



Akquisos

Newsletter Nr. 01/2008

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

Editorial: Fundraising und Sponsoring für Schulen

Liebe Leserinnen und Leser,

„Süßes Gift Sponsoring“, so titelte vor einigen Jahren eine deutsche Lehrerzeitschrift zum Thema Sponsoring und Fundraising in der Schule. Die Vorbehalte gegenüber der Drittmittelaquise waren massiv. Man befürchtete den Rückgang öffentlicher Förderung. Diese grundsätzliche Ablehnung scheint inzwischen an vielen Schulen von der Realität eingeholt worden zu sein. Private Mittel ergänzen häufig dort, wo öffentliche Regelförderung keine Möglichkeit hat. Kaum eine Schule – ob privat oder öffentlich - ist noch ohne Freundeskreis zu denken. Schul sponsoring, so Sybille Volkholz, darf kein „Lückenbüßer“ sein und am Kolleg St. Blasien ist Fundraising „Chefsache“. Wie in jeder Akquisos-Ausgabe haben wir für Sie zahlreiche Termine und Tipps rund um das Thema Fundraising für den Schulbereich gesammelt und mit Experten/innen gesprochen.

Aus aktuellem Anlass greifen wir die Debatte um die Aberkennung des DZI-Spendensiegels bei UNICEF auf. Für Akquisos sprachen Christian Parth und Tim Farin mit dem UNICEF-Interims--Vorstandsvorsitzenden Reinhard Schlagintweit. Die aufgeworfenen Fragen zur Ethik im Fundraising werden uns auch in den kommenden Ausgaben beschäftigen.

Ich wünsche Ihnen eine interessante und anregende Lektüre.

Mit besten Grüßen

Ihr Daniel Kraft (kraft@bpb.de)

Referent Fundraising und Marketing, Stabsstelle Kommunikation

PS: **Terminänderung:** Der 2. Fundraising-Tag der politischen Bildung wird in diesem Jahr am **20. Juni 2008** stattfinden und nicht am 6. Juni, wie ursprünglich annonciert (vgl. www.bpb.de/fundraising-tag).

Inhalt

1. Aktuelles

- DZI entzieht UNICEF Spendensiegel – Transparenz und Ethik im Fundraising
- Reinhard Schlagintweit im Akquisos-Gespräch
- Stiftungsgehälter in Deutschland – neue Studie erschienen
- 15 Jahre Fundraisingverband

2. Termine

- Fundraising für private und öffentliche Schulen und Internate
- Fundraising für Schulen (Lehrgang Nummer 828785)
- Fundraising Grundlagenworkshop
- Fundraising für Ganztagschulen – auf der Suche nach Spenden und Sponsoren

3. Förderungen & Ausschreibungen

- Wettbewerb „Zeigt her eure Schule“ unter dem Motto „Gemeinsam gestalten“
- Deutscher Schulpreis neu ausgeschrieben
- Fonds „Lebenskunst Lernen“ der BKJ e.V. fördert Bildungspartnerschaften
- Schulwettbewerb „Eine Welt“ des Bundespräsidenten

4. Im Fokus





- Interview mit Pater Johannes Siebner SJ, Direktor des Kollegs St. Blasien
- Interview mit Sybille Volkholz, ehemalige Bildungssenatorin in Berlin

5. Tipps und Literatur

- Schulfördervereine im Internet
- Leitfaden „Fundraising macht Schule“
- Dokumentation der Fachtagung Schulfundraising des Fundraisingverbandes
- Publikation: Von öffentlichen Einrichtungen zu sozialen Unternehmen

6. Fallbeispiel: Vereinsentwicklung – Konfliktmoderation

- Der Verein als Arbeitgeber

1. Aktuelles

DZI entzieht UNICEF Spendensiegel – Transparenz und Ethik im Fundraising

Am Dienstag, den 19. 2. hat das Deutsche Zentralinstitut für soziale Fragen der deutschen UNICEF-Sektion das Spendensiegel entzogen. Als Gründe gibt das DZI in einer am 20. 2. erschienenen Presseerklärung an: „UNICEF Deutschland hat dem DZI die Zahlung von Provisionen an Spendenwerber trotz entsprechender Fragen im jährlichen Prüfungsverfahren verschwiegen. Eine jetzt abgeschlossene Nachprüfung des DZI ergab neben weiteren Mängeln im Auskunftsverhalten, dass UNICEF bei den Provisionszahlungen gegen Spenden-Siegel-Standards verstoßen hat.“ UNICEF selbst reagiert darauf bestürzt und verspricht eine Verbesserung der Strukturen: „Die Fälle, die vom DZI kritisiert werden (...) stehen seit längerem im Blickpunkt der Öffentlichkeit. UNICEF Deutschland arbeitet bereits an einer durchgreifenden Erneuerung seiner Arbeitsweise und bemüht sich, neue Führungskräfte zu gewinnen.“ Parallel verkündet das DZI in der Pressemitteilung, die Siegelvergabe „auf mehr Transparenz hin“ zu verschärfen. Das zeigt, wie stark die Diskussion um UNICEF in den gemeinnützigen Sektor ausstrahlt. Häufig fallen in der herrschenden Debatte die Begriffe Transparenz und Ethik im Fundraising. Hierzu meint Dr. Christoph Müllerleile vom Fundraisingverband: „Es ist hohe Zeit, dass sich Deutschlands Fundraiser auf einen umfassenderen Ethik-Kodex einigen, der auch Entscheidungsgrundlagen für ganz konkrete Situationen liefert und den Dritten Sektor vor Vertrauenseinbußen schützt. (...) Solche Vereinbarungen dienen dem eigenen Schutz, auch vor begehrlischen Vorständen und verlockenden Angeboten. Erfahrungsgemäß werden an solchen Regeln nicht nur Mitglieder des Verbands gemessen, sondern sie sind dann die Standards für den ganzen Sektor der Mittelbeschaffung und -verwendung.“ Akquisos wird diese Debatte im nächsten Newsletter aufgreifen.

Weitere Informationen:

<http://www.unicef.de>

<http://www.dzi.de>

http://www.fundraisingverband.de/index.php?id=12&backPID=1&tt_news=1304

(Presseerklärung des Fundraisingverbandes von Dr. Christoph Müllerleile)

http://fr-aktuell.de/in_und_ausland/politik/dossiers/der_unicef_skandal (Online-Dossier der Frankfurter Rundschau, die die Entwicklung der Spenden-Debatte bei UNICEF intensiv begleitet)

„Diese Entscheidung hat uns hart getroffen“ - Reinhard Schlagintweit im Gespräch

Reinhard Schlagintweit ist seit 2. Februar 2008 für eine Übergangszeit Vorsitzender des Deutschen Komitees für UNICEF. Er war von 1993 bis 2005 ehrenamtlicher Vorsitzender von UNICEF Deutschland. Für Akquisos sprachen Christian Parth und Tim Farin mit dem ehemaligen Diplomaten.

Akquisos: Herr Schlagintweit, vor einigen Tagen hat sich die ehemalige Unicef-Vorsitzende Heide Simonis bei TV-Talker Beckmann erneut über ihren Rücktritt ausgelassen. Wie ist ihre Reaktion?

Reinhard Schlagintweit: Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass ich den Auftritt von Frau



Simonis nicht kommentieren möchte.

Akquisos: Frau Simonis behauptet, sie sei zurückgetreten, weil der UNICEF-Vorstand ihren Vorschlägen nicht gefolgt sei.

RS: Das stimmt nicht - doch ich möchte zu diesem Thema wirklich nichts mehr sagen.

Akquisos: Zur Zeit kommt es knüppeldick für Unicef. Letzte Woche hat das DZI überraschend das Spendensiegel aberkannt. Haben Sie diese Nachricht schon verdaut?

RS: Diese Entscheidung hat uns hart getroffen. Wir waren nicht darauf vorbereitet. Wir hatten das Spendensiegel in den letzten 12 Jahren immer, und ich glaube, wir hatten uns zu sehr daran gewöhnt. Vor allem kam die Aberkennung des Siegels aber zu einem Zeitpunkt, als wir bereits weitgehende Konsequenzen aus den bekannten Fehlern gezogen hatten.

Akquisos: Was lief falsch?

RS: Wir haben dem DZI nicht angezeigt, dass wir in wenigen Fällen Spendenwerber auf Provisionsbasis beschäftigt haben. Nach den Regeln des DZI darf man das zwar - aber man muss es den Spendern mitteilen. Daran haben wir uns nicht gehalten.

Akquisos: Das DZI wirft ihnen zwei Verstöße vor: Sie hätten den DZI-Fragebogen falsch ausgefüllt, und Sie hätten angeblich zu hohe Provisionen für Spendeneintreiber bezahlt.

RS: Beim ersten Punkt haben wir uns klar falsch verhalten - da hat das DZI recht. Aber wir haben kein Geld verschwendet. Das ist vom DZI verzerrt dargestellt worden. UNICEF ist eine sparsame Organisation. Die professionelle Arbeit von Spendenwerbern ist eine sinnvolle Investition. Wir gewinnen ein Vielfaches der Ausgaben.

Akquisos: Das DZI wirft Ihnen aber vor, ein Fundraiser hätte unverhältnismäßig viel bekommen. Es gab 30.000 Euro als Provision für die 500.000-Euro-Spende des einstigen Lidl-Chefs. Wo genau liegt das Problem, das war doch ein gutes Geschäft?

RS: Ja, das war es auch - trotzdem würden wir es im Nachhinein anders machen. Wenn man schon mit Provisionen arbeitet - und das haben wir nur in Ausnahmefällen getan - dann muss man eine ganz klare Obergrenze einziehen. Damals war für das Projekt Kinderstadt Heilbronn, zu dem auch die Lidl-Spende gehörte, eine Provision von sechs Prozent vereinbart. Den bestehenden Vertrag mit unserem freien Mitarbeiter mussten wir einhalten.

Akquisos: Viele im Spenden-Geschäft rümpfen bei Provisionszahlungen die Nase. Sie sagen: Provisionen passen nicht zu Mildtätigkeit, das sei unethisch. Was erwidern Sie?

RS: Das DZI hat uns nur gesagt, dass wir diese Praxis transparent halten müssen. Und da stimme ich voll und ganz zu. Provisionen können in Einzelfällen sinnvoll sein. Aber die Spender müssen darüber Bescheid wissen. Und das gilt auch für alle anderen Formen des modernen Fundraising. Jeder Spenderbrief kostet natürlich Geld, bringt aber ein Vielfaches der investierten Summe wieder zurück. Wir sind nach wie vor stolz, wie niedrig unsere Fixkosten sind: Bei Spenden haben wir einen Verwaltungsanteil von unter zehn Prozent, das DZI toleriert bis zu 30. Zehn Prozent für Spenden und rund 20 Prozent für Grußkarten - das ist angemessen. Das erkennt auch das DZI an. Es ist schwer, darunter zu gehen. Wahrscheinlich müssen wir noch besser kommunizieren, dass diese Beträge berechtigt sind.

Akquisos: Was müssen Sie tun, um diese Formen der Zusammenarbeit in der Öffentlichkeit besser zu erklären?

RS: Wir arbeiten jetzt bereits daran, dass der nächste Geschäftsbericht von UNICEF Deutschland, der im Juni erscheinen wird, ganz klar und detailliert ausweist, welche Summen





wir wofür ausgeben: was geht in welche Projekte in Entwicklungsländern, was geht in die Verwaltung und was geht in die Informationsarbeit und die Arbeit für Kinderrechte hier in Deutschland. So werden wir deutlich machen, dass unsere Arbeitsweise im Interesse der Kinder liegt, für die UNICEF arbeitet.

Akquisos: Sie haben viel Kritik einstecken müssen von anderen Hilfsorganisationen. Doch manche ruderten zurück, weil sie gemerkt haben, dass sie selbst auf ähnliche Weise arbeiten wie Sie. Warum herrscht dennoch solche Aufregung?

RS: Ich vermute, hier gibt es auch ein psychologisches Problem. Wenn eine ehrenamtliche Mitarbeiterin, die vor Weihnachten Schwerarbeit leistet, ohne auch nur einen Euro zu bekommen, hört, dass ein beruflicher Spendenwerber 30.000 Euro bekommt - das ist sicher nicht so leicht nachzuvollziehen. Und ähnlich geht es wahrscheinlich vielen Spendern, die uns monatlich acht Euro überweisen. Doch es sind diese vielen tausend Spender und die ehrenamtlichen Helfer, die für uns besonders wichtig sind. Sicherlich haben auch die anderen Organisationen jetzt Angst, dass sie der Sturm der Spendenskepsis treffen könnte.

Akquisos: Ein anonymes Brief war der Auslöser, der UNICEF in die aktuelle Diskussion gebracht hat. Ging es da um Grundsatzfragen – oder um politische Intrigen?

RS: Grundsatzfragen waren es sicher nicht. Denn der UNICEF-Gesamtvorstand wurde damit ja gar nicht befasst. Dann tauchte das Thema auf einmal kurz vor Weihnachten in der Frankfurter Rundschau auf. Da brach ein Sturm los - und dem hätte man geschlossen entgegenzutreten müssen. Man hätte Fehler einräumen müssen und unberechtigte Vorwürfe eindeutig zurückweisen müssen.

Akquisos: Im Raum steht nach wie vor der Vorwurf der Untreue gegen den zurückgetretenen Geschäftsführer Dietrich Garlichs. Wie schlägt sich dieser Skandal auf Ihre Spender nieder?

RS: Ich halte den Vorwurf der Untreue für nicht gerechtfertigt. Garlichs war für seine Mitarbeiter sicherlich nicht immer bequem, aber er hat sich voll und ganz in den Dienst von UNICEF gestellt. Bislang haben wir etwa 20.000 Dauerspender verloren. Das schmerzt.

Akquisos: Wie gewinnen Sie anlässlich dieses schweren Vorwurfs das Vertrauen zurück?

RS: Das Spendensiegel können wir erst 2010 wieder bekommen. Aber wenn wir jetzt den Anforderungen des DZI entsprechen, das heißt vor allem vollständige Angaben machen und alle Formvorschriften beachten, und wenn wir die ethischen Richtlinien unserer Arbeit befriedigend kommunizieren und weiter gute Sacharbeit leisten, wird es uns gelingen, wieder Vertrauen zu gewinnen. Und wir müssen unsere prominenten Freunde wie Sabine Christiansen und Hans-Joachim Fuchsberger bitten, uns auch künftig zur Seite zu stehen.

Akquisos: Wie haben die denn reagiert?

RS: Sehr hilfreich. Sabine Christiansen hat gesagt, sie kenne und vertraue uns und schätze das, was passiert ist, als einmaligen Fehler ein.

Akquisos: Wie soll es personell weitergehen? Auch Klaus Zumwinkel war ja als Simonis-Nachfolger im Gespräch.

RS: Sein Name war einer von vielen, die bei unseren Sitzungen gefallen sind. Als erstes suchen wir einen interimistischen und selbstverständlich auch einen dauernden Geschäftsführer. Das geht nicht von heute auf morgen. Und wir hoffen, bis April auch einen Vorstandsvorsitzenden präsentieren zu können. Wir haben ein paar Hochkaräter auf der Liste und ich bin selbst verwundert, wie viele Kandidaten sich bewerben.

Akquisos: Herzlichen Dank für das Gespräch.





Stiftungsgehälter in Deutschland – neue Studie erschienen

Anlässlich der Entwicklungen bei UNICEF werden derzeit auch die angemessenen Honorarhöhen bei Beraterverträgen im gemeinnützigen Bereich intensiv diskutiert. Aus einem anderen Blickwinkel - der Honorierung von Vorstandstätigkeit in Stiftungen - kommt dieses Thema in der neu erschienenen Studie „Stiftungsgehälter in Deutschland - zwischen Ehrenamt und Spitzenlohn“ von Christoph Mecking und Berit Sandberg zur Sprache. Die Studie soll bei der Suche nach dem angemessenen Gehalt für Stiftungsvorstände und -geschäftsführer Orientierung geben. Sie zeigt, wie breit die Entlohnung v.a. für Geschäftsführer gestreut ist: Diese reicht von 40.000,- bis 250.000,- Euro. Gleichzeitig arbeiten Vorstände in 90% der gemeinnützigen Stiftungen ehrenamtlich. Eine deutliche Abgrenzung wird laut Studie gegenüber dem privatwirtschaftlichen Sektor vollzogen. Ungefähr jede zweite Stiftung orientiert sich an den Gehaltsschemata der öffentlichen Hand, wie dem BAT. Entscheidend für die Höhe des Gehalts sind das Anforderungsprofil der Position und die Leistung. Bei den individuellen Faktoren wirken sich Ausbildung und Berufserfahrung am stärksten aus. Ein akademischer Titel wird bei Vorständen zum Teil mit einem Gehaltszuwachs von über 30 Prozent honoriert.

Berit Sandberg / Christoph Mecking: Vergütung haupt- und ehrenamtlicher Führungskräfte in Stiftungen: Die Ergebnisse der Vergütungsstudie 2007 (Personalmanagement in Stiftungen Band 1), Essen 2008 (149 S., 37 Abb., 25 Tab.) 149,90 €. Eine Kurzfassung kann heruntergeladen werden unter: http://www.stiftungssponsoring.de/uploads/_pdf/Verguetungsstudie-Kurzbericht.pdf (PDF, 520 KB).

15 Jahre Fundraisingverband

Der Deutsche Fundraisingverband feiert 2008 sein 15jähriges Bestehen. Er wurde 1993 in Frankfurt als Bundesarbeitsgemeinschaft Sozialmarketing gegründet. 2005 überschritt seine Mitgliederzahl die 1000er Grenze, er ist - z.B. mit der Fundraisingakademie in Frankfurt und bei der Veranstaltung des mittlerweile traditionellen Fundraisingkongresses (16.-18.04.2008 in Fulda) - in der Bildung und Qualifizierung von Fundraiserinnen und Fundraisern in Deutschland nicht mehr weg zu denken.

Für 2008 steht - neben anderen Vorhaben - die weitere Entwicklung des Verbandes im Mittelpunkt. Unter dem Motto „15 Jahre 1500 Mitglieder“ ist eine Mitgliederkampagne geplant, der online-Newsletter bekommt ein frisches Outfit. Eine Chronik über den Verband ist für den Herbst dieses Jahres geplant. Eine Veränderung gab es bereits Anfang des Jahres: Frau Silvia Starz - freiberufliche Fundraiserin, langjähriges Mitglied des Verbandes und in verschiedenen Gremien aktiv - hat mit dem Jahreswechsel die Geschäftsführung übernommen.

Akquisos gratuliert dem Verband und der neuen Geschäftsführerin herzlich und wünscht viel Erfolg bei den anstehenden Vorhaben!

Weitere Informationen: <http://www.fundraisingverband.de>

2. Termine

Fundraising für private und öffentliche Schulen und Internate

23. – 24.04.2008 Evangelische Akademie Bad Boll

Schulen und Internate verfügen über umfangreiche Stärken, die für das Fundraising genutzt werden können. Sie sind bekannte Institutionen mit gut erklärbaren Aufgaben und haben vielfältige Verbündete und hochkarätige Netzwerke. Durch die erhöhte Selbständigkeit der Schulen und die wachsende Gestaltungsfreiheit im pädagogischen Profil stehen die Schulen vor der Herausforderung, zusätzliche Finanzmittel einzuwerben. Immer mehr Schulen stellen Überlegungen an, wie sie ihre Fundraisingpotenziale besser nutzen können, um ihre Spendeneinnahmen zu erhöhen. Themen des Workshops - der in Kooperation mit dem Kolleg St. Blasien stattfindet (s. untenstehendes Interview) - sind z.B. Stiftungsmarketing, Alumni-Arbeit und die Umsetzung erster Fundraising-Schritte.

Teilnahme-Gebühr: 210,- Euro (zzgl. Unterkunft / Verpflegung). Weitere Informationen (PDF,



420KB): <http://www.ev-akademie-boll.de/tagungen/details/450608.pdf>

Fundraising für Schulen (Lehrgang Nummer 828785)

28.04. – 30.04.2008, Landesakademie für Fortbildung und Personalentwicklung, Comburg
Das Seminar soll Teilnehmer/innen mit den Voraussetzungen und Wirkungsweisen erfolgreichen Fundraisings für die Schule bekannt machen und sie in die Lage versetzen, Fundraising-Maßnahmen an ihren Schulen zu planen und umzusetzen sowie die dafür erforderlichen Strukturen zu schaffen. Themen sind u.a. die interne Vorbereitung der Schule für ein erfolgreiches Fundraising, ein Überblick über die verschiedenen Fundraisinginstrumente und die Gestaltung von Projektanträgen. Referent ist Jens-Uwe Böttcher, Leiter des Forum Philanthropie an der Universität Bremen.

Aus förderrechtlichen Gründen ist die Teilnahme auf Schulleiter/innen aus Baden-Württemberg begrenzt. Für diese ist der Kurs kostenfrei. Weitere Informationen <http://www.lehrerfortbildung-bw.de>, Telefon: 0791-93020-0

Fundraising Grundlagenworkshop

11.06.2008 10:00 – 16:00 Uhr, Evangelisches Fröbelseminar, Kassel
Fundraising wird für Schulen ein zunehmend wichtiges Arbeitsfeld. In dem Workshop lernen die Teilnehmer/innen, zielgerichtet ihre eigenen Ressourcen einzusetzen. Mit einfachen Mitteln und wenig finanziellem Aufwand kann man viel erreichen. Die Palette der Möglichkeiten ist groß: über den Spendenaufruf, ein Patensystem, öffentlichkeitswirksame Veranstaltungen bis hin zur Darstellung der eigenen Arbeit. Am Ende des Tages sollen die Teilnehmer/innen erkennen, wo und wie sie Ihr Anliegen zum Nutzen aller Beteiligten ins rechte Licht setzen können. Der Workshop richtet sich an Eltern, Erzieher/innen und Lehrer/innen aller Schulformen.

Teilnahme-Gebühr: 50,- Euro, weitere Informationen:

http://www.ev.froebelseminar.de/Programm_2008_2009.187.0.html (Kursnummer 7/08).

Anmeldung bis 27.05.2008

Fundraising für Ganztagschulen – auf der Suche nach Spenden und Sponsoren

11.04.2008 14:00 – 18:00 Uhr, Institut für Qualitätsentwicklung an Schulen, Kronshagen
Schulen bekommen die Folgen der knappen öffentlichen Gelder immer wieder zu spüren. Für die Grundversorgung der Schulen ist gesorgt, doch vor Ort reicht das oft nicht, um Honorare für besondere Bildungsangebote, Sachmittel oder sinnvolle Extras zu bezahlen. Für Schulen ist es daher zunehmend interessant, zusätzliche Mittel zu akquirieren, um Kindern, Jugendlichen und deren Familien das bestmögliche Angebot machen zu können. Die Teilnehmer/innen setzen sich damit auseinander, was zu tun und zu beachten ist, wenn die Gewinnung zusätzlicher Finanzmittel systematisch betrieben werden soll. Fragestellungen lauten z.B.: Was bedeutet eigentlich Fundraising/Sponsoring? Wie schaffe ich Akzeptanz dafür in meiner Schule? Wo finde ich Geldgeber? Welche Rolle kann ein Förderverein spielen? Neben einem theoretischen Input ergänzen praktische Übungen das Programm.

Aus Fördergründen richtet sich das Seminar ausschließlich Ganztagschulen in Schleswig-Holstein. Weitere Informationen: http://www.sh.ganztaegig-lernen.de/GetFile.aspx?aliaspath=%2fSchleswig-Holstein%2fBerichte%2fTexte%2fFundraising_pdf oder serviceagentur.sh@ganztaegig-lernen.de

3. Förderungen & Ausschreibungen

Wettbewerb „Zeigt her eure Schule“ unter dem Motto „Gemeinsam gestalten“

Bewerbungsschluss: 11.04.2008

„Gemeinsam gestalten“ lautet das Motto des diesjährigen Schulwettbewerbs im Rahmen des Programms „Ganztätig lernen“ der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung. Der Wettbewerb will dazu anregen, Beteiligung stärker in den Fokus von Schulentwicklung und Unterricht zu setzen. Gesucht sind Schulen, die im Rahmen des Wettbewerbs ihre Ideen, Entwicklungen und Erfolge



veröffentlichen, um so anderen Schulen Mut zu machen und zum Nachahmen einzuladen. Die Jury schaut besonders darauf, wo, wie und für wen Möglichkeiten der Beteiligung geschaffen werden. Wie gelingt es, dass erwachsene und junge Menschen zusammen arbeiten und sich in ihren Meinungen respektieren? Bei der Bewertung steht nicht das Ziel, sondern der Prozess der Beteiligung im Vordergrund. Zu gewinnen sind verschiedene Sachpreise, die Ende Mai überreicht werden sollen.

Weitere Informationen und Bewerbungsunterlagen unter: <http://www.ganztaegig-lernen.org/www/web649.aspx>

Deutscher Schulpreis neu ausgeschrieben

Bewerbungsschluss: 30.04.2008

Vorbildliche pädagogische Leistungen sollen mit dem Wettbewerb, den die Robert Bosch Stiftung und die Heidehof Stiftung mit verschiedenen Partnern regelmäßig ausschreibt, gewürdigt und für die Schulentwicklung in ganz Deutschland nutzbar gemacht werden. Allgemeinbildende Schulen können sich mit einer Selbstdarstellung in den folgenden Qualitätsbereichen bewerben: Leistung, Umgang mit Vielfalt, Unterrichtsqualität, Verantwortung, Schulklima, Schulleben und außerschulische Partner, Schule als lernende Institution. Die Bewerbungsunterlagen werden durch ein externes Gutachten von einem Kooperationspartner ergänzt. Aus den Einsendungen werden 20 Schulen ausgewählt, die besucht werden und so in der zweiten Stufe des Verfahrens ihren Schulalltag direkt vermitteln können. Dem Gewinner winkt ein Preisgeld von 50.000,- Euro, vier weitere Schulen erhalten je 10.000,- Euro. Außerdem werden die prämierten Schulen für drei Jahre in die Akademie des Deutschen Schulprieses aufgenommen.

Bewerbungsschluss ist der 30.04.08, die Bewerbungsunterlagen werden ab dem 23.02.08 auf der Website <http://www.deutscher-schulpreis.de> online sein.

Fonds „Lebenskunst Lernen“ der BKJ e.V. fördert Bildungspartnerschaften

Bewerbungsschluss: 15.03.2008

Unter dem Leitziel der Chancengerechtigkeit engagiert sich die Bundesvereinigung Kulturelle Kinder- und Jugendbildung (BKJ) e.V. mit dem Modellprojekt „Lebenskunst lernen“ für eine bessere soziale Integration und mehr Teilhabe benachteiligter Jugendlicher. Bis zum 15. März 2008 können sich bundesweit Kultureinrichtungen, Künstler/innen und Kulturpädagogen/innen gemeinsam mit einer Haupt-, Förder- oder Gesamtschule als Bildungspartnerschaft für das Schuljahr 2008/2009 um Fördergelder bewerben. Neben einer Förderung in Höhe von maximal 8.000,- Euro erhalten die teilnehmenden Projekte Arbeitshilfen für die erfolgreiche Projektarbeit und können kostenlos an Vernetzungs- bzw. Fortbildungstreffen teilnehmen. Die Bewerber/innen müssen die Zusammenarbeit mit einer Schule nachweisen können. Der Bewerbungsbogen kann auf der Website heruntergeladen werden. Weiterhin wird eine Projektskizze und ein Zeit-/Finanzierungsplan erwartet. Diese sollten v.a. auf die Förderung von sozialer Integration und kultureller Teilhabe durch das geplante Kooperationsprojekt eingehen.

Weitere Informationen und Bewerbungsunterlagen unter: <http://www.lebenskunstlernen.de>

Darüber hinaus wird von der BKJ e.V. auch in diesem Jahr wieder der Wettbewerb „MIXED UP“ ausgeschrieben, in dem gute Kooperationen zwischen Schulen und gemeinnützigen Organisationen aus dem kulturellen Bereich prämiert werden. Bewerbungen können vom 01. April bis zum 15. Juni 2008 eingereicht werden.

Weitere Informationen: <http://www.kultur-macht-schule.de/108.0.html>

Schulwettbewerb „Eine Welt“ des Bundespräsidenten

Einsendeschluss: 05.04.2008

Zum dritten Mal lobt Bundespräsident Horst Köhler zusammen mit verschiedenen Partnern den Wettbewerb „Eine Welt“ aus. Das Thema lautet dieses Jahr: Globalisierung - Zusammenleben



gestalten. Teilnehmen können Schülerinnen und Schüler aller Klassen, die in fünf Alterskategorien aufgeteilt werden. Sie beschäftigen sich mit den verschiedenen Facetten des Zusammenlebens der Menschen in Zeiten der Globalisierung und reichen ihre Projekte als Wettbewerbsbeitrag ein. Ergebnisse können Projektberichte, Lieder, Theaterstücke, Werbekampagnen usw. sein. Zur Unterstützung wird umfangreiches Unterrichts- und Arbeitsmaterial zur Verfügung gestellt. Insgesamt stehen Preise in Höhe von 25.000,- Euro zur Verfügung, einer Klasse winkt darüber hinaus ein möglicher Schüleraustausch mit einer Partnerklasse aus dem Süden.

Weitere Informationen, Bewerbungsunterlagen und Unterrichtsmaterial:
<http://www.eineweltfueralle.de>

4. Im Fokus

„Schulponsering darf nicht Lückenbüßer sein“

Sybille Volkholz war von 1989 bis 1990 Senatorin für Schule, Berufsbildung und Sport in Berlin. Anschließend wurde sie Bildungspolitische Sprecherin der Grünen im Berliner Abgeordnetenhaus, Sprecherin verschiedener Kommissionen und Expertengruppen zum Thema Bildung. Heute begleitet und betreut sie Bildungsprojekte u.a. der IHK Berlin, des Vereins Berliner Kaufleute und Industrieller und der Stiftung Brandenburger Tor. Weitere Informationen: <http://www.sybillevolkholz.de>.

bbp: Frau Volkholz, Ihre heutige Sicht auf Bildung, Schule und Fundraising hat sich aus verschiedenen Perspektiven entwickelt. Fragen wir zunächst nach Ihren Erfahrungen mit der öffentlichen Hand. Was können Schulen zukünftig in Bezug auf Fundraising von der öffentlichen Hand erwarten?

Sybille Volkholz: Das Problem von Schulen - Bildungseinrichtungen insgesamt - und öffentlichem Haushalt ist, dass alle immer das Gefühl haben, sie bekommen zu wenig Geld. Dies war schon so, als noch erheblich mehr Geld im öffentlichen Haushalt war. In Hamburg, das noch mehr Geld für seine Schulen ausgibt als Berlin, werden die Klagen über fehlende Mittel nicht weniger sein. In den letzten Jahren sind unter dem Druck der Verschuldung und der hohen Zinszahlungen die Haushalte saniert worden. In der Regel sind die Bildungsausgaben dabei unterproportional reduziert worden. Trotzdem finden Sie den subjektiven Eindruck, dass dieser Sektor massiv von Streichungen betroffen war und ist. Es ist ein grundsätzliches Problem, im Bildungsbereich Effektivitätskriterien im Umgang mit Ressourcen – das sind Geld und die Zeit der Akteure – zu etablieren.

Von der öffentlichen Hand kann man hinsichtlich des Fundraising nicht allzu viel Hilfe erwarten. Da Verwaltungen sich am öffentlichen Haushalt orientieren, ist die Kenntnis über mögliche private Unterstützung wenig ausgeprägt. Allerdings sind in den vergangenen Jahren Richtlinien zu Werbung und Einnahmen durch Sponsoring durch Schulen sehr liberalisiert worden.

bbp: Nun ein Blick in Richtung Privatwirtschaft. Was müssen Schulen heute „mitbringen“, um im Wirtschaftssektor ein erfolgreiches Fundraising zu betreiben?

S.V.: Schulen müssen sich Informationen darüber beschaffen, welche Stiftungen und welche Unternehmen zum Sponsoring bereit sind oder Projekte finanzieren. Sie müssen konkrete Projekte entwickeln, für die sie Gelder einwerben wollen, klare Ziele benennen, die überprüfbar sind und sie müssen diese Projekte in einer informativen Form vorstellen können. Die Schulen müssen den Geldgebern auch anbieten, dass diese sichtbar werden, z.B. zu Schulveranstaltungen eingeladen werden.

bbp: Und welches sind hier nach Ihrer Wahrnehmung die größten Fehler?

S.V.: Es ist ein großes Problem, wenn der Eindruck erweckt wird, Sponsoren oder Private sollten als Lückenbüßer für gestrichene öffentliche Gelder einspringen. Ebenso wirkt es nicht





attraktiv, wenn mit der Klage über Unterfinanzierung privates Geld eingeworben werden soll. Kein privater Geldgeber gibt Geld in ein Unternehmen, das einen überwiegend depressiven Eindruck vermittelt. Erfolgreich wird nur eine Schule sein, die einen aktiven Eindruck vermittelt, sich Neues für ihre Kinder ausdenkt und dafür privates Geld möchte. In angelsächsischen Ländern ist es selbstverständlicher, private Hilfe zu suchen. Schule ist ein gesellschaftliches/ öffentliches Unternehmen. D.h. es sollte selbstverständlich werden, dass nicht nur der Staat Geld gibt, sondern gesellschaftliche Akteure sich ebenso zur Finanzierung bereit finden. Mit dieser Überzeugung sollten sich auch Schulen auf die Suche machen.

bbp: Wenn wir einen Blick in die Zukunft wagen: Welches sind die Themen, die für Fundraising an Schulen attraktiv sein werden und wie wird sich der Markt in den nächsten Jahren entwickeln?

S.V.: Derzeit können alle Projekte, die mit der Integration von Kindern und Jugendlichen mit Migrationshintergrund zu tun haben, eine hohe Aufmerksamkeit erwarten. Für Projekte, die erkennbar die Leistungen dieser Gruppe verbessern können, sind zahlreiche Stiftungen zur Mittelvergabe bereit (*Anmerkung der Redaktion: Vgl. den Akquisos Newsletter Nr. 5/2007 zum Thema Fundraising in der Migrations- und Integrationsarbeit.*). Ebenso sind es die frühkindliche Bildung wie auch kulturell-ästhetische Bildung.

bbp: Was bedeutet das für Fundraising heute – die wichtigste Essenz in einem Satz?

S.V.: Das Feld muss proaktiv in einen positiven Kontext gesetzt werden und darf nicht als Lückenbüßerei angesehen werden.

bbp: Herzlichen Dank für das Gespräch.

„Fundraising ist Friendraising“

Pater Johannes Siebner SJ ist seit 2002 Direktor des Kollegs St. Blasien. Neben Einnahmen aus dem für Schulen in freier Trägerschaft „klassischem“ Schulgeld hat das Kolleg einen Förderverein, einen Solidaritätsfonds und eine Stiftung aufgebaut. Weitere Informationen unter: www.kolleg-st-blasien.de. Pater Siebner ist darüber hinaus Vorsitzender des Verbandes Katholischer Internate und Tagesinternate.

bbp: Pater Siebner, Sie sind als Direktor des Kolleg St. Blasien verantwortlich für die Finanzen der Schule. Welchen Stellenwert hat Fundraising am Kolleg und wie zeigt sich das in Ihrem Arbeitsalltag?

Pater Siebner: Fundraising ist nicht von oben nach unten delegierbar und somit Chefsache, also meine Aufgabe als Kolleg-Direktor. Wissen Sie, Fundraising ist in meinen Augen zunächst und vor allem Friendraising, es geht also vor allem um das Gewinnen starker Partner für die Entwicklung und Durchführung gemeinsamer Projekte, weniger um kurzfristiges „betteln“ nach Geld. Dazugehörigkeit, „sense of belonging“, das gilt es zu aktivieren. Insofern erkläre ich meine Rolle den Schülern gegenüber manchmal als „Außenminister“ des Kollegs.

In den letzten Jahren hat sich der Ruf von Fundraising – zum Glück – so entwickelt, dass diese Aktivität nicht mehr als anrühlich, sondern als eine wichtige Tätigkeit wahrgenommen wird. Wir selbst haben einen Referenten für Fundraising und Kommunikation eingesetzt, der wesentliche Tätigkeiten des Fundraising – Datenbankpflege, systematische Öffentlichkeitsarbeit, Akquise neuer Fördermöglichkeiten etc. – professionalisiert hat. Gleichzeitig gilt, was oben schon steht: Der eigentliche Kontakt ist meine Aufgabe. Wir haben diese Stelle zunächst für zwei Jahre geschaffen. Das war eine Anfangsinvestition von uns – unabhängig vom „Einspielergebnis“ des Kollegs. Ich würde davon abraten, diese Stelle abhängig vom Fundraisingserfolg einzurichten, denn gerade zu Beginn bedeuten diese Tätigkeiten immer eine Investition. Wir haben uns daher gesagt: Wir lassen uns zwei Jahre Zeit und schauen dann weiter. Jetzt sind wir im zweiten Jahr und es ist klar, dass es weitergeht.

bbp: Aus meiner eigenen Schulzeit (an einer öffentlichen Schule) vor ca. 20 Jahren kenne ich noch die Elternspende – Fundraising in Schulen hat somit eine längere Tradition. Was hat sich





in der jüngeren Vergangenheit hier neu entwickelt; stellt für mögliche Geldgeber eine besondere Attraktivität dar?

P.S.: Zunächst kommt es darauf an, mögliche Geldgeber nicht „anzugraben“. Das sind die Assoziationen, die ich häufig mit der Elternspende verbinde: Es wird eine Spende erwartet für einen Stapel Bücher, Druckerpapier und andere Unterrichtsmaterialien, die als Spenden eigentlich unattraktiv sind. Ich denke, Geldgeber wollen bei einer Erfolgsgeschichte dabei sein, weshalb zunächst die Leistung – Schul- und Internatsalltag – laufen muss. Das bedeutet konkret: Unsere alltägliche Arbeit im Schul- und Internatsleben finanzieren wir im Wesentlichen über öffentliche Zuweisungen (um die wir auch immer wieder kämpfen müssen – auch das ist Fundraising) und das Schulgeld. Auf dieser Basis bauen drei Säulen auf, über die zusätzliche Mittel eingeworben werden. Der Förderverein richtet sich unter dem Motto „das Besondere ermöglichen“ vor allem an die Eltern der derzeitigen Schülerinnen und Schüler. Mit dem Haushalt des Fördervereins werden besondere, vom laufenden Haushalt nicht finanzierbare Unterrichtsgegenstände oder Projekte ermöglicht. Sie bilden sozusagen das „Sahnehäubchen“ auf dem Alltag. Beispiele sind wichtige aber teure Apparate für den Chemieunterricht, das Cembalo, besondere Sportausrüstung usw. Mit dem Stichwort „Solidarität üben“ richten wir uns ebenfalls an die Eltern der Schüler/innen. Zusätzlich zum regulären Schulgeld wird von ihnen eine regelmäßige freiwillige Spende erwartet, durch die wir Stipendien für geringer bemittelte Schüler/innen einrichten können, die andernfalls nicht auf das Internat kommen können, deren Teilnahme und Mitleben wir jedoch ausdrücklich wünschen. Drittens haben wir – bereits vor dem Boom – eine Stiftung gegründet, die langfristig zusätzliche Haushaltsmittel für den Betrieb der Schule und des Internats sichern soll. Alle sechs Jahre muss z.B. das Computerkabinett komplett neu eingerichtet werden, um auf aktuellem technischem Stand zu sein. Das kann nicht von den laufenden Mitteln übernommen werden – wir finanzieren es aus der Stiftung. Bei der Stiftung richten wir uns vor allem an unsere Altschüler/innen. Nicht zuletzt auch deshalb führen wir mehrmals im Jahr Alumni-Treffen durch: um die Altschüler/innen an ihr Internat zu binden.

bpb: Die Fundraisingstrukturen am Kolleg sind relativ ausdifferenziert. Was würden Sie Schulen empfehlen, die noch am Anfang des Fundraising stehen?

P.S.: Das Zauberwort hier heißt „institutional readiness“. Bevor Sie mit Fundraising-Aktivitäten nach außen gehen oder – wie wir – einen Profi anstellen, müssen diese Aktivitäten und mögliche Änderungen, die damit verbunden sind, nach innen kommuniziert und akzeptiert werden. Die Schule muss das Thema Fundraising also als ihres wahrnehmen. Nehmen Sie folgendes Beispiel: Mit Mitteln von Spendengeldern wird ein Musikraum renoviert. Als Dank soll eine Tafel mit den Namen der Spender/innen angebracht werden. Wenn Sie das nicht gut vorbereiten, wird das zu intensiven Diskussionen innerhalb der Schule führen. Aber auch die Spender/innen möchten möglicherweise – und bis vor einigen Jahren war das noch so – nicht genannt werden. Bei uns gibt es – gut vorbereitet – eine solche Tafel und sie wird allen Besuchsgruppen gezeigt. Denn: Neben dem Dank, über den sich die Geldgeber/innen berechtigt freuen, vermittelt sie auch, wie gut die Schule vernetzt ist. Das steigert natürlich ihre Attraktivität für andere mögliche Spender/innen.

Darüber hinaus braucht Fundraising professionelle Strukturen und eine klare strategische Orientierung. Wir haben als Internat ein höheres Identifikationspotential für Altschüler/innen als z.B. eine Grundschule, die nach vier Jahren von den Kindern wieder verlassen wird. Dafür gibt es vielleicht hier Potentiale, die eine Grundschule im Gegensatz zu uns nutzen könnte. Diese Fragen sind also zu stellen, bevor Sie im Fundraising tatsächlich aktiv werden. Wer sind Ihre tatsächlichen Zielgruppen? Bestehen attraktive Kontakte zu regionalen Unternehmen (Bildung ist ein Imageträger)? Welches Potential hat der Aufbau eines Alumni-Netzwerkes? Wie werden die Vorhaben des Fundraising mit der Öffentlichkeitsarbeit verzahnt?

Und eines gilt unumstößlich: Unser Fundraising ist nur erfolgreich, wenn wir die eigentliche Arbeit – Gestaltung von Unterricht, Erziehung und Internatsleben – qualitativ hochwertig durchführen.

bpb: Abschließend zusammengefasst: Was bedeutet Fundraising in einem Satz?





P.S.: Fundraising ist Friendraising. Das bedeutet den Aufbau von Netzwerken, das Binden von Freunden an unsere Erfolgsgeschichte und die Möglichkeit der Teilhabe hieran. Das gilt nach innen mindestens ebenso weit wie nach außen.

bpb: Herzlichen Dank für das Gespräch.

5. Tipps und Literatur

Schulfördervereine im Internet

Schulfördervereine sind eine weit verbreitete Säule im Fundraisingmix von Schulen – privat wie öffentlich. Im Rahmen eines Projektes zur Unterstützung von Schulfördervereinen hat die Robert Bosch Stiftung die Broschüre „Schulfördervereine – Ein Leitfaden aus der Praxis für die Praxis“ publiziert. Betrachtet wird der gesamte Prozess von Gründung über Teamentwicklung bis zu Fundraising und Entwicklung eigener Projekte. Die ausführliche und gut verständliche Broschüre wird mit einem umfangreichen Materialteil ergänzt.

Herunterladbar unter: http://www.bosch-stiftung.de/content/language1/downloads/Publikation_Schulfoerdervereine.pdf (PDF, 725KB)

Zum Austausch und zur Vernetzung hat sich der Bundesverband der Schulfördervereine e.V. gegründet. Auf der Internetseite <http://www.schulfoerdervereine.de> findet sich auch eine Studie zur Arbeit und Wirkung der Schulfördervereine vom Juni 2000. Vorwiegendes Interesse der Erhebung war es, einen ersten Überblick über die Existenz der Fördervereine, über ihre Struktur und Aktivitäten zu erhalten.

Herunterladbar unter: <http://www.schulfoerdervereine.de/schulfoerdervereine.de.asp?file=94>

Leitfaden „Fundraising macht Schule“

In dem Programm „Ganztägig Lernen“ – als Teil des Investitionsprogrammes „Zukunft Bildung und Betreuung“ des Bildungsministeriums steht die Ideenentwicklung und –vermittlung an Ganztagschulen im Mittelpunkt. Hierfür wurde der Leitfaden „Fundraising macht Schule. Ein Leitfaden der Mittelakquise für Schulen und deren außerschulischen Partner zur Unterstützung eines Ganztagschulprogramms“ geschrieben, der im Internet herunterladbar ist. Er bietet einen einführenden Überblick über die Aktivitäten des Fundraising, die Recherche im Umfeld und erste Maßnahmen. Das Programm „Ganztägig Lernen“ wird von der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung durchgeführt.

Fundraising macht Schule herunterladen: http://www.ganztaegig-lernen.org/media/Leitfaden_Fundraising_für_Schulen_071127.doc

Dokumentation der Fachtagung Schulfundraising des Fundraisingverbandes

Die Vortragsfolien des Bildungstages Schulfundraising, der vom Fundraisingverband am 15. September 2007 in Hamburg ausgerichtet wurde, können im Internet heruntergeladen werden. Themen sind u.a. die Erwartungen von Unternehmen an die Unterstützung einer Schule, die Organisation erfolgreicher Ehemaligen-Arbeit, das Stiftungsmanagement und die Implementierung von Fundraising an Schulen. Am Tag vor der Fachtagung war das Hochschulfundraising Schwerpunktthema. Hierzu finden sich ebenfalls Unterlagen im Internet.

Dokumentation der Vorträge: http://www.fundraisingverband.de/index.php?id=113&backPID=15&begin_at=10&tt_news=1139

Publikation: Von öffentlichen Einrichtungen zu sozialen Unternehmen

Erfolgreiches Fundraising in Schulen kann weitreichende interne Änderungen mitbringen. Schulen öffnen sich gegenüber ihrem Umfeld und dessen Interessen, von der Schulleitung werden verstärkt Managementkompetenzen erwartet. Adalbert Evers u.a. haben diese Entwicklungen in öffentlichen Einrichtungen aus drei Perspektiven betrachtet – der des Staates, des Marktes und der der zivilgesellschaftlichen Sphäre. Eine Zusammenfassung ihres Eindrucks (von 2002): „Bei den Schulen dominiert nach wie vor eindeutig das überkommene





hierarchische Entscheidungsmodell. Aber im Zuge der Übertragung von partieller Budgetautonomie und Personalhoheit und angesichts einer größeren Rolle selbstbewusster Partner vor Ort gerät dieses Modell nicht nur in ein Spannungsverhältnis mit der Notwendigkeit, eine Schule zu „managen“, sondern auch mit den Mitsprachwünschen lokaler Partner und beteiligter Nutzer." Für alle, die diese Entwicklungen interessiert, ein vielsagendes Buch.

Evers, Adalbert, Rauch, Ulrich, Stitz, Uta: Von öffentlichen Einrichtungen zu sozialen Unternehmen. Hybride Organisationsformen im Bereich sozialer Dienstleistungen. Berlin, Edition Sigma, 2002, 19,- Euro.

6. Fallbeispiel Vereinsgründung

In einer kleinen Reihe verfolgen wir am Beispiel des Vereins „Gerechte Welt“ die Entwicklung und Professionalisierung eines gemeinnützigen Vereins. In der heutigen fünften Folge ist ein deutlicher Entwicklungssprung zu erkennen: Der Verein wird Arbeitgeber - äußerlich sichtbares Zeichen einer stabilen Entwicklung und nicht zuletzt auch einer erfolgreichen Fundraising-Strategie. Gleichzeitig stellt dieser Qualitätssprung auch eine Hürde dar: der Verein übt gegenüber seinen neuen Arbeitnehmern eine neue Verantwortung aus; das neue Arbeitsverhältnis ist wesentlich schwieriger aufkündbar als die bisherigen, meist ehrenamtlichen Arbeitsverhältnisse.

Jan, Kathrin und ihre Mitstreiter/innen haben Grund zu feiern. Ungefähr zwei Jahre nach der Gründung des Vereins „Gerechte Welt" haben sie die Zusage für ihr erstes großes EU-Projekt bekommen. Mit Partnerorganisationen aus Frankreich, Portugal und den Niederlanden sollen Lernmaterialien der entwicklungspolitischen Bildung gesammelt und verglichen werden und als ein gemeinsamer Kurs ins Netz gestellt werden. Ziel ist die Erarbeitung eines Curriculums, das eine europäische Perspektive auf die Entwicklungszusammenarbeit formuliert. In der Folge sollen neben virtuellen Kursen auch Präsenzveranstaltungen entwickelt und angeboten werden. In dem Zweijahresprojekt ist auch eine Teilzeitstelle zur Koordination budgetiert worden und muss nun mit Projektbeginn eingerichtet werden. Die mögliche Stelleninhaberin - Anne, die nach der Schule ein Jahr mit dem Freiwilligendienst „Weltwärts“ in Namibia war und vorher bereits enge Kontakte zum Verein hatte - ist bereits gefunden. Mit der festen Stelle ergeben sich jedoch verschiedene Fragen:

- **Arbeits- und Versicherungsrecht**
Als Arbeitgeber sind Sie verantwortlich für die Sozialversicherungs- und Lohnsteuerabgaben der Arbeitnehmer/innen. Zusätzlich zu diesen bekannten Versicherungen (Kranken- und Pflegeversicherung und Arbeitslosenversicherung) muss der Verein als Arbeitgeber berufsgenossenschaftlich organisiert sein – hierüber wird die betriebliche Unfallversicherung organisiert, die Arbeitgeber ebenfalls verpflichtend abführen müssen. Weitere Versicherungen (z.B. Haftpflicht) sind freiwillig, ihr Abschluss wird aber ebenfalls sehr empfohlen. Der Aufwand, der mit der Einrichtung dieser rechtlichen Notwendigkeiten verbunden ist, ist relativ hoch. Hinzu kommen arbeitsrechtliche Fragen des Kündigungsschutzes und sonstiger unvorhergesehener Veränderungen. Für die Aufnahme von versicherungspflichtig Beschäftigten sollte die Organisation also in einem finanziell sicheren und stabilen Umfeld agieren. *Die Stiftung Mitarbeit hat umfangreiches Material darüber zusammengestellt, welche Rechte und Pflichten auf einen Verein als Arbeitgeber zukommen. Zu lesen unter: <http://www.buergergesellschaft.de/praxishilfen/arbeit-im-verein/arbeitsrecht/der-verein-als-arbeitgeber/104183/>*
- **Personalführung**
Auch hier zeichnet sich mit der Beschäftigung von Angestellten eine Änderung ab. Bisher standen die (ehrenamtlichen) Teammitglieder im Vordergrund, die in ihrer Freizeit und auf Grund einer „gewissen Begeisterung“ für die Sache das Projekt vorangetrieben haben. Diese wichtigen Stützen des Vereins bleiben natürlich bestehen.





Und genau hier liegt eine der möglichen Gefahren: dass diese Freiwilligen zukünftig unterschätzt werden. Hier steht der Vorstand vor einer doppelten Herausforderung: Einerseits die Aktivitäten der Ehrenamtlichen weiter zu unterstützen und am Laufen zu halten. Andererseits ist er personalverantwortlich für die neue Mitarbeiterin und hier somit klar inhaltlich und dienstrechtlich Ansprechperson.

Auch hier gibt es im Netz interessante Links, die bei der Personalführung – gegenüber haupt- und ehrenamtlich Engagierten – weiterhelfen können. Aus dem Sport – aber durchaus auch übertragbar auf andere Verhältnisse – finden Sie z.B. Informationen unter: <http://www.ehrenamt-im-sport.de/index.php?id=1026>, hilfreich aus Unternehmensperspektive können verschiedene Websites vom Verlag für die Deutsche Wirtschaft sein. Teilweise sind diese Informationen allerdings kostenpflichtig <http://www.vnr.de/vnr/personalfuehrung>.

- Die Finanzen

Die Finanzierung von Stellen über Projektförderung ist ein großer Erfolg! Daher haben Jan, Kathrin und die anderen Vereinsmitglieder recht, wenn sie sich über diese Entwicklung freuen und erst einmal mit einem Sekt auf die vergangenen zwei Jahre anstoßen. Gleichzeitig ist eine Entwicklung in der Fördermittellandschaft erkennbar: Personalkosten werden zunehmend lieber als Honorarmittel anstatt als Stellenfinanzierung ausgezahlt. Vor allem Stiftungen sind Vorreiter dieser Entwicklung, die jedoch auch bei der öffentlichen Hand wahr zu nehmen ist. Daher sollte auch zukünftig der Verein flexibel genug sein, aus diesem Mix verschiedene Förderangebote und Ausschreibungen wahrzunehmen und eine nachhaltige Finanzierung aufzubauen. Der Aufbau und die Finanzierung von Stellen ist auf dem Fundraisingmarkt eine der größten Herausforderungen, da diese langfristig orientierte Finanzierung der Fördersystematik – häufig – widerspricht. Auch bezüglich der Personalfinanzierung kann man mit verschiedenen Einnahme- und Förderprogrammen experimentieren. Möglichkeiten bieten z.B. die Minijobs, die für die Buchhaltung oder andere überschaubare Aufgaben in kleinen Vereinen attraktiv sein könnte. Eine weitere Option kann die „Übungsleiterpauschale“ sein, über die Dozent/innen Aufwandsentschädigungen steuerfrei abrechnen können, wenn diese im Ehrenamt stattfinden. Engagieren Sie Interessierte über Praktika, vielleicht bietet sich ja auch ein Absolvent mit einer Projektidee an, für die er ein „Vereinsdach“ zur Umsetzung braucht. Ein solches Umfeld kann für Personen, die sich über eine bestehende Infrastruktur ein neues Arbeitsfeld aufbauen wollen, eine gewisse Attraktivität bieten. Und wenn damit genug Erfahrungen gesammelt sind, können diese Arbeitsverhältnisse eventuell in sozialversicherungspflichtige „Jobs“ umgewandelt werden. Eine neue Variante in diesen Überlegungen können auch die „Öffentlichen Beschäftigungsverhältnisse“ werden, mit denen zur Zeit in Berlin experimentiert wird. Die weitere Entwicklung dieser Arbeitsverhältnisse ist jedoch noch offen.

Die Finanzen und die steuerrechtlichen Folgen sind gut vermittelt unter: http://www.vereinsbesteuerung.info/leitfaden_1st.htm, wo auch die verschiedenen Personalkostenarten und ihre steuerlichen Konsequenzen aufgeführt werden. Unter diesem Link werden übrigens auch andere Steuern, die möglicherweise auf Vereine zukommen, gut erläutert. Informationen über den öffentlichen Beschäftigungssektor in Berlin finden sich unter: <http://www.oeps-berlin.de>.

*Das abschließende Kapitel der Reihe wird lauten:
Strategische Entwicklung – neue Organisationsformen*





Impressum

Herausgeberin:

Bundeszentrale für politische Bildung

Redaktion: Christian Baier (SOCIUS
Organisationsberatung gGmbH Berlin),

Daniel Kraft (verantwortlich), Annika

Hartmann, Tim Farin, Christian Parth

(beide: www.stilsicherheit.com)

E-Mails an die Redaktion:

fundraising@bpb.de

Akquisos online bestellen oder

abbestellen unter:

<http://www.bpb.de/newsletter/akquisos>

