

"Finanzierungsstrategien und Fördermöglichkeiten für gemeinnützige Vereine und Verbände" 26. Juni 2022



Frank Braun

#Transition Town Netzwerk
#FairBinden
#WIR-tschaft
#Wandel-Gestalter
#nachhaltigesWIRtschaften
#HerzKopfHand

"Es gibt nichts Gutes außer man tut es! "

Erich Kästner





- 1. Finanzierungsstrategien
- 2. Fördertöpfe
- 3. Zusammenfassung





- 1. Finanzierungsstrategien
- 2. Fördertöpfe
- 3. Zusammenfassung



Finanzierungsstrategien



- 1. Spenden
- 2. Crowdfunding
- 3. Sponsoring
- 4. Fördermittel
- 5. Corporate Volunteering
- 6. Gift Economy
- 7. Social Business gründen





Finanzierungsstrategien: Vor dem Start

- Nicht vom Geld weg denken
- Alles klar? Zweck (z.B. Koppelung mit SDGs mitdenken),
 Zielgruppe, benötigte Kompetenzen
- Haben sie die nötigen Kompetenzen im Team?
- Vernetzung mit anderen Suchen
- Von anderen lernen ist erlaubt!
- Realistische Budget- und Ressourcenplanung
- Was passiert, wenn die Finanzierung ausläuft?
- Was macht es mit ihrer Organisation, wenn auf einmal bezahlte Arbeit da ist?





Finanzierungsmöglichkeiten: Spenden / Crowdfunding / Sponsoring

5 Tipps um erfolgreich Spenden- oder Sponsorengelder einzuwerben:

- Je konkreter das Projekt, desto größer die Wahrscheinlichkeit
- Das Projekt in verdauliche Happen gliedern, mit Bildern arbeiten
- Kommunikation, Kommunikation, Kommunikation
- Nutzen sie Spendenportale wie Betterplace
- Halten sie ihre Spender:innen auf dem Laufenden





- 1. Finanzierungsstrategien
- 2. Fördertöpfe
- 3. Zusammenfassung



F FAIR FRANK BRAUN

Fördertöpfe: Kleinprojekte <3000€

- 1. Förderung durch die Kommune (Agenda 21, Fairtrade Town etc.)
- 2. Aktionsgruppenprogramm (AGP) von Engagement Global
- 3. Stiftungen z.B. Anstiftung (Gemeinschaftsgärten und offene Werkstätten)
- 4. Kirchliche Fördertöpfe (Katholischer Fond, Brot für die Welt)





Fördertöpfe: Grossprojekte >3000€

- 1. Staatliche Fördermittelgeber, z.B. Verbändeförderung über das Umweltbundesamt oder Förderprogramm Entwicklungspolitische Bildung (FEB) über Engagement Global
- 2. Kirchliche Förderprogramme
- 3. Stiftungen, idealerweise mit regionalen Bezug
- 4. EU
- 5. Philanthropen





- 1. Finanzierungsstrategien
- 2. Fördertöpfe
- 3. Zusammenfassung



Zusammengefasst



- Nicht vom Geld weg denken Erst kommt die Idee, dann das Geld!
- Lassen sie sich von den Fördermittelgebern beraten
- Gerade bei größeren Projekten und als Erstantragsteller:in: suchen sie sich kompetente Partner:innen
- Brechen sie gerade bei Spenden das ganze in verdaubare Happen herunter, z.B. ein Arbeitstag
- Haben sie keine Angst vor großen Summen, wichtig ist, dass die Idee wirklich gut ist
- Von anderen lernen ist erlaubt, es muss nicht immer etwas Neues sein

Fragen?

















MAGNON FÜRTH

FOLIABAZ

ROSSTEE



KINDERARBEIT - NEIN DANKE!

CHICAGO PATRICIAN. **VENEZO**

NÜRNBERG

GEPA ERLANGEN ROSSTAL TRANSFAIR

SAN MUNICIPALITY ROSSTAL FAIRTRADE TOLERANZ NÜRNBERG INTRACTAL STATES



MINISTRA TOTAL PROPERTY.





CERTIFIED Good inside







FAIR BINDEN
BERATEN SCHREIBEN INSPIRIEREN MODERIEREN

FRANK BRAUN

Herrnhüttenstrasse 21 90411 Nürnberg

+49-171 499 32 72 frank@fairbinden.eu www.fairbinden.eu

Rechte: Frank Braun, Herrnhüttestr. 21, 90411 Nürnberg Freigegeben unter Creative Commons für nicht-kommerzielle Nutzung



Diese Lizenz erlaubt es anderen, das Werk zu verbreiten, zu remixen, zu verbessern und darauf aufzubauen, allerdings nur nicht-kommerziell und solange Sie als Urheber des Originals genannt werden und die auf Ihrem Werk basierenden neuen Werke unter denselben Bedingungen veröffentlicht werden.



Elevatorpitch

Eine praktische Vorlage für Ihren Elevator Pitch



Stellen Sie sich vor



Schildern Sie das Problem



Präsentieren Sie Ihre Lösung



Teilen Sie Ihr Wertversprechen



Fügen Sie einen Call-to-Action hinzu

Das Wertversprechen unterscheidet sich von der Lösung, indem es genauer darlegt, was ihre Idee so besonders macht.