



Fördermittelinformationsveranstaltung für Akteure im ländlichen Raum

Projektumsetzung und Finanzierung

24. März 2017

Dipl.-Ing. Heidrun Hiller, Hochschule Neubrandenburg
hiller@hs-nb.de



Kurzvorstellung Heidrun Hiller

Dipl.-Ing. Stadt- und Regionalplanung

Hochschule Neubrandenburg:

- | | |
|---------------|---|
| 2005 bis 2009 | „Forschung für ein integriertes Küstenzonenmanagement in der Odermündungsregion“ (BMBF) |
| 2009 bis 2012 | Bundesmodellvorhaben „Lernen vor Ort“ (BMBF) |
| 2012 bis 2013 | „Anlaufstelle bürgerschaftliches Engagement“ LK VG |
| 2012 bis 2014 | Lehrpraxisstelle der HS NB in der Oststadt NB |
| 2015 / - 2016 | Forschungsassistentin/ bis 2016 Förderinitiative „FH-Impuls“ |
| 2016 bis 2018 | ExWoSt-Forschungsfeld „Potenziale von Kleinstädten in peripheren Lagen“ |



Projektumsetzung und Finanzierung

Agenda:

I. Projektumsetzung: Wofür wird das Geld gebraucht?

- Kostenarten und Projektaufwände
- Finanzierungsmix analysieren

II. Den Überblick behalten

- Fundraising

III. Förderanträge stellen

- Den/die passenden Geldgeber finden

IV. Alternative (Finanzierungs-)Konzepte

- Marktplatzmethode
- Crowdfunding

Projektumsetzung

Geld(beschaffung) ist nur ein Teil des Projektes

Die vier „klassischen“ Schritte der Projektumsetzung (*vereinfacht*):



Projektumsetzung

Geld(beschaffung) ist nur ein Teil des Projektes

Finanzierung muss vorab geplant und laufend nachjustiert werden:





I. Wofür wird Geld gebraucht?!

*Raum- und Büromieten, Transportkosten,
Honorare, Aufwandsentschädigungen,
Kommunikation, Referenten, Verbrauchs- und
Büromaterial, Veranstaltungskosten,
Weiterbildungen, Materialkosten,
Dienstreisen, Bewirtungskosten, Gebühren,
Nutzungsrechte, Beratungshonorare,
Öffentlichkeitsarbeit, Versicherungen, Löhne*



I. Wofür wird das Geld gebraucht?!

Kostenarten und Projektaufwände

Projekthauptkosten/ Primärkosten

... sind für das Projekt unverzichtbar!

- Planungskosten
- Gebühren
- Spezifische Projektkosten (z.B. Bauvorhaben: Material-/ Anschaffungskosten, Handwerker)

- ...
- Reisekosten, Bewirtungskosten, Gebühren, Nutzungsrechte, Beratungshonorare, Öffentlichkeitsarbeit, Versicherungen, Löhne

I. Wofür wird das Geld gebraucht?!

Kostenarten und Projektaufwände

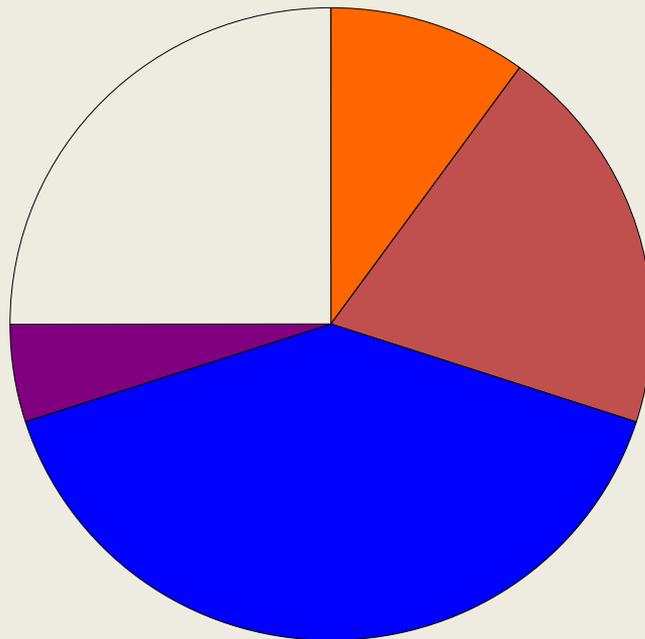
Projektnebenkosten/ Sekundarkosten:

... unterstützen und erleichtern die Projektumsetzung.

- Personalkosten (Honorare, Projektsteuerung, Aufwandsentschädigungen)
- Veranstaltungskosten (z.B. Workshops, Infoveranstaltungen)
- Kommunikationskosten (z.B. Porto und Telefonkosten)
- Sachkosten (z.B. Druck- und Kopierkosten, Gerätekosten, Büro- und Moderationsmaterial)
- Öffentlichkeitsarbeit (z.B. Flyer, Plakate, Annoncen, Internetpräsenz)
- Drittmittel (z.B. Gutachten, Forschungsaufträge Externer)
- Overheadkosten und Gewinnpauschale (z.B. Büro/-infrastruktur)
- Reisekosten, Versicherungskosten, Fortbildungskosten, ...

I. Wofür wird das Geld gebraucht?

Finanzierungsmix des Projektes aufschlüsseln



■ Spenden

■ Stiftungen

■ Öffentliche Gelder

■ Sponsoring

□ Selbsterwirtschaftetes



II. Den Überblick behalten – Fundraising/-strategie

Fundraising...

Was kann ich **wann** mit (/für) **wem** im Rahmen meiner Projektvorbereitung und –umsetzung * tun, um das (einmalige/dauerhafte) Interesse möglichst vielzähliger ** potenzieller Projektunterstützer zu beiderseitigem Nutzen zu gewinnen?

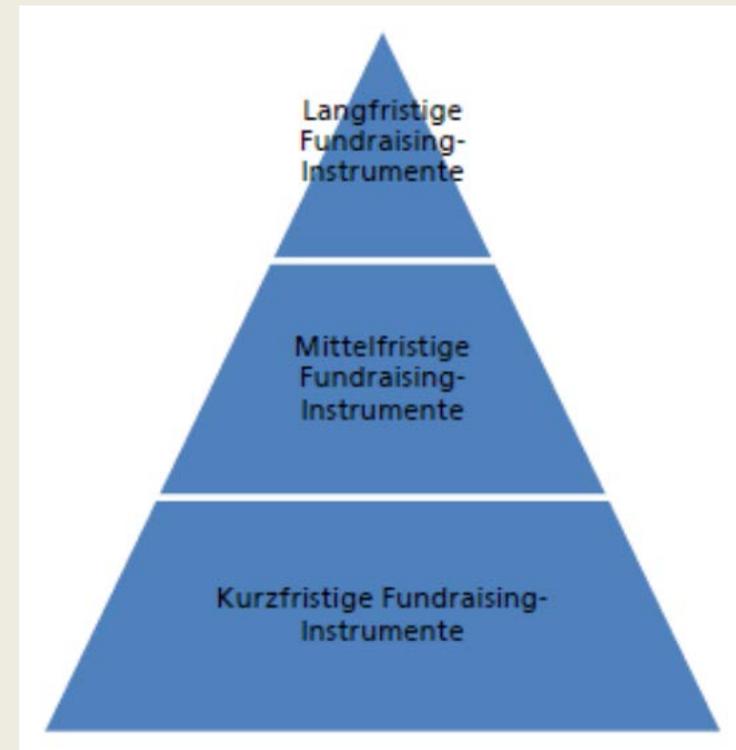
Achtung: * Es muss nicht immer GELD sein, auch die Beschaffung von Sachmitteln, Rechten, Informationen, Arbeits- und Dienstleistungen können zur Fundraisingstrategie gehören.

Achtung: ** Je umfangreicher und vielgestaltiger das Projekt ist, desto breiter sollte auch die Menge der Unterstützer werden.

II. Den Überblick behalten – Instrumente und Timing des Fundraising

Kurz-, mittel- und langfristige Fundraisinginstrumente *(Auswahl)*:

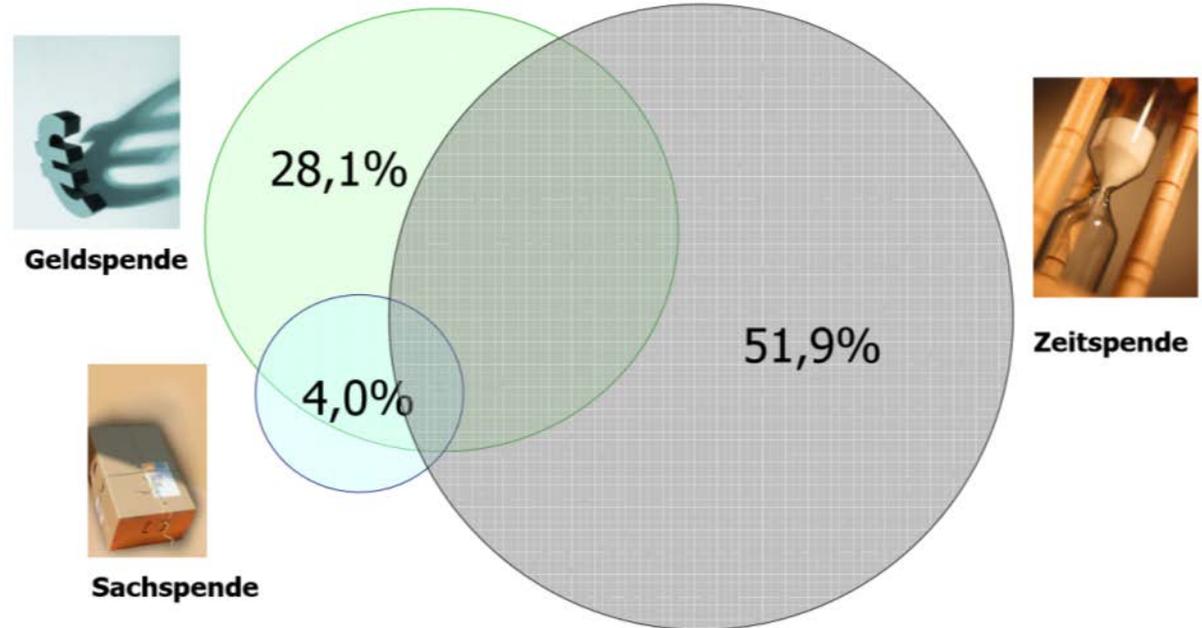
- 1) Erbschaftsfundraising, Großspendenaktionen, Freiwilligenprogramme
- 2) Sponsoring, EU- und Landesmittel, Stiftungsmittel, Vermietung/Verpachtung, größere Benefizveranstaltungen
- 3) Online oder direkte Spendensammlungen, Anzeigenkampagnen, PR-Material, Radiospots, Verlosungen



Fundraising – nicht nur auf das Geld fokussieren!

Spenderverhalten:

51,9% der Deutschen geben Zeitspenden, nur 28,1% Geldspenden



Quelle: GfK Chartiy Scope, Bilanz des Helfens, Pressekonferenz vom 27.09.2005

III. Förderanträge (richtig) stellen:

Wo ist das Projekt angesiedelt? -

- politischen Parteien und Organisationen
- in der Kirchenarbeit
- in sozialen Bereichen
- an Bildungseinrichtungen
- in Kunst und Kultur, in der Traditionspflege
- im Sport- und Gesundheitsbereich
- im Umwelt- und Naturschutz
- in der Gefahrenabwehr und Daseinsvorsorge
- **Einzelemente des Projektes aus verschiedenen Quellen finanzieren!**

III. Förderanträge (richtig) stellen

- Kurz und sachlich – keine Antragslyrik (die Gutachter lesen SEHR VIELE Projektanträge!)
- Formal gebunden (Antragsformulare, auch online oder Portale) oder formlos + Individuelles Anschreiben
- Satzungszweck, Stiftungsziel bzw. Förderrichtlinien und Ausschreibungsbedingungen, Bewerbungszeiträume beachten!
- Verfahren sind oft zweistufig
- Unterschriften – wer ist zeichnungsberechtigt?
- Nicht entmutigen lassen: Nachfragen und Wiedervorlage



Mögliche Financiers - auf Land-/ Kreis- und Gemeindeebene

Land MV

Ministerien, Wettbewerbe, Dachverbände, Parteien, Kirchen

Kreise

Zentraler Ansprechpartner in der Kreisverwaltung (*recherchieren...*),
Zahlreiche Ansprechpartner: MGH, PSP, Behindertenbeiräte,
Freiwilligenzentren, (online-) Freiwilligenbörsen, LEADER – LAG,
„Kleinprojektförderung“, Fonds Soziokultur, etc. - *immer nachfragen!*

Städte und Gemeinden

„Freiwillige Leistungen“,
Ansprechpartner in der Stadt-/ Gemeindeverwaltung (*recherchieren...*),
Kirche/n/ Wohlfahrtsträger



Mögliche Financiers - Stiftungen:

Wichtige Internetadressen bzw. Stiftungsrecherche unter:

www.nonprofit.de

Hinweise für erfolgreiches Projektmanagement
und gezieltes Spendensammeln

www.stiftungsindex.de

Stiftungssuchmaschine

www.stiftungen.org

Bundesverband deutscher Stiftungen

www.spendenportal.de

Das Spendenportal für Deutschland

IV. Alternative Finanzierungsmöglichkeiten - Die Marktplatzmethode

- bringt Unternehmen und gemeinnützige Organisationen aus einer Stadt für zwei Stunden auf einem „**Marktplatz**“ zusammen
- Unternehmen aller Branchen und Größen lernen engagierte Vereine, Initiativen und Einrichtungen aus allen Bereichen ihrer Stadt kennen
- Über (fast) alles kann gesprochen werden nur: **Geld ist tabu**
- einmalige Kooperation– oder längerfristige Beziehung
- Auch die Gemeinnützigen machen den Unternehmen außergewöhnliche Angebote: Einblicke in andere Lebenswelten, Unterstützung bei Betriebsfeiern, ... und vieles mehr.

Umfangreiche Erfahrungsberichte und Hilfestellungen gibt es hier:

<http://www.gute-geschaefte.org/>

IV. Alternative Finanzierungsmöglichkeiten

Crowdfunding

Crowdfunding bedeutet, dass eine Vielzahl an Menschen ein Projekt finanziell unterstützen.

- 2011 offizielles Startjahr für Crowdfunding in Deutschland
- meist Internetplattform-basiert, verschiedene Modelle
- Finanzierung von Unternehmen oder Projekten durch viele Privatpersonen schon im 17. Jahrhundert (Subscription) und 18. Jhrd. (Pränummeration)



IV. Alternative Finanzierungsmöglichkeiten

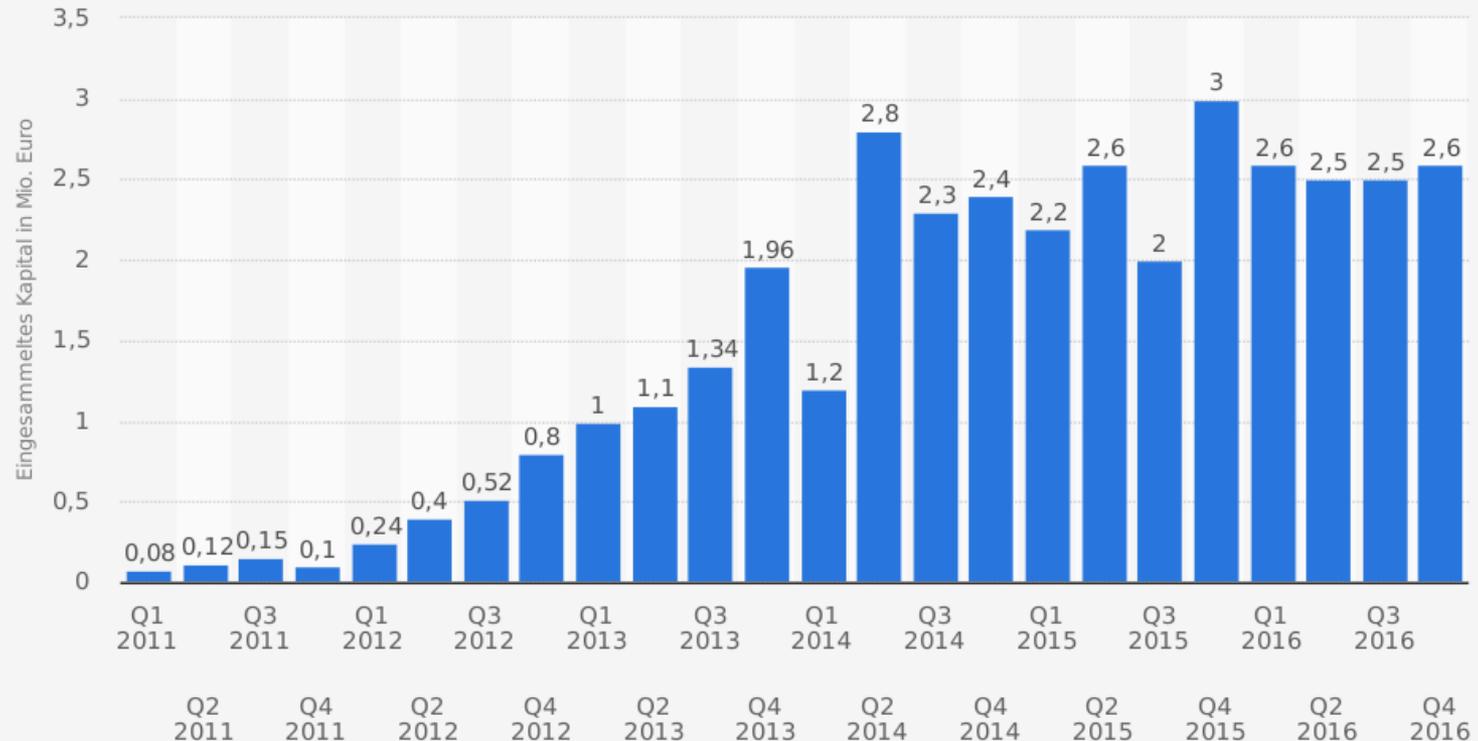
Crowdfunding

Was wird finanziert?

- ALLES! - Von Computersoftware, Film- und Musikproduktionen, Grüne Projekte, Technologieentwicklungen, Start-Ups, ...
- Ermöglicht über die digitale Informationsverbreitung + soziale Medien ein Höchstmaß an (weltweiter) Aufmerksamkeit für das Projekt.

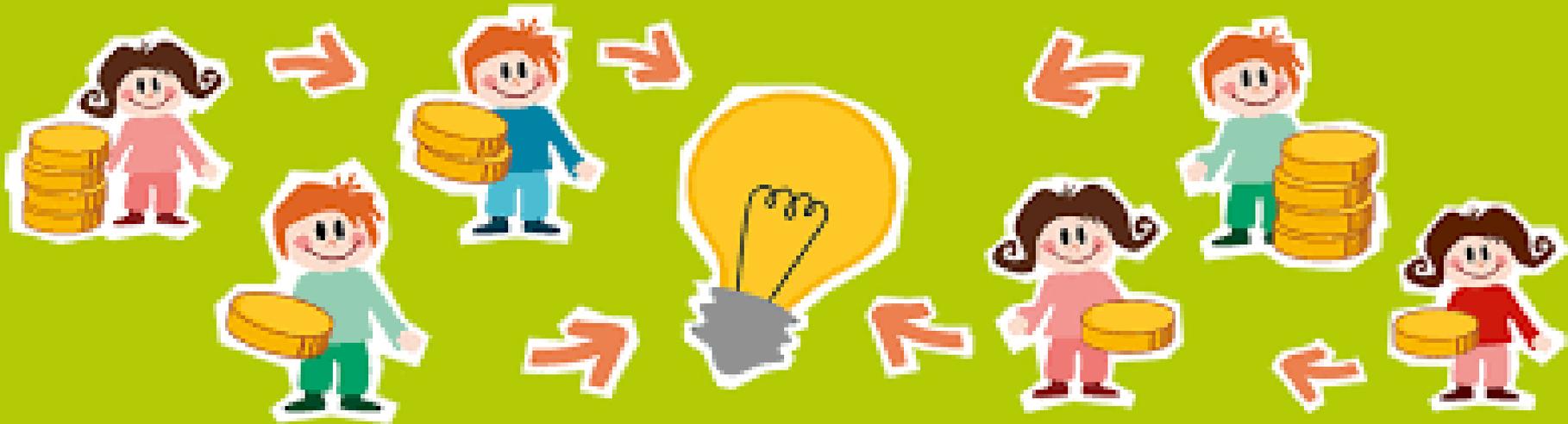
Crowdfunding-Plattformen stellen schon heute die größte Spendensuchmaschine für karitative Projekte dar. Die Spendenbereitschaft, aber auch der Weg des gespendeten Geldes, geht völlig neue Wege.

Durch Crowdfunding eingesammeltes Kapital in Deutschland in den Jahren 2011 bis 2016 nach Quartalen (in Millionen Euro)



Quelle:
Für-Gründer.de
© Statista 2017

Weitere Informationen:
Deutschland



Quelle: <https://www.gemeinschaftscrowd.de/>

Hilfe bei der Suche nach der Nadel im Heuhaufen...:

<http://www.crowdfunding.de/plattformen/>

Gute Anregungen gibt's auch hier:

http://praxistipps.chip.de/crowdfunding-projekt-starten-die-besten-tipps_39430

und hier: <https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/crowdfunding-fuer-startups-anleitung-basics-so-finanziere-ich-mein-projekt-durch-die-crowd/>

Sie suchen Unterstützer? – Sie bieten was!

- I. Bringen Sie sich auf Augenhöhe – überlegen Sie, welche Gegenleistung für ihren potenziellen Projektunterstützer sinnvoll und attraktiv ist.
- II. Meiden Sie klassische Spendenzeiten (z.B.: Vor-/Weihnachtszeit).
- III. Individualisieren Sie Ihr Anliegen.
- IV. Seien Sie originell.

