

Folgender Text ist ein Ausschnitt aus dem Handbuch «ORGANISIERT EUCH!». Er enthält das Kapitel

Geld auftreiben

📖 Im Handbuch ab S. 315

Mit den Unterkapiteln

- Schnellübersicht
- Fördergelder und Sponsoring



Das gesamte Handbuch gibt es gratis als Download unter

organisiert-euch.org

CC BY 4.0 Urban Equipe und Kollektiv Raumstation (Hrsg.)



Geld auftreiben

So, nun geht es ans Eingemachte. Wie kommt ihr konkret an Geld? Bei wem könnt ihr Geld beantragen? Woher nehmen, wenn nicht stehlen?

«WER AUFS GELD WARTET, VERLIERT DIE ENERGIE.»

–PATRICK

Die Krux: Bevor das Geld überhaupt kommt, müsst ihr schon einiges angefangen haben. Das Geld kommt oft sehr spät und meistens auch eh zu wenig. Aber wenn ihr nicht sofort anfangt, sondern auf das Geld wartet, ist die Motivation verpufft. Ihr braucht also meist ein bisschen Geld für den Anfang, für Kleinigkeiten.

TIPP Um Geld einzunehmen, ist es von Vorteil, wenn ihr als Verein organisiert seid ([§.89](#) Fokus: Vereinsgründung). Förderstellen nehmen euch so ernster und ihr schützt euch vor persönlichen finanziellen Risiken. Noch besser ist es natürlich, ein gemeinnütziger Verein zu sein. Damit spart ihr euch Steuern und in der Schweiz und in Deutschland können Leute, die euch was spenden, diese Beträge von ihren eigenen Steuern abziehen.

SCHNELLÜBERSICHT

Wie könnt ihr nun zu Geld kommen? Wir haben euch zuerst eine schnelle Übersicht zusammengestellt, bevor wir im nächsten Kapitel spezifisch auf das Thema Förderungen und Sponsoring eingehen.

ACHTUNG In der Schweiz und Österreich müsst ihr als Verein in euren Statuten vollständig aufführen, aus welchen Quellen ihr Geld einnehmen wollt.

SPENDEN

→ Einzelspenden von Privatpersonen: Am einfachsten ist es, im Freundeskreis und bei der Familie anzufangen.

TIPP Wenn ihr noch ganz am Anfang steht oder keinen Verein gründen wollt, findet eine*n Träger*in, die*der für euch Spenden annehmen und Spendenquittungen ausstellen kann (z. B. Stadtteilbüros DE). Die Spende kann an einen Zweck und die Weitergabe an euch gebunden werden: «Ich spende dem Stadtteilverein € 200 zur Weitergabe an die Uferwieseninitiative für Druckkosten.»

→ Kleinspenden-Daueraufträge: Beträge, die den Spendenden nicht weh tun, und auf die ihr euch verlassen könnt (meist besser als aufwendige Crowdfundings).

→ Crowdfunding: In vielen Fällen ist ein Crowdfunding zu aufwendig und bringt nur geringen Ertrag! Denn ein Crowdfunding ist in erster Linie eine Kommunikations- und Sensibilisierungskampagne, die – wenn ihr sie erfolgreich betreibt – auch Geld in die Kasse spülen kann. Entscheidet euch also nur für ein Crowdfunding, wenn ihr die Kapazitäten dafür habt und diese Öffentlichkeitsarbeit sowieso braucht. Crowdfundings funktionieren meist dann gut, wenn das Ziel ein konkretes Produkt ist: Ein Buch, ein Film, eine Ausstellung, ein Raum, der mitgenutzt werden kann. Denn dann ist dieses Produkt gleichzeitig das, was die Funder*innen als Belohnung bekommen. Sie finanzieren also einfach eine Produktion von etwas vor, was sie ohnehin kaufen würden. Produziert keine extra Gadgets als Selbstzweck: Das ist Zeit- und Materialverschwendung.

MITGLIEDSBEITRÄGE

→ Vereinsmitglieder und Fördermitglieder können mit ihren jährlichen Mitgliedsbeiträgen laufende Kosten des Vereins und auch Projekte mitfinanzieren.

QUERSUBVENTIONEN

→ Wenn ihr bei anderen Vorhaben einen höheren Overhead veranschlagt als ihr tatsächlich braucht, könnt ihr damit Geld für andere Ideen beiseitelegen.

EVENTS UND GASTRONOMIE

→ Kleine, niederschwellige Veranstaltungen, Angebote, Dienstleistungen, bei denen Spenden gesammelt werden (z. B. Konzerte, Yoga).

→ Grössere Soli-Partys, zu denen Leute explizit kommen, um euch zu unterstützen.

→ Professionelle Festivals, fixes Gastroangebot (z. B. eigenes Café).

TIPP Integriert Spendensammlungen in eure Veranstaltungen. Stellt nicht nur eine Kasse in der dunklen Ecke auf, sondern sprecht die Gäste aktiv an. Gebt die Spendenbox von Hand zu Hand durch die Menge und sagt offen, wofür ihr das Geld braucht («Wir haben ein bisschen Geld beantragt hierfür, aber es reicht hinten und vorne nicht.»)

TIPP Flexible Eintritte und Getränkepreise. Diejenigen, die mehr haben, geben oft auch mehr!

ACHTUNG Wirklich Kohle könnt ihr mit Eintrittsen machen und insbesondere mit Alkohol-Verkauf. Aber findet eine gute Balance, denn professioneller Verkauf kann die Atmosphäre eurer Veranstaltungen verändern.

ACHTUNG Sobald bei einer Veranstaltung ein offizieller Gewinn erzielt wird, müsst ihr diesen mögli-

cherweise nicht nur versteuern, sondern auch die Auflagen für die Veranstaltungen werden strenger. Plötzlich braucht ihr z. B. eine Ausschankgenehmigung, etc. (S.262 Öffentliche Veranstaltungen).

VERMIETUNGEN

→ Falls ihr einen Raum habt oder andere Dinge (Sound -System, Technik, Werkzeug, Mobiliar ...), die ihr nicht ständig braucht, dann vermietet diese hin und wieder (oder gebt sie für kleine Nutzungsbeiträge an Dritte ab, sodass ihr zumindest die laufenden Kosten gedeckt habt).

SPONSORING

→ Sponsoring sind Beiträge mit kommerziellen Interessen. Die Gegenleistung für Sponsoring kann z. B. Werbung sein.

EINNAHMEN DURCH AUFTRÄGE / DIENSTLEISTUNGEN

→ Genau wie es viele Unternehmen machen, könnt auch ihr eure Arbeit als Dienstleistung an Dritte verkaufen. Auch wenn dies nicht euer Hauptziel ist, kann es Mittel zum Zweck sein. Die Expertisen und Talente, die ihr euch zum Erreichen eures Anliegens / Vorhabens aufgebaut habt, haben für andere vermutlich einen finanziellen Wert. Lasst zum Beispiel euer supereingespeltes Kamerateam auch mal gegen Bezahlung einen Spot drehen, schickt eure Super-Moderatorin an Events von Dritten etc.

FÖRDERGELDER

→ Förderungen haben eine grosse Bandbreite: von kleinen, unkomplizierten Töpfen für Materialkosten lokaler Initiativen über Förderungen für professionelle Projektmacher*innen bis zu mehrjährigen Strukturförderungen mit aufwendigen Buchhaltungs- und Reportingpflichten, von Kultur- über Wirtschafts- zu Forschungsförderungen.

Wie ihr die richtige Förderung für euch findet, lest ihr im nächsten Kapitel.

Fördergelder und Sponsoring

Fördergelder sind verlockend. Immerhin ist das ja Geld, das ihr einfach so bekommt, für etwas, das ihr euch selbst ausgedacht habt! **Förderungen** werden normalerweise von staatlichen Stellen oder Stiftungen vergeben, mit dem Zweck, gewisse Dinge zu fördern, z. B. Kultur oder eine bestimmte Sparte. Der Förderzweck wird durch die Stiftung selbst bestimmt oder es besteht ein politischer Auftrag.

HINWEIS Im Unterschied zu Förderungen wird Sponsoring von Firmen / Unternehmen betrieben und ist Teil ihrer Werbestrategie. Ihr Interesse ist also, Kunst, Kultur, Sport oder gemeinnützige Projekte zu unterstützen, um ihr Image aufzubessern oder ihr Logo in passenden Kontexten zu platzieren. Im Vorgehen funktionieren Förderungen und Sponsoring ähnlich. Was wir im Folgenden zu Förderungen geschrieben haben, könnt ihr zu grossen Teilen auch auf Sponsorings übertragen.

Vorweg – leider gibt es ein paar Probleme mit Fördergeldern:

- Der Aufwand ist oft verhältnismässig gross. Anträge schreiben braucht Zeit und die Chance bleibt gering, dass es auch klappt.
- Viele Vorhaben, gerade im Bereich der Stadtentwicklung oder ähnlich interdisziplinären Bereichen passen nicht in

die üblichen Fördersparten. Entweder gibt es nur wenige Fördertöpfe oder ihr müsst euch inhaltlich verbiegen, um euren Antrag passend zu machen.

- Je politischer das Vorhaben, desto schwieriger die Förderung. Tipp: Politische Vorhaben könnt ihr oft trotzdem als Kunst- oder Kulturprojekt labeln.
- Ihr müsst in Förderanträgen oft schon ziemlich genau sagen, was ihr vorhabt und was dabei herauskommen soll. Etwas, was in jedem bewusst offenen, ehrlich partizipativen Prozess eigentlich unmöglich ist.
- Oft ist das Problem, dass Förderstellen weniger Geld geben als ihr budgetiert und beantragt habt. Trotzdem wollen sie für weniger Geld die volle Leistung. Wenn ihr das Geld also annehmt, müsst ihr die Sache dann auch durchziehen, genau so, wie ihr sie vorgeschlagen habt, obwohl es finanziell eigentlich kaum dafür reicht.

Förderungen zu bekommen ist also meistens ziemliche Arbeit und es ist super, wenn ihr / jemand von euch darin Erfahrung habt, oder sie zumindest mit der Zeit sammelt. Lasst euch davon aber nicht abhalten, wenn ihr dranbleibt, kommt ihr schon in diese Welt rein!

Förderung finden

Wichtig ist, eine Förderung zu finden, die zu euch und eurem Vorhaben passt. Beginnt zuerst mit einer guten **Recherche**. Folgende Links können euch dabei helfen:

- DE: Netzwerk Selbsthilfe: «Fördertöpfe für Vereine, selbstorganisierte Projekte und politische Initiativen» und «Schwein gehabt – Förderpreise für zivilgesellschaftliche Aktivitäten» , stiftungssuche.de , foerderdatenbank.de .

→ AT: IG Kultur «Kunst und Kultur finanzieren» .

→ CH: swissfoundations.ch  oder stiftungschweiz.ch 
oder kulturfoerderung.ch  oder fundraiso.ch .

Schaut auch auf den Plakaten eurer Lieblingsveranstaltungen und Vorbildprojekte: Welche Logos sind drauf? Gibt es Hinweise auf Förderprogramme (oder Sponsor*innen), die ihr auch in Anspruch nehmen könnt? Sucht nach Anlaufstellen der Gemeinwesenarbeit in eurer Nähe, z. B. Stadtteilbüros, Mieterläden, Quartiersmanagement, Gebietsbetreuungen, soziokulturelle Zentren. Stellt dort eure Idee vor und fragt nach, welche Fördermöglichkeiten ihnen dafür einfallen. Teils gibt es auch Beratungsstellen direkt bei der Stadtverwaltung, dem Bezirk, o. Ä.

ANEKDOTE:

Die B-Side in Münster hat ihre Vorhaben aus vielen verschiedenen Quellen finanziert. Darunter sind: Sparkassenstiftung, Nachrangdarlehen á la Mietshäusersyndikat, Kleinspendenkampagne (§ 62 AO), Städtebauförderung für zivilgesellschaftliche Initiativen, LAG Soziokultur, städtische Darlehen, Bundesfördertopf Stadt gemeinsam gestalten (neue Formen der Bürgerbeteiligung).

TIPP Manche Stiftungen (z. B. Robert Bosch Stiftung) haben zum Ziel, ein dauerhaftes Netzwerk aufzubauen. Seid ihr da einmal drin, ergeben sich weitere Fördermöglichkeiten. Wenn ihr andere Gruppen oder Personen kennt, die bereits drin sind, verschafft euch über Einladungen oder Kooperationen Zugang.

TIPP Legt euch eure eigene Datenbank mit Fördermöglichkeiten an, mit denen ihr euch schon auseinandergesetzt oder schon mal Anträge gestellt habt.

Habt ihr ein paar Fördermöglichkeiten gefunden, überlegt euch, welche zu euch passen. Denn es lohnt sich, wenige und dafür gezielte und durchdachte Anträge zu machen, statt überall dasselbe generische Dossier einzuschicken.

- Treffen die Förderkriterien der Förderung oder Stiftung auf euch zu?
- Wurden bereits andere Vorhaben gefördert, die euch vom Thema oder Umfang ähnlich sind?
- Könnt ihr euer Vorhaben mit der geförderten Summe umsetzen?

TIPP Wenn ihr bestimmte Förderkriterien nicht erfüllt, könnt ihr euch fragen, ob ihr ein Kriterium noch in euer Projekt aufnehmen könnt, das euren Antrag passend macht. Zum Beispiel: Das Förderkriterium «kulturelle Bildung» ist nicht durch euer Projekt abgedeckt. Ein Workshop passt aber sowieso gut ins Programm – und damit erfüllt ihr das Förderkriterium.

Oder vielleicht findet ihr heraus, dass ein Teil eures Projektes zu den Förderkriterien passt? Zum Beispiel: Ein Bezirkstopf fördert keine politische Arbeit, Information über Beteiligung aber schon. Für eure Initiative zum Erhalt eines soziokulturellen Ortes beantragt ihr deswegen Gelder dafür, dass ihr Infomaterial erstellen könnt. Wenn dann ein paar Forderungen mit drauf sind, stört das auch niemanden.

Seid ihr euch nicht ganz sicher oder nur manche Kriterien treffen auf euch zu, ruft an und fragt nach. Bereitet euch dafür vor: Lest alle öffentlich verfügbaren Informationen, schreibt euch die Fragen auf. Beschreibt am Telefon sehr kurz, wer ihr seid und was ihr vorhabt. Dann werdet ihr sicher herausfinden, ob ihr zueinander passt!

Für den Umgang mit grösseren Institutionen schaut euch um im [§.189 Fokus: Behörden, Politik, Institutionen](#).

TIPP Ihr seid gegenüber Fördergeber*innen nicht Bittsteller*innen, ihr habt etwas anzubieten! Eure Fördergeber*innen müssen nämlich ihr Geld ausgeben und suchen immer nach guten, umsetzungsstarken und zuverlässigen Partner*innen dafür.

ACHTUNG Recherchiert, woher das Fördergeld ursprünglich kommt und / oder ob ihr euch mit dem Förderportfolio der Förderstelle identifizieren könnt. Vielleicht unterstützen die ja auch Projekte, die euch politisch absolut widerstreben. Oder die ganze Förderstelle ist eine Art Social- / Greenwashing einer grossen Firma und eigentlich Sponsoring – auch wenn es als werbefreies Fördergeld ausgegeben wird. Etwa bei der Fondation Néstlé pour l'Art ist das offensichtlich, bei anderen müsst ihr vielleicht etwas intensiver recherchieren, um dahinterzukommen.

Antrag schreiben

Ihr habt die Förderung gefunden, die zu euch passt? Top! Jetzt könnt ihr mit dem Antrag loslegen.

EINARBEITEN

Lest euch die Ausschreibung, die Förderrichtlinien und / oder das Antragsformular genau durch und achtet auf folgende Aspekte:

- Interesse: Warum und aus welcher Position fördert der*die Fördergeber*in? Versetzt euch in die Lage, was euer* eure Förderer*in hören will.
- Beziehung: Will der*die Fördergeber*in eher eine enge Partnerschaft oder arbeitet einfach die Anträge ab?

- Eigenmittel: Wie viel und was darf / muss von euch bereitgestellt werden?
- Kostenstellen: Was kann aus den Fördermitteln bezahlt werden?
- Anzahl Zeichen: Wie könnt ihr euer Anliegen im gewünschten Umfang formulieren? Was ist der*dem Fördergeber*in mehr oder weniger wichtig?

TIPP Ruft an! Beschreibt kurz, was ihr vorhabt und fragt nach, ob das für die Förderstelle interessant sei und ob es zusätzlich zu den offiziellen Infos etwas zu beachten gäbe. Das ist wichtig, gerade wenn euch noch etwas unklar ist, aber auch, wenn eure Fördergeber*in eine engere Partnerschaft anstrebt. So informiert ihr sie formlos, dass ihr an der Einreichung arbeitet. Manche Stiftungen und Fördergeber*innen sind interessiert daran, schon bei der Antragsstellung mitzuhelfen (Achtung: und auch mitzusteuern). Wenn ihr einen persönlichen Kontakt oder eine Telefonnummer auf der Website eurer Fördergeber*in seht, ist das ein Zeichen dafür, dass sie sich über ein Gespräch freuen.

SCHREIBEN

Fragt euch immer am Anfang nochmals, was euch am Vorhaben wichtig ist. Kopiert dann die Förderkriterien in euer Dokument und schreibt den Antrag möglichst mit den Begriffen und dem Framing der Fördergeber*in. Aber vernachlässigt dabei nicht die Darstellung eurer Eigenmotivation: Mit reinem Buzzword-Copy-and-Paste überzeugt ihr Fördergeber*innen vermutlich auch nicht.

TIPP Wissen über Förderanträge wird durchs Machen und Scheitern gewonnen. Es lohnt sich darum immer, mit Leuten zu reden oder einen Antrag von Leuten gegenlesen zu lassen, die damit schon Erfahrung haben.

HINWEIS Denkt dran, dass zum Abschluss ein Reporting fällig wird. Tipps dazu findet ihr bei [§.113 Festhalten](#).

WEITERES:

Eine detaillierte Hilfestellung fürs Anträge-Schreiben ist die Praxishilfe [«Erfolgreich Fördermittel einwerben»](#) [79](#) von Wegweiser Bürgergesellschaft. Bei der IG Kultur Wien gibt es eine [Schritt-für-Schritt-Erklärung](#) [80](#), wie ein Antrag für Wien Kultur ausgefüllt wird. Das kann euch auch helfen, andere Antragslogiken zu verstehen.