



Akquisos

Newsletter Nr. 04/2009

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

„Fundraising für Politik und Gesellschaft“ ist eine Löwenaufgabe. Die Spendenbereitschaft für politische Zwecke ist nach wie vor deutlich geringer als beispielsweise im karitativen Bereich. Erst langsam wächst auch bei den politischen Parteien und Vereinigungen das Bewusstsein, dass professionelles Fundraising eine zentrale Säule der Finanzierung sein kann. Daniel Holefleisch, der für Bündnis90/Die Grünen das Fundraising organisiert, kann davon im Akquisos-Newsletter genauso berichten, wie David Kugler vom Bürgerfonds der FDP, der neben anderen Fundraisern/innen am Gründungstreffen der Fachgruppe „Fundraising in Politik und Gesellschaft“ in Berlin teilgenommen hat. Die Fachgruppe wird sich auch in Zukunft mit diesem Themenfeld beschäftigen und dabei insbesondere immer wieder auf die speziellen Bedürfnisse der politischen Bildung eingehen, die – so eine Erkenntnis des Auftakttreffens – nochmals deutlich andere sind, als die der politischen Vereinigungen und Parteien.

In unserem kleinen „Ausbildungs-Ranking Fundraising“ stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe die Qualifizierung zum „EU-Fundraiser“ des privaten Bildungsanbieters „emcra – Europa aktiv nutzen“ vor.

Schon jetzt sollten Sie sich den 11. Juni 2010 freihalten. An diesem Freitag wird der 4. Fundraising-Tag der politischen Bildung im Kölner KOMED stattfinden, zu dem ich Sie schon jetzt ganz herzlich im Namen der Bundeszentrale für politischen Bildung einlade!

Das gesamte Akquisos-Team wünscht Ihnen eine schöne Vorweihnachtszeit und einen guten Jahreswechsel. Sollten Sie Themen oder Ideen für Ausgaben im kommenden Jahr haben, dann freuen wir uns über Ihre Vorschläge.

Daniel Kraft

(kraft@bpb.de)

Referent Fundraising und Marketing, Stabsstelle Kommunikation

Inhalt

1. Aktuelles

- Treffen der Fachgruppe Fundraising in Politik und Gesellschaft

2. Termine

- Seminar Fundraising in der Politik
- Fundraising – Praxisworkshop zum Politikmanagement
- Fundraising für lokale Initiativen und kleine Vereine
- Fundraising „Intensiv“ – Gesprächsführung mit Unterstützer/innen

3. Förderungen & Ausschreibungen

- Hans-Götzelmann-Preis für Streitkultur
- Dritte Ausschreibung des Europäischen Jugendkarlspreises
- Grundtvig – Assistenzen und andere Fördermöglichkeiten
- Neugegründete Bundesliga-Stiftung unterstützt Sozial- und Integrationsprojekte



4. Im Fokus: Fundraising im deutschen Wahlkampf

- „Der direkte persönliche Bezug ist wesentlich für den Erfolg einer Fundraising-Kampagne“ Interview mit Daniel Holefleisch

5. Tipps und Literatur

- Neue Publikation: Die verkaufte Verantwortung
- Neue Publikationen zum Dritten Sektor

6. Vorgestellt: Ausbildungen zu Fundraising und NPO-Management (5. Teil)

- Steckbrief „Qualifizierung zum EU-Fundraiser“ des privaten Bildungsanbieters „emcra – Europa aktiv nutzen“
- EU-Fundraising eignet man sich nicht nebenbei an – Interview mit Heike Kraack-Tichy
- „Die Logik der europäischen Förderprogramme verstehen“ – Interview mit Georg Pirker, Absolvent der „Qualifizierung zum EU-Fundraiser“

1. Aktuelles

Treffen der Fachgruppe Fundraising in Politik und Gesellschaft

Zentrale Faktoren des Fundraising-Erfolges von Barack Obama sind nicht ohne weiteres auf deutsche Verhältnisse übertragbar. Zu diesem Schluss kamen die rund 35 Teilnehmer/innen des Gründungstreffens der Fachgruppe „Politik und Gesellschaft“. Zu groß sind die rechtlichen oder kulturellen Unterschiede. Dennoch habe Fundraising in Politik und Gesellschaft auch hier Potenzial. Dieses zu erforschen und eigene Erfahrungen auszutauschen war nicht zuletzt der Grund, diese Fachgruppe ins Leben zu rufen. Eingeladen hatte am 30. Oktober 2009 der Deutsche Fundraising Verbandes e.V. (DFRV) und die Bundeszentrale für politischen Bildung/bpb.

Ein besonderer Fokus des Treffens lag auf dem Parteien-Fundraising; doch auch die offenen Fragen der parteipolitisch unabhängigen zivilgesellschaftlichen Organisationen und politischen Bildungsträger wurden thematisiert. Beispiele guter Praxis des Parteien-Fundraisings sollen am 29. Januar 2010 beim zweiten Treffen der Fachgruppe im Willi-Brandt-Haus diskutiert werden. Ein weiteres Treffen am Vortag des Fundraising-Tags der Bundeszentrale für politische Bildung in Köln folgt am 10. Juni 2009.

Eingeladen zur Mitarbeit in der Fachgruppe sind Akteure aus dem Kreis der politischen Bildungsträger, der politischen Stiftungen, zivilgesellschaftlich engagierter Organisationen und Vertreter/innen von Parteien, die an der Fragestellung „Was ist das Besondere am 'politischen' Fundraising“ in einen überparteilichen Austausch mit anderen Fundraiser/innen treten wollen. Die Fachgruppe Politik und Gesellschaft wird im Gründungsjahr allen interessierten Besuchern offen stehen. Anschließend wird die Gruppe fest in die Strukturen des Deutschen Fundraising Verbandes e.V. überführt und nur noch DFRV-Mitgliedern zugänglich sein. Die kommissarische Leitung für das Jahr 2010 übernehmen Ingrid Alken (DFRV-Vorstand) und Daniel Kraft von der bpb.

Weitere Informationen: <http://www.fundraisingverband.de/index.php?id=451>, Kontakt: alken@fundraisingverband.de, kraft@bpb.de

2. Termine

Seminar Fundraising in der Politik

18.-20.12.2009, Theodor-Heuss-Akademie, Gummersbach

Immer wieder können gute Ideen aufgrund mangelnder Finanzierung nicht umgesetzt werden. Das Seminar richtet sich speziell an Schatzmeister/innen in Parteien und Verbänden und vermittelt, wie durch die systematische Spendenakquise der eigene Handlungsspielraum gemeinnütziger Organisationen erhöht werden kann.

Teilnahmebeitrag: 95,- Euro. Weitere Informationen:

http://www.freiheit.org/webcom/show_uebersicht_veranstaltungen.php?wc_c=346&wc_lkm=7&vname=470&vid=894#form





Fundraising – Praxisworkshop zum Politikmanagement

15.-16.01.2010, Konrad-Adenauer-Stiftung, Wesseling / Eichholz
Staatliche Einrichtungen, Politik und Parteien sind immer mehr darauf angewiesen, zur Finanzierung ihrer Projekte sich selbst um Spenden zu bemühen. In dem Seminar soll gemeinsam überlegt werden, wer mögliche Ansprechpartner/innen sind und wie diese für das Thema begeistert werden können. Neben einführenden Elementen werden Fallbeispiele der Teilnehmer/innen diskutiert.

Teilnahmebeitrag: 55,- Euro (inkl. Übernachtung), weitere Informationen:
<http://www.kas.de/wf/de/17.38638>

Fundraising für lokale Initiativen und kleine Vereine

01.02.2010, Paritätische Akademie, Berlin
Projekte, Vereine und Initiativen haben häufig nicht die gleichen Möglichkeiten wie große Verbände, wenn es darum geht Geld und Sachmittel zu akquirieren. In dem Seminar wird gezeigt, wie v.a. kleine Organisationen systematisch und mit übersichtlicheren Beträgen ein kontinuierliches Fundraising betreiben können.

Teilnahmebeitrag: 65,- Euro. Weitere Informationen: <http://www.paritaetische-akademie.de> (Bei Stichwortsuche bitte Veranstaltungsnummer: 041051 eingeben)

Fundraising „Intensiv“ – Gesprächsführung mit Unterstützer/innen

06.02.2010, 09:30-16:30 Uhr, Katholisch-Soziales Institut, Bad Honnef
Die persönliche Ansprache von möglichen Unterstützern ist das wichtigste Fundraising-Instrument. Die Frage: „Wer spricht wen, wann und wie an“ hört sich simpel an, ist aber in der Praxis alles andere als einfach. In Rollenspielen und praktischen Übungen werden mögliche Vorgehensweisen konkret geübt und reflektiert. Themen sind beispielsweise die Gesprächsführung am Telefon oder die Entwicklung von Ansprachestrategien für Großspender/innen oder Unternehmer/innen.

Teilnahmebeitrag: 90,- Euro, max. Teilnehmerzahl: 15 Personen, Erfahrungen im Fundraising wird erwartet. Weitere Informationen: <http://tagen.erzbistum-koeln.de/ksi/programm> (Link „Fundraising“, dann öffnet sich das Jahresprogramm, u.a. zum Workshop Fundraising „Intensiv“)

3. Förderungen & Ausschreibungen

Hans-Götzelmann-Preis für Streitkultur

Einsendeschluss: 31.12.2009

Die Berghof Stiftung würdigt mit dem „Hans-Götzelmann-Preis für Streitkultur“ Projekte, in denen Kinder und Jugendliche sich für Gewaltabbau und konstruktiven Umgang mit Konflikten einsetzen. Der Preis fördert Initiativen, die zur Nachahmung einladen und noch nicht genügend bekannt sind. Die Berghof Stiftung möchte so insbesondere Kinder und Jugendliche ermutigen und in ihren Aktivitäten bestärken. Preiswürdig sind Projekte, die zur Auseinandersetzung und Nachahmung anregen, neue Wege aufzeigen, um vorhandene Ideen und Ressourcen zu nutzen und weiterzuentwickeln, die mehr als eine spontane Aktion sind und erkennbare Folgen haben. Für den Preis vorgeschlagen werden können Personen, Gruppen von Personen, Projektteams, Organisationen und Institutionen. Eigenbewerbungen sind möglich. Die Bewerbung soll einen Vorschlag enthalten, wie die eigenen Ideen auf andere Situationen übertragen werden können und wofür das Preisgeld eingesetzt werden soll. Der Preis ist mit insgesamt 5.000,- Euro dotiert.

Weitere Informationen:

http://www.friedenspaedagogik.de/institut/projekte/hans_goetzelmann_preis_fuer_streitkultur





Dritte Ausschreibung des Europäischen Jugendkarlspreises

Einsendeschluss: 22.01.2010

Der Karlspreis – bekannt für seine jährliche Auszeichnung verdienter Akteure der Völkerverständigung – wird seit 2008 auch für besondere Jugendprojekte vergeben. Er richtet sich an junge Menschen, die durch Projekte dazu beitragen die Verständigung zwischen Menschen aus ganz Europa zu verbessern.

Preiswürdige Projekte sollen zur europäischen und internationalen Verständigung beitragen, die europäische Integration fördern und praktische Beispiele dafür darstellen, wie Europäer als Gemeinschaft zusammenleben können. Der „Europäische Jugendkarlspreis“ wird jedes Jahr gemeinsam vom Europäischen Parlament und der Stiftung Internationaler Karlspreis zu Aachen verliehen und ist mit insgesamt 10.000,- Euro dotiert.

Weitere Informationen: <http://www.charlemagneyouthprize.eu/view/de>

Grundtvig – Assistenzen und andere Fördermöglichkeiten

Einsendeschluss: 31.03.2010

Für das Förderjahr 2010 können Mitarbeiter/innen von Einrichtungen der Erwachsenenbildung einen Austausch als Assistent/innen im Rahmen des EU-Förderprogrammes Lebenslanges Lernen / Grundtvig beantragen. Dabei geht es um die Möglichkeit eines längerfristigen Aufenthaltes zum Spracherwerb und zum besseren Verständnis der jeweiligen Bildungssysteme. Assistent/innen sollten weitgehend in den Arbeitsalltag der gastgebenden Organisation integriert werden und dort – abhängig von der eigenen Ausbildung – eine wahrnehmbare Rolle spielen. Die Assistenzzeit kann in einem Zeitraum von 13 bis 45 Wochen liegen, monatlich wird ein pauschaler Zuschuss zu Aufenthalt und Verpflegung (zzgl. An- und Abreise) gewährt, dessen Höhe sich am Zielland orientiert. Der Antrag ist individuell zu stellen.

Weitere Informationen: http://www.na-bibb.de/assistenten_1018.html

Im europäischen Förderprogramm „Lebenslanges Lernen“ sind unterschiedliche Schwerpunkte und Zielgruppen zusammengefasst. Auch innerhalb der Unterprogramme bestehen teilweise erhebliche Unterschiede im Hinblick auf Zielgruppen und inhaltliche Schwerpunkte aber auch die formale Antragsgestaltung, Fristen und mögliche Fördersummen. Eine Zusammenfassung der Inhalte, Termine und Ansprechpartner findet sich unter http://www.na-bibb.de/programm_lebenslanges_lernen_2.html.

Neugegründete Bundesliga-Stiftung unterstützt Sozial- und Integrationsprojekte

Mit der Anfang 2009 gegründeten Bundesliga-Stiftung möchten die Deutsche Fußball Liga und der Ligaverband verstärkt gesellschaftliche Verantwortung übernehmen. Mit der Förderung sollen Projekte zugunsten von Kindern, Menschen mit Behinderungen, Sportler/innen anderer Sportarten und der Integration finanziell unterstützt werden. Auf diesem Wege soll die Popularität der Bundesliga auch für gemeinnützige und soziale Projekte genutzt werden. Anträge können laufend gestellt werden.

Weitere Informationen: <http://www.bundesliga-stiftung.de>

4. Im Fokus: Fundraising im deutschen Wahlkampf

„Der direkte persönliche Bezug ist wesentlich für den Erfolg einer Fundraising-Kampagne“ Interview mit Daniel Holefleisch.

Daniel Holefleisch ist seit fünf Jahren als Vorstandsreferent bei Bündnis 90/Die Grünen verantwortlich für Fundraising und die Unternehmenskontakte. Für die diesjährigen Europa- und Bundestagswahlen lag der Etat bei ca. 3,9 Mio Euro. Davon wurden etwa 20% über Spenden finanziert. Weitere Informationen: <http://www.gruene.de>

Akquisos: Herr Holefleisch, Barak Obama hat nicht nur viele Deutsche als Politiker begeistert, auch sein Erfolg im Fundraising war sensationell. Konnten Sie etwas von seinen Methoden für





den deutschen Wahlkampf übernehmen und waren Sie ähnlich erfolgreich?

Daniel Holefleisch: Die Begeisterung für Obama hält sich in Bezug auf das Fundraising bei uns ziemlich in Grenzen. Die kulturellen Unterschiede sind im Vergleich mit den USA zu groß; die Begeisterungsfähigkeit der Amerikaner für einzelne Personen im Wahlkampf lässt sich nicht auf das Parteiensystem in Deutschland übertragen. Viele Spender/innen gehen bei uns davon aus, dass die Parteien weitgehend vom Staat finanziert werden – die seit Jahren nicht an die Inflation angepasste Deckelung der Parteienfinanzierung sowie die im Vergleich mit den in den Parlamenten sitzenden Fraktionen bescheidene Ausstattung der (Bundes-)Parteien wird nicht wahrgenommen. Die Weltwirtschaftskrise hat das Fundraising in diesem Jahr zusätzlich erschwert.

Akquisos: Wo lagen denn dann in diesem Wahlkampf die Erfolge?

D.H.: In Anlehnung an Obama haben wir die Ideen direkter Kommunikation in diesem Wahljahr deutlich intensiviert. So haben wir über unsere Aktionsplattform „MeineKampagne“ über das Internet viele freiwillige Wahlkämpfer/innen akquirieren können, z.B. für spontane Demonstrationen. An der Aktion „3Tagewach“ haben sich in den letzten 72 Stunden vor der Bundestagswahl über 220 Freiwillige den Fragen zu Grüner Politik gestellt. Via Internet und Livestream wurden so Tag und Nacht über 12.000 Fragen beantwortet. Über 250.000 Internetuser/innen haben sich bei der Aktion eingeklinkt. In Folge dieser Aktion erhielten wir viele hundert Anfragen nach Mitgliedsanträgen – einen Tag nach der Wahl waren es bereits mehr als 1.100. Derzeit überlegen wir, wie wir über das Internet und die sozialen Netzwerke, wie Facebook oder StudiVZ, auch zwischen den Wahlen kommunizieren können.

Akquisos: Wie wurden diese Elemente mit dem Fundraising verknüpft?

D.H.: Natürlich haben wir überall den Spendenbutton im Netz gehabt. Aber Online-Spenden sind aus den erwähnten Gründen bei deutschen Parteien ein schwieriges Feld, auch zu Wahlkampfzeiten. Großen Erfolg hatten wir allerdings mit der Idee Großflächenplakate als Spende anzubieten. Hier konnten die Spender/innen über eine interaktive Karte selbst entscheiden an welcher Stelle ihr Wahlplakat hängen sollte, z. B. bei sich selbst vor dem Haus, vor der Zentrale des politischen Gegners oder einfach auf dem flachen Land, um auch dort die Sichtbarkeit der Grünen zu erhöhen. Schöner Nebeneffekt war, dass die Spender/innen sahen, was sie gespendet haben und dies ihren Freunden zeigen konnten: „Dieses Plakat kommt von mir!“ Dieser ganz direkte persönliche Bezug war sehr wesentlich für den Erfolg der Kampagne; wir haben so rund 2.000 Großflächenplakate finanziert, das entspricht Spendeneinnahmen von über 200.000,- Euro.

Akquisos: Ihre Bilanz?

D.H.: Bezogen auf Parteien ist eine klare Erkenntnis: Die Kaltakquise von Spender/innen funktioniert nicht. Wir haben das gezielt in Regionen mit ca. 60% Grünen-Sympathisant/innen versucht – ohne Erfolg. Außerdem ist es ganz wichtig, die föderalen Strukturen zu berücksichtigen. Welche Regeln gelten für alle – Bundes- und Landesverbände? Wer spricht wen wann an? Wie geht man mit der bestehenden internen Konkurrenz um? Ein fortlaufender Dialog hierzu ist unabdingbar. Diese Fragen – mit denen sich auch andere föderal strukturierte Organisationen beschäftigen, die auf Spenden angewiesen sind – müssen von Anfang an geklärt werden.

Akquisos: Herzlichen Dank für das Gespräch.

Auch die anderen politischen Parteien, die im 17. Bundestags vertreten sind, sind im Fundraising und bei der Spendenakquise aktiv. Hier einige beispielhafte Websites:

CDU: <https://spenden.cdu.de>

CSU: http://www.csu.de/partei/csu_im_dialog/spenden/index.htm

SPD: <http://www.spd.de/de/partei/mitmachen/onlinespenden/index.html>





FDP: <http://www.fdp-buergerfonds.de>

Die Linke: http://die-linke.de/die_linke/spenden

5. Tipps und Literatur

Neue Publikation: Die verkaufte Verantwortung

Gegen den Strich bürstet Alexander Glück mit seinem neuen Buch „Die verkaufte Verantwortung“, das im September im Verlag Stiftung & Sponsoring erschienen ist. Die Arbeit von Hilfsorganisationen als sinnvoll und notwendig anerkennend, kritisiert er die Instrumentalisierung von Elend und Mitgefühl – finanziert und technisch perfektioniert wiederum mit der Hilfe von Spenden. Dagegen plädiert er für eine Kultur größerer sozialer Aufmerksamkeit. Er fordert, sich tatsächlich mit den Problemen einer globalisierten Welt auseinander zu setzen, anstatt die menschliche Verantwortung durch Spenden weiterzugeben.

Die Publikation richtet sich an Spender/innen und Fundraiser/innen, die Verantwortlichen in spendensammelnden Organisationen und eine kritische Öffentlichkeit.

Alexander Glück: Die verkaufte Verantwortung - Das stille Einvernehmen im Fundraising. Verlag Stiftung & Sponsoring, Essen, 2009, 24,90 Euro. Weitere Informationen: <http://www.stiftung-sponsoring.de/top/publikationen.html>

Neue Publikationen zum Dritten Sektor

In den letzten Wochen hat das Wissenschaftszentrum Berlin (WZB) verschiedene Untersuchungsergebnisse über den dritten Sektor in Deutschland publiziert. Die jüngste der erschienen Schriften betrachtet die Arbeitsmarkt-Situation im gemeinnützigen Feld. Hier wird eine klare Zunahme befristeter Beschäftigungsverhältnisse festgestellt. Auch die Beschäftigung mit Hilfe von Minijobs hat deutlich zugenommen. Summa Summarum sehen die Autor/innen die Gefahr einer „Transformation des Dritten Sektors in einen Niedriglohnsektor“ – mit entsprechenden Konsequenzen für die Qualität.

Dietmar Dathe, Christian Hohendanner und Eckhard Priller: Wenig Licht, viel Schatten – der Dritte Sektor als arbeitsmarktpolitisches Experimentierfeld. Herunterladbar (PDF): http://bibliothek.wzb.eu/wzbrief-arbeit/WZbriefArbeit032009_dathe_hohendanner_priller.pdf

Ebenfalls beim WZB ist bereits im Juni der „Bericht zur Lage und zu den Perspektiven des bürgerschaftlichen Engagements in Deutschland“ erschienen. Regelmäßig soll zukünftig die Entwicklung des bürgerschaftlichen Engagements wissenschaftlich ausgewertet werden. Die Themenbreite reicht von Klassikern („Der Dritte Sektor in Deutschland“) bis hin zu neuen Herausforderungen im Engagementbereich, beispielsweise dem „Balanceakt... zur Vereinbarung von Beruf, Familie und Engagement bei Führungskräften in Nonprofit-Organisationen“.

Bericht zur Lage und zu den Perspektiven des bürgerschaftlichen Engagements in Deutschland. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Projektgruppe Zivilengagement. Herausgegeben vom Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. Herunterladbar (PDF): http://www.wzb.eu/zkd/zcm/zeng/pdf/bericht_buergerschaftliches-engagement_2009.pdf

6. Vorgestellt: Ausbildungen zu Fundraising und NPO-Management im deutschsprachigen Raum (5. Teil)

Die Förderung durch Mittel der EU wird für immer mehr deutsche Einrichtungen der politischen Bildung zu einer wesentlichen Säule im Finanzierungsmix. Anlass für das Akquisos-Team, den Ausbildungsgang „Qualifizierung zum EU-Fundraiser“ näher unter die Lupe zu nehmen – auch wenn er „nur“ ein recht spezifisches Themenfeld der NPO-Finanzierung betrachtet und es sich





streng genommen auch nicht um eine Weiterqualifizierung im Bereich „Fundraising“ handelt, sondern um eine Ausbildung im Bereich der antragsbasierten Fördermittelakquise. Daher sei an dieser Stelle auch auf die früheren Vorstellungen von Ausbildungsgängen zu Fundraising und NPO-Management verwiesen.

Steckbrief „Qualifizierung zum EU-Fundraiser“ des privaten Bildungsanbieters „emcra – Europa aktiv nutzen“

Entstehungsgeschichte und Hintergrund:

„emcra – Europa aktiv nutzen“ hat sich seit 2002 auf die EU-Projektantragstellung und -durchführung spezialisiert. 2005 startete der erste Jahrgang der „Qualifizierung zum EU-Fundraiser“ in Berlin, seit 2009 wird regelmäßig ein weiterer Kurs in München angeboten.

Ausbildungsdauer und Aufwand:

15 Tage Präsenzzeit, aufgeteilt auf 5 Module, die innerhalb eines halben Jahres angeboten werden. Dazwischen finden 10 Arbeitswochen à 5 Tage statt, die mit Hilfe einer Online-Lernplattform inhaltlich an die vorangegangenen Präsenzphasen anknüpfen und einzelne Themen und Förderprogramme vertieft aufgreifen. Als weitere Qualifizierungsmöglichkeiten sind in dem Ausbildungsgang ein Coaching-Angebot und die internetbasierte Beratung in Peer-Groups integriert. Jede/r Teilnehmer/in stellt im Verlauf der Weiterbildung einen EU-Antrag und wird hierbei individuell begleitet.

Studieninhalte:

In 10 Qualifikationsmodulen werden folgende Inhalte vermittelt:

- Modul I: Struktur der EU-Förderlandschaft 2007 bis 2013
- Modul II: Konzeption von EU-Projekten anhand der Projektentwicklungsmatrix
- Modul III: EU-Anträge formal und inhaltlich richtig konzipieren
- Modul IV: Institutional Readiness und richtige Partner für EU-Projekte
- Modul V: EU-Fördermittelrecherche und Strukturfonds
- Modul VI: Ko-Finanzierung für europäische Projekte
- Modul VII: Kalkulation von EU-Projekten und Budgetplanung
- Modul VIII: Erfolgreiche Durchführung europäischer Projekte
- Modul IX: Abrechnung von Projekten nach EU-Vorgaben
- Modul X: PR-Arbeit für EU-Projekte und Verbreitung von Projektergebnissen

Ausbildungsziel:

Ziel der Weiterbildung ist es, systematisch Kompetenzen zur Fördermittel-Akquisition in der eigenen Organisation aufzubauen und hierfür die notwendigen theoretischen und praktischen Grundlagen zu erfahren. Die begleitete und reflektierte Antragstellung für die eigene Organisation (oder wahlweise zu Übungszwecken) bildet ein wesentliches Element dieses Lernprozesses.

Dozent/innen:

Ein/e emcra-Trainer/in übernimmt die Leitung eines Weiterbildungsjahrgangs; er/sie wird von mehreren Dozent/innen aus dem Team unterstützt. Die Trainer/innen kennen beide Seiten der Antragstellung: Sie begleiten EU-Projekte bei der Antragstellung und Durchführung und sind zudem im Auftrag der Europäischen Kommission und der Nationalen Agenturen direkt an der Auswahl und der Evaluation von EU-Fördermittelprojekten beteiligt. Darüber hinaus verfügen die Dozent/innen über langjährige Erfahrung in der Seminarkonzeption und in der methodischen Vermittlung von Inhalten.

Prüfung und Abschluss:

Die „Qualifizierung zum EU-Fundraiser“ schließt mit einem Test zur Überprüfung der erlernten Inhalte und Kompetenzen. Voraussetzung für das Zertifikat „EU-Fundraiser“ sind die regelmäßige Teilnahme, ein ausgefüllter EU-Antrag (alternativ ein Übungsantrag) sowie der bestandene Abschlusstest. Der Kurs und emcra sind nach dem Qualitätsstandard AZWV (Anerkennung- und Zulassungsverordnung) zertifiziert.





Zielgruppe, Aufnahmebedingungen:

Der Teilnehmer/innenkreis liegt bei ca. 15 Personen pro Kurs. Die Weiterbildung richtet sich an Mitarbeiter/innen gemeinnütziger Organisationen und von Unternehmen, die EU-Projekte erfolgreich durchführen wollen, sowie interessierte Berufsumsteiger/innen, die sich zusätzlich in den Bereichen Projektantragstellung und -management für den Arbeitsmarkt qualifizieren möchten.

Voraussetzung zur Teilnahme ist ein abgeschlossenes Studium oder entsprechende Berufserfahrung, Grundkenntnisse in Englisch und gute kommunikative Kompetenzen sind Voraussetzung. Vor der Anmeldung findet ein Informations- und Auswahlgespräch statt.

Kosten, Termine:

5.450,- Euro. Darin enthalten sind die Teilnahme an den Präsenzphasen und den Online-Arbeitswochen sowie 5 Coachingstunden. Aufgrund der Zertifizierung bei der Arbeitsagentur besteht die Möglichkeit, die Weiterbildungskosten über einen Bildungsgutschein der Agentur für Arbeit fördern zu lassen.

Der Einstieg in die Münchner Weiterbildung ist zum 20. Januar 2009 möglich. In Berlin startet ein neuer Weiterbildungsjahrgang im Februar 2010.

Weitere Informationen:

<http://www.emcra.com>

„EU-Fundraising eignet man sich nicht nebenbei an“ – Interview mit Heike Kraack-Tichy

Heike Kraack-Tichy ist seit 2002 Inhaberin von emcra. Aus ihrer Berufserfahrung, die sie u.a. im Europäischen Parlament, im Bundestag und beim Institut für Europäische Politik (IEP) sammelte, war sie an der Konzeption des Ausbildungsgangs maßgeblich beteiligt. Daneben ist sie selbst als Projektmanagerin für EU-Projekte und als Gutachterin im Auftrag der Europäischen Kommission tätig.

Akquisos: Frau Kraack-Tichy, welches sind die drei wesentlichen Argumente für die Teilnahme an der Qualifizierung zum EU-Fundraiser?

Heike Kraack-Tichy: Viele Organisationen arbeiten bereits ganz nah an europäischen Themen, die von der EU gefördert werden, wie z.B. die politische Bildung. EU-Fördermittelwissen eignet man sich jedoch nicht nebenbei an; es muss systematisch in der Institution aufgebaut werden. In unserer zertifizierten Weiterbildung erlernen die Teilnehmer berufsbegleitend die Funktionslogik der EU-Förderung und Herangehensweisen, die sie auf alle EU-Fördermittelbereiche übertragen können. Dieses Wissen wird beim eigenen EU-Antragsprojekt praxisnah angewendet.

Akquisos: Nun ist Ihr Bildungsangebot inhaltlich sehr zugespitzt. Wo sehen Sie die Anschlussmöglichkeiten an andere Fortbildungen im Fundraising?

H.K.-T.: Die EU-Fördermittelwelt ist so komplex, dass wir EU-Fundraising als einen eigenen Bereich definieren. Wir schneiden das Thema nationales Fundraising in einem Modul zwar an, unsere Weiterbildung soll jedoch vorhandenes Know-how im nationalen Fundraising und Projektmanagement ergänzen. Die EU fördert selten bis zu 100%, sodass die Ko-Finanzierung für einen erfolgreichen EU-Antrag bspw. über Stiftungsgelder eingeworben werden muss. Wir verstehen deshalb die Akquisition und Durchführung europäischer Projekte als Zusatzqualifikation, die v.a. mit einem entsprechenden beruflichen Erfahrungshintergrund genutzt werden kann.

Akquisos: Ein Blick ins Jahr 2015 – wie soll die Ausbildung dann gestaltet sein, was für Änderungen planen Sie in der mittelfristigen Zukunft?

H.K.-T.: Im Jahr 2015 wird unsere Weiterbildung inhaltlich sicherlich der neuen EU-Förderperiode und Förderpolitik angepasst sein. Konzeptionell planen wir, zukünftig die „Qualifizierung zum EU-Fundraiser“ flexibler zu gestalten, sodass die Teilnahme für Berufstätige





entsprechend ihrem persönlichen Zeitbudget vereinfacht wird. Ein wichtiges Anliegen für uns ist die nachhaltige Vernetzung unserer Teilnehmer – wir haben gerade 160 zukünftige und bereits ausgebildete EU-Fundraiser zu einem Netzwerktreffen im Dezember eingeladen. Dieses Netzwerk werden wir nun im Sinne eines aktiven Wissens- und Erfahrungsaustauschs weiter aufbauen.

Akquisos: Eine Frage an die EU-Praktikerin: Welchen Weg wird denn aus Ihrer Sicht langfristig – möglicherweise auch über die aktuelle Förderperiode hinaus – die EU-Förderung im Bereich politischer Bildungsarbeit nehmen, inhaltlich und organisatorisch?

H.K.-T.: Ein Vergleich mit den vergangenen Förderperioden zeigt, dass das Thema Bildung in Europa zunehmend an Bedeutung gewonnen hat. Allein von 2007-2013 stehen im Rahmenprogramm für Lebenslanges Lernen knapp 7 Milliarden Euro zur Verfügung. Daneben ermöglichen Aktionsprogramme wie Jugend in Aktion oder Europa für Bürgerinnen und Bürger Projekte, die demokratische Prozesse und partizipative Ansätze stärken. Die aktuelle politische Ausrichtung der EU im Bereich Bildung weist darauf hin, dass dieser Politikbereich als Kern- und als Querschnittsthema mit Sicherheit auch über die aktuelle Förderperiode hinaus einen wichtigen Teil der EU-Förderpolitik darstellen wird.

„Die Logik der europäischen Förderprogramme verstehen“ – Interview mit Georg Pirker, Absolvent der „Qualifizierung zum EU-Fundraiser“

Georg Pirker ist Referent für internationale Bildungsarbeit im Arbeitskreis deutscher Bildungsstätten (AdB) und leitet aktuell das EU-Netzwerkprojekt „DARE – Democracy and Human Rights in Adult Learning“. Weitere Informationen: <http://www.dare-network.eu>

Akquisos: Wieso haben Sie sich bei der Ausbildung gerade für den EU-Fundraiser entschieden? Welche der Hoffnungen wurde erfüllt und wo sehen Sie möglicherweise noch Potential?

Georg Pirker: Die Ausbildung zum EU-Fundraiser erschien mir als logische Ergänzung meines Ausbildungs- und Arbeitsfelds und war die einzig strukturierte Ausbildung, die angeboten wurde. Einen fundierten Überblick in die Logik der europäischen Fördermittelvergabe und das Handwerkszeug zu bekommen, um Prozesse abwägen zu können, war die Hauptintention. Dies ist mit der Ausbildung gut gelungen, da sie ein großes Überblickswissen vermittelt hat und sich nicht nur in den Details eines einzigen fachspezifischen Förderprogramms erschöpft hat.

Akquisos: Wie konnten Sie das Gelernte in Ihrer Arbeit anwenden? Wo hat es Sie oder andere Absolvent/innen in der beruflichen Karriere weiter gebracht?

G.P.: Sowohl in der Antragsstellung als auch im Bereich Finanzen und Abrechnungen, mehr noch aber in der Beratung von Anträgen hilft mir das Wissen weiter. Vor allem dann, wenn es darum geht schnell und zuverlässig Einschätzungen abgeben zu können.

Akquisos: Was ist für Sie aus diesen Erfahrungen das Kernelement für eine erfolgreiche Ausbildung?

G.P.: Als sehr hilfreich habe ich die umfassende Annäherung an die Thematik EU Fördermittel empfunden. Dies insbesondere, da es immer thematische Gespräche mit Praktikern, die aus ihrer Erfahrung mit konkreten Projekten und auch konkreten Problemlagen und Lösungswegen berichten konnten, gab.

Akquisos: Welchen Nutzen haben Sie - neben dem Gelernten – noch von der Ausbildung?

G.P.: Bis heute hilft mir der schnelle und strukturierte Zugang zu Informationen, die ich für die Akquisition europäischer Fördergelder für Projekte der politischen Bildung benötige.

Akquisos: Herzlichen Dank für das Gespräch





Impressum

Herausgeber:
Bundeszentrale für politische
Bildung/bpb
Redaktion: Christian Baier (SOCIUS
Organisationsberatung gGmbH Berlin),
Daniel Kraft (verantwortlich), Christine
Wetzel, Alina Weber

E-Mails an die Redaktion:
fundraising@bpb.de

Akquisos online bestellen oder
abbestellen
unter:
<http://www.bpb.de/newsletter/akquisos>

Folgen Sie Akquisos bei twitter:
www.twitter.com/akquisos

