammad Yunus den Friedensnobelpreis ein. 2018 erreichten die Microfinance Institutions (MFI) ca. 140 Mio. Klienten weltweit. Eine Serie von RCTs in unterschiedlichen Regionen der Welt ergeben jedoch, dass sich die angenommenen positiven Wirkungen auf Armutsbekämpfung und Selbstbestimmung von Frauen nicht bestätigen ließen. Die Vergleiche mit den zufällig gewählten Vergleichsgruppen zeigten nur sehr schwach ausgeprägte (positive und negative) Effekte, lediglich bereits unternehmerisch tätige Haushalte profitierten durch den Ausbau ihrer unternehmerischen Tätigkeit von den Maßnahmen. Die Ergebnisse wirkten sich stark auf die Praxis und Politik der Entwicklungszusammenarbeit aus. Siehe dazu die Sonderausgabe des *American Economics Journal: Applied Economics*, Band 7, Heft 1, 2015.

1.12.1 Soziale Innovationen in und durch Organisationen

Mit der Übernahme des IOOI-Schemas wird ein Konzept aus der theoriebasierten Evaluationsforschung übernommen, dass für Interventionen, Projekte und Organisationen entwickelt wurde. Für das ISI-Projekt haben wir beschlossen, die wichtige **Einschränkung auf Organisationen** als zentrale Akteure von SI vorzunehmen, und zwar sowohl Innovationen, die von Organisationen hervorgebracht werden (z.B. neue Produkte, Services, etc. eines Sozialunternehmens oder die Einführung einer neuartigen Maßnahme durch eine öffentliche Institution) als auch Innovationen, die sich im Organisationsziel selbst ausdrücken (z.B. ein Sozialunternehmen das zur Umsetzung einer neuartigen Lösung gegründet worden ist). Damit geraten einige Aspekte von SI aus dem Blick – insbesondere die nicht-organisierte, informelle Ebene vieler

Innovationsprozesse. Aus pragmatischer Sicht bieten die Organisationen aber den aktuell am besten realisierbaren Weg und können einen Einstieg in das noch recht unbekannte Feld der SI bieten. Dies insbesondere, da ISI wie eingangs dargelegt einem breiten Organisationsverständnis folgt, das es ermöglicht nicht nur die Innovationsaktivitäten von Unternehmen sondern ebenso von NGOs, öffentlichen Institutionen, Wohlfahrtsorganisationen etc. zu erfassen (siehe das Panelkonzept von ISI in: Terstriep et al. (2024)). Inhaltlich lässt sich zudem organisationssoziologisch argumentieren, dass Organisationen eine besonders wichtige Rolle in allen Bereichen des Lebens spielen, so auch in Bezug auf die Lösung (und das Hervorrufen) gesamtgesellschaftlicher Problemlagen. Es bleibt aber eine wichtige Herausforderung für die zukünftige SI-Forschung, auch stärker auf nicht-organisationale SI zu fokussieren. Sonst bleiben SI, die im Sinne eines erweiterten SI-Begriffs, wie er hier vorgestellt worden ist, außer Acht, insbesondere viele der rein „partizipativ“ aus der Gesellschaft heraus entstehenden SI (Rahmen 3) wie bspw. selbstorganisierte Mitfahrgemeinschaften, private Verschenkgere, Händedruck-Alternativen in Pandemiezeiten, u.v.m.

1.12.2 SI-Wirkungsmessung auf der Mikroebene: Hin zu einem graduellen Modell

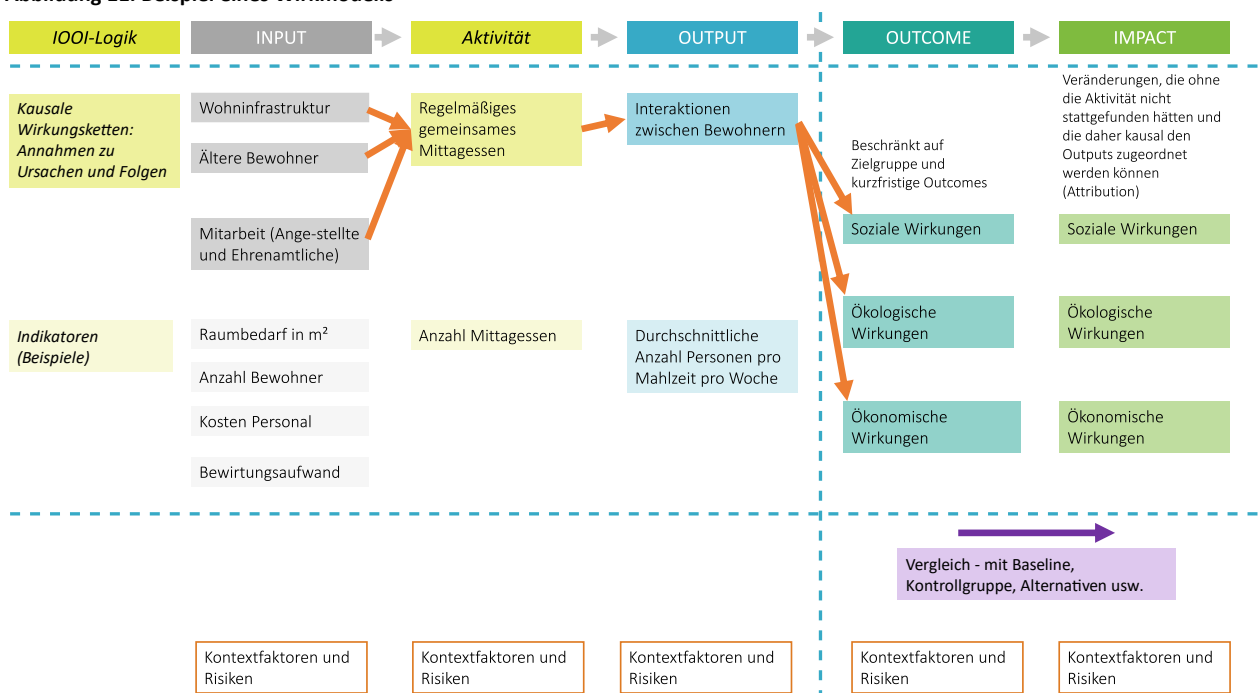
Aus wissenschaftlicher Perspektive ist die Messung von sozialen, ökologischen, ökonomischen und sonstigen Wirkungen ein anspruchsvolles Unterfangen. Würde man beispielsweise darauf bestehen, dass nur RCTs zuverlässige Kennzahlen zur Wirkung einer Intervention liefern, wäre Wirkungsmessung für den größten Teil der Anwender:innen unverhältnismäßig zeit-, wissens- und ressourcenaufwendig und somit nicht praktikabel. Ein weiteres Beispiel hierfür ist der Anspruch, langfristige Wirkungen berücksichtigen zu müssen: tatsächlich schaffen es nur relativ wenige „Wirkungsevaluationen“ aus den relativ evaluationserfahrenen Bereichen der internationalen Entwicklungszusammenarbeit oder der Bildungsprojekte großer Organisationen diesem Anspruch gerecht zu werden, weil hierzu mehrfache Erhebungen über viele Jahre hinweg nötig sind (—» Infobox 5). Das bedeutet aber nicht, dass man wichtige Fragen wie insbesondere die nach langfristigen, indirekten, nicht-intendierten, negativen Wirkungen und ihrer Attribution zu bestimmten Outputs fallen lassen sollte. Wie wichtig die Attributionsfrage ist, wurde oben anhand der Umkehrung scheinbar positiver Wirkungen in eine tatsächlich negative (attribuierte) Wirkung illustriert. Statt eines „ganz oder gar nicht“ schlagen wir daher den pragmatischen Weg vor, insbesondere auf der „Mikro-Ebene“ der SI-Akteure ein „mehr oder weniger“ an Wirkungsmessung zuzulassen, also gleichzeitig an wissenschaftlicher Stringenz festzuhalten, und dennoch praktikable Zwischenstufen und Wege anzubieten, die in der Praxis anwendbar sind. Für die Wirkungsmodelle mit IOOI-Logik bedeutet dies, zwar an der Unterscheidung zwischen Outcome und Impact anhand des Vergleichs mit Counterfactuals festzuhalten, aber:

- verschiedene Methoden zur Abschätzung des Impacts zuzulassen, die je nach Kapazitäten und Fragestellung genutzt werden können. Dazu gehören neben RCTs und quasi-experimentellen, quantitativen Methoden auch einfachere Soll-Ist-Vergleiche, Vergleiche mit feldspezifischen Benchmarks, mit vorhandenen Indikatoren aus der amtlichen Statistik bzw. anderen öffentlich zugänglichen Datenbanken oder auch Befragungen der Selbsteinschätzungen von Impacts seitens der Wirkungsbetroffenen.

- einzugestehen, dass bereits der Schritt von Output zu Outcome ein wichtiger und für sich genommen wertvolle ist. Nicht für alle Outcomes wird es möglich sein, (unmittelbar) auch den Impact zu messen.
- es zuzulassen, dass im Einzelfall zunächst die direkten, kurzfristigen, zielgruppenbezogenen usw. Outcomes und Impacts erfasst werden. Die vollständige Erfassung aller denkbaren Impacts, und zwar auch indirekter, langfristiger, negativer, nicht-intendierter, nicht-lokaler und nicht-zielgruppenspezifischer Impacts, ist ohnehin nur theoretisch denkbar; wohl aber sollten diese bei der Entwicklung von Wirkmodellen diskutiert werden.
- Wirkungsmessung auf der Mikro-Ebene muss verhältnismäßig sein. Es ist wichtig, dieses Maß gut einzuschätzen und im Falle der Setzung von Standards in „Reifegradmodellen“ oder bei Vorgaben seitens Politik, Investoren oder sonstiger Stakeholder zu berücksichtigen.

Anhand des folgenden Beispiels dieser vorgeschlagene „pragmatische“ Weg der Modellierung und Indikatorenentwicklung für die SI des gemeinschaftlichen Wohnens anhand einer beispielhaft ausgewählten Wirkungskette (Interaktionen zwischen Bewohnern werden durch regelmäßige gemeinsame Mahlzeiten ermöglicht, dies soll Lebensqualität und Gesundheit der Bewohner erhöhen) exemplarisch dargestellt (s. Abbildung 11):

Abbildung 11. Beispiel eines Wirkmodells



- Die aus der theoriebasierten Evaluationsforschung entnommene **IOOI-Logik** lässt sich gut anwenden, um Impacts und Outcomes mit Outputs und Inputs zu verbinden. Der in manchen Anwendungsfällen in der Theory of Change (ToC) vorkommende,

zusätzliche Schritt der „Aktivität“ kann auch ausgelassen bzw. mit „Outputs“ integriert werden.

- Die Erhebung von **Inputs** ist zwar für die Wirkungsmessung nicht zwingend notwendig, erlaubt aber einen wichtigen, zusätzlichen Einblick, da auf diese Weise die Evaluation des Prozesses mit der Evaluation der Wirkungen kombiniert wird und sich die Effizienz der Erreichung von Impacts abschätzen lässt. So macht es beispielsweise einen Unterschied für die Organisation selbst aber auch für externe Stakeholder, ob die Wirkung durch hohen oder niedrigen Einsatz von Inputs (z.B. Personal) erreicht wurde. Dies gilt auch für den Vergleich von SI mit konventionellen Alternativen. Im Beispiel wäre es wichtig, die Kosten für den Personalaufwand, für die Mahlzeiten und den zusätzlichen Raumbedarf zu erheben, der nötig ist, um die Lebensqualität der älteren Bewohner zu erhöhen. Möglicherweise gibt es effizientere Lösungen, die denselben Effekt erreichen. Für die Messung von Wirkungen von SI insgesamt ist es nicht nur wichtig, ob diese in Bezug auf bestimmte Wirkungen besser oder schlechter abschneiden als konventionelle Lösungen (z.B. das stationäre Altersheim oder die eigene Wohnung), sondern auch, ob sie dies mit einem höheren oder niedrigeren Aufwand tun.
- Die Annahmen zu den kausalen Wirkungsketten werden entsprechend der in der Evaluationsforschung und -praxis üblichen und erprobten **ToC** bzw. theoriebasierten Modellen entwickelt und dargestellt. Die zu erhebenden Indikatoren werden so definiert, dass sich die Wirkungsketten entlang der IOOI-Logik prüfen lassen. Werden zwar gemeinsame Mittagessen zur Verfügung gestellt, aber die älteren Bewohner:innen nehmen an diesen gar nicht teil, dann ist die Wirkungskette hier bereits unterbrochen und eine Messung auf Outcome-/Impact-Ebene würde zu Fehlinterpretationen führen.
- Dem obigen Beispiel liegt die Annahme zugrunde, dass die gemeinsamen Mittagessen den älteren Bewohner:innen Interaktionen mit den Mitbewohner:innen (eventuell auch externen Besuchern) ermöglichen und sich dies positiv auf ihre Lebensqualität auswirkt. Ob dies tatsächlich so ist, ließe sich beispielsweise anhand der **Befragung der Zielgruppen** in Bezug auf ihre subjektiv eingeschätzte Lebensqualität erheben. Wenn ein Großteil der Befragten eine hohe bzw. erhöhte Lebenszufriedenheit berichtet, ist dies ein erstes Indiz dafür, dass die angenommene Wirkungskette in zutrifft. Für die Erhebung der Lebensqualität („Quality of Life“; QoL) gibt es bewährte Messinstrumente (z.B. gesundheitsbezogene QoL: EQ-5D; Lebenszufriedenheit: L1-Kurzskala). Mit einer (aufwendigeren) QoL-Befragung könnten die Bewohner:innen und Angehörige nach den wichtigsten Veränderungen im Bereich der Lebenszufriedenheit und Gesundheit der vergangenen X Jahre befragt werden, um zu prüfen, auf welche Ursachen diese zurückgeführt werden und ob den Mahlzeiten hierbei eine kausale Rolle zugesprochen wird.
- Um von der Ebene der Outcomes zu den **Impacts** zu gelangen, ist es nötig, einen Vergleich zwischen dem beobachteten Zustand bzw. der beobachteten Veränderung herzustellen und dem Counterfactual, also jenem Zustand bzw. Veränderung, der/die zu beobachten gewesen wäre, hätte die Aktivität nicht stattgefunden. Es wäre denkbar, dass die Zielgruppen sich dann selbständig um ihre Mahlzeiten kümmern würden

und/oder sich gegenseitig zu sich einladen würden, während andere es bevorzugen würden, meist allein zu essen. Um hier einen Vergleich herzustellen, könnte man beispielsweise die Lebensqualität der Bewohner:innen vor Einführung der gemeinsamen Mahlzeiten und nach der Einführung erheben und vergleichen, oder man vergleicht die Lebensqualität zwischen einem Wohnprojekt *mit* gemeinsamen Essen mit einem Projekt *ohne* gemeinsames Mittagessen, wobei die Projekte sich ansonsten möglichst ähnlich sein sollten. Denkbar wäre auch, die Lebenszufriedenheit der Bewohner:innen an jenen Tagen, an denen Mittagessen angeboten wird, mit jenen Tagen, an denen kein Mittagessen angeboten wird, zu vergleichen. Als weitere Option könnte man es den Zielgruppen selbst überlassen, die Wirkungszusammenhänge abzuschätzen und sie daraufhin befragen, ob sie sich nach den gemeinsamen Mittagessen zufriedener fühlen als nach den einsamen Mittagessen. All diesen Verfahren, bis hin zur RCT-Studie, ist gemeinsam, dass sie einen **Vergleich mit einer Annäherung an ein Counterfactual** anstellen zwischen dem ohnehin nie direkt beobachtbaren Counterfactual und dem tatsächlich beobachtbaren Zustand. Dabei ist es wichtig, immer auch die Möglichkeit in Betracht zu ziehen, dass die angenommenen Wirkungen sich nicht in den erhobenen Indikatoren widerspiegeln könnten. So ist es denkbar, dass die Frustration über den gemeinsamen Speiseplan, der nicht den individuellen Vorlieben entspricht, und damit verbundene Konflikte insgesamt einen negativen Effekt auf Lebensqualität und Gesundheit hervorrufen.

Im IOOI-Diagramm (s. Abbildung 11) haben wir uns bisher von links nach rechts bewegt; nun wollen wir zudem veranschaulichen, wie sich die Wirkungsmessung innerhalb der Outcome-Ebene von oben nach unten bewegen kann – dies entspricht dem Anspruch, nicht nur „nahe-liegende“, sondern auch weiter „entfernte“ und somit schwieriger zu messende Outcomes zu prüfen (s. **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**).

- Ein **indirekter**, aber nicht weniger relevanter, Effekt, der in das Wirkungsmodell eingeht, ist die Veränderung in der Lebensqualität der Angehörigen der älteren Bewohner:innen. Es könnte angenommen werden, dass die höhere Lebensqualität und deren positiver Einfluss auf den allgemeinen Gesundheitszustand der Bewohner (direkte Wirkung) in der Folge eine Entlastung jener Angehöriger bewirkt (indirekte Wirkung), weil ihnen regelmäßige Aufgaben abgenommen bzw. weil sie emotional entlastet werden. Für die Messung derartiger Wirkungen geht dies einher mit dem praktischen Problem, dass zusätzlich zur Erhebung der subjektiven Lebensqualität der Bewohner die Erhebung der Daten bei ihren Angehörigen nötig wird.
- Die Bedeutung der Prüfung auch **mittel- und langfristiger Wirkung** wird in zahlreichen Evaluationen deutlich, bei denen sich regelmäßig zeigt, dass (positive) Wirkungen von Interventionen häufig über die Zeit hinweg abnehmen können, bis hin zum vollständigen Rückgang des Effekts, sogar bereits nach kurzer Zeit. Bei SROI-Studien wird daher üblicherweise eine Reduktionsrate für die Effekte über die Zeit hinweg eingerechnet. Empirisch prüfen lässt sich dies in der Regel nur durch wiederholte Erhebungen vergleichbarer Daten über längere Zeiträume hinweg. Auf Organisationsebene steigt damit die Bedeutung langfristig angelegter, systematischer Evaluationsstrategien; für die wissenschaftliche Forschung zu SI und SI-feldern wären Längsschnittstudien nötig,

darunter eines SI-Panels wie es im Rahmen von ISI konzipiert wurden (s. hierzu ausführlich das Ende 2024 erscheinende Research Paper von Terstriep et al.). Im obigen Beispiel wäre der Einfluss auf den Aufwand des Gesundheitssystems für Gesundheitsleistungen an die Bewohner:innen ein offensichtliches Beispiel für einen langfristigen Effekt, der langfristige Datenerhebungen erfordern würde. Hierzu wäre es nötig, die gesamten anfallenden Gesundheitskosten der Bewohner über mehrere Jahre zu erfassen und mit geeigneten Gruppen zu vergleichen.

- Hier wie auch in vielen anderen Fällen schwer zu messender Outcomes und Impacts, bietet sich als Alternative zur eigenständigen Erhebung seitens der SI-Akteure die Nutzung vorhandener, wissenschaftlicher Studien zu kausalen Zusammenhängen als vorläufige Evidenz an; z.B. positiver Effekt der Quantität und Qualität sozialer Interaktionen auf die Gesundheit: Fiorillo et al. (2011).

1.12.3 Intendierte und nicht-intendierte Wirkungen

Üblicherweise wird die ToC in erster Linie aus Perspektive der Organisation bzw. Intervention erstellt. Sie entspricht also weitgehend einer Impact-Strategie, die sich z.B. in Strategiepapieren und Mission-Statements wiederfinden lässt. Aus Sicht der SI-Felderforschung würde ein induktives Vorgehen dazu führen, dass lediglich die vorhandenen intendierten Wirkungsketten zusammengefasst werden, indem man entweder alle Wirkungsketten aggregiert oder aber sich auf feldtypische Wirkungsketten beschränkt, die in einer Mehrzahl der Fälle zu finden sind. In all diesen Fällen gehen die Modelle aber nicht über die intendierten Wirkungen hinaus. Wie ließen sich in diesem Zusammenhang auch **nicht-intendierte** Wirkungsketten ergänzen? Hierzu gibt es, im Kontext der Wirkungsmodellierung, mindestens die folgenden Wege:

1. Der **Austausch zwischen den SI-Akteuren**, beispielsweise durch die Nutzung einer gemeinsamen Indikatoren- und Modelldatenbank, wie sie im ISI-Projekt konzipiert worden ist (s. hierzu ausführlich Wruk et al., 2024), ermöglicht es, dass SI-Akteure von Wirkungsketten erfahren, die sie selbst bisher nicht in der ToC berücksichtigt hatten, die aber bei ähnlichen, also relevanten, SI-Initiativen genutzt werden. Dieses *Lernen von Peers* erweitert den Wirkungshorizont potenziell, wenngleich nur bis zu einem gewissen Grad.
2. Der Einbezug **(teil-)standardisierter Wirkungsketten und (Basis-)Indikatoren** in alle SI-Wirkungsmodelle würde es ermöglichen, dass zumindest ausgesuchte, zentrale Wirkungsbereiche immer berücksichtigt werden und somit positive und negative, nicht intendierte Wirkungen aufgezeigt werden können (s. Abbildung 13). Im obigen Beispiel würde es bedeuten, dass das gemeinschaftliche Wohnprojekt neben den sozialen (darin: gesundheitlichen) Wirkungen z.B. auch positive und negative ökologische Wirkungen berücksichtigt. Es ist denkbar, dass die Zubereitung gemeinsamer Mahlzeiten im gemeinschaftlichen Wohnprojekt im Vergleich zur individuellen Zubereitung Zuhause (aber vermutlich nicht im Vergleich zu stationären Angeboten) eine reduzierte Nutzung von Energie und Nahrungsmitteln bewirkt, weil die Mahlzeiten in größeren Mengen transportiert und zubereitet werden können. Insgesamt wird ein größerer, gemeinsamer Raum für die Mahlzeiten einen geringeren ökologischen Fußabdruck haben als viele private Küchen und Wohnzimmer. Erst der Einbezug von Basisindikatoren

aus dem Bereich der ökologischen Wirkungen wird es einem gemeinschaftlichen Wohnprojekt ermöglichen, diese Wirkungen zu erheben und in Betracht zu ziehen. Selbstverständlich ist es ebenso denkbar, dass der umgekehrte Fall eintritt, also dass auf diese Weise negative nicht-intendierte Wirkungen aufgedeckt werden.

Dies wirft jedoch die Frage auf, wie diese generischen Wirkungsbereiche und -indikatoren festgelegt werden sollen. Es gibt hierauf keine objektiv vorgegebene Antwort; die Auswahl und Priorisierung dieser „Standards“ bleiben immer und notwendig eine politische, normative Frage. Allerdings steht mit den Sustainable Development Goals (SDGs) ein normativer Rahmen zur Verfügung, der ein relativ hohes Maß an Legitimität hat und auch für die Wirkungsmessungs-Standardisierung genutzt werden kann.¹¹ Wichtig ist dabei jedoch, dass eben nicht einzelne SDGs „herausgepickt“ werden, die gerade zu den partikularen Absichten und Interessen passen, sondern gerade die möglicherweise negativen Wirkungen in den anderen Bereichen geprüft und gegeneinander abgewogen werden. Ökonomische, ökologische und soziale Ziele *können* im Einzelfall miteinander einhergehen, die viel wichtigere Frage ist aber, wie man diese Werte gegeneinander abwägt, wenn sie sich im (vermutlich viel häufigeren) Einzelfall *nicht* miteinander vereinbaren lassen bzw. sogar konkurrieren. Dann stellt sich unweigerlich die Frage nach der **Priorisierung**. Wissenschaftlich fundierte Wirkungsmessung kann (und soll) diese Fragen zwar nicht endgültig beantworten, die Evidenzbasierung kann aber helfen, die Entscheidungen auf eine rationalere Basis zu stellen: *Wenn wir wissen, wie stark sich einzelne Wirkungen entfalten, auf wen und was sie wirken, dann können wir diese Wirkungen besser gegeneinander abwägen.* Wenn sich etwa herausstellt, dass die gemeinsamen Mittagessen sich gar nicht positiv auf die Lebensqualität von Bewohnern und Angehörigen auswirken wie gedacht, aber auf der Inputseite signifikante Kosten entstehen – dann scheint es vernünftig, über effektivere Wege (also Aktivitäten) nachzudenken, um die intendierten Ziele zu erreichen. Wenn sich hingegen herausstellt, dass die sozialen Wirkungen zwar vernachlässigbar sind, dafür aber ein großer ökologischer Mehrwert entsteht und auch noch Kosten eingespart werden, dann erhalten die gemeinsamen Mahlzeiten einen neuen Wirkungskontext und können dennoch eine wünschenswerte Innovation darstellen.

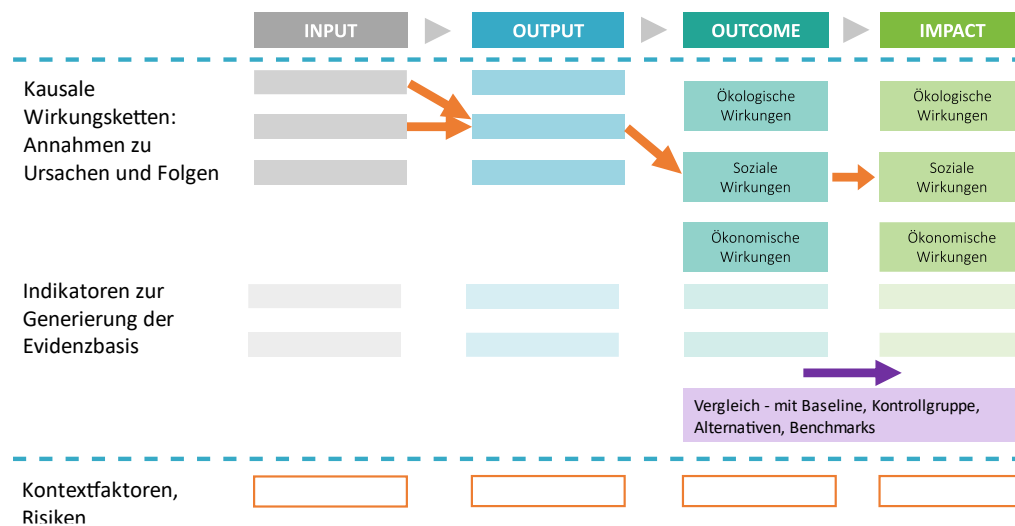
5. Innovationsfeldspezifische Modelle zur Wirkungsmessung von Sozialen Innovationen

In den vorangehenden Kapiteln haben wir ein Modell zur Wirkungsmessung von SI entwickelt, das weitgehend auf der ToC aufbaut und um den Anspruch der Prüfung von langfristigen, über die Zielgruppen hinausgehenden, negativen und nicht-intendierten Wirkungen erweitert ist. Ein „Wirkmodell“ umfasst also sowohl die Annahmen über kausale Zusammenhänge, dargestellt als Wirkungsketten, als auch Indikatoren, die es ermöglichen, diese Annahmen evidenzbasiert zu prüfen und weiterzuentwickeln (s. Abbildung 12). Die Grundlagen dieser Modelle

¹¹ Es kommen an dieser Stelle viele Frameworks in Frage, die als normative Referenz dienen könnten, darunter beispielsweise der Social Progress Index der EU. Zu den sozialen, ökonomischen und ökologischen Dimensionen der Frameworks und Indikatoren auch: (Strezov et al., 2017).

sind in erster Linie dazu entwickelt worden, auf einzelne Organisationen und Projekte angewandt zu werden. In diesem Abschnitt geht es nun um die Frage, wie sich diese Modelle, also sowohl die Wirkungsketten als auch die Indikatoren, sinnvoll **über einzelne Fälle hinaus standardisieren** lassen.

Abbildung 12: Vereinfachtes Schema des generischen Wirkmodells



Quelle: Eigene Darstellung

Die **Vorteile** eines standardisierten Ansatzes sind vielfältig. Erstens könnten die Ergebnisse verglichen und aggregiert werden, was Innovierenden, Förderern und der Forschung zugutekäme. Zweitens wäre es einfacher, Fachleute für die Durchführung von Wirkungsevaluierungen auszubilden. Drittens könnten Organisationen, Förderer und die breite Öffentlichkeit die Berichte und ihre Ergebnisse mit weniger Aufwand verstehen.

Gegen standardisierte Modelle für SI spricht das Argument, dass eine starke Standardisierung den **vielen Spezifika der sehr diversen SI und SI-Akteure** nicht gerecht werden kann.¹² Zumal dann, wenn wir den sehr umfassenden SI-Begriff des ISI-Projekts anwenden. Die vielen Innovationsfelder wie Grüner Wasserstoff, Solidarische Landwirtschaft, Blockchain und Digitale Bildung sind zu unterschiedlich, um ihre Wirkungen anhand eines einheitlichen Modells und Indikatorik messen zu können. Selbst wenn man ein einzelnes Feld wie die Solidarische Landwirtschaft genauer betrachtet, zeigen sich zahlreiche Subtypen, die eigene Modelle erfordern würden. Zusätzlich zur Herausforderung der Diversität von SI lassen sich laut GECES-Arbeitsgruppe Wirkungsmessung noch folgende Argumente gegen eine umfassende „one-size-fits-all“ Standardisierung von Wirkungsindikatoren für Sozialunternehmen anführen, die auch für SI passend sind (European Commission, 2014):

¹² Siehe zur Standardisierung von Wirkungsmessung aus Sicht von Sozialunternehmen: Molecke & Pinkse (2017) und Nicholls (2009). Zur Vielfalt vorhandener Social Impact Assessment-Methoden und Tools Grieco (2015).

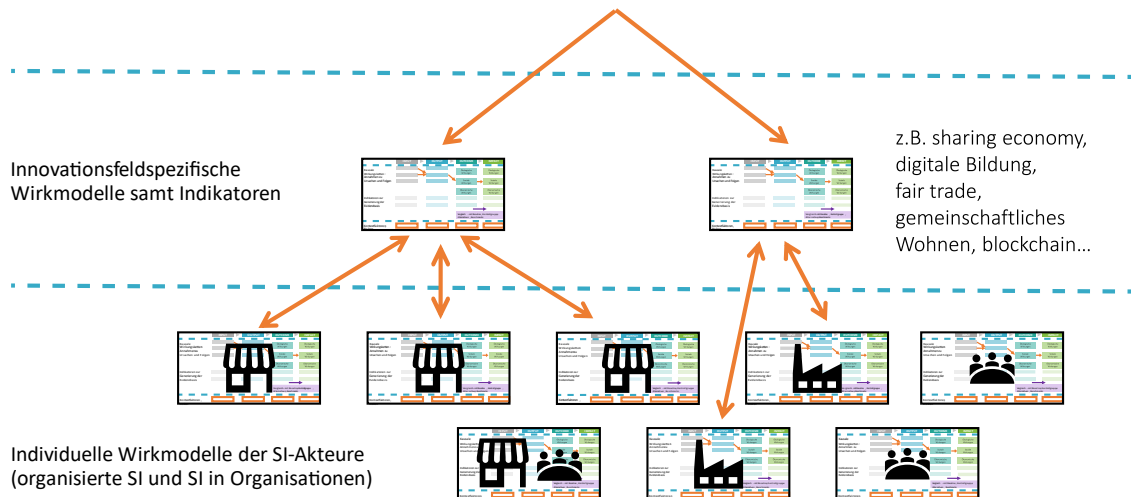
- Es gibt zwar einige quantitative Indikatoren, deren Anwendung verbreitet ist; diese vermögen es jedoch oft nicht, einige wichtige qualitative Aspekte zu erfassen.
- Weil die Wirkungsmessung arbeits- und datenintensiv ist, gibt es häufig einen Zielkonflikt zwischen Präzision bei der Wirkungsmessung einerseits und dem ökonomischen Umgang mit (Zeit-/Personal)Ressourcen. Deren Einsatz muss verhältnismäßig sein zur Größe einer Organisation und den Risiken und dem Umfang der zu messenden Intervention/Innovation.
- Wegen der Diversität von Organisationstypen und Wirkungsbereichen (s.o.) kann es zum trade-off zwischen der Komparabilität der Indikatoren einerseits und der Relevanz dieser Indikatoren für die einzelnen SI-Akteure kommen. Andererseits kann die Standardisierung auch einen Gewinn an Relevanz für die Akteure bedeuten – wie wir noch argumentieren werden.
- Weil die Wirkungsmessung und die SI sich rasant verändert, ist es schwierig einen Standard längerfristig zu etablieren.

Wir plädieren daher für einen pragmatischen Zugang „mittlerer Reichweite“, der sich zwischen individualisierten und vollständig generalisierten Modellen bewegt, indem zunächst **Innovationsfeld-spezifische Wirkmodelle** entwickelt werden, und zwar in engem Austausch mit den Akteuren im Feld, und in einem weiteren Schritt Möglichkeiten für darüberhinausgehende Generalisierungen und Aggregation von Daten geschaffen werden.

Die Etablierung solider **Wirkungsmessungsstandards für die Praxis** der wirkungsorientierten Organisationen und Projekte ist eine Mammutaufgabe, die gegenwärtig zwar international Fortschritte macht, aber dennoch weitgehend erst noch zu bewältigen ist. Will man aus **sozialwissenschaftlicher Forschungsabsicht** die Wirkungen von SI anhand ihrer tatsächlichen Umsetzungen im Feld abschätzen, und nicht „nur“ anhand einzelner Fälle („proof of concept“), dann kommt man um diese Aufgabe nicht umhin, weil miteinander vergleichbare, kompatible Daten benötigt werden. Um diese Aufgabe handhabbarer zu machen, schlagen wir vor, das diverse und dynamisch sich verändernde „Ökosystem“ der SI nicht als Gesamtheit anzugehen, sondern **Feld für Feld** zu erfassen (s. Abbildung 13).

Abbildung 13: Innovationsfeld-spezifische Standardisierung von SI-Wirkmodellen

Generisches SI-Wirkmodell: Theory of Change/IOOI, Basisindikatoren



Quelle: Eigene Darstellung

Infobox 9. Auswahl von Projekten zur Standardisierung der Wirkungsmessung

- Das **i-share** Projekt, das vom ifm Mannheim, einem der drei Verbundpartner des ISI-Projekts, durchgeführt worden ist, lieferte wichtige Impulse für die Entwicklung des innovationsfeldspezifischen Wirkmodells im ISI-Projekt (Wruk, Oberg, & Friedrich-Schieback, 2019; Wruk & Oberg, 2022).
- Das **SINNOVPROC** Projekt hat eine aus vorhandenen Indikatorensets synthetisierte Indikatorensammlung zu Messung sozialer Impacts vorgeschlagen. Die Entwicklung einer Online-Datenbank steht noch aus (Cunha & Benneworth, 2020).
- Die **IRIS+ Datenbank** adressiert vor allem den Bereich des Impact Investing und soll anhand von Benchmarks den Investoren ermöglichen, die Wirkungen ihrer Investitionen besser einzuschätzen.
- Das Centre for Social Impact Swinburne hat kürzlich das **Seedkit tool** entwickelt und veröffentlicht, das sich in erster Linie an gemeinwohlorientierte Organisationen und Unternehmen im Sozialbereich richtet. Die Indikatorendatenbank ist nach typischen Aktivitätsbereichen organisiert und bietet (noch) kein Benchmarking.
- Relevant im Hinblick auf die Standardisierungsfrage ist zudem die in Kanada tätige, von der Buchhaltungspraxis geprägte Initiative **Common Approach**, welche die Idee „flexibler Standards“ propagiert. Standards zu Daten- und Berichtsstrukturen wurden bereits entwickelt, ein umfassenderes standardisiertes Framework für Wirkmodelle ist in Arbeit (<https://www.commonapproach.org/common-framework/>).
- In Deutschland hat kürzlich das (ebenso wie das ISI-Projekt im Rahmen des BMBF-Programms INSIGHT geförderte) **FoSiInKo**-Projekt Wirkmodelle und Indikatoren für ausgewählte Innovationsfelder im Bereich der nachhaltigen Konsumtion entwickelt (Solidarische Landwirtschaft und Online-Wiederverkauf).

1.13 Was sind „Innovationsfelder“?

Der organisationssoziologische Begriff des „Feldes“ wurde bisher mindestens zwei Mal mit jenem der SI zusammengeführt. Das DFG-geförderte Graduiertenkolleg „Innovationsgesellschaft heute: Die reflexive Herstellung des Neuen“ startete mit einem an Niklas Luhmann

anknüpfenden systemtheoretischen Zugang zur Definition von SI als Innovationen im sozialen Subsystem von Gesellschaft, ersetzte diesen jedoch im weiteren Verlauf durch den Begriff des Innovationsfeldes (Windeler et al., 2017; Zieliński et al., 2023), weil sich diese Zuordnung in der Forschungspraxis nicht aufrecht erhalten lies. (Soziale) Innovationen entstehen regelmäßig nicht innerhalb bestimmter gesellschaftlicher Subsysteme sondern durch Transfers und Kooperationen zwischen Akteuren bzw. Organisationen aus verschiedenen Bereichen bzw. Sektoren. Zu diesem Ergebnis kam auch das bereits erwähnte ITSSOIN-Projekt (s. Abschnitt 1.4).

Auch die mit den konzeptionellen Grundlagen beschäftigten Autor:innen des ITSSOIN-Projekts haben die Anknüpfung an den Begriff des (Organisations-)Feldes vorgeschlagen und mehrere prominente Feld-Konzepte der Organisationssoziologie auf ihre Anwendbarkeit hin befragt (Anheier et al., 2019). Eine der Schwierigkeiten besteht darin, dass diese z.T. die Interaktionen zwischen den Organisationen als Voraussetzung annehmen. Scott (1995, S. 56) definiert ein Organisationsfeld als

„a community of organizations that partakes of a common meaning system and whose participants interact more frequently and fatefully with one another than with actors outside the field“

Dasselbe Problem entsteht beim Rückgriff auf das Konzept der „*Strategic Action Fields*“ (Fligstein & McAdam, 2011). In einem SI-Feld ist es hingegen die Umsetzung einer SI, bzw. von SI die sich in wesentlicher Hinsicht gleichen, welche die Akteure des Felds miteinander verbindet und von anderen abgrenzt. Dazu können die Akteure des SI-Felds miteinander vernetzt sein, dies ist aber keine notwendige Voraussetzung (Anheier et al., 2019). Der Feldbegriff muss also angepasst werden, oder aber ein geeignetes bestehendes Theoriekonstrukt muss gefunden werden, um für den hier entwickelten Bedarf nutzbar zu sein. Diese Theoriearbeit können wir an dieser Stelle nur andeuten und schlagen daher für unsere Zwecke folgende vorläufige Arbeitsdefinition von SI-Feldern vor:

Als **Soziale Innovationsfelder** („SI-Felder“) verstehen wir **Gruppen von Organisationen und anderen Akteuren, die Soziale Innovationen entwickeln, weiterentwickeln bzw. umsetzen, die sich in Bezug auf wesentliche Merkmale gleichen**. Zu diesen Merkmalen zählen die Ähnlichkeiten in Bezug auf die spezifische Kombination aus Innovationsobjekt und (neuartiger) Problemlösungsintention (z.B. SI-Feld „Wohnen für Hilfe“ als neuartige Form des Zusammenwohnens bei dem Pflegebedarf, Integration, sozialer Zusammenhalt und leistbarer Wohnraum ermöglicht werden sollen). Ein weiteres Beispiel hierfür ist das SI-Feld „Sharing Economy“ (Oberg et al., 2020; Wruk et al., 2020), das Akteure beinhaltet, die Angebote zum Teilen oder gemeinsam Nutzen machen. Die Felder lassen sich zusammenfassen oder weiter differenzieren. Zur Sharing Economy gehören z.B. speziellere Innovationen, darunter gemeinschaftliches Wohnen und Online-Tauschbörsen, die sich wiederum in weitere Typen unterteilen lassen (SI-Taxonomie; die Entwicklung einer solchen Taxonomie für SI steht noch aus).

Die SI-Felder sind für das ISI-Projekt in mehrfacher Hinsicht von großer Relevanz. Zum einen ist die Erforschung konkreter SI nur anhand der Beobachtung der tatsächlichen Innovationen im Feld möglich. Hierfür ist es nötig, die SI zu identifizieren und zu analysieren. Das **Mapping von Innovationsfeldern**, über sektorale, disziplinäre, formale und sonstige Grenzen hinaus, ist

daher eine zentrale Aufgabe der SI-Forschung. Im ISI-Projekt hat es sich als zielführend erwiesen, insbesondere auch Verbände und sonstige Netzwerke, wenn vorhanden, in die Feldforschung einzubeziehen.

Zweitens war es das dezidierte Ziel des ISI-Projekts, ein Konzept zur Wirkungsmessung zu entwickeln, das die Möglichkeiten und Bedürfnisse der SI-Felder berücksichtigt, also zur organisationalen Wirkungsmessung auf der organisationalen Ebene beiträgt (s. hierzu ausführlich Terstriep et al., 2024; Wruk et al., 2024), und zugleich Schlussfolgerungen für die Wirkungsmessung von SI auf der gesellschaftlichen Ebene zulässt. Insofern ist der SI-Feldbegriff von zentraler Bedeutung als neuartiger, vom ISI-Projekt vorgeschlagener Lösungsansatz sich der **Standardisierung** der SI-Wirkungsmessung anzunähern und somit Basis für die hier vorgeschlagenen „SI-feldspezifischen Wirkmodelle“. Die Umsetzung dieses Konzepts wurde im ISI-Projekt anhand ausgesuchter Innovationsfelder erprobt (s. hierzu ausführlich Wruk et al., 2024).

1.14 Wer soll die Wirkungen von Sozialen Innovationen messen?

Die Aufgabe der Wirkungsmessung bzw. Folgenabschätzung sozialer Innovationen auf der Makroebene der Gesellschaft können nicht einzelne Innovatoren leisten, sondern nur die angewandte Forschung, in Abstimmung mit den Stakeholdern und bei entsprechender Ausstattung.

In Deutschland wird die *ex-ante*-Abschätzung von gesamtgesellschaftlichen Wirkungen von *technologischen* Innovationen vom Büro für Technikfolgenabschätzung beim Deutschen Bundestag geleistet. Dieses beschäftigt sich, neben technologischen Innovationen im engeren Sinne, auch z.B. mit „Mediennutzung und eLearning an Schulen“ (2007), „Digitale Medien in der Bildung“ (2016), Online-Bürgerbeteiligung an der Parlamentsarbeit (2017), „Gesundheits-Apps“ (2019) oder „Nachhaltigkeitsbewertung landwirtschaftlicher Systeme – Herausforderungen und Perspektiven“ (2021). Der Fokus bleibt hier zwar weitgehend auf einem bestimmten Innovationsobjekt-Typ, nämlich digitale und nicht-digitale Technologien, es werden aber grundsätzlich gesamtgesellschaftliche Wirkungen, also auch soziale und ökologische betrachtet. Auf die Abschätzung ökologischer Wirkungen, insbesondere von Produkten und Services, hat sich hingegen u.a. das Institut für Angewandte Ökologie (Öko-Institut) spezialisiert. Aus Sicht des erweiterten Innovationsverständnisses, wie es in diesem Research Paper vorgestellt wurde, wäre es hingegen wünschenswert, den auf Technik und Software beschränkten Blick der Technikfolgenabschätzung um nicht-technische Innovationsobjekte zu erweitern und zu einer generellen **Innovationsfolgenabschätzung** zu gelangen.

Eine solche Innovationsfolgenabschätzung wird gegenwärtig dadurch erschwert, dass in vielen Fällen keine inhaltlich bzw. über Zeit und Raum hinweg vergleichbaren, systematisch erhobenen Daten verfügbar sind (s. Infobox 10). Standardisierte Wirkmodelle könnten dabei helfen, die **Datengrundlage** für die Makro-Wirkungsmessung zu verbessern, indem vergleichbare und aggregierbare Daten aus den SI-Feldern generiert werden.

Infobox 10. Innovationsbegriff des Oslo-Manuals und Folgen für die Datenverfügbarkeit

Die Forderung nach Erweiterung des Begriffs der Innovationen hat ihren Weg in die internationale Rahmendefinition von Innovation für Forschung und Politik gefunden. Sie lässt sich gut in den sukzessiven Änderungen des Oslo Manuals ablesen. Letzteres fordert die Berücksichtigung speziell von Produkten und Dienstleistungen, nennt Haushalte, Dritter-Sektor-Organisationen und staatliche Institutionen – neben Unternehmen – explizit als potenzielle Innovationsakteure und erhebt den Anspruch, auch SI zu berücksichtigen und zu fördern. Allerdings gilt es noch, diesen Anspruch in die Praxis der systematischen Erhebung von Innovationsdaten zu überführen, der bis heute stark vom engen Innovationsbegriff geprägt bleibt. So erfolgt beispielsweise bisher keine systematischen Datenerhebungen zur Innovationsaktivität des dritten Sektors oder des Staates („public innovation“) in Deutschland. Die in nationalen und internationalen Datensätzen erhobenen Indikatoren konzentrieren sich weitgehend auf das Komplex Forschung-Technologie-Wirtschaft: Zahlen gibt es zu den Ausgaben für Forschung und Entwicklung (Wirtschaft, Staat, Wissenschaft), Anmeldungen von Patenten (sowie Marken und Designs), zu Anteilen von Beschäftigten in ausgesuchten Bereichen (insbes. MINT), Innovativität von Unternehmen (insbesondere eigene Angaben zu neuartigen Produkten und Services), zu Kooperationen der Unternehmen mit externen Organisationen, Zahlen zu wissenschaftlichen Publikationen (meist beschränkt auf MINT-Bereich). Vergleichbare Daten zu drittem Sektor, Staat und Haushalten fehlen, ebenso wie zu nicht-organisierten Innovationen oder speziell zu gemeinnützig orientierten Innovationen. Es ist kaum vorstellbar, wie eine stärkere Förderung von SI in Deutschland machbar sein soll, solange diese Daten- und Wissenslücke besteht. Siehe zur Diskussion über die Innovationsindikatorik und zum Oslo-Manual u.a. Mihci et al. (2020), Beers et al. (2015), Gault (2023), Krlev et al. (2014), OECD & Eurostat (2018), Terstriep et al. (2021).

6. Literaturverzeichnis

- Anheier, H. K., Krlev, G., Behrendt, C., Mildemberger, G., & European Commission, DG Research. (2017). *Findings. The Who, What and How of Social Innovation: Deliverable 8.1 of the project: "Impact of the Third Sector as Social Innovation" (ITSSOIN), European Commission – 7th Framework Programme*.
- Anheier, H. K., Krlev, G., & Mildemberger, G. (Hrsg.). (2019). Research Strategy. Identifying the Actors – An Open Approach. In *Social Innovation: Comparative Perspectives* (S. 36–48). Routledge.
- Avelino, F., Wittmayer, J. M., Pel, B., Weaver, P., Dumitru, A., Haxeltine, A., Kemp, R., Jørgensen, M. S., Bauler, T., Ruijsink, S., & O’Riordan, T. (2019). Transformative social innovation and (dis)empowerment. *Technological Forecasting and Social Change*, 145, 195–206. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.05.002>
- Barman, E., Hall, M., & Millo, Y. (2021). Demonstrating Value: How Entrepreneurs Design New Accounting Methods to Justify Innovations. *European Accounting Review*, 30(4), 675–704. <https://doi.org/10.1080/09638180.2020.1770113>
- Bataglin, J. C., & Kruglianskas, I. (2022). Social Innovation: Field Analysis and Gaps for Future Research. *Sustainability*, 14(3), 1153. <https://doi.org/10.3390/su14031153>
- Beach, D., & Pedersen, R. B. (2013). *Process-tracing methods: Foundations and guidelines*. University of Michigan Press.
- Beers, C. van, Havas, A., & Chiappero-Martinetti, E. (2015). *Overview of Existing Innovation Indicators*. 24/2015, 67.
- BEPA. (2010). *Empowering people, driving change: Social innovation in the European Union*. Bureau of European Policy Advisers (BEPA). https://ec.europa.eu/migrant-integration/sites/default/files/2011-01/doc1_17731_35611801.pdf
- Blessing, V., Mortimer, S., Bongertz, U., Mildemberger, G., & Loeffler, J. (2018). *Neue Technologien und soziale Innovationen: Europäische Forschungsstudie über öffentliche und private Initiativen* (1. Auflage). Steinbeis-Edition.
- BMBF. (2021a). *Bericht der Bundesregierung zur Hightech-Strategie 2025*. Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF). https://www.bmbf.de/SharedDocs/Publikationen/de/bmbf/1/138398_Bericht_zur_Hightech-Strategie_2025.html
- BMBF. (2021b, August 1). *Ressortkonzept zu Sozialen Innovationen*. https://www.bmbf.de/SharedDocs/Publikationen/de/bmbf/1/168520_Ressortkonzept_zu_Sozialen_Innovationen.html
- BMWK, & BMBF. (2023). *Nationale Strategie für Soziale Innovationen und Gemeinwohlorientierte Unternehmen*. https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Publikationen/Wirtschaft/nationale-strategie-soziale-innovationen-gemeinwohlorientierte-unternehmen.pdf?__blob=publicationFile&v=22
- Brand, J. E., Zhou, X., & Xie, Y. (2023). Recent Developments in Causal Inference and Machine Learning. *Annual Review of Sociology*, 49(1), 81–110. <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-030420-015345>
- Brand-Correa, L., Brook, A., Büchs, M., Meier, P., Naik, Y., & O’Neill, D. W. (2022). Economics for people and planet—Moving beyond the neoclassical paradigm. *The Lancet Planetary Health*, 6(4), e371–e379. [https://doi.org/10.1016/S2542-5196\(22\)00063-8](https://doi.org/10.1016/S2542-5196(22)00063-8)
- Bund, E., Gerhard, U., Hoelscher, M., & Mildemberger, G. (2015). A Methodological Framework for Measuring Social Innovation. *Historical Social Research / Historische Sozialforschung*, 40(3 (153)), 48–78.

- Butzin, A., Davies, A., Domanski, D., Dhondt, S., Howaldt, J., Kaletka, C., Kesselring, A., Koop, R., Millard, J., Oeij, P., Rehfeld, D., Schaper-Rinkel, P., Schwarz, M., Scoppetta, A., Wagner-Luptacik, P., Weber, M., Howaldt, J., Butzin, A., Domanski, D., & Kaletka, C. (2014). *Theoretical Approaches to Social Innovation—A Critical Literature Review*. https://si-drive.eu/wp-content/uploads/2017/12/D1_1-Critical-Literature-Review_final.pdf
- Butzin, A., Rabadjieva, M., & Terstriep, J. (2024). Anchoring challenges through citizen participation in regional challenge-based innovation policies. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 52, 100856. <https://doi.org/10.1016/j.eist.2024.100856>
- Cajaiba-Santana, G. (2014). Social innovation: Moving the field forward. A conceptual framework. *Technological Forecasting and Social Change*, 82, 42–51. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2013.05.008>
- Choi, N., & Majumdar, S. (2015). Social Innovation: Towards a Conceptualisation. In S. Majumdar, S. Guha, & N. Marakkath (Hrsg.), *Technology and Innovation for Social Change* (S. 7–34). Springer, New Delhi. https://doi.org/10.1007/978-81-322-2071-8_2
- Copestake, J. (2024). Mixed-methods impact evaluation in international development practice: Distinguishing between quant-led and qual-led models. *Journal of Development Effectiveness*, 1–20. <https://doi.org/10.1080/19439342.2024.2351892>
- Copestake, J. G., Morsink, M., & Remnant, F. (2019). *Attributing Development Impact: The Qualitative Impact Protocol (QuIP) case book*. Practical Action Publishing.
- Cunha, J., & Benneworth, P. (2020). How to measure the impact of social innovation initiatives? *International Review on Public and Nonprofit Marketing*, 17(1), 59–75. <https://doi.org/10.1007/s12208-019-00240-4>
- Daly, H. E. (2012). *Ecological Economics, Second Edition*. Island Press.
- Damtoft, N. F., Lueg, R., Van Liempd, D., & Nielsen, J. G. (2023). A Critical Perspective on the Measurement of Social Value Through SROI. In W. Nikolakis & R. Moura Da Veiga (Hrsg.), *Social Value, Climate Change and Environmental Stewardship: Insights from Theory and Practice* (S. 13–32). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-031-23145-2_2
- Davies, R., & Dart, J. (2005, April). *The ‘Most Significant Change’ (MSC) Technique: A Guide to Its Use*. <https://cdn.auckland.ac.nz/assets/auckland/education/research/docs/CCRE-MSCGuide.pdf>
- De Perris, G., & Friedman, M. (2024). Kant and Hume on Causality. In E. N. Zalta & U. Nodelman (Hrsg.), *Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Fall 2024 Edition). <https://plato.stanford.edu/entries/kant-hume-causality/>
- Dhondt, S., van de Ven, H., Cressey, P., Kaderabkova, A., Luna, À., Moghadam Saman, S., Castro Spila, J., Žiauberytė-Jakštienė, R., van der Torre, W., & Terstriep, J. (2016). *Evaluation Toolbox—Ex-Ante Impact Assessment & Value Network Analysis for SI*.
- Dionisio, M., & Vargas, E. R. (2020). Corporate social innovation: A systematic literature review. *International Business Review*, 29(2), 101641. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2019.101641>
- do Adro, F., & Fernandes, C. I. (2020). Social innovation: A systematic literature review and future agenda research. *International Review on Public and Nonprofit Marketing*, 17(1), 23–40. <https://doi.org/10.1007/s12208-019-00241-3>
- Domanski, D., & Kaletka, C. (2017). *Exploring the Research Landscape of Social Innovation*.
- Edwards-Schachter, M. (2018). The nature and variety of innovation. *International Journal of Innovation Studies*, 2(2), 65–79. <https://doi.org/10.1016/j.ijis.2018.08.004>
- Edwards-Schachter, M., & Wallace, M. L. (2017). ‘Shaken, but not stirred’: Sixty years of defining social innovation. *Technological Forecasting and Social Change*, 119, 64–79. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.03.012>

- EFI. (2024). *Gutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands 2024* (Gutachten No. 2024). Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI). <https://hdl.handle.net/10419/289468>
- European Commission. (2014). *Proposed approaches to social impact measurement in European Commission legislation and in practice relating to EuSEFs and the EaSI: GECES sub group on impact measurement 2014*. Publications Office. <https://data.europa.eu/doi/10.2767/28855>
- European Commission. (2017). *Towards a mission-oriented research and innovation policy in the European Union: An ESIR memorandum: Executive summary*. <https://data.europa.eu/doi/10.2777/0956>
- European Commission & RISE. (2018). *A European ecosystem for social innovation*. Publications Office. <https://data.europa.eu/doi/10.2777/51734>
- Fiorillo, D., & Sabatini, F., (2011). Quality and quantity: The role of social interactions in self-reported individual health. *Social Science & Medicine*, 73(11), 1644-1652. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2011.09.007>.
- Fligstein, N., & McAdam, D. (2011). Toward a General Theory of Strategic Action Fields. *Sociological Theory*, 29(1), 1–26. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9558.2010.01385.x>
- Foroudi, P., Akarsu, T. N., Marvi, R., & Balakrishnan, J. (2021). Intellectual evolution of social innovation: A bibliometric analysis and avenues for future research trends. *Industrial Marketing Management*, 93, 446–465. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.03.026>
- Galego, D., Moulaert, F., Brans, M., & Santinha, G. (2022). Social innovation & governance: A scoping review. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 35(2), 265–290. <https://doi.org/10.1080/13511610.2021.1879630>
- Gault, F. (2018). Defining and measuring innovation in all sectors of the economy. *Research Policy*, 47(3), 617–622. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2018.01.007>
- Gault, F., Arundel, A., & Kraemer-Mbula, E. (Hrsg.). (2023). *Handbook of Innovation Indicators and Measurement* (Second edition). Edward Elgar Publishing.
- Geels, F. W. (2002). Technological transitions as evolutionary reconfiguration processes: A multi-level perspective and a case-study. *Research Policy*, 31(8–9), 1257–1274.
- Gertler, P. J., Martinez, S., Premand, P., Rawlings, L. B., & Vermeersch, C. M. J. (2016). *Impact Evaluation in Practice, Second Edition*. Washington, DC: Inter-American Development Bank and World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0779-4>
- Gillwald, K., & Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung. (2000). *Konzepte sozialer Innovation* (WZB Discussion Paper, Nummer P 00-519). <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/50299/1/319103064.pdf>
- Godin, B. (2006). The Linear Model of Innovation: The Historical Construction of an Analytical Framework. *Science, Technology, & Human Values*, 31(6), 639–667. <https://doi.org/10.1177/0162243906291865>
- Godin, B. (2019). From Innovation to X-Innovation to Critical Innovation. In J. Howaldt, C. Kaletka, A. Schröder, & M. Zimgiebl (Hrsg.), *ATLAS OF SOCIAL INNOVATION: 2ND VOLUME: a world of new practices: Bd. 2nd volume* (S. 12–15). OEKOM Verlag.
- Greenhalgh, J., & Manzano, A. (2022). Understanding ‘context’ in realist evaluation and synthesis. *International Journal of Social Research Methodology*, 25(5), 583–595. <https://doi.org/10.1080/13645579.2021.1918484>
- Grieco, C. (2015). *Assessing Social Impact of Social Enterprises: Does One Size Really Fit All?* (Aufl. 2015). Springer International Publishing.
- Grünhaus, C., & Rauscher, O. (2021, April 1). *Impact und Wirkungsanalyse in Nonprofit Organisationen, Unternehmen und Organisationen mit gesellschaftlichem Mehrwert: Vom Wirkungsmodell über die Messung, Bewertung bis zur Steuerung, Darstellung und*

- Kommunikation*. Kompetenzzentrum für Nonprofit-Organisationen und Social Entrepreneurship. https://research.wu.ac.at/ws/files/19857361/Gr%C3%BCnhaus_Rauscher_Impact_Wirkungsanalyse_gesellMehrwert_Apr2021.pdf
- Haddad, C. R., Nakić, V., Bergek, A., & Hellsmark, H. (2022). Transformative innovation policy: A systematic review. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 43, 14–40. <https://doi.org/10.1016/j.eist.2022.03.002>
- Havas, A., & Molnár, G. (2020). *A multi-channel interactive learning model of social innovation* (CERS-IE Working Papers, No. CERS-IE WP - 2020/24). Hungarian Academy of Sciences, Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies. <https://www.econstor.eu/handle/10419/222093>
- Heiskala, R. (2007). Social innovations: Structural and power perspectives. In T. Härmäläinen & R. Heiskala (Hrsg.), *Social Innovations, Institutional Change and Economic Performance* (S. 52–79). Edward Elgar Publishing.
- Henriques, A., & Richardson, J. (Hrsg.). (2013). *The Triple Bottom Line* (0 Aufl.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781849773348>
- Howaldt, J., & Hochgerner, J. (2018). Desperately Seeking: A Shared Understanding of Social Innovation. In *Atlas of Social Innovation—New Practices for a Better Future* (Nummer 1). https://www.socialinnovationatlas.net/fileadmin/PDF/Atlas_of_Social_Innovation.pdf
- Howaldt, J., & Kaletka, C. (2022). Soziale Innovation – internationale Trends und Herausforderungen. In J. Howaldt, M. Kreibich, J. Streicher, & C. Thiem (Hrsg.), *Zukunft gestalten mit Sozialen Innovationen: Neue Herausforderungen für Politik, Gesellschaft und Wirtschaft* (S. 23–38). Campus Frankfurt / New York.
- Howaldt, J., Kaletka, C., Schröder, A., & Zimgiebl, M. (Hrsg.). (2019). *ATLAS OF SOCIAL INNOVATION: 2ND VOLUME: a world of new practices: Bd. 2nd volume*. OEKOM Verlag. http://www.content-select.com/index.php?id=bib_view&ean=9783962386887
- Howaldt, J., & Kaletka, C. (Hrsg.) (with Zirngiebl, M., Krüger, D., & Maldonado-Mariscal, K.). (2023). *Encyclopedia of Social Innovation*. Edward Elgar. <https://doi.org/10.4337/9781800373358>
- Howaldt, J., Kopp, R., & Schwarz, M. (2018). Diffusion von Innovation. In B. Blättel-Mink, I. Schulz-Schaeffer, & A. Windeler (Hrsg.), *Handbuch Innovationsforschung* (S. 1–17). Springer Fachmedien Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-17671-6_8-1
- Howaldt, J., & Schwarz, M. (2010). „Soziale Innovation“ im Fokus: Skizze eines gesellschaftstheoretisch inspirierten Forschungskonzepts. Transcript-Verl. <https://dnb.info/1002748399/04>
- Kehl, K., Gorgi Krlev, Volker Then, & Georg Mildenerberger. (2018). Adapting the measuring rod for social returns in advanced welfare states. A critique of SROI. In *Measuring and Controlling Sustainability*.
- Kemp, R., Weaver, P., Ruijsink, S., Wittmayer, J., Olivotto, V., & Strasser, T. (2017). *How to make monitoring into a useful activity for social innovators?*
- Khandker, S. R., Koolwal, G. B., & Samad, H. A. (2010). *Handbook on impact evaluation: Quantitative methods and practices*. World Bank.
- Kiefl, S., Scharpe, K., Ajiri, A., Davis, J., Heinrich, L., & Marik, M. O. (2024). *Deutscher Social Entrepreneurship Monitor 2024. Ausführliche Datengrundlage*. Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e. V. (SEND). https://www.send-ev.de/wp-content/uploads/2024/07/Datengrundlage-DSEM_2024.pdf
- Koleros, A., Adrien, M.-H., & Tyrrell, T. (2024). *Theories of Change in Reality: Strengths, Limitations and Future Directions* (1. Aufl.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781032669618>

- Krlev, G., Bund, E., & Mildemberger, G. (2014). Measuring What Matters—Indicators of Social Innovativeness on the National Level. *Information Systems Management*, 31(3), 200–224. <https://doi.org/10.1080/10580530.2014.923265>
- Krlev, G., Mildemberger, G., & Then, V. (2023). Social Impact Measurement. In C. Kaletka & J. Howaldt (Hrsg.), *Encyclopedia of Social Innovation* (1. Aufl., Vol. 1–1, S. 433–437). Edward Elgar. <https://doi.org/10.4337/9781800373358>
- Krlev, G., Münscher, R., & Mülbert, K. (2015). *Social Return on Investment (SROI): State-of-the-art and perspectives—A meta-analysis of practice in Social Return on Investment (SROI) studies published 2002-2012*. Heidelberg University Library. <https://doi.org/10.11588/heidok.00018758>
- Krlev, G., & Terstriep, J. (2022). Pinning it down? Measuring innovation for sustainability transitions. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 45, 270–288. <https://doi.org/10.1016/j.eist.2022.11.005>
- Langsam, H. (1994). Kant, Hume, and Our Ordinary Concept of Causation. *Philosophy and Phenomenological Research*, 54(3), 625. <https://doi.org/10.2307/2108584>
- Lee, E. K. M., Lee, H., Kee, C. H., Kwan, C. H., & Ng, C. H. (2019). Social Impact Measurement in Incremental Social Innovation. *Journal of Social Entrepreneurship*, 12(1), 69–86. <https://doi.org/10.1080/19420676.2019.1668830>
- Maas, K., & Liket, K. (2011). Social Impact Measurement: Classification of Methods. In R. Burritt, S. Schaltegger, M. Bennett, T. Pohjola, & M. Csutora (Hrsg.), *Environmental Management Accounting and Supply Chain Management* (Bd. 27, S. 171–202). Springer Netherlands. https://doi.org/10.1007/978-94-007-1390-1_8
- Martins, T., Braga, A., Ferreira, M. R., & Braga, V. (2022). Diving into Social Innovation: A Bibliometric Analysis. *Administrative Sciences*, 12(2), 56. <https://doi.org/10.3390/admsci12020056>
- Mayne, J. (2012). Contribution analysis: Coming of age? *Evaluation*, 18(3), 270–280. <https://doi.org/10.1177/1356389012451663>
- Mayne, J. (2019). Revisiting Contribution Analysis. *Canadian Journal of Program Evaluation*, 34(2), 171–191. <https://doi.org/10.3138/cjpe.68004>
- Mazzucato, M. (2019). *The value of everything: Making and taking in the global economy*. Penguin Books.
- Mazzucato, M., Kattel, R., & Ryan-Collins, J. (2020). Challenge-Driven Innovation Policy: Towards a New Policy Toolkit. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 20(2), 421–437. <https://doi.org/10.1007/s10842-019-00329-w>
- Mihci, H. (2020). Is measuring social innovation a mission impossible? *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 33(3), 337–367. <https://doi.org/10.1080/13511610.2019.1705149>
- Mildemberger, G., Schimpf, G.-C., & Streicher, J. (2020). Social Innovation Assessment? Reflections on the impacts of social innovation on society—Outcomes of a systematic literature review. *European Public & Social Innovation Review*, 5(2), 1–13.
- Mildemberger, G., & Terstriep, J. (2023). Normativität im Konzept »sozialer Innovation«. In M. Hüttemann, *Innovative Soziale Arbeit: Grundlagen, Praxisfelder und Methoden* (1st ed). Kohlhammer Verlag.
- Molecke, G., & Pinkse, J. (2017). Accountability for social impact: A bricolage perspective on impact measurement in social enterprises. *Journal of Business Venturing*, 32(5), 550–568. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2017.05.003>
- Moulaert, F. (Hrsg.). (2015). *The international handbook on social innovation: Collective action, social learning and transdisciplinary research* (Paperback ed. reprinted.). E. Elgar.

- Moulaert, F., & MacCallum, D. (2019). *Advanced introduction to social innovation*. Edward Elgar Publishing.
- Moulaert, F., MacCallum, D., & Hillier, J. (2013). Social innovation: Intuition, precept, concept, theory and practice. In F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood, & A. Hamdouch (Hrsg.), *The international handbook on social innovation: Collective action, social learning and transdisciplinary research* (S. 13–24). Edward Elgar.
- Mulgan, G., Tucker, S., Ali, R., & Sanders, B. (2007). *Social innovation: What it is, why it matters and how it can be accelerated* ([3rd ed.]). Young Foundation.
- Müller, C. E. (2024). Kontrafaktische Selbsteinschätzungen als möglicher Ansatz zur Abschätzung von Maßnahmenwirkungen. *Zeitschrift für Evaluation*, 2024(01), 74–88. <https://doi.org/10.31244/zfe.2024.01.04>
- Müller, G., Giurgiu, M., Heinzl-Gutenbrunner, M., Bös, K., Kohlmann, T., & Bombana, M. (2020). Kontrollgruppenbildung durch Propensity-Score-Matching: Die Rolle von Primär- und Sekundärdaten – Ergebnisse aus Präventionsstudien. *Zeitschrift für Evidenz, Fortbildung und Qualität im Gesundheitswesen*, 156–157, 68–74. <https://doi.org/10.1016/j.zefq.2020.07.004>
- Nicholls, A. (2009). ‘We do good things, don’t we?’: ‘Blended Value Accounting’ in social entrepreneurship. *Accounting, Organizations and Society*, 34(6–7), 755–769. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2009.04.008>
- Nicholls, A., Ziegler, R., Nicholls, A., v. Jacobi, N., Chiappero-Martinetti, E., & Mildemberger, G. (Hrsg.). (2020). The impact of social innovation. In *Creating economic space for social innovation* (First edition, S. 389–416). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198830511.001.0001>
- Nutzinger, B., Grünhaus, C., & Beeck, C. (2020). *Studie zum gesellschaftlichen Mehrwert des OekoBusinessWien-Kofinanzierungsprogramms mittels einer Social Return on Investment (SROI)—Analyse*. Kompetenzzentrum für Nonprofit-Organisationen und Social Entrepreneurship. <https://research.wu.ac.at/de/publications/studie-zum-gesellschaftlichen-mehrwert-des-oekobusinesswien-kofin-6>
- Oberg, A., Wruk, D., Berwing, S., Kellermeier, O., & Schöllhorn, T. (2020). Verbreitung der Sharing Economy in Deutschland. In I. Maurer & A. Oberg, *Formen, Steuerung und Verbreitung der Sharing Economy in Deutschland* (Bd. 1). <https://www.i-share-economy.org/veroeffentlichungen/i-share-report-i>
- OECD & European Union. (2024). *Measure, Manage and Maximise Your Impact: A Guide for the Social Economy*. OECD. <https://doi.org/10.1787/2238c1f1-en>
- OECD & Eurostat. (2018). *Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition*. OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264304604-en>
- Owen, R., Stilgoe, J., Macnaghten, P., Gorman, M., Fisher, E., & Guston, D. (2013). A Framework for Responsible Innovation. In R. Owen, J. R. Bessant, & M. Heintz (Hrsg.), *Responsible innovation* (S. 27–50). Wiley. <https://doi.org/10.1002/9781118551424.ch2>
- Parks, D. (2022). Directionality in transformative innovation policy: Who is giving directions? *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 43, 1–13. <https://doi.org/10.1016/j.eist.2022.02.005>
- Pawson, R., & Tilley, N. (1997). *Realistic evaluation*. Sage.
- Pel, B., Haxeltine, A., Avelino, F., Dumitru, A., Kemp, R., Bauler, T., Kunze, I., Dorland, J., Wittmayer, J., & Jørgensen, M. S. (2020). Towards a theory of transformative social innovation: A relational framework and 12 propositions. *Research Policy*, 49(8), 104080. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104080>

- Pel, B., Wittmayer, J. M., Avelino, F., & Bauler, T. (2023). Paradoxes of Transformative Social Innovation: From Critical Awareness towards Strategies of Inquiry. *NOvation - Critical Studies of Innovation*, 4, 35. <https://doi.org/10.5380/nocsi.v0i4.91113>
- Phillips, W., Lee, H., Ghobadian, A., O'Regan, N., & James, P. (2015). Social Innovation and Social Entrepreneurship. *Group & Organization Management*, 40(3), 428–461. <https://doi.org/10.1177/1059601114560063>
- Pol, E., & Ville, S. (2009). Social innovation: Buzz word or enduring term? *The Journal of Socio-Economics*, 6(38), 878–885.
- Polanyi, K. (2001). *The great transformation: The political and economic origins of our time* (2nd Beacon Paperback ed.). Beacon Press.
- Qureshi, I., Pan, S. L., & Zheng, Y. (2021). Digital social innovation: An overview and research framework. *Information Systems Journal*, 31(5), 647–671. <https://doi.org/10.1111/isj.12362>
- Rabadjieva, M., & Butzin, A. (2020). Emergence and diffusion of social innovation through practice fields. *European Planning Studies*, 28(5), 925–940. <https://doi.org/10.1080/09654313.2019.1577362>
- Rabadjieva, M., & Zirngiebl, M. (2023). Operationalizing social practice theories for social innovation research. In J. Howaldt & C. Kaletka (Hrsg.), *Encyclopedia of Social Innovation* (S. 11–17). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781800373358.ch03>
- Rammert, W. (2010a). Die Innovationen der Gesellschaft. In J. Howaldt & H. Jacobsen (Hrsg.), *Soziale Innovation* (S. 21–52). VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Rammert, W. (2010b). Die Innovationen der Gesellschaft. In J. Howaldt & H. Jacobsen (Hrsg.), *Soziale Innovation* (S. 21–52). VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Ravallion, M. (2020). *Should the Randomistas (Continue to) Rule?* (No. w27554; S. w27554). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w27554>
- Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of innovations* (Fifth edition). Free Press.
- Rogers, P. J. (2000). Causal models in program theory evaluation. *New Directions for Evaluation*, 2000(87), 47–55. <https://doi.org/10.1002/ev.1181>
- Rogers, P. J., & Weiss, C. H. (2007). Theory-based evaluation: Reflections ten years on: Theory-based evaluation: Past, present, and future. *New Directions for Evaluation*, 2007(114), 63–81. <https://doi.org/10.1002/ev.225>
- Rüede, D., & Lurtz, K. (2012). Mapping the Various Meanings of Social Innovation: Towards a Differentiated Understanding of an Emerging Concept. *EBS Business School Research Paper*, 12–03. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2091039>
- Satalkina, L., & Steiner, G. (2022). Social Innovation: A Retrospective Perspective. *Minerva*. <https://doi.org/10.1007/s11024-022-09471-y>
- Schober, C., & Rauscher, O. (2014). Alle Macht der Wirkungsmessung? In A. E. Zimmer & R. Simsa (Hrsg.), *Forschung zu Zivilgesellschaft, NPOs und Engagement* (S. 261–281). Springer Fachmedien Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-06177-7_15
- Schober, C., & Then, V. (Hrsg.). (2015). *Praxishandbuch Social Return on Investment: Wirkung sozialer Investitionen messen*. Schäffer-Poeschel Verlag.
- Schot, J., & Steinmueller, W. E. (2018). Three frames for innovation policy: R&D, systems of innovation and transformative change. *Research Policy*, 47(9), 1554–1567. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2018.08.011>
- Schweinitz, F. von, Vogel, A., Gümüşay, A. A., & Edinger-Schons, L. M. (2023, Dezember). *Impact Measurement. Praxishandbuch. Wirkung & Wirkungsmessung Sozialer Innovationen (IMV-Lab)*. https://imv-lab.com/wp-content/uploads/2023/12/Final-Version_Praxishandbuch_IMV-Lab.pdf

- Schwinn, T. (2011). Perspektiven der neueren Differenzierungstheorie. In T. Schwinn (Hrsg.), *Soziale Differenzierung: Handlungstheoretische Zugänge in der Diskussion* (1. Aufl., S. 421–432). VS Verl. für Sozialwiss.
- Scott, W. R. (1995). *Institutions and organizations* (Nachdr.). Sage.
- Strezov, V., Evans, A., & Evans, T. J. (2017). Assessment of the Economic, Social and Environmental Dimensions of the Indicators for Sustainable Development. *Sustainable Development*, 25(3), 242–253. <https://doi.org/10.1002/sd.1649>
- Taanman, M., Cozna, S., Weaver, P., Kemp, R., Wittmayer, J., Ruijsink, S., & Olivotto, V. (2017). *Social Innovation Evaluation tool: Critical Turning Points and Narratives of Change*.
- Terstriep, J., Krlev, G., Mildenerberger, G., Strambach, S., Thurmann, J.-F., & Wloka, L.-F. (2021). Measuring social innovation. In J. Howaldt, C. Kaletka, & A. Schröder (Hrsg.), *A Research Agenda for Social Innovation* (S. 263–286). Edward Elgar Publishing Limited. <https://doi.org/10.4337/9781789909357.00024>
- Terstriep, J., Krlev, G., Mildenerberger, G., Strambach, S., Thurmann, J.-F., & Wloka, L.-F. (2023). Social innovation measurement. In J. Howaldt & C. Kaletka (Hrsg.), *Encyclopedia of Social Innovation* (S. 438–447). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781800373358.ch76>
- Terstriep, J., Rabadjieva, M., Mildenerberger, G., Wruk, D., & Zieliński, F. (2024, im Erscheinen). *Wie lässt sich eine Dauerbeobachtung sozialer Innovationen realisieren? Konzept einer Panelstudie als Grundlage der Wirkungsmessung* [Research Paper]. Westfälische Hochschule Gelsenkirchen, Institut Arbeit und Technik.
- The SROI Network. (2012). *A guide to Social Return on Investment*. <https://static1.squarespace.com/static/60dc51e3c58aef413ae5c975/t/60f7fa286b9c6a47815bc3b2/1626864196998/The-SROI-Guide-2012.pdf>
- Then, V., & Mildenerberger, G. (2022). Social Innovation: Not Without Civil Society. In M. Hoelscher, R. A. List, A. Ruser, & S. Toepler (Hrsg.), *Civil Society: Concepts, Challenges, Contexts* (S. 83–100). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-98008-5_6
- Then, V., Münscher, R., Stahlschmidt, S., Knust, R., & Centrum für soziale Investitionen und Innovationen (CSI). (2012). *Studie zu den Effekten betrieblicher Kinderbetreuung: Ein CSI Bericht unter Verwendung des Social Return on Investment*.
- Then, V., Schober, C., Rauscher, O., & Kehl, K. (2017). *Social Return on Investment Analysis: Measuring the impact of social investment*. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-71401-1>
- van der Have, R. P., & Rubalcaba, L. (2016). Social innovation research: An emerging area of innovation studies? *Research Policy*, 45(9), 1923–1935. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2016.06.010>
- van Wijk, J., Zietsma, C., Dorado, S., Bakker, F. G. A., & Martí, I. (2019). Social Innovation: Integrating Micro, Meso, and Macro Level Insights From Institutional Theory. *Business & Society*, 58(5), 887–918. <https://doi.org/10.1177/0007650318789104>
- Webber, S., & Prouse, C. (2018). The New Gold Standard: The Rise of Randomized Control Trials and Experimental Development. *Economic Geography*, 94(2), 166–187. <https://doi.org/10.1080/00130095.2017.1392235>
- Weiss, C. H. (1972). *Evaluation research: Methods for assessing program effectiveness*. Prentice-Hall.
- Westley, F., McGowan, K., & Tjornbo, O. (Hrsg.). (2017). *The evolution of social innovation: Building resilience through transitions*. Edward Elgar Pub. <https://ebookcentral.proquest.com/lib/kxp/detail.action?docID=5199684>

- White, H. (2009). *Theory-Based Impact Evaluation: Principles and Practice* (No. 3; Working Papers). International Initiative for Impact Evaluation. https://www.3ieimpact.org/sites/default/files/2017-11/Working_Paper_3.pdf
- White, H. (2012). *Some reflections on current debates in impact evaluation* (2012. Aufl.). International Initiative for Impact Evaluation. <https://doi.org/10.23846/WP0001>
- Windeler, A., Knoblauch, H., Löw, M., & Meyer, U. (2017). *Innovationsgesellschaft und Innovationsfelder. Profil und Forschungsansatz des Graduiertenkollegs Innovationsgesellschaft heute: Die reflexive Herstellung des Neuen* (Technical University Technology Studies Working Papers, Nummer TUTS-WP-2-2017). http://www.ts.tu-berlin.de/fileadmin/i62_tstypo3/TUTS-WP-2-2017_InnovationsforschungInnovationsfelder.pdf
- Wruk, D., & Oberg, A. (2022). *Wirkungen der Sharing Economy in Deutschland* (No. 3; i-share Report). <https://www.i-share-economy.org/veroeffentlichungen/i-share-report-iii>
- Wruk, D., Oberg, A., & Friedrich-Schieback, M. (2019). Quantifying the sharing economy: An approach for measuring the ecological, social, and economic effects. *GAIA - Ecological Perspectives for Science and Society*, 28(1), 184–189. <https://doi.org/10.14512/gaia.28.S1.3>
- Wruk, D., Oberg, A., Klutt, J., & Maurer, I. (2019). The Presentation of Self as Good and Right: How Value Propositions and Business Model Features are Linked in the Sharing Economy. *Journal of Business Ethics*, 159(4), 997–1021. <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04209-5>
- Wruk, D., Sauerbier, E., Mildenerberger, G., Rabadjieva, M., Terstriep, J., Zieliński, F., & Andres, L. (2024, im Erscheinen). *Wie können Wirkungen sozialer Innovationen gemessen werden? Praxis-Handbuch und Indikatoren für Organisationen und Initiativen* [Handbuch]. Universität Mannheim, Institut für Mittelstandsforschung.
- Wruk, D., Schöllhorn, T., & Oberg, A. (2020). Is the Sharing Economy a Field? How a Disruptive Field Nurtures Sharing Economy Organizations. In I. Maurer, J. Mair, & A. Oberg (Hrsg.), *Research in the Sociology of Organizations* (S. 131–162). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/S0733-558X20200000066007>
- Young Foundation. (2012). *Social Innovation Overview – Part I: Defining Social Innovation. A deliverable of the project: “The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe” (TEPSIE), European Commission – 7 th Framework Programme, Brussels: European Commission, DG Research*. <https://www.youngfoundation.org/wp-content/uploads/2012/12/TEPSIE.D1.1.Report.DefiningSocialInnovation.Part-1-defining-social-innovation.pdf>
- Zapf, W. (2018). Wandel, sozialer. In J. Kopp & A. Steinbach (Hrsg.), *Grundbegriffe der Soziologie* (S. 499–505). Springer Fachmedien Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-20978-0_97
- Zieliński, F., Rabadjieva, M., Terstriep, J., & Mildenerberger, G. (2023). *Wirkung Sozialer Innovationen. Eine Theoretische Annäherung* (Forschung Aktuell). Institut Arbeit und Technik, Westfälische Hochschule Gelsenkirchen Bocholt Recklinghausen. https://www.iat.eu/media/forschungaktuell_2023-02.pdf

Anhang

Anhang A. Die drei Rahmen des SI-Begriffs anhand ausgewählter Konzepte von Sozialer Innovation

Social Innovation, Transformative Social Innovation

Pel, Bonno, Alex Haxeltine, Flor Avelino, Adina Dumitru, René Kemp, Tom Bauler, Iris Kunze, Jens Dorland, Julia Wittmayer, und Michael Sogaard Jørgensen. „Towards a theory of transformative social innovation: A relational framework and 12 propositions“. *Research Policy* 49, Nr. 8 (1. Januar 2020): 104080.

Ausgangspunkt für die Definition von SI ist die Abgrenzung sozialer von technologischer Innovationen (Pel et al., 2023, S. 36), wobei das „soziale“ in SI sehr weit gefasst wird, bis hin zur sozialen Dimension (Praktiken, Prozesse, Relationen) von Technologie: „This relational approach emphasizes that social innovations comprise new ways of doing (practices, technologies, material commitments), organizing (rules, decision-making, modes of governance), framing (meaning, visions, imaginaries, discursive commitments) and knowing (cognitive resources, competence, learning, appraisal) (Haxeltine et al., 2015; Chilvers and Longhurst, 2016).“ (Pel et al., 2020, S. 3) Beispiele für technologische Innovationen sind demnach Erneuerbare-Energie-Systeme, Künstliche Intelligenz oder Nanotechnologie, während Partizipatives Budgeting, Ökodörfer, Zeitbanken, soziales Unternehmertum, Slow Food, Degrowth, Kreislaufwirtschaft und gemeinwohlorientierte Ökonomie als Beispiele für SI herangezogen werden (Pel et al., 2023, S. 36).

Die Zielsetzungen bzw. Intentionen sollen diesem Konzept von SI zufolge explizit nicht in die Definition eingehen: “SI is a qualitative property of ideas, objects, activities or (groups of) persons, who can be considered to be socially innovative to the extent that they contribute to changing social relations. This definition breaks with the many teleological understandings of SI (Cajaiba-Santana, 2014), and especially with those in which the ‘social’ refers to desirable purposes, designated beneficiaries and ideological programs (e.g. Hubert 2010; Moulaert et al., 2013; Unger, 2015). This normative idealism reproduces the ‘pro-innovation bias’ in innovation studies (Godin and Vinck, 2017), neglecting not only the innovation-theoretical insights on unintended consequences and path dependency but also the paradoxes and ‘dark sides’ of social change (Swyngedouw, 2005; Westley et al., 2017; Fougère and Meriläinen, 2019). We have therefore adopted a non-teleological, sociological focus on changing social relations (Jaeger-Erben et al., 2015; Rammert et al., 2018).“ (Pel et al., 2020, S. 3) Aus Sicht des im ISI Projekt vorgestellten Begriffsrahmens lässt sich einwenden, dass die Berücksichtigung von Intentionalität und Wirkung zum Verständnis von SI nicht gleichbedeutend ist mit der Einschränkung von SI auf bestimmte, „normativ“ vorgegebene Zielsetzungen und somit auch keineswegs bedeuten muss, dass nicht-intendierte bzw. negative Wirkungen von SI außer Acht gelassen würden.

Dieser SI-Begriff dient als Grundlage des Konzepts der „Transformative Social Innovation“. TSI geht insofern über SI hinaus, dass SI aus der Perspektive gesamtgesellschaftlicher Transformationsprozesse betrachtet werden und auf ihre Relevanz für jene befragt werden. Zu TSI zählen ausschließlich solche SI, die eine transformative, umwälzende Wirkung haben, insbesondere

indem bestehende Institutionen „herausgefordert, verändert oder ersetzt“ werden. Den TSI gegenüber stehen reguläre, inkrementelle SI, die zur Aufrechterhaltung bestehender Institutionen beitragen können. Zur Unterscheidung TSI/SI siehe: (Pel et al., 2023, S. 3). Insofern ist dieses Verständnis von SI zwar „agnostisch“ gegenüber den Intentionen, die mit einer SI verbunden werden, schließt jedoch solche SI aus TSI aus, die keine transformative Wirkung entfalten.

Frame 1 „soziales“ Innovationsobjekt	SI werden von technologischen Innovationen abgegrenzt, allerdings wird „sozial“ sehr weit gefasst.
Frame 2 „soziale“ Intentionen	Explizit Abgrenzung von SI-Definitionen, die dieses Frame anwenden. Aber: Aus Sicht der TSI sind nur solche SI relevant, die bestehende Institutionen herausfordern, verändern oder ersetzen (Wirkung) womit entsprechende Intentionen relevant werden.
Frame 3 „soziale“ Partizipation	Sowohl partizipativ als auch nicht-partizipativ. Aber: Individuelles und kollektives „(dis-)empowerment“ in SI-Initiativen ist wesentliches Element der TSI-Konzepts.

Phills, Deiglmeier & Miller (2008)

James A. Phills, Kriss Deiglmeier, und Dale T. Miller. „Rediscovering Social Innovation“. *Stanford Social Innovation Review* 6, Nr. 4 (2008): 34–43. <https://doi.org/10.48558/GBJY-GJ47>.

“A novel solution to a social problem that is more effective, efficient, sustainable, or just than existing solutions and for which the value created accrues primarily to society as a whole rather than private individuals.”

Frame 1 „soziales“ Innovationsobjekt	Explizit keine Einschränkung. Als Beispiele werden genannt: Produkte, Produktionsprozesse, Technologien, Prinzipien, Ideen, Gesetze, soziale Bewegungen, Interventionen oder eine Kombination von diesen. (S. 39)
Frame 2 „soziale“ Intentionen	Kriterium für „soziale“ Innovationen ist, dass sie „neue Lösungen für „social problems“ darstellen, die „effektiver, effizienter, nachhaltiger oder gerechter sind als existierende Lösungen und bei denen der geschaffene Mehrwert in erster Linie der Gesellschaft als Ganzer anstatt privaten Individuen zu Gute kommt.“ (S. 39, unsere Übersetzung). Definitionskriterium für SI ist also die Gemeinwohlorientierung.
Frame 3 „soziale“ Partizipation	Kein Kriterium. Explizit sowohl individuelle Akteure (z.B. social entrepreneurs) als auch große, etablierte Organisationen aus allen drei Sektoren (Staat, Markt, Dritter Sektor).

SI-Drive Project

Howaldt, J., & Hochgerner, J. (2018). Desperately Seeking: A Shared Understanding of Social Innovation. In *Atlas of Social Innovation—New Practices for a Better Future* (Nummer 1). https://www.socialinnovationatlas.net/fileadmin/PDF/Atlas_of_Social_Innovation.pdf

“With the aim to develop a theoretically sound concept of social innovation the SI DRIVE project focusses on *social practices* as the central object of analysis. Taking its cue from Schumpeters basic definition of innovation, *social innovation* is seen as a new *combination of social practices* in certain areas of action or social contexts. What distinguishes social innovations from other manifestations of social change is that they are driven by certain actors in an intentional targeted manner with the goal of better satisfying or answering needs and problems than is possible on the basis of established practices. An innovation is therefore social to the extent that it is socially accepted and diffused in society or certain societal sub-areas and ultimately becomes institutionalized as new social practice. Just like any innovation social innovation does not necessarily provide impact that is ‘good’ for all or ‘socially desirable’ in an extensive and normative sense [3].” (Howaldt & Hochgerner, 2018, S. 19)

Dieses SI-Konzept wendet den in soziologischer Theorie basierten Begriff der „sozialen Praktiken“ an, um SI als eine, über technologische Innovationen hinausgehende und diese im Grunde mit einschließende Innovationsart begreifbar zu machen (—» Infobox 3). In Bezug auf die Intentionen wird explizit nicht zwischen „sozialen“ und „nicht-sozialen“ (zum Beispiel: nicht gemeinwohlorientierten) Intentionen als Grundlage zur Definition von SI unterschieden. Welcher Art die von SI „besser“ gelösten gesellschaftlichen Herausforderungen sind, wird auf der theoretischen Ebene nicht eingeschränkt sondern recht weit gefasst: Den Rahmen bilden die „social, economic, political and environmental challenges of the 21st century“ auf globaler Ebene (S. 18). Gleichwohl wird im weiteren Verlauf die Bandbreite der „challenges“ recht deutlich reduziert auf solche, die auch bspw. aus der Perspektive der SDGs als „soziale“ und/oder „ökologische“ Problemlagen gelten können („social integration through education and poverty reduction, sustainable patterns of consumption, coping with demographic change“ S. 18), sodass Frame 2 in dieser SI-Definition trotz der anderweitigen Deklaration doch noch zum tragen kommt (sonst wäre z.B. auch „Cum-Ex“ eine SI, weil sie das Bedürfnis von Banken, Gewinne zu erzielen besser erfüllte, als andere Praktiken usw.).

Frame 1 “soziales” Innovationsobjekt	SI sind „Rekonfigurationen sozialer Praktiken“, die technologiebasiert sein können (z.B. Recycling) oder weitgehend ohne Technologie auskommen (z.B. integrierte Versorgung, Sozialhilfe). Es wird ein integriertes Konzept „sozio-technischer Innovation“ angestrebt und zugleich am Unterschied zwischen sozialen und technischen Innovationen festgehalten (S. 20).
Frame 2 “soziale” Intentionen	Intentionalität ist ein Definitionskriterium von SI und dient zur Abgrenzung von sozialem Wandel (S. 19). SI haben das Ziel „of better satisfying or answering needs and problems [anderswo: societal challenges] than is possible on the basis of established practices“. Es wird nicht festgelegt, welcher Art diese gesellschaftlichen Herausforderungen sein sollen. Die Bewertung der Wirkungen von SI als „gut“ oder „schlecht“ variiert häufig je nach Standpunkt (z.B. versch. Generationen) und dient nicht zur Einschränkung des SI-Gegenstands (S. 19).
Frame 3 “soziale” Partizipation	Ja, „agency“ ist ein unverzichtbarer Teil von SI und „empowerment“ wird zumindest als wünschenswertes Ziel formuliert, allerdings ist „agency“ weit gefasst: Neben partizipativer Entwicklung/Entstehung von SI auch weniger essenzielle Formen des „user involvement“ wie z.B. „provision of feedback“ (S. 19).

Verordnung (EU) 2021/1057 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 24. Juni 2021 zur Einrichtung des Europäischen Sozialfonds Plus (ESF+) und zur Aufhebung der Verordnung (EU) Nr. 1296/2013

<http://data.europa.eu/eli/reg/2021/1057/oj>

Die von der Europäischen Union zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Papiers (November 2024) verwendete Definition von SI basiert auf der Publikation der BEPA (2010). Für eine frühere Fassung siehe: <http://data.europa.eu/eli/reg/2013/1296/oj>

Social Innovation Match (SIM) Datenbank mit Fallbeispielen für SI: <https://european-social-fund-plus.ec.europa.eu/en/social-innovation-match>

Die Definition nimmt alle drei im ISI-Projekt vorgestellten Rahmen auf und grenzt „sozial“ somit vergleichsweise eng ein:

„Artikel 2. Begriffsbestimmungen. (1) Für die Zwecke dieser Verordnung bezeichnet der Ausdruck (...) „soziale Innovation“ eine Tätigkeit, die sowohl in Bezug auf ihre Zielsetzungen als auch ihre Mittel sozial ist, insbesondere eine Tätigkeit, die sich auf die Entwicklung und Umsetzung neuer Ideen für Produkte, Dienstleistungen, Verfahren und Modelle bezieht, die gleichzeitig einen sozialen Bedarf deckt und neue soziale Beziehungen oder Kooperationen zwischen öffentlichen Organisationen, Organisationen der Zivilgesellschaft oder privaten Organisationen schafft und dadurch der Gesellschaft nützt und deren Handlungspotenzial eine neue Dynamik verleiht;“

Frame 1 „soziales“ Innovationsobjekt	Es wird ein breites Spektrum von Objekten (tangibel/intangibel) gelistet: „... Tätigkeit, die sich auf die Entwicklung und Umsetzung neuer Ideen für Produkte, Dienstleistungen, Verfahren und Modelle bezieht...“ In der SIM-Datenbank finden sich in erster Linie nicht-technologische, intangible Innovationsobjekte, aber auch einige technologiebasierte Innovationen (z.B. das an Minecraft angelehnte Online-Game „Three Cubes“ mit pädagogischen Elementen, oder ein Augmented Reality-Programm zur Gesundheitsförderung „Exocogs“).
Frame 2 „soziale“ Intentionen	Eine „soziale Zielsetzung“, also Intention, und die Deckung eines „sozialen Bedarfs“ sind Definitionskriterien von SI. „Soziale“ Ziele beziehen sich z.B. auf Integration exkludierter Gruppen, Armutsbekämpfung, arbeitsmarktpolitische Maßnahmen, Bildung, Gesundheit bzw. Well-Being, Diversität; nicht auf Umweltthemen (SIM).
Frame 3 „soziale“ Partizipation	„...die (...) neue soziale Beziehungen oder Kooperationen zwischen öffentlichen Organisationen, Organisationen der Zivilgesellschaft oder privaten Organisationen schafft und dadurch der Gesellschaft nützt und deren Handlungspotenzial eine neue Dynamik verleiht.“ Der partizipative Charakter, oder zumindest organisationale Kooperationen, und das Potenzial zum Empowerment stellen für die EU-Definition ein notwendiges Kriterium für SI dar.

Anhang B. Das Ressortkonzept zu Sozialen Innovationen aus Sicht der ISI-Systematik

Das gemeinsame „Ressortkonzept zu Sozialen Innovationen“¹³ bezieht sich auf den SI-Begriff der Hightech-Strategie und führt diesen weiter aus. Es stellt zudem die Grundlage für den SI-Begriff der kürzlich erschienenen „Nationalen Strategie für Soziale Innovationen und Gemeinwohlorientierte Unternehmen“ dar, weswegen wir die entsprechende Textstelle hier ausführlich zitieren wollen:

„Die Bundesregierung fördert Innovationen zur Bewältigung gesellschaftlicher Herausforderungen und zur Verbesserung des Zusammenlebens. Sie kommt damit ihrem Anspruch nach, dass Innovationen Menschen dienen und ihre Teilhabe an der Gesellschaft fördern sollten. Diesem Anspruch legt sie ein umfassendes Innovationsverständnis zugrunde, welches explizit auch Soziale Innovationen umfasst.“

SI werden mit der Funktion verbunden, gesellschaftliche Herausforderungen zu bewältigen.

SI werden als Teil eines umfassenderen Innovationsbegriffs verstanden, ganz im Sinne des ISI-Ansatzes.

In der Hightech-Strategie 2025 der Bundesregierung werden Soziale Innovationen nämlich wie folgt beschrieben: „Soziale Innovationen umfassen neue soziale Praktiken und Organisationsmodelle, die darauf abzielen, für die Herausforderungen unserer Gesellschaft tragfähige und nachhaltige Lösungen zu finden.“

Explizite Nennung zweier möglicher Innovationsobjekte: Soziale Praktiken und Organisationsmodelle (Rahmen 1: Innovationsobjekte; s. Abschnitt 1.1)

Soziale Innovationen drücken sich in zahlreichen wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Neuerungen aus, unabhängig davon, ob sie kommerziell oder gemeinnützig organisiert sind. Sie lösen gesellschaftliche Probleme anders und möglicherweise auch besser als frühere Praktiken. Sie haben einen eigenständigen Wert und können technologieunabhängig entstehen oder aber durch technologische Innovationen begünstigt und flankiert werden. Und umgekehrt: Auch technologische Innovationen können gesellschaftsgetrieben entstehen oder durch Soziale Innovationen hervorgebracht werden.

Kommerzielle Organisation bzw. Orientierung der SI ist kein Ausschlusskriterium (solange sie gesellschaftliche Probleme bewältigen). Die Neuerungen können „wirtschaftlich, sozial oder kulturell“ sein, was man im Sinne des Rahmens 2 (Intentionen; s. Abschnitt 1.2) deuten kann.

Deutliche Unterscheidung von technologischen und sozialen Innovationen (Rahmen 1: Innovationsobjekte; s. Abschnitt 1.1).

Soziale Innovationen müssen sich an gesellschaftlichen Bedarfen orientieren. Sie fördern das Gelingen gesellschaftlicher Veränderungen. Sie entstehen zumeist aus der Gesellschaft heraus, wenn motivierte Bürgerinnen und Bürger aktiv werden und ihre Ideen in gesellschaftliches Handeln umwandeln. Die damit freigesetzte Kreativität ist eine entscheidende Triebfeder für Innovation in ihrer gesamten Bandbreite. Soziale Innovationen sind

SI weitgehend („zumeist“) auf bottom-up Initiative der Bürger und auf die kreative Kraft der Gesellschaft zurückzuführen (Frame 3: Partizipation; s. Abschnitt 1.3).

¹³ Bundesministerium für Bildung und Forschung (bmbf) 2021.

deshalb mit Blick auf die Zukunfts- und Innovationsfähigkeit unserer Gesellschaft essenziell.

Soziale Innovationen können neben der ökologischen und gesellschaftlichen Wirkung auch einen ökonomischen Effekt haben, indem sie Kosten für die oder den Einzelnen oder die Gemeinschaft reduzieren. Darüber hinaus können durch Soziale Innovationen neue Arbeitsplätze, neue Tätigkeitsbereiche in bestehenden Arbeitsfeldern sowie gänzlich neue Berufsbilder, Märkte und Wertschöpfung entstehen.

Explizite Nennung von ökologischen, gesellschaftlichen und ökonomischen Wirkungen (aber nicht unbedingt: Orientierung bzw. Intention). Somit hier keine Einschränkung des SI-Begriffs auf bestimmte Wirkungen.

Soziale Innovationen können **disruptiv und radikal** sein, sie können bestehende Dinge verbessern, aber auch **unerwünschte** Nebeneffekte hervorrufen. Soziale Innovationen und ihre Auswirkungen sind deshalb umfassend und ganzheitlich zu betrachten. (...)

Graduelle vs. disruptive Innovationen; diese Unterscheidung haben wir in der ISI-Systematik ausgelassen.

Nennung möglicher negativer Wirkungen.

Soziale Innovationen wirken, indem sie Menschen unterstützen, z.B. durch neue Pflegekonzepte, Menschen befähigen, sich selber zu helfen, etwa durch **Mentoringkonzepte**, neue Möglichkeiten schaffen (z.B. über neue Anwendungsoptionen von technischen Geräten) oder neue **Netzwerke** – z.B. über digitale **Plattformen** – und Verbindungen, neue **Organisationsstrukturen** wie digitale **Geschäftsmodelle** oder **Kooperationsformen** (z.B. in Innovationslaboren) aufbauen. Beispiele Sozialer Innovationen der Vergangenheit reichen von **Mikrokrediten** bis hin zu **Mehrgenerationenhäusern**. Aktuellere Beispiele zeigen sich etwa als Formen der **Sharing Economy** wie Carsharing, Kleidertauschbörsen oder soziale Initiativen wie **mundraub.org** (digitale Karte für Streuobstwiesen), **soziale Dienstleistungen** oder **Versorgungskonzepte** in der **Landwirtschaft**, der **Open-Source-Bewegung** oder **Patenschaften** für Seniorinnen und Senioren.“

Nennung weiterer Beispiele für SI: Pflegekonzepte, Mentoringkonzepte, Netzwerke, Plattformen, Organisationsstrukturen, Geschäftsmodelle, Kooperationsformen, usw (siehe Markierungen). Kann als Konkretisierung von 2 gelesen werden. (Rahmen 1: Innovationsobjekte; s. Abschnitt 1.1)

Die genannte Nationale Strategie betont zudem das Erfordernis der Entwicklung einer zuverlässigen Wirkungsmessung für soziale Innovationen (und gemeinwohlorientierte Unternehmen):

„Soziale Innovationen und Gemeinwohlorientierte Unternehmen wollen mit ihren Lösungen gesellschaftliche Wirkung erzielen. Der erweiterte Blick der Förderung auf gesellschaftliche Akteursgruppen hat zwar zur stärkeren systematischen und professionellen Auseinandersetzung mit den Auswirkungen gesellschaftlicher Veränderungen geführt. Bisher gibt es aber keine in der Breite akzeptierten Indikatoren und Modelle zur Berücksichtigung sozialer, ökologischer, politischer oder kultureller Wirkungen. Letztlich wird man aber auch beachten müssen, dass gesellschaftliche Wirkung in allen

Die Zielsetzung des ISI-Projekts steht im Einklang mit dieser Forderung. Weitere Anmerkungen im Kapitel 1.12.2 SI-Wirkungsmessung auf der Mikroebene: .

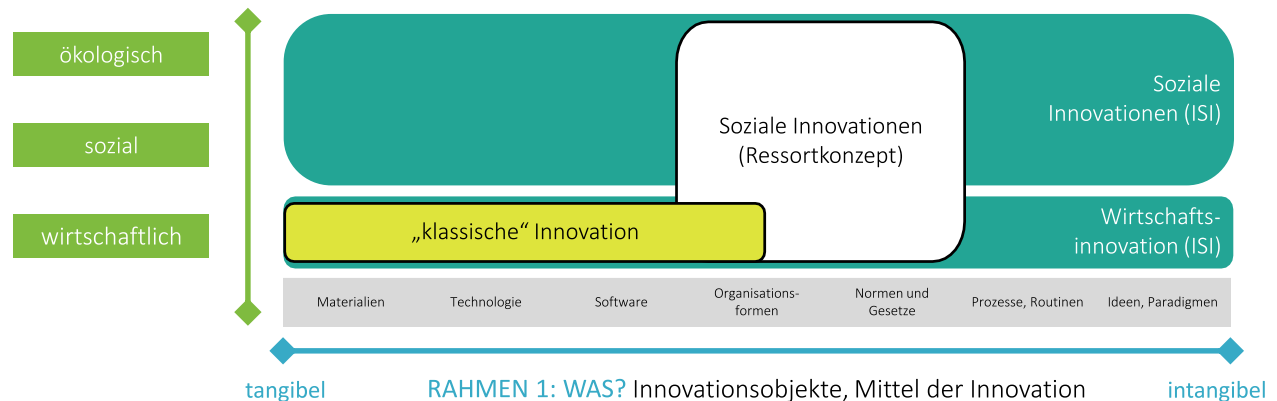
Ausprägungen nicht ohne Weiteres gemessen werden kann. Zudem ist die Messung und Darstellung ihrer Wirksamkeit für Gemeinwohlorientierte Unternehmen aufwändig, insbesondere weil es an einheitlichen Standards mangelt. (...) Gesellschaftliche Wirkung ist ein elementarer Bestandteil von Sozialen Innovationen und Gemeinwohlorientierten Unternehmen. Deshalb ist es wichtig, Wirkungen besser sicht- und messbar zu machen, und dafür entsprechende Standards für die Messung zu verbreiten und Kompetenzen zu vermitteln.“ (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK), Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) 2023, S. 42)

Verortung des SI-Begriffs des gemeinsamen Ressortkonzepts in der ISI-Systematik

Abbildung 14: Ressortkonzept in der ISI-Systematik

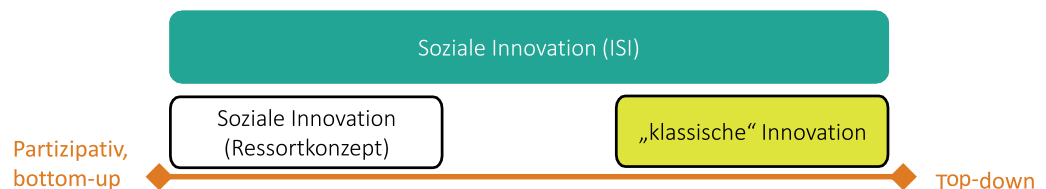
RAHMEN 2: WARUM?

Intentionen,
Orientierung,
Zweck der Innovation



RAHMEN 3: WIE?

Prozessdimension,
Partizipation und
Empowerment



Anhang C. Literatúrauswahl

I. Überblicksarbeiten zur Begriffsgeschichte und zum Stand der Forschung zu sozialen Innovationen (Auswahl)

- Bataglin, J. C., & Kruglianskas, I. (2022). Social Innovation: Field Analysis and Gaps for Future Research. *Sustainability*, 14(3), 1153. <https://doi.org/10.3390/su14031153>
- Cajaiba-Santana, G. (2014). Social innovation: Moving the field forward. A conceptual frame-work. *Technological Forecasting and Social Change*, 82, 42–51. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2013.05.008>
- Domanski, D., & Kaletka, C. (2017). Exploring the Research Landscape of Social Innovation. https://sfs.sowi.tu-dortmund.de/storages/sfs-sowi/r/Publikationen/Soziale_Innovation_Publikationen/Exploring_the_Research_Landscape_of_Social_Innovation_A_deliverable_of_the_project_Social_Innovation_Community_SIC_.pdf
- Edwards-Schachter, M., & Wallace, M. L. (2017). 'Shaken, but not stirred': Sixty years of defining social innovation. *Technological Forecasting and Social Change*, 119, 64–79. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.03.012>
- Gillwald, K., & Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung. (2000). Konzepte sozialer In-novation (WZB Discussion Paper, Nummer P 00-519). <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/50299/1/319103064.pdf>
- Godin, B. (2008). Innovation: The history of a category (Nummer 1). Institut national de la re-cherche scientifique, Centre Urbanisation Culture Société. <https://espace.inrs.ca/id/eprint/10023/>
- Howaldt, J., Kaletka, C., & Schröder, A. (Hrsg.). (2021). A Research Agenda for Social Innovation – the emergence of a research field. In *A Research Agenda for Social Innovation* (S. 1–17). Edward Elgar Publishing Limited. <https://doi.org/10.4337/9781789909357>
- Krlev, G., Anheier, H., & Mildenberger, G. (2019). Introduction: Social innovation: What is it and who makes it? In H. K. Anheier, G. Krlev, & G. Mildenberger (Hrsg.), *Social Innovation: Comparative Perspectives* (S. 3–35). Routledge.
- Mildenberger, G., & Terstriep, J. (2023). Normativität im Konzept »sozialer Innovation«. In M. Hüttemann & A. Parpan-Blaser (Eds.), *Innovative Soziale Arbeit. Grundlagen, Praxisfelder und Grundlagen* (pp. 15–28). Kohlhammer.
- Moulaert, F., & MacCallum, D. (2019). *Advanced introduction to social innovation*. Edward Elgar Publishing.
- Mulgan, G. (2012). Social Innovation Theories: Can Theory Catch Up with Practice? In H.-W. Franz, J. Hochgerner, & J. Howaldt (Hrsg.), *Challenge social innovation: Potentials for business, social entrepreneurship, welfare and civil society* (S. 19–42). Springer.
- Nicholls, A., Simon, J., & Gabriel, M. (2015). *New Frontiers in Social Innovation Research* (A. Nicholls, J. Simon, & M. Gabriel, Hrsg.). Palgrave Macmillan UK. <https://doi.org/10.1057/9781137506801>
- Nicholls, A., & Murdock, A. (Hrsg.). (2012). *Social Innovation: Blurring Boundaries to Reconfigu-re Markets* (1st ed. 2012). Palgrave Macmillan UK; Imprint; Palgrave Macmillan. <https://ebookcentral.proquest.com/lib/kxp/detail.action?docID=1094920>
- Pelka, B., & Terstriep, J. (2016). Mapping Social Innovation Maps. <https://doi.org/10.17877/DE290R-17915>
- Pol, E., & Ville, S. (2009). Social innovation: Buzz word or enduring term? *The Journal of Socio-Economics*, 6(38), 878–885. <https://doi.org/10.1016/j.socrec.2009.02.011>
- Young Foundation. (2012). *Social Innovation Overview – Part I: Defining Social Innovation. (TEPSIE), European Commission – 7 th Framework Programme, Brussels: European Commission, DG Research*. <https://www.youngfoundation.org/wp-content/uploads/2012/12/TEPSIE.D1.1.Report.DefiningSocialInnovation.Part-1-defining-social-innovation.pdf>

Wruk, D., Oberg, A., Klutt, J., & Maurer, I. (2019). The Presentation of Self as Good and Right: How Value Propositions and Business Model Features are Linked in the Sharing Economy. *Journal of Business Ethics*, 159(4), 997–1021. <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04209-5>

II. Arbeiten zum Thema Wirkungsmessung (Auswahl)

- Alomoto, W., Niñerola, A., & Pié, L. (2021). Social Impact Assessment: A Systematic Review of Literature. *Social Indicators Research*, 161(1), 225–250. <https://doi.org/10.1007/s11205-021-02809-1>
- Antadze, N., & Westley, F. R. (2012). Impact Metrics for Social Innovation: Barriers or Bridges to Radical Change? *Journal of Social Entrepreneurship*, 3(2), 133–150. <https://doi.org/10.1080/19420676.2012.726005>
- Beers, C. van, Havas, A., & Chiappero-Martinetti, E. (2015). *Overview of Existing Innovation Indicators*. 24/2015, 67.
- Bengo, I., Arena, M., Azzone, G., & Calderini, M. (2016). Indicators and metrics for social business: A review of current approaches. *Journal of Social Entrepreneurship*, 7(1), 1–24. <https://doi.org/10.1080/19420676.2015.1049286>
- Bund, E., Hubrich, D.-K., Schmitz, B., Mildenerberger, G., Krlev, G. (2013). *Blueprint of social innovation metrics – contributions to an understanding of opportunities and challenges of social innovation measurement.: A deliverable of the project: “The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe” (TEPSIE)*, European Commission – 7th Framework Programme. https://archiv.ub.uni-heidelberg.de/volltextserver/18700/1/D2.4_final.pdf
- Bund, E., Gerhard, U., Hoelscher, M., & Mildenerberger, G. (2015). A Methodological Framework for Measuring Social Innovation. *Historical Social Research / Historische Sozialforschung*, 40(3 (153)), 48–78. <https://doi.org/10.12759/hsr.40.2015.3.48-78>
- Caspari, A. (2009). ‚Rigorese‘ Wirkungsevaluation – methodische und konzeptionelle Ansätze der Wirkungsmessung in der Entwicklungszusammenarbeit. *Zeitschrift für Evaluation*, 8(2), 183–213.
- Corvo, L., Pastore, L., Manti, A., & Iannaci, D. (2021). Mapping Social Impact Assessment Models: A Literature Overview for a Future Research Agenda. *Sustainability*, 13(9), 1–16. <https://doi.org/10.3390/su13094750>
- Cunha, J., & Benneworth, P. (2020). How to measure the impact of social innovation initiatives? *International Review on Public and Nonprofit Marketing*, 17(1), 59–75. <https://doi.org/10.1007/s12208-019-00240-4>
- Esteves, A. M., Franks, D., & Vanclay, F. (2012). Social impact assessment: The state of the art. *Impact Assessment and Project Appraisal*, 30(1), 34–42. <https://doi.org/10.1080/14615517.2012.660356>
- Gertler, P. J., Martinez, S., Premand, P., Rawlings, L. B., & Vermeersch, C. M. J. (2016). *Impact Evaluation in Practice, Second Edition*. Washington, DC: Inter-American Development Bank and World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0779-4>
- Grieco, C. (2015). *Assessing Social Impact of Social Enterprises: Does One Size Really Fit All?* Springer International Publishing.
- Harling, A. M., Hehenberger, L., & Scholten, P. (2015). *A practical guide to measuring and managing impact*. European Venture Philanthropy Association (EVPA), Juni 2015. https://www.impacteurope.net/sites/www.evpa.ngo/files/publications/IMM_Guide_2015_EN.pdf
- Hehenberger, L., & Buckland, L. (2023). How impact measurement fosters the social economy. In G. Krlev, D. Wruk, G. Pasi, & M. Bernhard (Hrsg.), *Social Economy Science: Transforming the Economy and Making Society More Resilient* (1. Aufl.). Oxford University Press/Oxford. <https://doi.org/10.1093/oso/9780192868343.001.0001>
- European Commission. Directorate General for Employment, Social Affairs and Inclusion. (2014). *Proposed approaches to social impact measurement in European Commission legislation and in practice relating to EuSEFs and the EaSI: GECES sub group on impact measurement 2014*. Publications Office. <https://data.europa.eu/doi/10.2767/28855>
- Kehl, K., Gemperle, S., Reiser, M., & Weber, A. (2023). Deutungen von Wirkung im Sozialwesen: Annäherungen an einen unscharfen Begriff. *Schweizerische Zeitschrift für Soziale Arbeit / Revue suisse de travail social*, 2023 (31). <https://doi.org/10.33058/szsa.2023.1555>
- Kleverbeck, M., Krlev, G., Mildenerberger, G., Strambach, S., Thurmann, J.-F., Terstriep, J., & Wloka, L.-F. (2021). *Indicators for measuring social innovation*. https://www.socialinnovationatlas.net/fileadmin/PDF/volume-2/01_SI-Landscape_Global_Trends/01_21_Indicators-for-Measuring-SI_Kleverbeck-Krlev-Mildenerberger-Strambach-Thurmann-Terstriep-Wloka.pdf

- Krlev, G., Bund, E., & Mildenerberger, G. (2014). Measuring What Matters—Indicators of Social Innovative-ness on the National Level. *Information Systems Management*, 31(3), 200–224. <https://doi.org/10.1080/10580530.2014.923265>
- Kurz, B., & Kubek, D. (2021). *Kursbuch Wirkung: Das Praxishandbuch für alle, die Gutes noch besser tun wollen: mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen & Beispielen* (6. überarbeitete Auflage). PHINEO. <https://www.phineo.org/kursbuch-wirkung>
- Mihci, H. (2020). Is measuring social innovation a mission impossible? *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 33(3), 337–367. <https://doi.org/10.1080/13511610.2019.1705149>
- Mildenerberger, G., Schimpf, G.-C., & Streicher, J. (2020). Social Innovation Assessment? Reflections on the impacts of social innovation on society—Outcomes of a systematic literature review. *European Public & Social Innovation Review*, 5(2), 1–13. <https://dx.doi.org/10.31637/epsir.20-2.1>
- OECD & European Union. (2024). *Measure, Manage and Maximise Your Impact: A Guide for the Social Economy*. OECD. <https://doi.org/10.1787/2238c1f1-en>
- Rawhouser, H., Cummings, M., & Newbert, S. L. (2019). Social Impact Measurement: Current Approaches and Future Directions for Social Entrepreneurship Research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(1), 82–115. <https://doi.org/10.1177/1042258717727718>
- Roy, M. J., & Teasdale, S. (2022). Monetising Social Impact: A Critique of the ‘Financialisation’ of Social Value. In R. Hazenberg & C. Paterson-Young (Hrsg.), *Social Impact Measurement for a Sustainable Future* (S. 211–227). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-83152-3_11
- Schober, C., & Rauscher, O. (2014). Alle Macht der Wirkungsmessung? In A. E. Zimmer & R. Simsa (Hrsg.), *Forschung zu Zivilgesellschaft, NPOs und Engagement* (S. 261–281). Springer Fachmedien Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-06177-7_15
- Schober, C., & Then, V. (Hrsg.). (2015). *Praxishandbuch Social Return on Investment: Wirkung sozialer Investitionen messen*. Schäffer-Poeschel Verlag. ISBN 978-3-7992-6937-7 (Online-Ausgabe).
- Schweinitz, F. von, Vogel, A., Gümüşay, A. A., & Edinger-Schons, L. M. (2023, Dezember). *Impact Measurement. Praxishandbuch. Wirkung & Wirkungsmessung Sozialer Innovationen (IMV-Lab)*. https://imv-lab.com/wp-content/uploads/2023/12/Final-Version_Praxishandbuch_IMV-Lab.pdf
- Streicher, J., Schön, L., Rosenball, R., Mildenerberger, G., Schimpf, G.-C., & Joanneum Research & Centrum für Soziale Investitionen und Innovationen. (2020). *Studie zu Folgenabschätzung von Sozialen Innovationen*. https://www.joanneum.at/fileadmin/POLICIES/Publikationen/POL_FASI_Endbericht_28082020.pdf
- Terstriep, J., Krlev, G., Mildenerberger, G., Strambach, S., Thurmann, J.-F., & Wloka, L.-F. (2023). Social Innovation Measurement. In J. Howaldt & C. Kaletka (Eds.), *Encyclopedia of Social Innovation* (pp. 432–441). Edward Elgar. <https://doi.org/https://doi.org/10.4337/9781800373358.ch76>
- Terstriep, J., Wloka, L.-F., Geme, Y., & Rico Palacios, J. S. (2021). *Indikator Soziale Innovationen: Ergebnisse der Messung organisationaler Innovativität*. Westfälische Hochschule Gelsenkirchen, Institut Arbeit und Technik / Gelsenkirchen. <https://www.iat.eu/forschung-und-beratung/projekte/2018/indisi-indikatorik-soziale-innovation.html>
- Terstriep, J., Krlev, G., Mildenerberger, G., Strambach, S., Thurmann, J.-F., & Wloka, L.-F. (2022). Soziale Innovationen zwischen Hype und realistischen Erwartungen: Welchen Beitrag kann die Innovationsmessung leisten? In J. Howaldt, M. Kreibich, J. Streicher, & C. Thiem (Hrsg.), *Zukunft gestalten mit Sozialen Innovationen: Neue Herausforderungen für Politik, Gesellschaft und Wirtschaft* (S. 305–326). Campus Frankfurt / New York. <https://doi.org/10.12907/978-3-593-45126-8>
- Terstriep, J., Krlev, G., Mildenerberger, G., Strambach, S., Thurmann, J.-F., & Wloka, L.-F. (2021). Measuring social innovation. In J. Howaldt, C. Kaletka, & A. Schröder (Hrsg.), *A Research Agenda for Social Innovation* (S. 263–286). Edward Elgar Publishing Limited. <https://doi.org/10.4337/9781789909357.00024>
- Wruk, D., Oberg, A., & Friedrich-Schieback, M. (2019). Quantifying the sharing economy: An approach for measuring the ecological, social, and economic effects. *GAIA - Ecological Perspectives for Science and Society*, 28(1), 184–189. <https://doi.org/10.14512/gaia.28.S1.3>
- Wruk, D., & Oberg, A. (2022). *Wirkungen der Sharing Economy in Deutschland* (No. 3; i-share Report). <https://www.i-share-economy.org/veroeffentlichungen/i-share-report-iii>