

Fragensammlung zum Workshop

Mittelbeschaffung | Malte Schumacher

1. Kann man nur als Verein gemeinnützig sein, oder kann man auch als Einzelkämpfer Fundraising betreiben?

Bildende KünstlerInnen sind per se EinzelkämpferInnen, realisieren aber durchaus gemeinnützige Projekte, für die sie von bestimmten Förder-Einrichtungen auch Fördermittel bekommen. Grundsätzlich aber ist es einfacher, Fördermittel zu bekommen, wenn es einen gemeinnützigen Projekt-Träger gibt, z.B. einen Verein.

2. Gibt es irgendwo ein Verzeichnis über Service Clubs und Förderstiftungen?

Nicht wirklich. Service Clubs sind: Rotary, Lions, Round Table, Inner Wheel, Zonta, Soroptimisten und viele mehr. Erste Infos gibt's hier: <http://www.service-clubs.com/> und hier: <https://de.wikipedia.org/wiki/Service-Club>. Zu Förderstiftungen: <https://stiftungssuche.de/>.

3. Mich interessiert der Unterschied zwischen Fehlbetrag und Festbetragsförderung

Es gibt Förder-Institutionen, die ergänzen gern den (letzten) Fehlbetrag im Rahmen einer Finanzierungsplanung. Manche öffentliche Töpfe haben eine solche Regel. Auch hier gilt: Alle recherchierten, potenziellen Förder-Mittel-Geber anrufen und Klarheit darüber gewinnen, nach welchen eigenen Vorgaben die jeweilige Förder-Institution agiert.

4. Kann man als 1€-Gesellschaft auch Stiftungsgelder bekommen?

Jede gemeinnützige Gesellschaftsform kann prinzipiell Mittelbeschaffung/Fundraising betreiben.

5. Darf man den Eigenanteil bei einer Projektförderung durch eine zweite Förderung bei einem anderen "Förderer" abdecken

Das kommt darauf an. Mal Ja, mal Nein. Auch hier gilt: Alle recherchierten, potenziellen Förder-Mittel-Geber anrufen und Klarheit darüber gewinnen, nach welchen eigenen Vorgaben die jeweilige Förder-Institution agiert.

6. Wie legt man die einzelnen Förderbeträge fest? Also wie kommt man dahinter wie hoch man bestimmte Stiftungen anfragen kann?

Natürlich geben die Größenverhältnisse der Förderer erste Anhaltspunkte: über welches Vermögen verfügt die Förderstiftung, wieviel Fördermittel vergibt die Organisation durchschnittlich pro Jahr, etc. Auch hier gilt: Alle recherchierten, potenziellen Förder-Mittel-Geber anrufen und Klarheit darüber gewinnen, nach welchen eigenen Vorgaben die jeweilige Förder-Institution agiert.