

Workshop: Finanzierungsmöglichkeiten für soziale Projekte

Agenda

10:00 Uhr: Eintreffen, Anmeldung und Registrierung

10:30 Uhr: Begrüßung durch die Adalbert-Raps-Stiftung, Vorstellung der Stiftung und des Projekt-Teams

10:45 Uhr: Workshop – Teil 1 “Finanzierungsmöglichkeiten für soziale Projekte”

- Kurzvorstellung Johannes Richter & ProjectTogether
- Kurzvorstellung der Teilnehmer und ihrer Initiativen/Vereine/Sozialunternehmen
- Überblick: Finanzierungsphasen und Finanzierungsinstrumente
 - Möglichkeiten, Vor- & Nachteile
 - *Worauf legen wir den Fokus?*
- Kurzvorstellung der *voraussichtlich* weniger relevanten Instrumente
 - Mitgliedsbeiträge, Geschäftsbetrieb, Crowdfunding, Sonstiges
 - Wettbewerbe, CSR & Sponsoring
- Schwerpunkt Teil 1: Fundraising (Spenden, Stiftungen und Öffentliche Mittel)

12:00 Uhr: Pause

12:45 Uhr: Workshop – Teil 2

- Schwerpunkt Teil 2: Fundraising Insights & Know-How
 - Spendenaufkommen in Deutschland, Spender-Management
 - Wie gehe ich auf neue Partner zu? Prozess bis zur Förderung?
- Praxisbeispiele
 - Kiron Open Higher Education (Finanzierungsspektrum)
 - ProjectTogether (Anträge & Bewerbungen)

14:00 Uhr: Präsentation Helden der Heimat Oberfranken 2019

14:30 Uhr: Bewerbercoaching: Wie bewerbe ich mich richtig? Im Anschluss Zeit für Netzwerken, Austausch & Dialog

Finanzierungsphasen

- Gründungsfinanzierung (Niedriger Finanzbedarf, aber auch niedrige Finanzmittel)
- Projektfinanzierung (Temporärer Finanzbedarf, temporäre Einnahmequellen gesucht)
- Langfristige Finanzierung (Laufende Kosten, langfristige Einnahmequellen gesucht)

Finanzierungsinstrumente - Überblick

Finanzierungsarten	Mitgliedsbeiträge	Spenden / (Schenkungen)	Stiftungsgelder	Öffentliche Mittel	CSR & Sponsoring	Wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb	Wettbewerbe	Crowdfunding	Sonstiges
<i>Gemeinnützigkeit</i>	Nicht nötig	Zwingend nötig (-> Schenkung)	Meistens nötig	Nicht nötig	Nicht nötig	Nicht nötig	Oft nötig	Nicht nötig	Meistens nötig
<i>Geldsumme</i>	Je nach Mitgliederzahl	Je nach Spendergruppe	Je nach Stiftungsgröße	Eher hoch	Je nach Unternehmensgröße	Je nach Geschäft	Eher niedrig	Eher niedrig	Eher niedrig
<i>Aufwand</i>	Niedrig	Mittel	Mittel	Hoch	Hoch	Hoch	Niedrig	Hoch	Mittel
<i>Nachhaltige Einnahmequelle</i>	Ja	Teilweise	Teilweise	Meistens	Selten	Meistens	Nein	Nein	Nein
<i>Finanzierungsphase</i>	Langfristig / Gründung	Langfristig / (Gründung)	Langfristig / Projekte	Langfristig / Projekte	Langfristig / Projekte	Langfristig	Projekte	Projekte	Langfristig
<i>Know-How</i>	-	Fundraising	Fundraising	Fördermittel-Anträge	Fundraising Marketing/Sales	Geschäfts-entwicklung	-	Campaigning	-

Finanzierungsinstrumente - Details

Mitgliedsbeiträge

- Standard-Finanzierungsinstrument der meisten Vereine
- Regelmäßige, sichere Einkunftsquelle

Spenden

- Regelmäßige Spenden (z.B. Fördermitgliedschaften)
- Einzelspenden (z.B. zu Weihnachten, beliebt auch: Geburtstage -> Spenderdatenbank)
- Online-Tools (z.B. betterplace.org, [Facebook Fundraiser](https://facebook.com/fundraiser)), Barspenden (z.B. bei Events) oder Lastschrift-Ermächtigungen

Stiftungsgelder

- Höhere Chancen bei lokalen, kleineren Stiftungen, dafür weniger Geld
- [Stiftungsdatenbank mit Suchmöglichkeit](#) beim Bundesverband Deutscher Stiftungen
- Große Stiftungen in Deutschland (über 5 Millionen Euro Fördervolumen pro Jahr):
[Robert Bosch Stiftung](#), Deutsche Bundesstiftung Umwelt, Dietmar-Hopp Stiftung (SAP), Mercator-Stiftung, BMW-Stiftung, Vodafone Stiftung, Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft, Hertie-Stiftung, [Schöpflin Stiftung](#)

Öffentliche Mittel

- Kommunale Förderung (wenig Aufwand, wenig Geld)
- Landesmittel & Bundesmittel (z.B. in Programmen wie [Demokratie leben](#))
- EU-Mittel (viel Aufwand -> [EU-Fördermittelberater](#))

Corporate Social Responsibility & Sponsoring

- Lokale Unternehmenspartner
- Sparkassen/Volksbanken

- Großkonzerne mit passendem CSR-Schwerpunktsbereich
- Unterschied CSR vs. Sponsoring: Spende vs. Gegenleistung (z.B. Werbung)

Wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb

- z.B. die Vereinskneipe

Crowdfunding

- “Markttest” für das Produkt / den Service
- Online-Kampagne innerhalb der Community - Engagement & Bindung der Zielgruppe
- Plattformen wie [startnext](#), [GoFundMe](#), [kickstarter](#)

Wettbewerbe

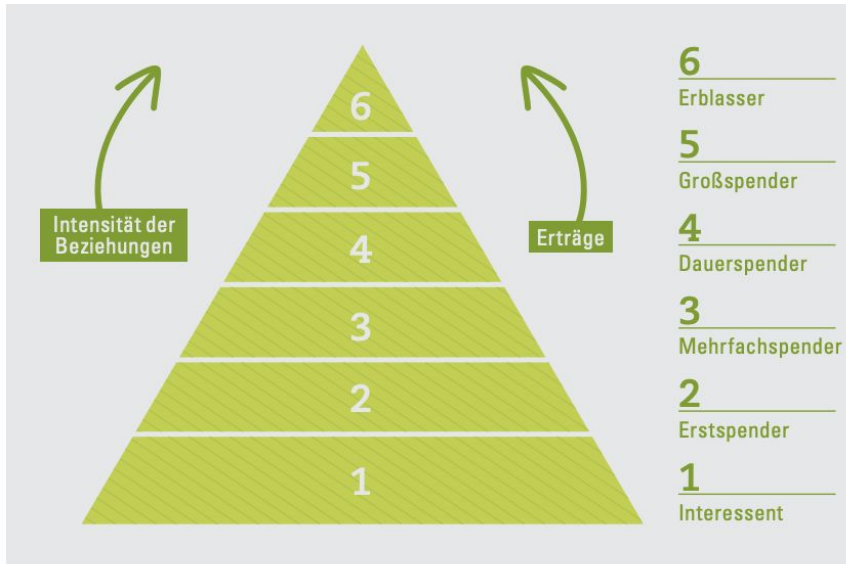
- [Helden der Heimat](#) ;)
- Durchgeführt durch Stiftungen, Unternehmen, NGOs oder Politik
- Bewerbungsprozess oft überschaubar
- [Google Impact Challenge](#) als größter Wettbewerb für Vereine mit bis zu 500.000€
- Umfangreiche Wettbewerbs-Sammlung auf <https://www.projecttogether.org/toolbox/>

Sonstige Quellen

- Lotto-Ausschüttungen (z.B. [Deutsche Fernsehlotterie](#), [Deutsche Postcode-Lotterie](#), [Aktion Mensch](#))
[3 Milliarden Euro pro Jahr](#) an gemeinnützige Organisationen...
- Bußgelder ([Antrag beim zuständigen Oberlandesgericht](#))
- [Affiliate Links](#) & ähnliche Programme ([AmazonSmile](#), [Deutschland rundet auf](#) usw.)

Fundraising-Insights & Know-How

Quelle: <https://www.transcript-verlag.de/media/pdf/a8/fe/df/oa9783839433102.pdf>



Quelle:
Phineo.org

Abbildung 1: Die Spenderpyramide zeigt die verschiedenen Spender-Typen. Sie stellt die idealtypische Spenderbasis für eine Organisation dar.



Abbildung 2: Der Spenderloyalitätszyklus stellt die verschiedenen Schritte zur Spendergewinnung und -bindung dar.

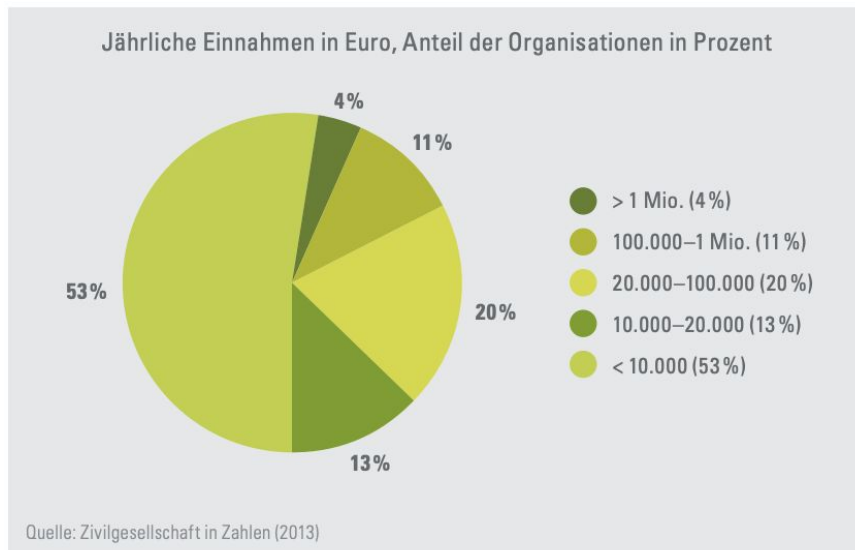


Abbildung 3: Viele kleine: Zwei Drittel der Nonprofits haben jährliche Einnahmen unter 20.000 Euro.



Abbildung 4: Das Spendenvolumen in Deutschland nimmt zu.

Praxisbeispiel

Kiron Open Higher Education

Crowdfunding: 2015 Finanzierung ihres Pilotsemesters (über 500.000€)

<https://www.startnext.com/de/kironuniversity>

Wettbewerbe: 2016 Gewinner der Google Impact Challenge (250.000€)

<https://impactchallenge.withgoogle.com/deutschland2016>

Spenden: Seit 2016 knapp 90.000€ über die Online-Plattform Betterplace.org

<https://www.betterplace.org/de/projects/36608-ermogliche-gefluchteten-ein-studium>

Öffentliche Mittel: Seit 2016 durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung (2 Millionen Euro im Jahr)

<https://www.bmbf.de/de/bmbf-foerdert-soziales-start-up-kiron-fuer-fluechtlinge-3281.html>

Stiftungen: Förderprojekt der Schöpflin-Stiftung (1,5 Millionen Euro über 3 Jahre)

<https://www.schoepflin-stiftung.de/foerderthemen/flucht-integration/>

Sponsoring: Partnerschaft mit Volkswagen: MINT-Förderung und Chance für den Berufseinstieg (ca. 200.000€)

<https://kiron.ngo/2016/12/20/ger-volkswagen-konzern-ermoglicht-in-kooperation-mit-kiron-100-studienplaetze-fuer-gefluechtete>

Weitere hilfreiche Links

- [Online-Fundraising Handbuch von betterplace.org](#)
- [ProjectTogether Toolbox](#)