

Fördermittel – Ein unterschätztes Fundraising-Instrument

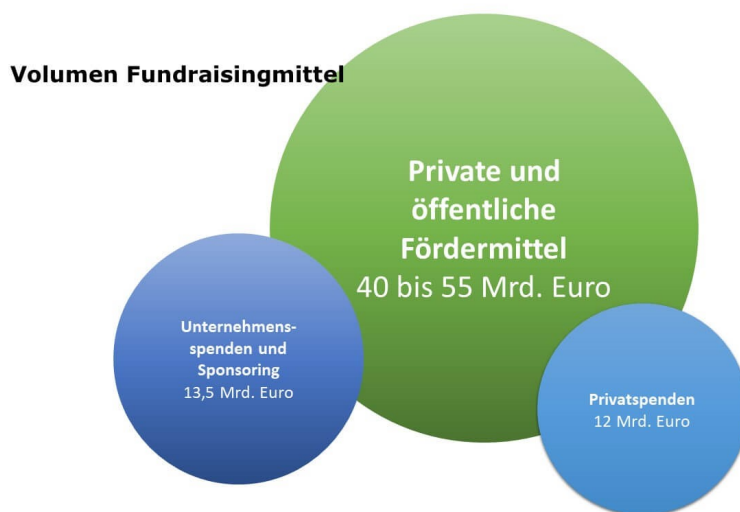
Der Bereich Fundraising wird von vielen Menschen immer noch unterschätzt. Dabei lohnt sich ein genauer Blick durchaus: Schließlich bietet dieser das größte Volumen und einen hervorragenden Return on Invest (ROI).

Spenden, Sponsoring und Fördermittel im Vergleich

Private Spenden: Der Deutsche Fundraising Verband schätzt das Spendenvolumen im Bereich der privaten Spenden auf zwölf Milliarden Euro.

Unternehmensspenden: Nach einer Statistik der Bertelsmann Stiftung summieren sich die jährlichen Unternehmensspenden auf 9,5 Milliarden Euro. Dazu kommen noch etwa vier Milliarden Euro Spenden als Sponsoring, insbesondere für den Sport und die Kultur.

Fördermittel: Das größte Volumen im Fundraising hat allerdings der Bereich der privaten und öffentlichen Fördermittel. Hier werden jährlich etwa 40 bis 55 Milliarden Euro für gemeinnützige Themen zur Verfügung gestellt.



© Thorsten Schmotz

Angesichts dieser Größenordnungen ist es sehr erstaunlich, dass manche Fundraiser*innen Fördermittel immer noch ignorieren oder sogar behaupten, Fördermittel gehörten nicht zum Fundraising.

Fördermittel-Fundraising führt zu einem der höchsten Return on Investment.

Erfahrene Fundraising-Verantwortliche wissen genau, warum Sie auf das Fördermittel-Fundraising setzen:

Der Aufwand ist im Vergleich zur klassischen Spendengewinnung deutlich niedriger. Beim Verhältnis Aufwand/Ertrag ist es möglich, bei einer Vollkostenbetrachtung für jeden investierten Euro Erträge von zehn bis hin zu 20 Euro zu erwirtschaften.

- Der Wettbewerb ist häufig noch nicht so groß wie im Feld der Privat- und Unternehmensspenden.
- Das Fördermittel-Fundraising lässt sich gut in Kampagnen für Großspenden einbinden.
- Wenn Sie Fördermittelgeber mit einer hohen Arbeitsqualität überzeugen, dann sind diese oftmals zu langfristigen Beziehungen bereit. Gerade in der aktuellen Corona-Pandemie haben viele Förderer Ihre Partner schnell und großzügig mit weiteren Mitteln unterstützt und in einzelnen Fällen sogar vor der Insolvenz gerettet.

Ein Überblick über den Fördermittelmarkt

Welche staatlichen und privaten Institutionen vergeben Fördermittel? Die folgende Grafik gibt einen ersten Überblick:



© Thorsten Schmotz

Freiwillige Zuwendungen der öffentlichen Hand

Staatliche Förderprogramme sind ein wichtiges Instrument der Politik und werden daher auch in Zukunft eine große Rolle beim Fundraising spielen. In Zeiten der Haushaltskonsolidierung stehen die freiwilligen Leistungen der öffentlichen Hand aber verstärkt auf den Prüfstand. Bei neuen Projekten erfolgt heute mit Hinweis auf die fehlenden Mittel erst einmal kategorisch eine Abweisung.

Wenn Sie aber die Entscheidungen in Ihrem Gemeinde- oder Stadtrat kontinuierlich verfolgen, stellen Sie fest, dass es dem ein oder anderen Träger dank geschickter Öffentlichkeitsarbeit auch unter diesen Umständen gelingt, neue Zuschüsse zu erhalten.

Einen großen Anteil an den öffentlichen Förderprogrammen hat die Europäische Union, die ihr Fördervolumen tendenziell ausbaut. Die öffentliche Hand ist und bleibt – gemessen am Umfang der verfügbaren Fördermittel – die mit Abstand wichtigste Finanzierungsquelle für gemeinnützige Organisationen in Deutschland. Ihre Fördermittel betragen in der Summe 35 bis 45 Milliarden Euro (Datengrundlage dieser Schätzung: Kieler Subventionsbericht und das Projekt Zivilgesellschaft in Zahlen (ZiviZ)). Öffentliche Fördermittel werden als Zuwendungen bezeichnet.

Förderstiftungen

In Deutschland gibt es mehr als 23.000 Stiftungen bürgerlichen Rechts. Der Großteil von ihnen versteht sich als gemeinwohlorientierte Förderstiftung. Der Bundesverband Deutscher Stiftungen schätzt deren Fördervolumen auf etwa drei Milliarden Euro. Der Stiftungsbereich ist allerdings teilweise von der anhaltenden Zinskrise am Finanzmarkt betroffen. Stiftungen, die ihr Vermögen in Unternehmensanteilen oder Immobilien angelegt haben, sind davon weniger beeinträchtigt.

Lotteriemittel

Aus den Glücksspieleinnahmen der staatlichen Lotterien sowie der sogenannten Soziallotterien wie [Aktion Mensch](#) und [Glücksspirale](#) werden jährlich drei Milliarden Euro für gemeinnützige Aktivitäten zur Verfügung gestellt. Insbesondere bei Bauvorhaben sind und bleiben die Soziallotterien ein wichtiges Standbein der Finanzierung. Zudem sind neue Anbieter auf dem Markt erschienen (etwa die Deutsche Postcode Lotterie) und eröffnen neue Förderthemen.

Sonstige Förderfonds

Daneben vergeben Förderinstitutionen auch private Fördermittel, die nicht als Stiftung organisiert sind, sondern als eingetragene Vereine oder Ähnliches. Weitreichend bekannt sind die jährlichen Spendenaktionen von Tageszeitungen, Radio- oder Fernsehsendern in der Adventszeit. Ein Beispiel ist die Spendenaktion Ein [Herz für Kinder](#), die jährlich zweistellige Millionenbeträge an Projekte für Kinder und Jugendliche auszahlt.

Auch Unternehmen schreiben feste Förderprogramme aus, um sich als verantwortliche Mitglieder der Gesellschaft zu positionieren. Nicht zuletzt bieten auch Verbände und Kirchen ihren Mitgliedern zahlreiche Förderprogramme. Die Auswahl ist groß und damit ebenfalls die Herausforderung, die passenden Programme und Ausschreibungen zu finden.

Fazit: Wenn Sie für Ihre Einrichtung über Stiftungszuschüsse nachdenken, dann bewahren Sie einen kühlen Kopf bei der Suche im Förderdschungel.

Zum Autor:

Torsten Schmotz ist Buchautor („In fünf Schritten zur Förderung Ihres gemeinnützigen Vorhabens“) und verfügt über viele Jahre Erfahrung in den Bereichen Fördermittelgewinnung, Fundraising, Business Development sowie Projektmanagement. Als Förderlotse berät er bundesweit gemeinnützige Organisationen und Vereine bei der Recherche, Beantragung und Umsetzung von Förderprojekten.