



Online Training

# Wie Du Geld für Deine Organisation findest

In 3 Schritten zur Fundraising Strategie

## Zur Fundraising Strategie

14.4

Welches  
Problem  
löst Du?

Was ist Dein  
Angebot?

Wieviel  
brauchst  
Du  
bis wann?

21.4

Wer sind  
Deine  
Geld  
geber\*innen?

Wie erreichst  
Du sie?

Was bekommen  
sie von Dir?

2.5.

Was ist Dein  
Fundraising Ziel?

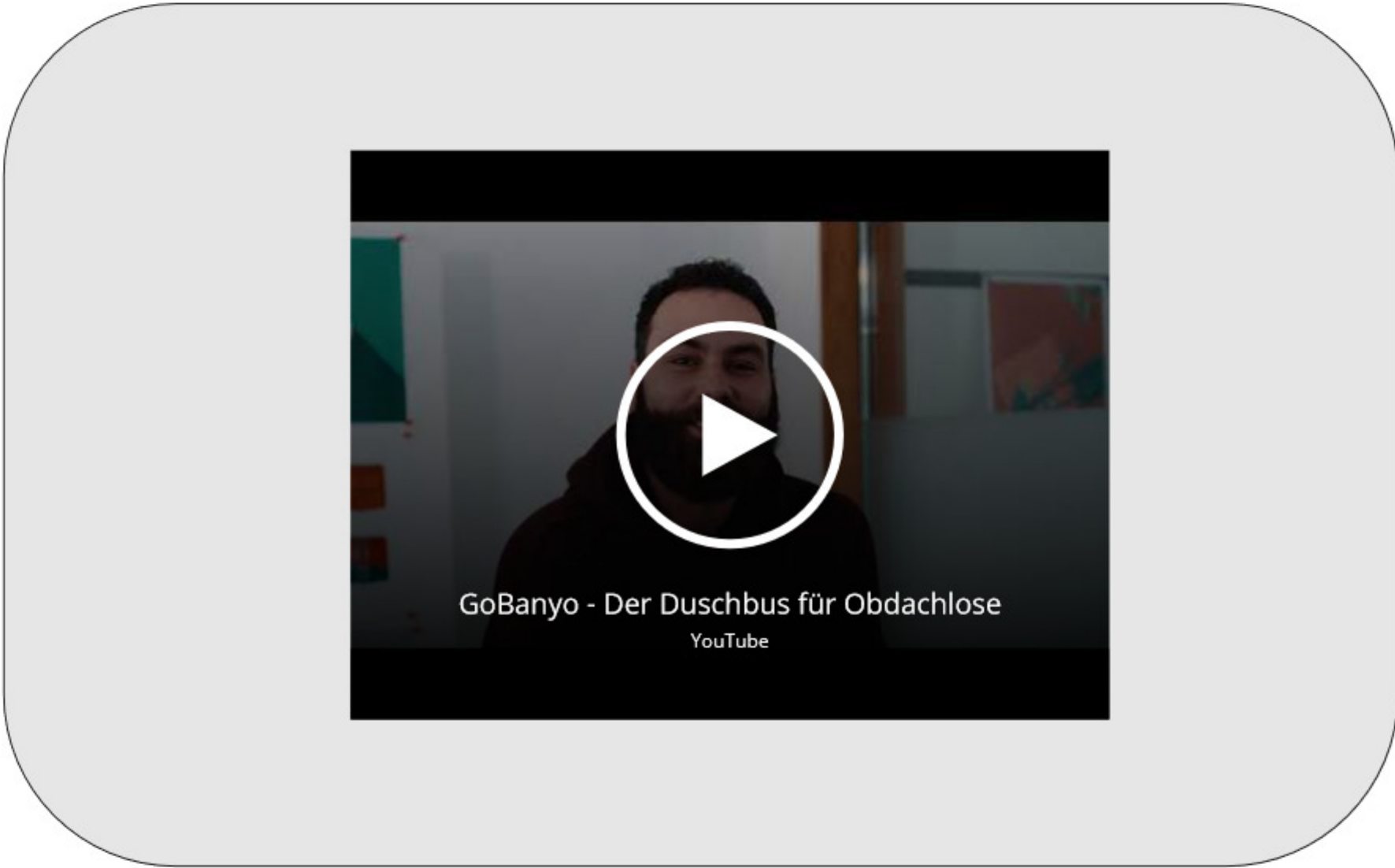
Deine  
Maßnahmen

Was Du noch  
brauchst

Hallo, wer bist Du?

Dein Name	Welches Problem löst Du?	Johannes von Students for Future	KI Ausbildung ohne Kerosin nach Berlin Fahrradtour	Martine	MitGis geht online sich auf EU Politik Ebene einbringen		
Sven - w4f	Co-Workwerk für Kreative in Weidenburg e.V. (Freizeitsportplatz in Regelsdorf)	Leopold Zyka (Gründer OpenLandLab)	Aufbau eines OpenSpace (Makelapace im Landstein Baum)	Daniel Karl	Wohnungsnotwendigkeit in der Stadt, wie man das bewerkstelligen kann		
Kristian	Mehrere Ideenprojekte, Lerner, Kollaboration						

Type something







Problem	Dein Angebot	das Besondere
Wenig Kooperation bei globalen Problemen zB. Green New Deal	Beitrag zum NEB: Distributed Online Co-Creation / Co-Design mit miro	Internationale hybride Design-Sprints
Fehlende Klimabildung	Public Climate School für Alle	Kostenlos und Deutschlandweit
Zu viele klimaschädliche Autos	Ohne Kerosin nach Berlin	Deutschlandweit Fahrradtour
Informationsdefizit	H2-Netzwerk	geogr. Lage, Know-how, Partner mit Potential
<p>klimagerechtes Leben wird als schwer und Verzicht angesehen.</p> <p>Das fängt bei der Mobilität an, geht über die Ernährung zu vielen Gebieten des täglichen Lebens. Die Ablehnung, so glauben wir, beruht auf mangelnder Motivation und Kapitulation vor dem Riesenproblem Klimawandel</p>	<p>Wir entwickeln eine Klimachallenge als App.</p> <p>Die Menschen werden dort in einem Wettbewerb Punkte ansammeln, die sie für ein Ranking von größeren Klimaprojekten einsetzen können. Die Punkte werden über kleine Aufgaben erzielt, die nach eigenem gusto ausgewählt werden. Dort wird angezeigt, welche Klimabilanz erreicht wird.</p>	<p>Was uns dabei von anderen unterscheidet ist, dass wir mit ErstellerInnen anderer KlimaApps sprechen, die alle misslungen sind.</p> <p>Wir lernen aus deren Erfahrungen. Des weiteren haben wir als Klimabewegung ein riesiges Netzwerk mit fundiertem Wissen. Das fließt alles in diese App ein. Wir glauben dass wir damit erfolgreich sein können, wo andere</p>

## Problem

Die Jugendlichen interessieren sich nicht für die EU Politik, obwohl 75% unserer Legislation aus der EU stammt

## Dein Angebot

"Die europäische Taxonomie für Schulen in der Europäischen Union heute gemacht"  
\* 01.03.2024 12:30-14:30 Uhr  
\* Die Sitzung ist für die Schüler und die Lehrer der Abgeordneten im EU-Parlament.  
\* Nach der Sitzung gibt es eine Diskussion mit den Abgeordneten, die die Schüler und die Lehrer der Abgeordneten im EU-Parlament.  
\* Nach der Sitzung gibt es eine Diskussion mit den Abgeordneten, die die Schüler und die Lehrer der Abgeordneten im EU-Parlament.  
\* Nach der Sitzung gibt es eine Diskussion mit den Abgeordneten, die die Schüler und die Lehrer der Abgeordneten im EU-Parlament.

## das Besondere

\* Schulklassen aus Österreich, Frankreich, Deutschland und Spanien verbinden sich (per Zoom) mit den Europaabgeordneten im Europäischen Parlament in Strasbourg (und untereinander).  
\* Eine professionelle Simultanübersetzung ist für alle Schulen verfügbar, die an der Diskussion mit den Europaabgeordneten über die europäische Taxonomie teilnehmen.

## FINANZPLAN

## FINANZIERUNG

19. 4. 2014  
 19. 4. 2014  
 19. 4. 2014

```
FIELD FROM=CTTIME
FIELD FROM=CTTIME2
FIELD FROM=CTSTART
```

## Förderkategorie: moderne Frauenorganisationen

Personalbudget:	Anmerkungen:	2010	2011	2012	2021	2022	2023
Personal der Geschäftsführung (AG-Geschäftsführer)							
Personal der Projektleitung (AG-Geschäftsführer)							
Personal der Projektleitung (AG-Geschäftsführer)							
Personal der Kommunikation (AG-Geschäftsführer)							
Personal der Verwaltung (AG-Geschäftsführer)							
Personal der Buchhaltung (AG-Geschäftsführer)							
Personal der IT (AG-Geschäftsführer)							
Zwischensumme Personalbudget:		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>Gesamtbudget:</b>	<b>Anmerkungen:</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Zwischensumme Gesamtbudget:		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>Zwischensumme Personalbudget und Gesamtbudget:</b>		<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Material- und Sachvermögen (AG-Geschäftsführer)							
Zwischensumme Gesamtbudget und Gesamtbudget:		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Gesamtkosten bis wann	Schon gesichert	Fehlt
<div>Personalkosten</div> <div>0</div>	<div>Personalkosten</div> <div>0</div>	<div>Personalkosten</div>
<div>Sachkosten</div> <div>40 000 für</div>	<div>Sachkosten</div> <div>0</div>	<div>Sachkosten</div>
<div>Sonstiges</div>	<div>Sonstiges</div>	<div>Sonstiges</div>



### Gesamtkosten bis wann

#### Personalkosten

Coding: 40k€  
Marketing 120k€  
Verwaltung: 30k€

#### Sachkosten

#### Sonstiges

### Schon gesichert

NIX, aber: Ehrenamt en  
masse  
Spendensammlung möglich  
und Einnahmen aus einer  
Kampagne

#### Sachkosten

#### Sonstiges

### Fehlt

#### Sachkosten

#### Sonstiges

## **Wichtig, um mit dem Fundraising loszulegen!**

Projektbeschreibung

Finanzübersicht

Fotos, Videos,  
Testimonials

Freistellungsbescheid

## Feedback Session 1

Literatur,  
Datenbanken  
Fördermittel

Interaktiv  
gut

Tool ist  
schwierig

Cool  
interaktiv

Persönliche  
Fragen

Feedback

Bearbeiten  
können

Ab wann  
Verein  
gründen

Wieviel  
geben die  
einzelnen  
Förderer

Keine  
Rechtsform

Was kann  
man tun?



Online Training

# Wie Du Geld für Deine Organisation findest

In 3 Schritten zur Fundraising Strategie

# Zur Fundraising Strategie

14.4

Welches  
Problem  
löst Du?

Was ist Dein  
Angebot?

Wieviel  
brauchst  
Du  
bis wann?

21.4

Wer sind  
potenzielle  
Geld  
geber\*innen?

Wer  
passt zu  
Deinem  
Vorhaben?

Fokus  
Fördermittel!

2.5.

Wie erreichst  
Du Deine  
Förderer?

Was bekommen  
sie von Dir?

Was ist Dein  
Fundraising Ziel?



## Potenzielle Geldgeber\*innen

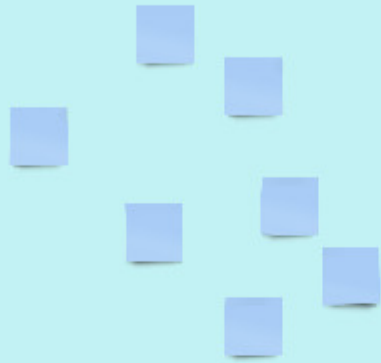


Frage: Wo beziehen Mitbewerber\*innen  
ihre Förderungen?

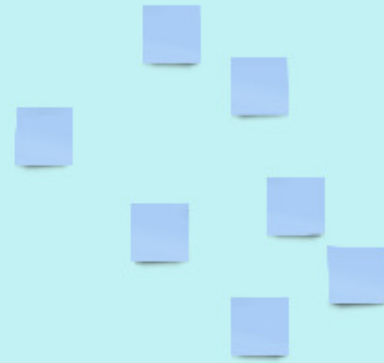
# Wer passt zu meinem Vorhaben?

## Stiftungen

Haben wir!

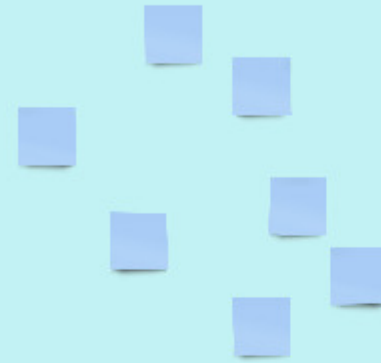


Wollen wir!

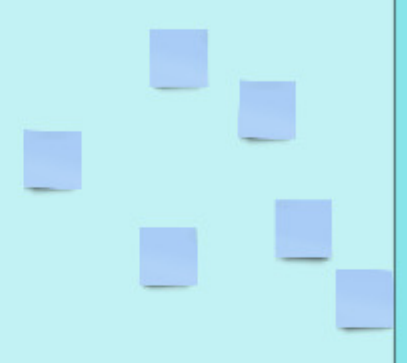


## Öffentliche

Haben wir!

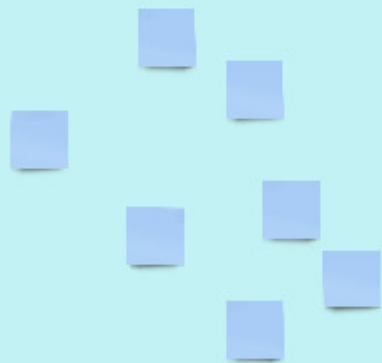


Wollen wir!

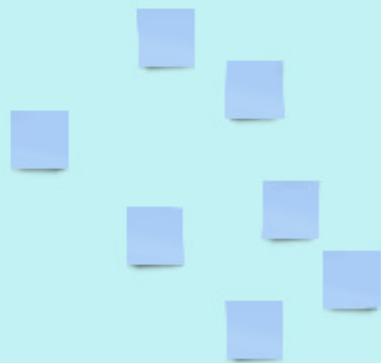


## Unternehmen

Haben wir!

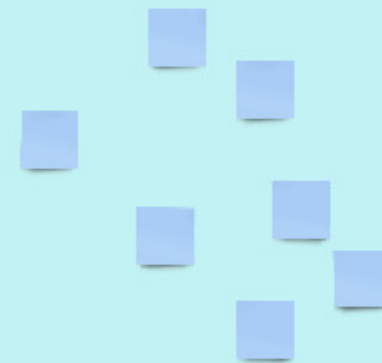


Wollen wir!

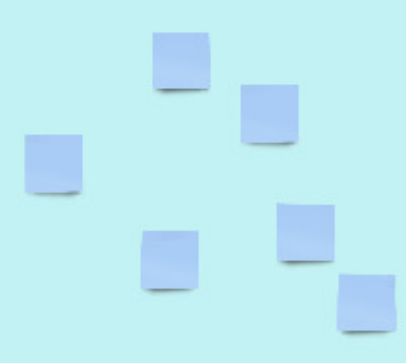


## Privatpersonen

Haben wir!



Wollen wir!



# Fokus Fördermittel

## Stiftungsverbände

[stiftungssuche.de](http://stiftungssuche.de)

**Online-Stiftungssuche:  
Jetzt bundesweit nach  
Stiftungen suchen**

Die umfangreichste Datenbank zum deutschen Stiftungswesen.  
Kostenlose Stiftungssuche mit mehr als 12.000 Einträgen zu Stiftungen in Deutschland.

## Experten

[foerderlotse-online.de](http://foerderlotse-online.de)

**Förderlotse T. Schmotz**  
© 2021 Förderlotse T. Schmotz. All Rights Reserved.

[www.stiftungsverzeichnis.de](http://www.stiftungsverzeichnis.de)

**Internetverzeichnis  
Fördermittel für Non-  
Profit Organisationen**

Öffentliches Stiftungsverzeichnis der Bundesländer  
Thematisches Stiftungs- und Förderverzeichnis  
Thematische Stiftungs- und Förderverzeichnis  
Kontakt für  
Altenheim, Flüchtlingshilfe, Kindertagesstätten  
für Bildung, Fördermittel für  
Denkmalschutz, etc.

## Them. Veröffentlichungen

[stark-gemacht.de](http://stark-gemacht.de)

**Schwein gehabt -  
Förderpreise für  
zivilgesellschaftliche  
Aktivitäten - STARK  
gemacht!**

Netzwerk Selbsthilfe e.V. hat eine Publikation herausgebracht, welche mehr als 200 landes- und bundesweit ausgeschriebene Förderpreise und Wettbewerbe für zivilgesellschaftliche, soziale und nachhaltige Projekte auflistet.

## Öffentl. Datenbanken

[www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)

**Startseite**

Willkommen auf der Förderdatenbank des Bundes. Hier erhalten Sie einen Überblick über Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union. Nutzen Sie die Suchfunktion und durchforsten Sie das aktuelle Förderangebot - passgenau für Ihr Vorhaben.

[www.stiftungsverzeichnis.de](http://www.stiftungsverzeichnis.de)

**Stiftungsverzeichnis -  
Stiftungsverzeichnis  
Bayern**

Was ist das bayerische Stiftungsverzeichnis? Das bayerische Stiftungsverzeichnis für Sozialleistungen ist eine online-recherchierbare Datenbank, in der gemäß dem bayerischen Stiftungsgesetz alle rechtsfähigen Stiftungen enthalten sind.

## Große Organisationen/ Stiftungen

[www.deutsche-stiftungen.de](http://www.deutsche-stiftungen.de)

**Förderprogramme  
Archive - Deutsche  
Stiftung für  
Engagement und  
Ehrenamt**

Förderprogramme Archive - Deutsche Stiftung für Engagement und Ehrenamt

[www.foerderprogramme.org](http://www.foerderprogramme.org)

**Willkommen  
Förderprogramme |  
Haus des Stiftens**

Geben Sie die Basisinformationen Ihrer Organisation ein. Ergänzen Sie die erforderlichen Angaben und laden Sie Ihren Nachweis der Anerkennung (z.B. nach Beschreibung des oder mehrerer langfristiger Projekte, für die Sie Spenden benötigen) hoch.

## Feedback Session 2

Staatliche  
Förderungen

Koordiniert  
mit  
anderen  
Drittmitteln

Kooperationen  
für größere  
Fördertöpfe

Gruppensessions  
unklar, kein  
weiteres  
Brainstorming

Finanzplan  
machen  
für Projekt

Fördermi  
tteltipps  
hilfreich

Nächstes Mal:  
Förderantrag  
besprechen,  
wie stellt man  
ihn



Online Training

# Wie Du Geld für Deine Organisation findest

In 3 Schritten zur Fundraising Strategie





Online Training

# Wie Du Geld für Deine Organisation findest

In 3 Schritten zur Fundraising Strategie

# Zur Fundraising Strategie

14.4

Welches  
Problem  
löst Du?

Was ist Dein  
Angebot?

Wieviel  
brauchst  
Du  
bis wann?

21.4

Wer sind  
potenzielle  
Geld  
geber\*innen?

Wer  
passt zu  
Deinem  
Vorhaben?

Fokus  
Fördermittel!

2.5.

Wie erreichst  
Du Deine  
Förderer?

Was bekommen  
sie von Dir?

Was ist Dein  
Fundraising Ziel?

## Förderer\*innen strategisch überzeugen!

### Kommunikations- Form

Anruf

Treffen

Mail

Fragen  
stellen

Wofür  
genau  
das Geld?

Wer ist  
zuständig?

Gefühl  
entwickeln,  
ob es passt

Umfang  
des  
Antrags

Potenzielle  
Förderhöhe  
erfragen

### Antragsprozess

Ausschreibung  
finden

Kriterien  
Check

Skill  
Check

Zeitplan

Material  
Check

Rückfragen

Zusammenarbeit  
organisieren

### Das gehört in jeden Antragstext:

Ausgangslage

Antrags  
Steller\*in

Ziele

Methodik

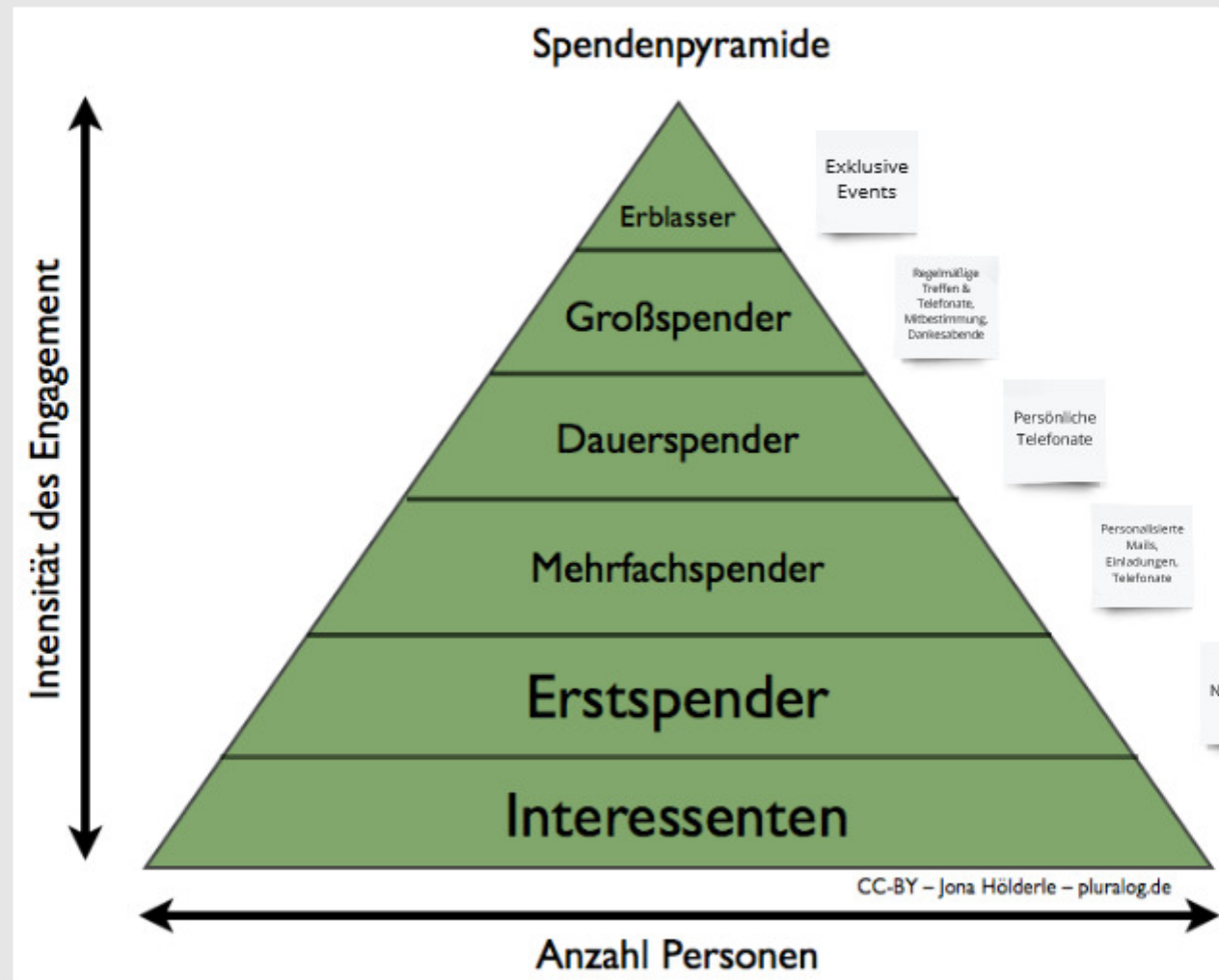
Aktivitäten

Wirkung

Evaluierung

Chancen  
&  
Risiken

## Kommunikation mit Privatspender\*innen



www.startnext.com

### Demokratie\*Rad

Politische Bildung und kostenlose Workshops im Riesenrad - bewege mit uns die Welt über die Dächer Münchens hinaus bei der Langen Nacht der Demokratie



sozialmarketing.de

### Fundraising lernen - sozialmarketing.de

Es gibt keinen staatlich vorgeschriebenen Ausbildungsweg ins Fundraising. Aber es gibt viele Anbieter für Ausbildungen. Ein Überblick.

## Kooperationen mit Unternehmen!

Wer  
passt zu  
mir?

Mit wem will ich zusammenarbeiten?

Was versprechen wir uns davon?

Positionierung

Marktanalyse

Was macht uns interessant  
für Unternehmen?

Werbematerial  
erstellen

1 Pager

Materialien

Unternehmen  
recherchieren

CSR Portale

Lokale Medien

Kontakt  
aufnehmen

Zeigt, dass Ihr das Unternehmen kennt

Kreative Engagement-Möglichkeiten

Über Kontakte gehen

Nicht nur nach Geld fragen!





**Setz Dir ein smartes Fundraisingziel:**

Spezifisch  
Messbar  
Attraktiv  
Realistisch  
Terminiert