

Soziale Dorfentwicklung Dorfregion Lebensort ISA



Handout zur Finanzierung von Projekten



Sie haben Fragen? Melden Sie sich gerne beim Planungsteam
Lisa Hitzmann (KoRiS) ☎ 0511/590974-30 ✉ hitzmann@koris-hannover.de
Jarrit Kohring (Stadt Lehrte) ☎ 05132/505-4105 ✉ jarrit.kohring@lehrte.de



Inhalt

1	Öffentliche Finanzierungsmöglichkeiten	3
2	Fundraising: private Finanzierungsmöglichkeiten	4
3	Projektskizze bzw. Projektantrag	7
4	Kosten- und Finanzierungsplan	8
5	Weiterführende Informationen: Lesetipps und Internetadressen I 0	

1 Öffentliche Finanzierungsmöglichkeiten

Innerhalb der europäischen Förderlandschaft sind eine Vielzahl an Förderprogrammen vertreten. Um individuelle Entwicklungen gezielt unterstützen zu können, stellen die Bundesregierung, die Landesregierungen und Kommunen zudem eigene Förderprogramme.

Dabei ist der Europäische Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raumes (ELER) das zentrale Förderinstrument, um die ländlichen Räume zu stärken. Das gemeinsam vom Land Niedersachsen und der Freien Hansestadt Bremen aufgestellte ELER-Entwicklungsprogramm PFEIL (= Programm zur Förderung der Entwicklung im ländlichen Raum Niedersachsen und Bremen 2014-2020) enthält insgesamt 30 Fördermaßnahmen mit mehreren Untermaßnahmen in der Förderperiode 2014 bis 2020. Das Spektrum umfasst Maßnahmen für Wissenstransfer und Innovationsförderung in der Landwirtschaft, für verbesserte Wettbewerbsfähigkeit landwirtschaftlicher Betriebe, für Tier-, Hochwasser- und Küstenschutz, für die Erhaltung und Verbesserung von Ökosystemen, für Ressourceneffizienz und Klimaschutz sowie für die Entwicklung ländlicher Regionen.

Ziel ist es, in Niedersachsens ländlichen Räumen eine erfolgreiche und nachhaltige Entwicklung voranzutreiben. Die Erhaltung und Verbesserung der Lebensqualität im ländlichen Raum soll vorrangig gesichert und durch geförderte Maßnahmen im privaten als auch öffentlichen Bereich verbessert werden. Die Richtlinie über die Gewährung von Zuwendungen zur integrierten ländlichen Entwicklung (ZILE-Richtlinie) ist die Grundlage für die Umsetzung dieser Ziele, sie konkretisiert die Umsetzung der einzelnen Maßnahmen von PFEIL und regelt die konkreten Förderinhalte in Niedersachsen. Die Richtlinie setzt fest, welche Projekte förderfähig sind und in welcher Höhe Fördergelder möglich sind.

Innerhalb dieser Richtlinie werden folgende thematische Bereiche (= Maßnahmen) gefördert:

- Dorfentwicklung
- Neuordnung ländlichen Grundbesitzes
- Flächenmanagement für Klima und Umwelt
- Ländlicher Wegebau
- Basisdienstleistungseinrichtungen
- Ländlicher Tourismus
- Kulturerbe
- Kleinstunternehmen der Grundversorgung

Nähe Informationen zu den einzelnen Maßnahmen der ZILE-Richtlinie finden Sie auf der Website des [Niedersächsischen Ministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz](#) (ML).

Förderung innerhalb der Dorfentwicklung

Grundvoraussetzung für die Förderung im Rahmen der Maßnahme Dorfentwicklung ist, dass die betreffende Dorfregion ins Dorfentwicklungsprogramm des Landes Niedersachsen aufgenommen wurde. Anschließend wird - mit Unterstützung durch ein Planungsbüro und gemeinsam mit der Bürgerschaft - ein Dorfentwicklungsplan erarbeitet. Die in ihm enthaltenen privaten und öffentlichen Vorhaben können Fördermittel aus den Töpfen der Europäischen Union und des Bundes bekommen. Derzeit befindet sich die Dorfregion Lebensort ISA noch im Modellvorhaben „Soziale Dorfentwicklung“. Bei der Sozialen Dorfentwicklung geht es vor allem darum, (ortsübergreifende) Netzwerke zu etablieren und Aktivitäten aus der Gemeinschaft heraus zu entwickeln. Bei der Sozialen Dorfentwicklung wird weniger die Entwicklung und Umsetzung von großen, kostspieligen Bauprojekten fokussiert, sondern es sollen vor allem kleine, niedrigschwellige Projekte identifiziert sowie von den Menschen vor Ort unmittelbar ohne Dorfentwicklungsförderung umgesetzt werden. Die Soziale Dorfentwicklung wird als Vorphase zur „klassischen Dorfentwicklung“ verstanden und erhält somit zum jetzigen Zeitpunkt noch keine öffentlichen Fördermittel.

2 Fundraising: private Finanzierungsmöglichkeiten

Neben öffentlicher Förderung gibt es auch Umsetzungsmöglichkeiten von Projekten aus privaten Quellen – das sogenannte Fundraising. Diese bieten sich als Gegenfinanzierung von öffentlichen Geldern an oder stellen für kleine Projekte eine interessante Alternative zu öffentlichen Förderprogrammen dar, da die Mittel häufig unbürokratischer zu erhalten sind.

Was ist Fundraising?

Fundraising kommt aus dem amerikanischen und bedeutet wörtlich "Geld- oder Mittelbeschaffung", denn Fundraising meint mehr als die reine Beschaffung von Finanzmitteln für gemeinwohlorientierte Organisationen und Projekte: Neben Geldern können auch Sachmittel, fachliche Dienstleistungen, Beratung und Referenzen oder die ehrenamtliche Mitarbeit die Vereins- oder Projektarbeit unterstützen. Fundraising umfasst dabei die gesamte Analyse, Planung, Durchführung und Kontrolle der Mittelbeschaffung.

Im Mittelpunkt des Fundraisings stehen dabei private Quellen, insbesondere Spenden, Sponsoring und Stiftungen. Wichtige Erfolgsfaktoren sind daher gute Kontakte und Beziehungen zu möglichen Geldgebern und die Öffentlichkeitsarbeit.

Was sind Spenden?

Mit Spenden unterstützen in der Regel Privatpersonen, aber auch Firmen gemeinnützige Vereine und Projekte. Der „wohltätige und gute Zweck“ steht für die Spendenden im Vordergrund, im Unterschied zum Sponsoring (siehe unten) dürfen sie keine Gegenleistungen erwarten, allerdings werden Spenden meist mit einer gewissen Zweckbestimmung getätigt.

Neben Geld werden oftmals auch Sachmittel (z. B. Material, Essen und Getränke) gespendet. Für die Sammlung von Spenden ist es vor allem wichtig, die Vertrauensbasis der Spenderinnen und Spender zu gewinnen, sie von der Notwendigkeit ihrer Spende und dem Sinn des Projektes zu überzeugen und die sachgerechte Verwendung der Gelder zu gewährleisten.

Was ist Sponsoring?

Sponsoring erfolgt im Gegensatz zu Spenden nicht uneigennützig, sondern beruht auf dem Prinzip von Leistung und Gegenleistung. Ein Sponsor stellt Geld, Sachmittel oder Dienstleistungen (z. B. Service, Hilfestellung im EDV-Bereich oder Unterstützung bei Baumaßnahmen) für gemeinnützige Projekte oder Vereine bereit und zeigt damit sein gesellschaftliches Engagement im kulturellen, ökologischen, sozialen oder sportlichen Bereich.

Als Gegenleistung erhält der Sponsor das Recht, das unterstützte Projekt bzw. die geförderte Organisation für seine Öffentlichkeitsarbeit und Werbung zu nutzen, z. B. durch die Veröffentlichung des Namens des Unternehmens auf einer Broschüre, einem Plakat oder in einem Presseartikel. Die Gegenleistung ist dabei vorab zu vereinbaren. Sponsoring stellt für Unternehmen folglich ein Teil der Unternehmenskommunikation (Öffentlichkeitsarbeit, Werbung, Verkaufsförderung) dar und dient vor allem der Imagepflege.

Die Unterstützung gemeinnütziger Projekte durch Sponsoring kann für Unternehmen attraktiv sein, weil die Ausgaben vollständig als Betriebskosten anrechenbar sind. Spenden können hingegen nur in begrenztem Umfang steuerlich abgesetzt werden.

Was fördern Stiftungen?

Stiftungen stellen eine gute Quelle da, finanzielle Unterstützung zu erhalten. Sie sind auf Dauer angelegt und mit einem Vermögen ausgestattet, das am Kapitalmarkt angelegt ist. Die jährlich anfallenden Zinserträge werden ausgeschüttet. Sie fördern nicht nur gemeinnützige Vorhaben anderer, sondern sie führen oft auch eigene Projekte durch, die den Stiftungszwecken dienen.

Stiftungen bieten in der Regel keine dauerhafte Unterstützung, sondern fördern in sich abgeschlossene Projekte, die den Stiftungszwecken bzw. -zielen dienen. Diese sind in der Stiftungssatzung festgelegt; einige Stiftungen haben ergänzende Förderrichtlinien. Antragsteller können in der Regel Vereine oder gemeinnützige Organisationen sein, Privatpersonen sind ausgeschlossen.

Möchte man für ein Projekt einen Förderantrag bei einer Stiftung stellen, ist es wichtig, sich vorher über die Stiftung zu informieren und frühzeitig Kontakt aufzunehmen. Zum einen nehmen nicht alle Stiftungen Förderanträge an, zum anderen können die Antragsfristen, die Förderbedingungen und die einzureichenden Unterlagen sehr unterschiedlich sein.

Was ist Crowdfunding?

Neben dem Weg, Projekte über Spender, Sponsoren oder Stiftungen zu finanzieren, besteht außerdem die Möglichkeit, Geldmittel über Crowdfunding zu erhalten. Wörtlich setzt sich der Begriff aus „Crowd“ (= Menschenmenge) und „Funding“ (= Finanzierung) zusammen. Diese „Schwarmfinanzierung“ bedeutet, dass durch Spenden, Kredite und Beteiligungen vieler Menschen die nötigen Finanzmittel beschafft werden können. Damit ein Projekt möglichst viele Unterstützer findet, sollte es attraktiv gestaltet und mithilfe gut geplanter Öffentlichkeitsarbeit, Aufmerksamkeit erregen.

Mittlerweile gibt es eine Vielzahl an verschiedenen Plattformen, auf denen Projektträger ihre Projekte der Öffentlichkeit präsentieren können. Eine Übersicht ist unter www.crowdfunding.de/plattformen zu finden. Für die Bereitstellung ihrer Dienste verlangen einige Plattformen eine Gebühr.

Zu bedenken ist, dass bei dieser Form der Mittelbeschaffung den Geldgebern die Gelder oftmals zurückgegeben werden müssen, sollte die angestrebte Finanzierungssumme innerhalb einer bestimmten Zeitspanne nicht erreicht werden können. Laut dem DVS-Förderhandbuch können mithilfe von Crowdfunding Beträge von durchschnittlich 5.000 Euro erworben werden.

Je nach Art des Crowdfundings können die Spender Gegenleistungen erhalten. Diese müssen nicht auf finanzieller Basis sein, wie beispielsweise Gutscheine oder Produkte. Sie können aber auch Renditen oder eine verzinste Rückzahlung beinhalten.

Weitere Fundraising-Ideen

Tombolas und Lotterien

Beispiele: Gewinnspiele im Rahmen von Festen und anderen Veranstaltungen mit Losen oder "Glücksrad"; zu gewinnen sind meist Gegenstände, die von Unternehmen gespendet wurden; Gewinnaktion vor Einkaufszentren als eigenständige Veranstaltung (größerer Aufwand); Versteigerung von handsignierten Büchern, CD oder Kunstwerken

Basar / Verkaufsveranstaltung

Beispiele: Beliebt sind Basare vor allem in der Vorweihnachtszeit, bei denen meist selbst Hergestelltes (Handarbeit, Hobbyhandwerk, Kuchen) im Rahmen eines Festes oder eines Marktes verkauft wird. Der Erlös kommt einem gemeinnützigen Projekt oder Verein zugute. Unterstützung können Landfrauen, Kindertagesstätten oder Schulen bieten.

Verkauf von Waren mit Spendenaufschlag

Beispiele: Verkauf von T-Shirts, Kaffeetassen, Stofftaschen o. ä. mit dem Logo bzw. zum Projekt passendem Motiv, ggf. in Zusammenarbeit mit Unternehmen (Vorfinanzierung oder Sponsoring der Produkte) oder in Zusammenarbeit mit Künstlern, Schulen, Kindergärten zur Motivgestaltung.

Benefizkonzert

Beispiele: Kulturveranstaltungen mit Eintritt, bei denen die Künstler auf ihre Gage verzichten und die Einnahmen einem Projekt zur Verfügung stellen.



Checkliste: Wie finde ich die richtige Stiftung für mein Projekt?



Frühzeitige Recherche nach geeigneten Stiftungen und Informationen einholen

- *Persönliche Kontakte nutzen:* "Leute fragen, die sich damit auskennen könnten" (öffentliche Stellen, Bekannte, Vereine mit entsprechenden Erfahrungen)
- *Seien Sie persönlich!* Bei schriftlicher Kontaktaufnahme: kein erkennbarer Rundbrief, sondern persönliches Anschreiben, das auf die Stiftung eingeht.
- *Grundinformationen recherchieren:* Anschrift, Stiftungszweck, Ansprechpartner, evtl. Fördervolumen und Wirkungskreis.
- *Weiterführende Informationen recherchieren und ggf. anfordern:* Förderrichtlinien, Tätigkeitsberichte, Informationen über bereits geförderte Projekte, Ablauf Antragstellung



Entscheiden, ob die Stiftung grundsätzlich für das Projekt passt

Folgende Fragen können hilfreich sein:

- *Stimmt der Stiftungszweck mit meiner Projektidee grundsätzlich überein?* Stiftungen sind zwar an den Stiftungszweck gebunden, verfügen jedoch im Vergleich zu öffentlichen Förderprogrammen teilweise über einen größeren Ermessensspielraum.
- *Passt mein Projekt in das bisherige Förderspektrum?* Orientieren Sie sich an bereits geförderten Projekten
- *Ist die Förderhöhe der bereits geförderten Projekte mit meinen Vorstellungen vergleichbar?*
- *Kann ich die Bedingungen, die die Stiftung an den Antragsteller oder das Projekt stellt, erfüllen?*
z. B. Rechtsform/Qualifikation des Antragstellers, Eigenbeteiligung etc.



Checkliste: Wie finde ich Sponsoren für mein Projekt?



1. Vorbereitung: Eignet sich mein Projekt für Sponsoringmaßnahmen?

- *Welche Leistungen erwarte ich von Unternehmen:* Geld, Sachmittel, Dienstleistungen, Unterstützung bei der Öffentlichkeitsarbeit?
- *Welche Gegenleistungen kann ich Unternehmen bieten?*
- *Welches Interesse weckt mein Projekt in der Öffentlichkeit, insbesondere bei den Medien?* Wie kann ich ggf. mein Projekt für die Öffentlichkeit und damit für Unternehmen attraktiver machen?



2. Erstellen einer Projektskizze

- *Wichtig: kurz und aussagekräftig!* Den Nutzen und die Leistung für das Unternehmen in den Vordergrund stellen; sich sprachlich auf unternehmerisches Denken einstellen.
- In Kapitel 2 finden Sie eine Checkliste zu den Inhalten einer Projektskizze.



3. Sponsorensuche: Welche Unternehmen eignen sich als Sponsoren?

- *Wirkungskreis / Größe*
Faustregel:
 - Ortsansässige und kleinere Unternehmen für örtliche Projekte
 - Großunternehmen für Projekte mit weiterer Ausstrahlung
- *Branche / Produkt- und Dienstleistungspalette*
 - Kann ich mit meinem Projekt Kundengruppen ansprechen, die für das Unternehmen interessant sind? Vorteilhaft: gewisser Bezug zwischen Projekthinhalten und Branche bzw. Produkten



4. Sponsorenansprache

- *Persönliche Kontakte nutzen* ("Türöffner")
- *Sofern kein Kontakt besteht:* telefonische Anfrage, Projektskizze mit Anschreiben zusenden, telefonische Nachfrage, Gesprächstermin vereinbaren



5. Sponsoringvereinbarung/-vertrag

- *Vereinbarung über Leistungen des Sponsors, Gegenleistungen des Gesponserten, Zeitraum*



6. Durchführung und Nachbereitung

- *Öffentlichkeitsarbeit Dokumentation der Erfolge wie vereinbart:*
z. B. Pressespiegel, Belegexemplare von Broschüren

3 Projektskizze bzw. Projektantrag

In Form von Projektsteckbriefen haben Sie Ihre Projektideen bereits zu einem früheren Zeitpunkt beschrieben. Soll nun eine Behörde, Stiftung oder Firma Ihr Projekt unterstützen, benötigen Sie in der Regel eine Projektskizze oder bereits einen Projektantrag, den Sie bzw. der Projektträger bei den entsprechenden Stellen einreichen muss.

Was macht einen guten Projektantrag aus?

Ziel ist es, die „Idee zu verkaufen“, das Interesse zu wecken und eine positive Ausgangsbasis für die weitere Zusammenarbeit bei Antragstellung und Förderung zu schaffen. Für kleine Projekte reicht in der Regel eine formlose kurze Projektskizze (ca. zwei bis fünf Seiten) aus, während für größere Vorhaben ausführliche Projektanträge gefordert werden.

Antragsfristen und Entscheidungstermine müssen Sie dabei beachten. Stiftungen haben z. B. oftmals nur zwei bis drei Entscheidungstermine pro Jahr, an denen sie über eingereichte Projekte beraten. Sofern vorhanden, müssen Sie Antragsformulare nutzen.

Inhalte einer Projektskizze/eines Projektantrages

Angaben zum Antragsteller
<ul style="list-style-type: none">▪ Adresse, Ansprechpartner▪ Erfahrungen des Antragstellers (in der Anlage evtl. Referenzen)▪ Geleistete Vorarbeiten▪ Evtl. Kooperationspartner / Unterstützer des Vorhabens
Projektbeschreibung
<ul style="list-style-type: none">▪ Ziele▪ Zielgruppen▪ Problemstellung▪ Dringlichkeit und Bedeutung des Vorhabens (neuartiger oder modellhafter Ansatz ist oftmals ein wichtiges Entscheidungskriterium)▪ Erwartete Ergebnisse und Sicherstellung, dass das Projekt längerfristig besteht oder fortgeführt wird▪ Indirekter oder direkter Bezug auf Förderschwerpunkte des möglichen Ressourcenbereitstellers▪ Zeitplan und Arbeitsphasen
Öffentlichkeitsarbeit
<ul style="list-style-type: none">▪ Maßnahmen vor, während und nach dem Projekt (möglichst konkret)
Kosten
<ul style="list-style-type: none">▪ Personalkosten / Arbeitsstunden▪ Sach- und Materialkosten▪ Evtl. Reisekosten
Finanzierung
<ul style="list-style-type: none">▪ Eigenbeteiligung (z. B. auch in Form von Arbeitsstunden)▪ (Erwartete) Förderung durch andere Quellen (öffentliche Geldgeber, Sponsoren, Stiftungen; dafür vorher erkundigen, ob zusätzliche Förderung durch andere grundsätzlich möglich ist)▪ Erwartete Förderung durch die angesprochene Stiftung / Sponsor

4 Kosten- und Finanzierungsplan

Wenn die Projektkonzeption steht, sollten Sie einen Kosten- und Finanzierungsplan erstellen. Die finanziellen Aspekte der Antragstellung spielen für eine Bewilligung eine ebenso große Rolle wie die Projektinhalte. Der Kosten- und Finanzierungsplan besteht aus zwei Teilen, die eine Einheit bilden.

- Während es bei dem **Kostenplan** um eine detaillierte Auflistung und Berechnung aller Personal- und Sachkosten geht,
- befasst sich der **Finanzierungsplan** mit den Einzelbestandteilen der Finanzierung des Projektes. Finanzierungsanteile können Eigenleistungen des Projektträgers, öffentliche Mittel, Mittel von Stiftungen oder Sponsoren sowie Einnahmen aus dem Projekt sein.

Projektträger

Grundlegend für einen Kosten- und Finanzierungsplan ist es, vorab den Projektträger zu bestimmen. Am besten klären Sie so früh wie möglich, wer federführend für das Projekt verantwortlich ist. Vereinbaren Sie mit dieser Person bzw. Institution nach Möglichkeit die Trägerschaft. Hierbei müssen Sie bedenken, dass Spenden nur an juristische Personen wie Vereine und nicht an Privatpersonen gegeben werden dürfen. Das bedeutet, dass es sinnvoll ist, einen Projektträger zu suchen, der eine Rechtsform hat. Dies kann z. B. der Heimat- oder Bürgerverein sein.

Welche Arten einer Trägerschaft gibt es?

Es gibt verschiedene Arten von potenziellen Projektträgern, zwischen denen es diverse Unterschiede aufgrund ihrer Rechtsform gibt. Die üblichsten sind der eingetragene Verein (e. V.) und die eingetragene Genossenschaft (e. G.). Während ein Verein meistens ideell motiviert ist, sind Genossenschaften wirtschaftlich orientiert, nutzen das Kapital ihrer Mitglieder allerdings für deren Interessen. Somit sind die Mitglieder sowohl Eigentümer als auch Kunden. Neben diesen beiden Arten einer Trägerschaft können Antragstellerinnen und Antragsteller auch beispielsweise die Rechtsform einer Unternehmersgesellschaft (UG), einer Körperschaft des öffentlichen Rechts (K. d. ö. R), einer GmbH bzw. einer GmbH & Co. KG, einer offenen Handelsgesellschaft (OHG), einer Kommanditgesellschaft (KG) oder von Eheleuten wählen. Bei letzterer sind jedoch einige gesonderte Regeln zu beachten, beispielsweise dürfen Sie nicht dadurch versuchen, gemeinsames Vermögen aufzubauen oder eine berufliche oder gewerbliche Tätigkeit auszuüben.

Kostenplan

Nach Bestimmung des Trägers für das Projekt bestimmen Sie anschließend gemeinsam oder in Absprache mit diesem die Kosten. Dabei hilft ein Kostenplan (siehe Tabelle I), mit dem Sie die Kosten ermitteln können.

Für den Kostenplan rechnen Sie alle anfallenden Kosten zusammen, die für das Projekt in Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung anfallen. Holen Sie Kostenvoranschläge ein, die Ihnen eine Orientierung geben, oder schätzen Sie gegebenenfalls die Kosten.

Dabei sollten Sie einmalig auftretende und laufende Projektkosten unterscheiden:

- Einmalige Kosten: Diese Kosten fallen nur einmalig an, insbesondere zu Beginn eines Projekts. Sie treten i. d. R. häufiger auf als laufende Kosten. Zu den einmaligen Kosten gehören z. B. Vorbereitungskosten, Grundstückskosten, Baukosten und Einrichtungskosten.
- Laufende Kosten: Unter diesen Kosten werden alle Kosten verstanden, die für die Durchführung des Projekts nötig sind, also während des Projekts getätigt werden. Zu den laufenden Kosten zählen z. B. Personalkosten, regelmäßige Sachaufwendungen und regelmäßige Fremdleistungen (Beispiele siehe Tabelle I).

Die Differenzierung der Kosten müssen Sie individuell an Ihr Projekt anpassen. Klären Sie, welche Arbeitsschritte mit dem Projekt verbunden sind und überlegen Sie, in welchem Jahr die Kosten entstehen.

Tabelle I zeigt, welche Kostenpunkte für ein konkretes Projekt entstehen können.

Tabelle I: Kostenplan (Beispiel)

Kosten	2020	2021	...	Summe
Einmalige Projektkosten				
1. Vorbereitungskosten , zum Beispiel:				
Druck von Einladungen, Plakaten, Informationsblättern, Broschüren, Planungskosten, Grafikarbeiten				
2. Grundstückskosten , zum Beispiel:				
Pacht				
3. Baukosten , zum Beispiel:				
Wege und Beschilderung, Hochbau/Tiefbau				
4. Einrichtungs- und Ausstattungskosten , zum Beispiel:				
Informationstafeln, PCs, Maschinen				
Zwischensumme:				
Laufende Projektkosten				
5. Personalkosten , zum Beispiel:				
Projekterarbeitung				
6. Sachaufwendungen , zum Beispiel:				
Sachmittel, Nebenkosten (Miete, Reinigung, Gas, Strom, Heizung), Telefonkosten, EDV, Kopien, Porto, Bürobedarf, Lehr- und Lernmittel, Werbematerial				
7. Fremdleistungen , zum Beispiel:				
Fachgutachten, Referentenhonorare, Konzepterarbeitung, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer				
8. Sonstige Kosten , zum Beispiel:				
Verwaltungsgemeinkosten, Reisekosten, Aus- und Fortbildung für das Personal, Versicherungen				
Zwischensumme:				
Gesamtprojektkosten				

Finanzierungsplan

Bei der Finanzierungsplanung wird nach den Bestandteilen, aus denen sich die Projektfinanzierung zusammensetzt, gefragt. Alle verfügbaren Deckungsmittel des Trägers, Projekteinnahmen und Leistungen anderer Zuwendungsgeber sind aufzulisten. Die Fördermittelgeber (unabhängig davon, ob es sich um eine Stiftung oder öffentliche Bewilligungsbehörde handelt) prüfen grundsätzlich, ob noch andere Zuwendungsgeber ein Interesse an der Durchführung des Projekts haben und ob eine finanzielle Beteiligung erforderlich und angemessen ist. Im Einzelfall ist im Vorfeld zu klären, ob sich die Finanzierung eines Projektes mit verschiedenen Fördermittelgeber gegenseitig ausschließt. Zudem gibt es einige (wenige) Stiftungen, die grundsätzlich keine Projekte fördern, die mit öffentlichen Mitteln unterstützt werden oder andere, die gerne alleiniger Förderer eines Projektes sind. Darüber hinaus sind jeweils besondere Anforderungen zu berücksichtigen, z. B.

- die Höhe des Eigenanteils des Antragsstellers,
- die maximale Zuschusshöhe durch den Fördermittelgeber (in Förderprogrammen ist meist ein bestimmter Prozentsatz der zuwendungsfähigen Kosten angeben, Stiftungen haben oftmals keine starren Grenzen) und
- weitere besondere Regeln (bei öffentlichen Förderprogrammen, z. B. Programm PFEIL müssen z. T. öffentliche Mittel zur Kofinanzierung herangezogen werden)

Die Anforderungen, die je nach Fördermittelgeber variieren können, sind – vor allem, wenn man einen Mix an unterschiedlichen Finanzierungsquellen plant – frühzeitig in Erfahrung zu bringen.

Tabelle 2: Finanzierungsplan (Beispiel)

	Betrag in EUR	Betrag in %
Eigenmittel des Projektträgers , z. B. Geld- oder Arbeitsleistungen		
Zuschüsse Dritter , z. B. <ul style="list-style-type: none"> ▪ öffentliche Mittel (z. B. von der Gemeinde, EU-Fördermittel) ▪ Mittel aus Stiftungen ▪ Mittel von Sponsoren Bei den Zuschüssen Dritter ist jeweils anzugeben, ob die Mittel beantragt, zugesagt oder eine Antragstellung geplant ist.		
Summe Zuschüsse Dritter		
Einnahmen aus dem Projekt , z. B. durch Verkauf von Eintrittskarten, Broschüren, Produkten		
Antragssumme Fördermittelgeber		
Gesamtkosten		100 %

5 Weiterführende Informationen: Lesetipps und Internetadressen

In der folgenden Tabelle finden Sie einige ausgewählte Stiftungen, an welchen Sie sich für die Förderung Ihres Projekts orientieren können. Diese Übersicht hat keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es sind außerdem lokale Stiftungen exemplarisch mitaufgenommen, ähnliche gibt es oft auch für andere Regionen.

Auswahl möglicher Stiftungen

Stiftung	Förderbereiche	Link
Schwerpunkt: Soziales und Kultur		
Deutsche Bank Stiftung	Nachhaltige Projekte in den Bereichen Kultur, Integration, Chancengerechtigkeit; Fokus auf junge Menschen	www.deutsche-bank-stiftung.de/
Deutsche Stiftung Denkmalschutz	Denkmalpflege	www.denkmalschutz.de/
Niedersächsische Sparkassenstiftung	Bildende Kunst, Musik, Museen, Denkmalpflege	www.nsk.de/nsks
Hanns-Lilje-Stiftung	Förderung in evangelischer Verantwortung; Wissenschaft, Technik, Wirtschaft, Kunst, Kultur und Politik	www.hanns-lilje-stiftung.de/
Klosterkammer (Verwaltung von vier öffentlich-rechtlichen Stiftungen: Allgemeiner Hannoverscher Klosterfonds AHK, Domstrukturfonds Verden, Hospitalfonds St. Benedikti Lüneburg, Ilfeld)	Kirche, Bildung und Soziales	www.klosterkammer.de
Sparda-Bank Hannover	Soziale Maßnahmen und Einrichtungen (Mildtätigkeit), Bildung, Erziehung, Kunst, Kultur, Wissenschaft, Forschung, Natur- und Umweltschutz, Sport	www.sparda-h.de/stiftung/
Stiftung KiBa	Stiftung zur Bewahrung evangelischer Baudenkmäler in Deutschland	www.stiftung-kiba.de/
Stiftung Niedersachsen	Kunst, Kultur	www.stnds.de/
VHV	Bildung, Integration, Kultur und Wissenschaft	www.vhv-gruppe.de/de/ueber-uns/vhv-stiftung
VR-Stiftung der Volksbanken und Raiffeisenbanken in Norddeutschland (örtliche Banken nehmen Anträge entgegen, z. B. Hannoversche Volksbank)	Kunst, Kultur, Erziehung, Bildung, Hilfsbedürftige, Natur- und Umweltschutz, Völkerverständigung.	www.genossenschaftsverband.de/verband/vr-stiftung-der-volksbanken-und-raiffeisenbanken-in-norddeutschland/
Schwerpunkt: Umweltschutz		
Allianz Umweltstiftung	Umwelt-, Natur-, Landschaftsschutz, Kunst, Kultur, Wissenschaft, Bildung, Gesundheit	umweltstiftung.allianz.de/
Deutsche Bundesstiftung Umwelt (DBU)	Umwelt- und Naturschutz, Kulturgüter, insbesondere kleine und mittlere Unternehmen	www.dbu.de/
Deutsche Umwelthilfe	Nachhaltige Lebens- und Wirtschaftsformen, Erhalt biologische Vielfalt, Schutz Naturgüter, Klimaschutz	www.duh.de/

Stiftung

Niedersächsische Bingo-Umweltstiftung

Förderbereiche

Natur, Kultur, Denkmalpflege, Entwicklungszusammenarbeit insbesondere kleine ehrenamtliche und nachhaltige Projekte

Link

www.bingo-umweltstiftung.de

Weiterführende Quellen

Literatur

Bundesverband Deutscher Stiftungen (Hrsg.): Verzeichnis Deutscher Stiftungen 2017 – Bände 1-3. Berlin 2017, ca. 195.00 € (Online-Abo ab 19,90 €/Monat; kostenfreie Auswahl auf Website)

Haibach, Marita: Handbuch Fundraising – Spenden, Sponsoring, Stiftungen in der Praxis, 5. aktualisierte Auflage 2019, Campus-Verlag. Als E-Book verfügbar, 42,99 – 49,95 €

Internetadressen zu Fördermaßnahmen

- EU-Förderung in Niedersachsen:
www.ml.niedersachsen.de/startseite/themen/eu_forderung_zur_entwicklung_im_landlichen_raum/eu-foerderung-in-niedersachsen-147111.html
- ZILE-Richtlinie:
https://www.ml.niedersachsen.de/startseite/themen/entwicklung_des_landlichen_raums/zile_zuwendungen_zur_integrierten_landlichen_entwicklung/richtlinie-ueber-die-gewaehrung-vonzuwendungen-zur-integrierten-laendlichen-entwicklung-5104.html

Internetadressen zu Förderdatenbanken und Fundraising

- www.dfrv.de/
- web.fundraiser-magazin.de/
- Seit 1991 gibt es das "Verzeichnis der Deutschen Stiftungen" vom Bundesverband Deutscher Stiftungen (<https://www.stiftungen.org/>), deren Printausgaben in mehrjährigen Abständen aktualisiert werden. In diesen sind mehr als 26.000 Porträts verschiedener Stiftungen in Deutschland aufgeführt. Online finden Sie kostenfrei ca. 11.600 Stiftungen unter: stiftungssuche.de/
- Einen Überblick über Förderstiftungen bietet der Maecenata-Stiftungsführer, der eine Auswahl von ca. 6.000 Stiftungen mit Angabe der Förderbereiche und des regionalen Wirkungskreises aufführt. Der Stiftungsführer erschien als E-Book, sodass die 1.800 Seiten gezielt durchsucht werden können. Zu finden unter: web.maecenata.eu/stiftungsfuehrer
- www.foerderdatenbank.de/
- www.stiftungsindex.de/deutschland/
- www.deutsches-stiftungszentrum.de/foerderung