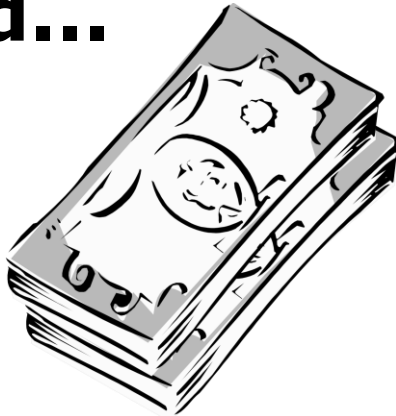


5 Säulen des Fundraising

BFAS Bundestreffen 2011, Berlin
Andreas Knoth, SOCIUS Organisationsberatung gGmbH
www.socius.de, knoth@socius.de

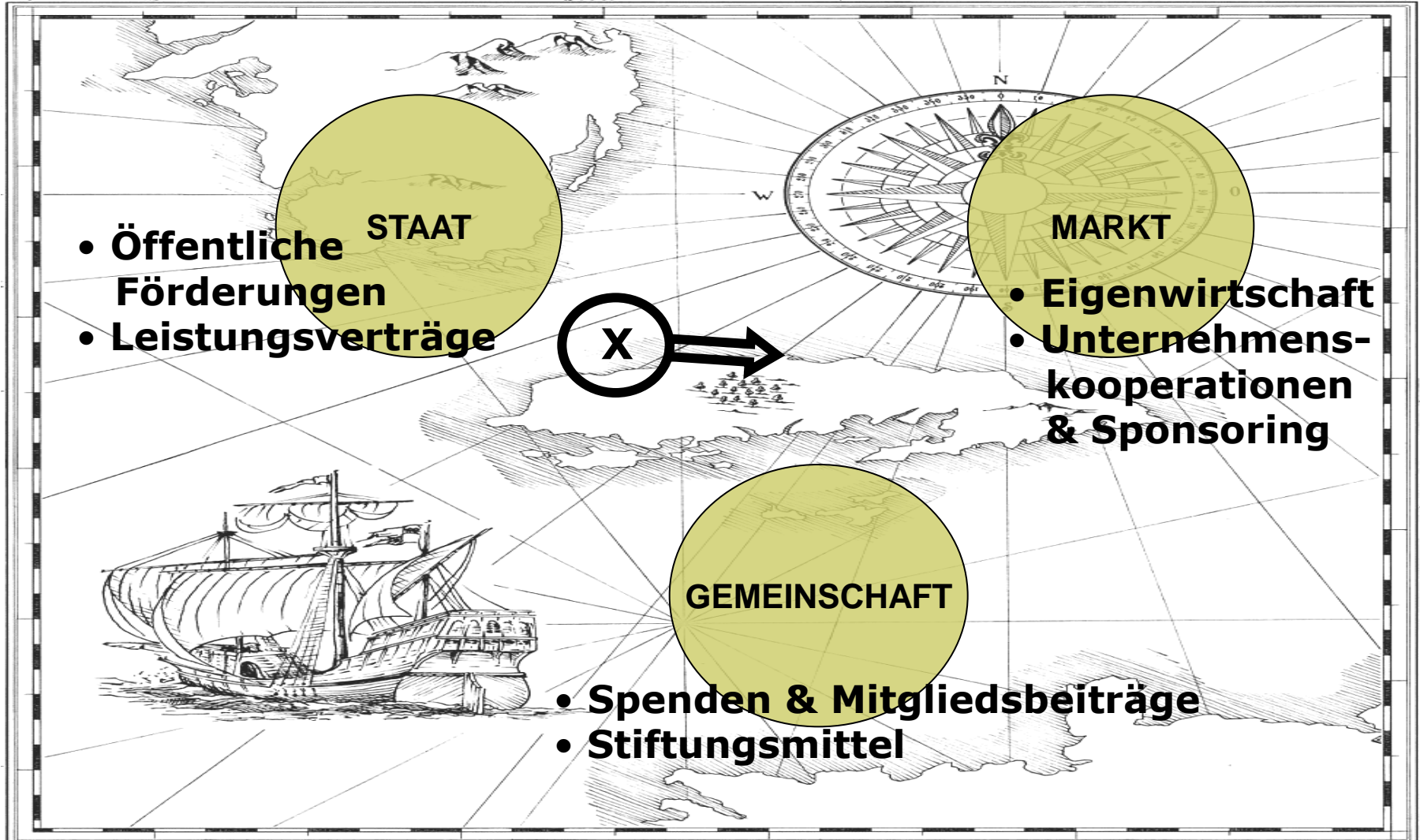


**Es geht ums
Geld...**

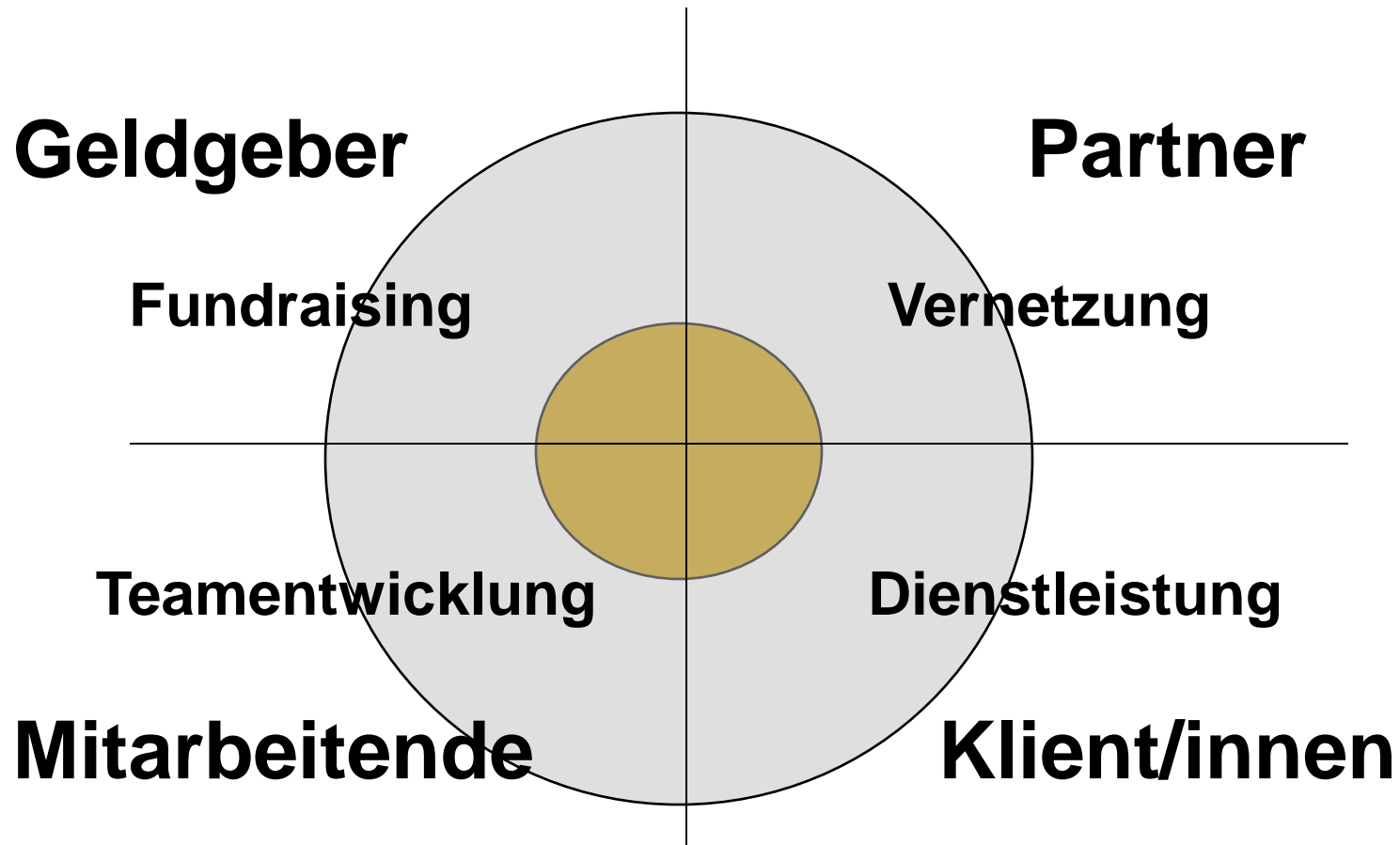


**... aber nicht
nur!**

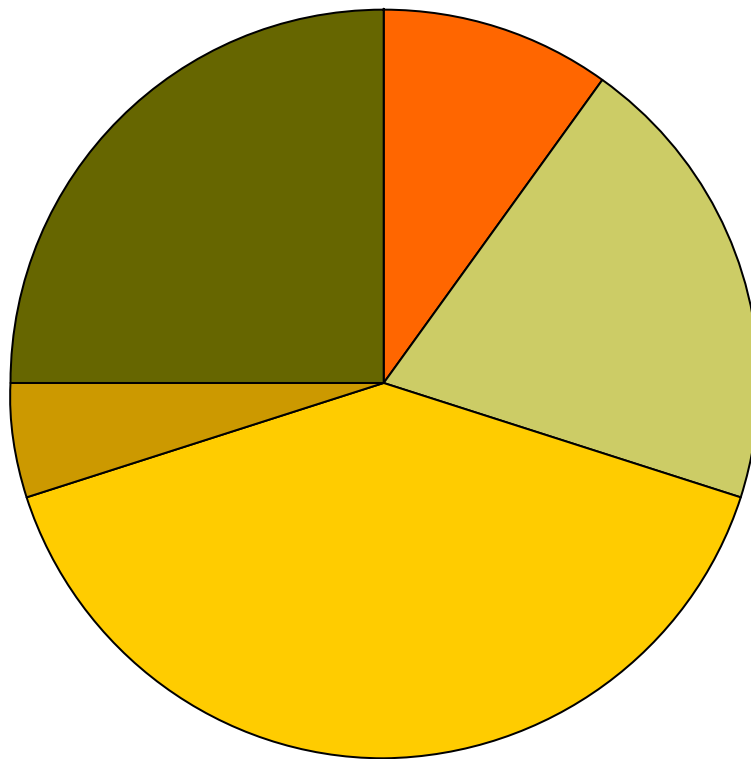
NPO Finanzierung – Lage & Trends



Vier-Märkte-Modell



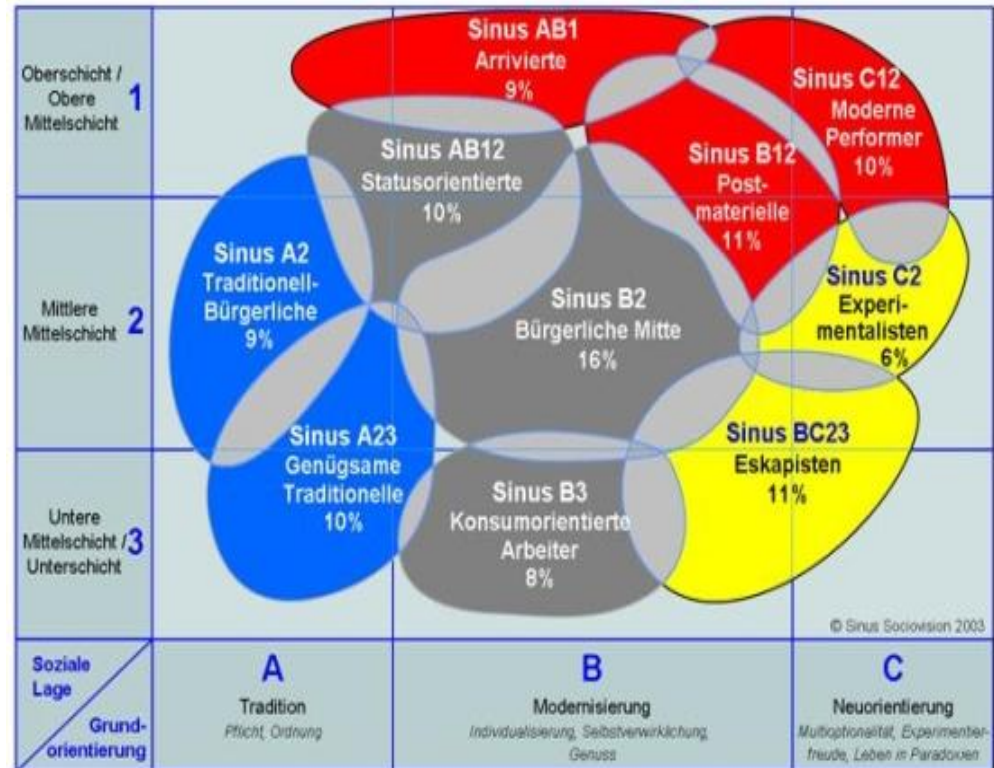
Finanzierungsmix



- Spenden**
- Stiftungen**
- Öffentliche Gelder**
- Sponsoring**
- Selbst-erwirtschaftetes**

Spenden / Mitgliedsbeiträge

- Flexibel einsetzbar
- Auch für kleine Initiativen/Träger geeignet
- Voraussetzung: Spender / Mitglieder pflegen
- Deshalb: Datenbanken entscheidendes Kapital der Organisation



Gesellschaftliche Leitmilieus



Mainstream Milieus



Traditionelle Milieus



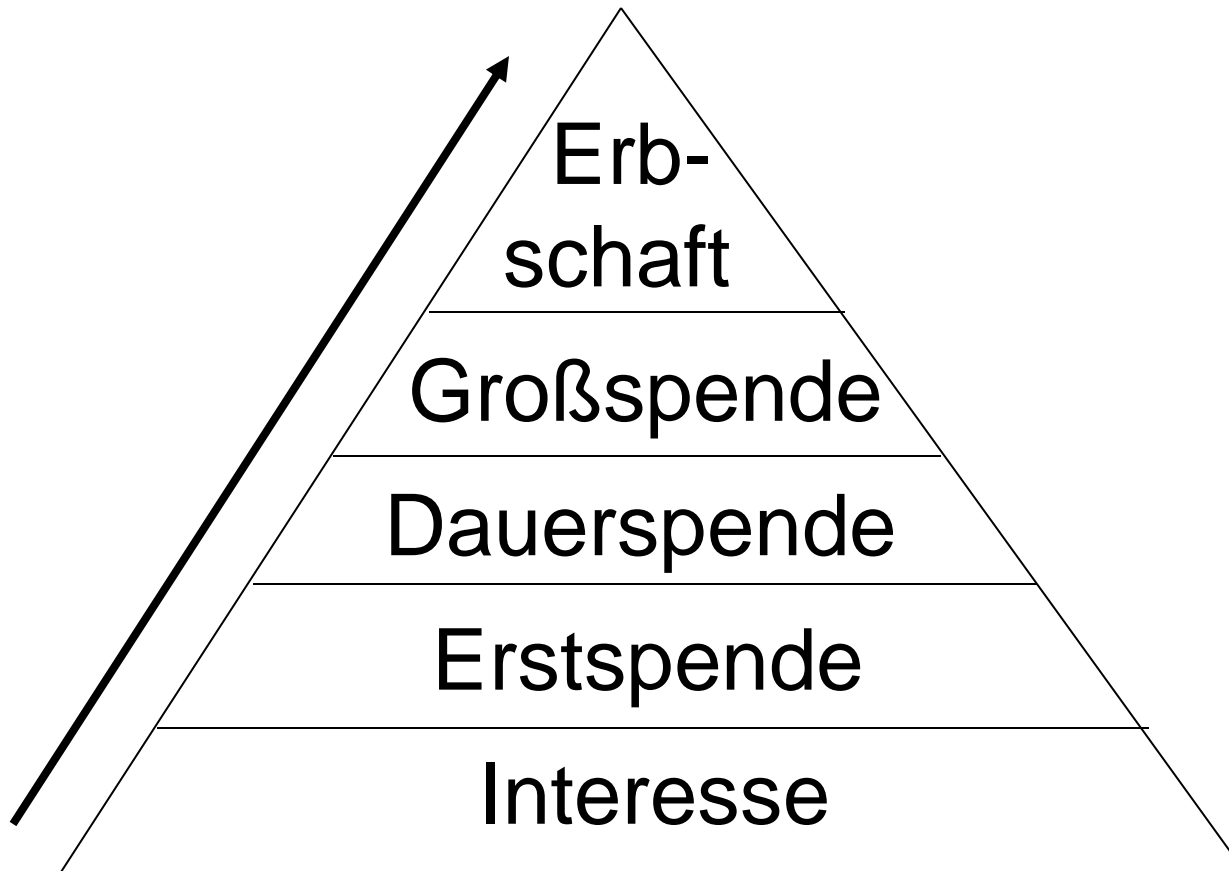
Unkonventionelle, junge Milieus



socius

Organisationsberatung
gemeinnützige GmbH

Spenderpyramide



Anträge



- **Prozess:** Vorfühlen, Skizze, Antrag (Deadlines und Bearbeitungszeiten, 3-6 Monate, beachten)
- **Aufbau:** Zusammenfassung, Problem, Ziel/Lösung, Umsetzungsplan, Finanzplan, Anlagen. Innovation und Nachhaltigkeit erläutern!
- **Antragslyrik:** Schlüsselworte und Kriterienraster bedienen. Kurz & Prägnant!
- **Summe:** Realistische Fördersumme aus Förderberichten erschließen

Fördermittelgeber

- **Öffentlich (Kommune / Land / Bund / EU)**
 - Freiwillige Finanzierung (BHO) oder gesetzlich (SGB)
 - Institutionelle Förderung nimmt ab
 - Förderung häufig politisch akzentuiert
 - „Sonderfall“ EU
- **Privat (Stiftungen)**
 - Suchen Innovation und Anschlussperspektive
 - Wollen eigenes Profil schärfen
 - Sind teilweise an Politik gekoppelt
 - www.stiftungsindex.de (operativ: eigene Projekte vs. fördernd: fremde Projekte)

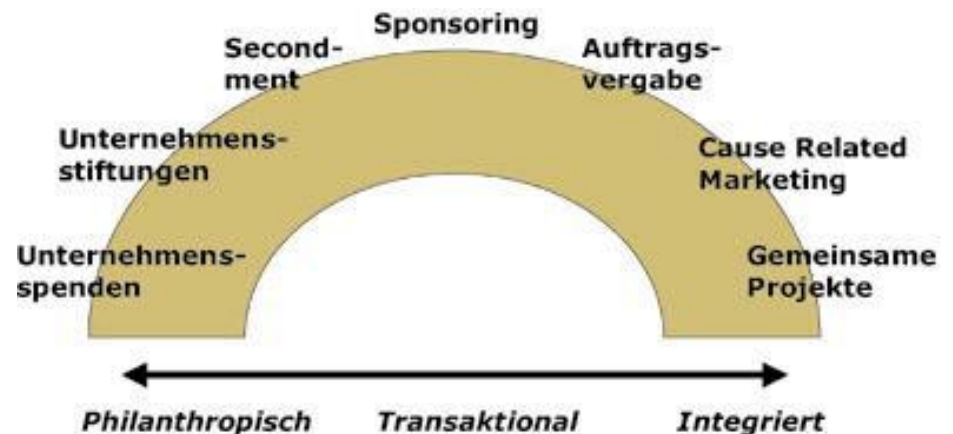
Sponsoring

- ❑ Passend für öffentliche Aktionen / Events
- ❑ Gut für etablierte Organisationen
- ❑ Finanzmittel, Sachmittel, Dienstleistungen (Know-how)
- ❑ Sponsoring-Dreieck: Unternehmen-Verein-Medien



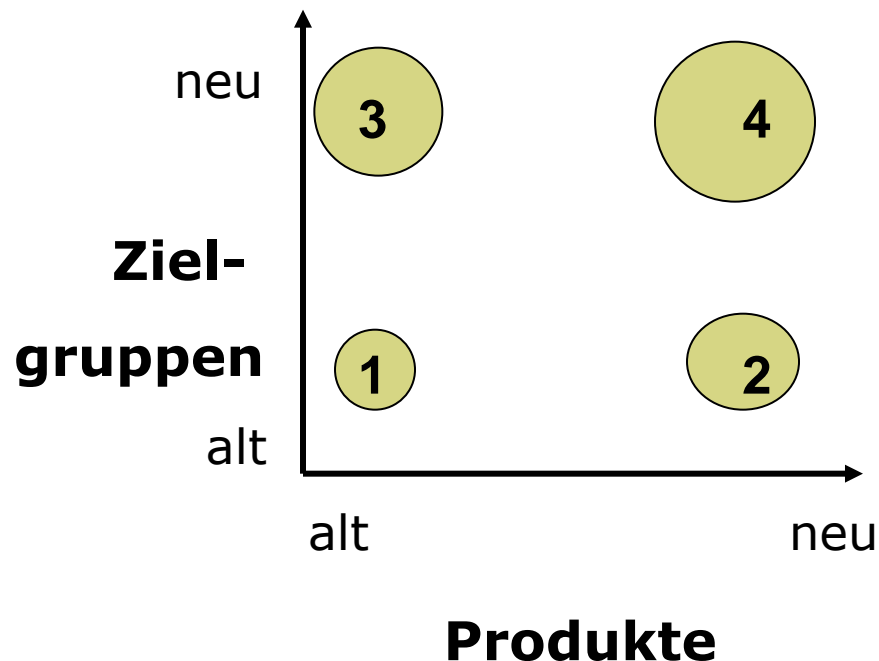
Andere Unternehmenskooperationen

- Unternehmensspende
(insbesondere beim lokalen Mittelstand)
- Ehrenamtliches Engagement
(in Zusammenarbeit mit Unternehmen)
- Gemeinsame Projekte
(z.B. Kinderspielzeug)



Eigenmittel-Erwirtschaftung

Strategien



Beispiel:

Jugendzentrum mit IT Bildungsangeboten

1. Marktdurchdringung

*IT Schulung für Jugendliche mit
Eigenbeitrag*

2. Produktentwicklung

*Internet- und Spielecafe für
Jugendliche*

3. Markterschließung

IT Schulung für Unternehmen

4. Diversifikation

*Databasing Services für
Unternehmen*

Links und Literatur

- www.fundraisingpraxis.de
- www.spendenportal.de
- www.stiftungsindex.de
- www.ratgeber-stiften.de
- www.upj-online.de
- www.sozialmarketing.de
- www.soziale-unternehmen-berlin.de
- www.partner-fuer-schule.nrw.de
- www.buergergesellschaft.de
- www.bildungsstiftungen.org

- **Handbuch Fundraising. Spenden, Sponsoring, Stiftungen in der Praxis.** Marita Haibach, Campus, Frankfurt / New York 2002.
- **Handbuch Unternehmenskooperation.** Diethelm Damm, Reinhard Lang. UPJ Bundesinitiative und Stiftung Mitarbeit. Bonn 2002.
- **Eigenmittel Erwirtschaften – Eine Navigationshilfe für gemeinnützige Träger.** Andreas Knoth, Stiftung Mitarbeit, Bonn 2004.
- **Leitfaden Schul sponsoring heute** Ministerium für Schule und Weiterbildung des Landes Nordrhein-Westfalen (2010):, www.schulministerium.nrw.de, Beilage Schule NRW 12/10
- **Sponsoring und Fundraising für die Schule.** Bötcher, Jens-Uwe (1999) Ein Leitfaden zur alternativen Mittelbeschaffung. Luchterhand, Neuwied / Kriftel