



**Newsletter Nr. 02/2007**

**Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung**

### **Editorial**

Liebe Leserinnen und Leser,

dieser Akquisos-Newsletter erscheint genau eine Woche nach dem 1. Fundraising-Tag der politischen Bildung in Köln ([www.bpb.de/fundraising-tag](http://www.bpb.de/fundraising-tag)), und wir haben uns vorgenommen, noch einmal auf diesen Tag zurück zu blicken. Für die Bundeszentrale für politische Bildung war dieser Schnuppertag in Sachen Fundraising und Mittelakquisition für Projekte der politischen Bildung ein wichtigstes Signal an Initiativen und Organisationen in Deutschland, dass wir Sie weiterhin dabei unterstützen, sich auch in finanziellen Fragen für die Zukunft fit zu machen. Sehr gefreut hat uns die überwältigende Teilnehmerzahl. Fast 170 Teilnehmende waren in Köln und konnten an zwei der insgesamt neun Workshops teilnehmen. Anlass genug für uns, auch im kommenden Jahr einen 2. Fundraising-Tag der politischen Bildung zu planen. Der 2. Fundraising-Tag wird voraussichtlich am 6. Juni 2008 stattfinden, und ich möchte Sie schon jetzt herzlich einladen. Gerne können Sie mir thematische Anregungen für einen solchen Tag zusenden.

Seit dieser Ausgabe arbeitet die bpb mit einer neuen Redaktion zusammen, namentlich mit Christian Baier von der SOCIUS Organisationsberatung in Berlin. Deshalb können Sie auch gespannt sein auf redaktionelle Neuerungen, die wir in der nächsten Zeit einführen werden. Eine erste Neuerung ist die Einführung der Rubrik „Fallbeispiel“. Hier spielen wir in dieser und den kommenden Ausgaben die Gründung und Entwicklung einer NPO durch, von der Idee über die Vereinsgründung bis zur Mittelakquisition und späteren Einstellung von Mitarbeitern/innen. Immer versehen mit praktischen Beispielen und Checklisten, falls Sie etwas auf Ihre eigene Organisation übertragen wollen. Ich hoffe, Sie finden hier nützliche Hinweise für Ihre tägliche Arbeit!

Mit besten Grüßen

Ihr

Daniel Kraft

Referent Fundraising und Marketing

Stabsstelle Kommunikation

PS: Unter [www.bpb.de/files/J8RRCK.pdf](http://www.bpb.de/files/J8RRCK.pdf) finden Sie einen Evaluationsbogen zum Akquisos-Newsletter. Sie würden uns bei der ständigen Verbesserung unseres Newsletters helfen, wenn Sie ihn ausfüllen und an uns zurücksenden würden. Vielen Dank!

### **Inhalt**

#### **1. Aktuelles**

- Gesetzentwurf: Stärkung des bürgerschaftlichen Engagements
- Fünf Jahre Bundesnetzwerk für Bürgerschaftliches Engagement (BBE)
- Fundraising-Idee: Sozialer Tag von Schüler/innen

#### **2. Termine**

- Fundraising-Tage

- Basisseminar Fundraising
- Seminar zur Stiftungsgründung und Akquise von Zustiftungen
- Fundraising in der Praxis - Wie Sie Spender und Sponsoren gewinnen

### 3. Förderungen & Ausschreibungen

- „Wege ins Netz“ mit Sonderpreis „Migration“
- Transparenzpreis
- Stärkung der internationalen Freiwilligendienste

### 4. Im Fokus

- Bilanz des 1. Fundraising-Tags der politischen Bildung
- „Fundraising heißt nicht mal eben abkassieren“ - Gespräch mit Prof. Dr. Michael Urselmann
- „Startschuss für mehr Fundraising in der politischen Bildung“ - Gespräch mit Daniel Kraft

### 5. Tipps und Literatur

- Fundraising-Idee: Spende des Flaschenpfandes am Automaten
- Fundraising-Idee: Atmosfair – freiwillige Spende für den Klimaschutz
- Studie zu Unternehmensstiftungen

### 6. Fallbeispiel: Vereinsgründung

#### 1. Aktuelles

#### **Wichtige Gesetzesänderung: Stärkung des bürgerschaftlichen Engagements**

Das Gesetz soll voraussichtlich noch vor der Sommerpause im Bundestag verabschiedet werden und rückwirkend zum 1. Januar 2007 in Kraft treten. Neue Änderungen u.a.:

- unbezahlte freiwillige Hilfe von mindestens 20 Stunden im Monat für alte, kranke oder behinderte Menschen wird mit bis zu 300,- Euro Erparnis bei der Einkommensteuer belohnt. Diese Honorierung von Zeitspenden wird allgemein gelobt. Fachverbände üben aber Kritik: Nicht steuerzahlende Engagierte wie Arbeitslose oder Jugendliche profitieren nicht und es wird nur soziales, nicht aber ökologisches oder kulturelles Engagement steuerlich gefördert.
- Spenden für gemeinnützige und mildtätige Zwecke können bis zur Höhe von 20 % der Einkünfte bei der Steuererklärung anerkannt werden (bisher 5% bzw. 10% bei mildtätigen Zwecken).

Am 11.06.07 fand im zuständigen Finanzausschuss des Bundestages eine öffentliche Anhörung zu dem Gesetzesentwurf statt. Die knapp vierzig Stellungnahmen ergeben ein spannendes Bild direkter Mitwirkung von Bürgern/Bürgerinnen und Verbänden bei Gesetzesentwürfen:

<http://www.bundestag.de/ausschuesse/a07/anhoerungen/062/index.html>.

#### **Fünf Jahre Bundesnetzwerk für Bürgerschaftliches Engagement (BBE)**

Gegründet auf Empfehlung des nationalen Beirates des Europäischen Jahres der Freiwilligen und der Enquete-Kommission ‚Bürgerschaftliches Engagement‘ feierte das BBE am 5. Juni 2007 seinen fünften Geburtstag. Es war das erste Netzwerk, dessen Mitglieder aus den drei Sektoren ‚Staat‘, ‚Markt‘ und ‚Zivilgesellschaft‘ entstammen, in der Zwischenzeit zählt es knapp 200 Mitglieder. Ziel des BBE ist die Förderung von bürgerschaftlichem und freiwilligem Engagement. Eine besondere Bedeutung kommt der „Woche des bürgerschaftlichen Engagements“ zu, die deutschlandweit im September 2007 zum vierten Mal stattfindet. Schirmherr ist wie im vergangenen Jahr Bundespräsident Horst Köhler. Links: [www.b-b-e.de](http://www.b-b-e.de). Akquisos gratuliert herzlich!

#### **Fundraising-Idee: Sozialer Tag von Schüler/innen**

1998 haben Schüler/innen in Schleswig-Holstein mit ihrer Fundraising-Idee zum ersten Mal große Aufmerksamkeit erlangt. Sie arbeiteten einen Tag lang in verschiedenen Unternehmen und spendeten den verdienten Lohn an von ihnen ausgewählte Jugendprojekte auf dem Balkan. Seitdem wird der „Soziale Tag“ alle zwei Jahre durchgeführt, am 19. Juni 2007 zum zweiten Mal bundesweit. Der große Erfolg ließ die Akteure über eine nachhaltige Sicherung der gespendeten Gelder nachdenken. So gründeten sie 2002 die Stiftung ‚Schüler helfen Leben‘ als erste

Schülerstiftung im gesamten Bundesgebiet. Die Stiftung hat derzeit ein Volumen von ca. 4 Millionen Euro, mit denen sie die laufenden Projekte in den Ländern des ehemaligen Jugoslawien, Rumänien und Bulgarien finanziert. Weitere Informationen: [www.schueler-helfen-leben.de](http://www.schueler-helfen-leben.de).

## 2. Termine

### Fundraising-Tage

Hier als Beispiel zwei regionale/thematische Fundraising-Tage im September 2007; eine umfassendere Terminliste bei <http://www.fundraisingverband.de>

#### 14.09.07, 09:00-17:00 Uhr, Zweiter Fundraising-Tag Berlin/Brandenburg, FH Potsdam

<http://www.fundraisingtag-bb.de>. Anmeldung direkt bis Veranstaltungsbeginn möglich, Kosten: 85,- Euro + MwSt.

#### 14./15. 09.07 jeweils 10:00-18:00 Uhr. Fundraising im Bildungsbereich, Hamburg

Am 14.9.07 steht das Hochschul-Fundraising im Vordergrund ([http://www.fundraisingverband.de/fileadmin/Bilder/jetzt\\_aktuell/BT\\_07\\_hochschule\\_Preview.pdf](http://www.fundraisingverband.de/fileadmin/Bilder/jetzt_aktuell/BT_07_hochschule_Preview.pdf)) Teilnahmegebühr: 130,- Euro. Am 15.9.07 das Fundraising für allgemeinbildende Schulen ([http://www.fundraisingverband.de/fileadmin/Bilder/jetzt\\_aktuell/BT\\_07\\_Schule\\_Preview.pdf](http://www.fundraisingverband.de/fileadmin/Bilder/jetzt_aktuell/BT_07_Schule_Preview.pdf)) Teilnahmegebühr: 90,- Euro. Bei Anmeldung für beide Veranstaltungen wird ein Rabatt von 20,- Euro angeboten. Anmeldeschluss ist der 07.09.07.

### Basisseminar Fundraising

Für Kurzsentschlossene!! Ein Basis-Seminar zum Fundraising in der politischen Bildungsarbeit bietet der Verein zur Förderung politischen Handelns (vfh) an. In den drei Tagen sollen praktisches Wissen und Methoden, wie kleinere Organisationen erfolgreich Fundraising betreiben können, vermittelt werden. Es richtet sich hauptsächlich – aber nicht nur - an Einsteiger auf diesem Feld. Anhand von Fallbeispielen und Feedbacks für die eigenen Fundraising-Vorhaben sollen Strategien erarbeitet werden. 22.06.07(18:00 Uhr) – 24.06.07 (15:00 Uhr), Jugendherberge Bad Honnef. Veranstalter und Anmeldung: [www.vfh-online.de](http://www.vfh-online.de). Teilnahmebeitrag 60,- Euro inkl. Unterkunft und Verpflegung.

### Seminar zur Stiftungsgründung und Akquise von Zustiftungen

Auch Stiftungen werden voraussichtlich von der Reform des Gemeinnützigkeitsrechts profitieren (s. erste Meldung). Das Seminar stellt diese neuen Möglichkeiten und ihre rechtlichen Grundlagen dar. Inhalte sind u.a. die Stiftungsgründung, die Kapitalakquise und mögliche Anlageformen. Es richtet sich an Stiftungen oder an Vereine, die eine Stiftung gründen wollen.

04.07.07, 10:00-17:00 Uhr TurmForum Stuttgart 21 oder

21.08.07, 10:00-17:00 Uhr Rotanda Business Club, Salierring 32, Köln

Teilnahmegebühren inkl. Verpflegung und Material: 290,- Euro

Weitere Informationen und Anmeldung:

[http://www.fundraisingverband.de/fileadmin/pdf\\_upload/stiftungsfruehling-a.pdf](http://www.fundraisingverband.de/fileadmin/pdf_upload/stiftungsfruehling-a.pdf)

### Fundraising in der Praxis - Wie Sie Spender und Sponsoren gewinnen

Diese Einführung informiert über den richtigen Fundraising-Mix, erläutert strukturelle und personelle Voraussetzungen und gibt eine Einführung darin, wie Spender und Sponsoren langfristig für Organisationen gewonnen werden können. Die Seminarleiterin, Hilde Gaus, ist Sozialarbeiterin und freiberufliche Fundraiserin.

10.07.07, 09:30-16:30 Uhr in Würzburg oder

24.08.07, 09:30-16:30 Uhr in Darmstadt.

Teilnahmegebühren inkl. Verpflegung und Material: 175,- Euro.

<http://www.fundraisingakademie.de/fortbildungsflyer12007RZ.pdf>

Weitere Seminarangebote finden Sie unter [www.fundraisingverband.de](http://www.fundraisingverband.de) und unter [www.fundraisingakademie.de](http://www.fundraisingakademie.de)

## 3. Förderungen & Ausschreibungen

„Wege ins Netz“ mit Sonderpreis „Migration“

Mit 30.000,- Euro prämiiert das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie Projekte, die Menschen an das Internet heranführen und sie im Umgang mit den Neuen Medien weiterqualifizieren. Der Sonderpreis „Migration“ ist mit 7.000,- Euro ausgeschrieben, Einsendeschluss: 31.07.07. Online-Bewerbung unter: [www.wege-ins-netz-2007.de](http://www.wege-ins-netz-2007.de)

#### **Transparenzpreis**

Der insgesamt mit 30.000,- Euro dotierte Preis der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Price-Waterhouse-Coopers prämiiert Hilfsorganisationen, die eine vorbildliche Berichterstattung und Transparenz ihren Spenderinnen und Spendern gegenüber vorweisen können. Bewerben können sich deutsche karitative und humanitäre Spendenorganisationen, die im Jahr 2006 Einnahmen von mindestens 1 Million Euro und ein Testat eines Rechnungsprüfers (muss nicht PWC sein) nachweisen können. Bewerbungsschluss ist der 31. Juli 2007. Preisträger 2006: Ärzte ohne Grenzen. Info: [www.pwc.de](http://www.pwc.de) und [nicole.susann.roschker@de.pwc.com](mailto:nicole.susann.roschker@de.pwc.com).

Das ZDF gibt ein Beispiel für Transparenz von Spendenorganisationen:  
<http://www.heute.de/ZDFheute/inhalt/19/0,3672,2258163,00.html>

#### **Stärkung der internationalen Freiwilligendienste**

In dem Förderschwerpunkt „Stärkung internationaler Freiwilligendienste“ unterstützt der Fonds „Erinnerung und Zukunft“ Projekte der Öffentlichkeitsarbeit oder der Lobbyarbeit, die für internationale Einsätze junger Freiwilliger in ihrem Umfeld werben. Unterstützt werden auch Projekte zum Aufbau von Freiwilligenagenturen in Mittel- und Südosteuropa oder Israel, die die Entsendung und Aufnahme von internationalen Freiwilligen organisieren. Bewerben können sich Träger von Freiwilligendiensten aus Mittel- und Osteuropa, Deutschland und Israel. Fördervolumen 2007: 250.000,- Euro. Frist: 30.07.07 Info [http://www.fonds-ez.de/junge\\_freiwillige\\_uebernehmen\\_verantwortung/staerkung\\_internationaler\\_freiwilligendienste](http://www.fonds-ez.de/junge_freiwillige_uebernehmen_verantwortung/staerkung_internationaler_freiwilligendienste).

### **4. Im Fokus**

#### **Bilanz des 1. Fundraising-Tags der politischen Bildung in Köln**

Der 1. Fundraising-Tag in Deutschland wurde 1993 vom damaligen Bundesverband Sozialmarketing (heute Deutscher Fundraisingverband) durchgeführt und findet seitdem jährlich als Fundraising-Kongress statt – dieses Jahr mit knapp 700 meist hauptamtlichen Fundraiser/innen, die bereit und in der Lage waren, zwischen 500,-€ (ein Tag) und 900,-€ (drei Tage) für die Teilnahme zu bezahlen: [www.fundraisingkongress.de](http://www.fundraisingkongress.de). Leider ist die inhaltliche Kongress-Dokumentation im Gegensatz zu früheren Jahren nur noch im geschlossenen Bereich zugänglich. Am 8. Juni 2007 veranstaltete die Bundeszentrale für politische Bildung/bpb ihren ersten Fundraising-Tag für Organisationen der politischen Bildung. In neun Workshops wurden Grundlagen und wesentliche Aspekte des Fundraisings in der politischen Bildung vermittelt und gemeinsam erarbeitet. Mit diesem neuen Angebot will die bpb insbesondere für kleine und ehrenamtliche Organisationen der politischen Bildung einen Service mit niedriger Einstiegsschwelle zum professionellen Fundraising schaffen. Erfreulich ist die positive Resonanz. Knapp 170 Teilnehmende kamen nach Köln, die hier an einem Tag für 25,-€ Teilnehmerbeitrag nicht nur Fachwissen, sondern auch eine gute Möglichkeit des Austausches und der Vernetzung fanden. Eine offen zugängliche Dokumentation des Fundraising-Tages mit den Präsentationen der Referent/innen findet sich unter [www.bpb.de/fundraising-tag](http://www.bpb.de/fundraising-tag).

#### **„Fundraising heißt nicht mal eben abkassieren“ - Gespräch mit Prof. Dr. Michael Urselmann**

Das Einleitungsreferat in Köln hielt Prof. Dr. Michael Urselman. Urselmann ist einer der renommiertesten Experten im deutschen Fundraising. Erfahrungen sammelte er u.a. als Geschäftsführer der GFS Fundraising und Marketing GmbH sowie ehrenamtlich in der Mitarbeit beim Fundraisingverband. Heute ist Michael Urselmann als Professor für Sozialmanagement an der Fachhochschule Köln und als freiberuflicher Fundraising-Berater tätig. Er war Hauptreferent beim 1. Fundraising-Tag der bpb. Weitere Informationen zu ihm unter: [www.urselmann.de](http://www.urselmann.de).

*bpb: Herr Urselmann, wie und warum kamen Sie zum Fundraising?*

MU: Mein Engagement im Fundraising begann zufällig zeitgleich mit der zunehmenden Bedeutung dieses Arbeitsfeldes in Deutschland. Ich habe Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt

Marketing studiert und nach Anwendungsmöglichkeiten im gemeinnützigen Bereich gesucht. Nach meiner Promotion zum Thema „Erfolgsfaktoren im Fundraising von Nonprofit-Organisationen“ begann ich bei einer größeren Agentur für Fundraising zu arbeiten. Parallel engagierte ich mich sieben Jahre ehrenamtlich im Vorstand der Bundesarbeitsgemeinschaft Sozialmarketing, dem heutigen Fundraisingverband. Dessen Gründung ist auch im Zusammenhang zu sehen mit der Krise in den öffentlichen Haushalten seit den 90er Jahren, verschärft durch die Wiedervereinigung. Seit drei Jahren bin ich im Bereich Sozialmanagement in der Lehre tätig.

*bpb: Wie hat sich der Fundraising-Markt seit den 90er Jahren entwickelt?*

Drei Entwicklungen sind in diesen letzten ca. 15 Jahren nachvollziehbar: Erstens: Das öffentliche Interesse für Fundraising hat zugenommen. Auch wenn die reale (also inflationsbereinigte) Spendensumme in Deutschland – worüber es bisher nur wenig umfassend aussagekräftige Daten gibt – gleich geblieben zu sein scheint. Das gestiegene Interesse lässt sich auch an dem Besuch der Fundraising-Tage und ähnlicher Veranstaltungen sehen. Wir haben den ersten Kongress 1993 mit ca. 60 Teilnehmer/innen durchgeführt, im April 2007 waren 700-800 Gäste in Fulda. Zweitens hat der Sektor eine deutliche Professionalisierung erfahren. Es hat sich ein vielfältiges Fortbildungs- und Veranstaltungsangebot dazu entwickelt (u.a. Zürcher Hochschule Winterthur, Fundraising-Akademie, Frankfurt). Auch die Publikationen haben deutlich zugenommen. Drittens hat mit der Professionalisierung eine Ausdifferenzierung stattgefunden. Fachdiskussion, Austausch und Publikationen zu spezifischen Fragen z.B. in Bezug auf Zielgruppe, angepasste Methoden gewinnen zunehmende Bedeutung. So ist es kein Wunder, dass wir heute auf dem bundesweit ersten Fundraising-Tag speziell für die politische Bildung sind.

*bpb: Ist also das Fundraising in Deutschland, welches ja vom Wissensvorsprung der angelsächsischen Länder profitiert hat, auf eine Augenhöhe gekommen? Und wie wird es mit dem Fundraising weitergehen?*

MU: Fundraising hat in Deutschland einen professionellen Stand erreicht, der international vergleichbar ist, wie uns auch z.B. angelsächsische Referenten bestätigen. Diese Entwicklung sollte jedoch eines nicht vortäuschen: Fundraising ist eine Ergänzung zur staatlichen Förderung. Auch in den angelsächsischen Ländern stellt die öffentliche Förderung – organisiert über die steuerliche Umverteilung – einen höheren Betrag dar, als die freiwillig über das Fundraising akquirierte. Der Staat ist nach wie vor die mit Abstand wichtigste Geldquelle. Trotzdem sollten wir – auch unter dieser Überschrift – das Verhältnis der durch Steuerhoheit erzwungenen und der freiwillig akquirierten Gelder überdenken. Wir diskutieren viel über die zunehmende „Wohlstandsschere“ in Deutschland. Es gibt zunehmend Armut in Deutschland, es gibt aber auch zunehmend Reichtum. Und dieser Reichtum wandert – siehe Müller [von Müllermilch, d.R.], siehe Beckenbauer – in europäische Nachbarländer ab, die im Steuerwettbewerb günstiger sind als hier. Gleichzeitig hat Bill Gates eine Stiftung mit Milliarden Dollar Grundvermögen ausgestattet, zu der Warren Buffet nach und nach Milliarden Dollar zustiften wird. So viel Geld haben die beiden nie in Steuern bezahlt, wie sie hier freiwillig über eine Stiftung umverteilen. Mein Fazit: Lasst uns in Europa, wo wir im steuerlichen Wettbewerb stehend nicht unendlich Gelder zwangsumverteilen können, verstärkt über eine freiwillige Umverteilung reden und da sind wir wieder beim Thema Fundraising.

*bpb: Wenn der Spendenmarkt real nicht steigt. Welche Alternativen bestehen beim Fundraising?*

Neben finanziellen Spenden haben Sach- und Zeitspenden in den letzten Jahren zunehmende Bedeutung erfahren. Wir haben mit der demographischen Entwicklung die Situation, dass immer mehr Menschen in ihrem dritten Lebensalter noch fit und aktiv sind. Zunehmend beginnen sie, sich ehrenamtlich zu engagieren mit ihren jeweiligen Kompetenzen. Hier steckt meines Erachtens noch ein hohes Potential für die Organisationen. In diesem Zusammenhang ist auch die Zunahme von Freiwilligenagenturen und die anstehende Reform des Gemeinnützigkeitsrechts [s. Meldung Gesetz zur weiteren Förderung des bürgerschaftlichen Engagements] zu betrachten. Beides sind Entwicklungen, die ich unter dem Stichwort der Hilfe zur Selbsthilfe – wenn der Staat schon die direkte Unterstützung reduzieren muss, sollte er zumindest eine unterstützende Infrastruktur schaffen – sehr begrüße.

*bpb: Was ist – in einem Satz konzentriert – Ihre Botschaft an die heutigen Teilnehmer/innen?*

Das ist in einem Satz sehr schwer zu sagen. Ich würde sagen, das Entscheidende ist das sogenannte Relationship-Fundraising. Fundraising heißt nicht mal eben abkassieren, sondern Sie müssen Menschen, Interessierte zu Freunden der eigenen Sache machen. Also, wir müssen es schaffen, dass Menschen sich nicht als Melkkühe verstehen, sondern eine Sache, die sie wichtig finden, gerne unterstützen, zu ihrer Sache machen. Vielleicht so: „Macht aus Interessenten Freunde Eurer Organisation, die Euch gern unterstützen und Ihr werdet sehen, was da für Potential drin stecken kann.“

*bpb: Vielen Dank für das Gespräch.*

### **„Startschuss für mehr Fundraising in der politischen Bildung“ - Gespräch mit Daniel Kraft**

Daniel Kraft, Referent für Fundraising und Marketing der Bundeszentrale für politische Bildung hat den 1. Fundraising-Tag organisiert. Er ist seit zwei Jahren bei der Bundeszentrale für politische Bildung und seit knapp einem Jahr in der Stabsstelle Kommunikation verantwortlich für Fundraising und Marketing. Kraft hat am Verbandsmanagement Institut der Universität Freiburg/Schweiz studiert und bei der Brücke-Most-Stiftung in Dresden das Fundraising federführend verantwortet. Gemeinsam mit einem Team der bpb hat er den 1. Fundraising-Tag in Köln konzipiert und organisiert. Christian Baier, neuer Redakteur des Akquisos-Newsletter sprach mit Daniel Kraft am Rande des Fundraising-Tags in Köln.

*CB: Herr Kraft, aus welchen Gründen bietet die Bundeszentrale für politische Bildung nun auch einen Fundraising-Tag an?*

DK: Wir verstehen uns als neutralen Vermittler in diesem Thema. Wir als Bundeszentrale für politische Bildung haben – außer der inhaltlichen Vermittlung – kein „kommerzielles“ Interesse, sondern sehen unser Engagement als Dienstleistung für unsere Partner. Aus diesem Servicegedanken wird z.B. auch die Website mit den Dokumentationen zum Fundraising-Tag ([www.bpb.de/fundraising-tag](http://www.bpb.de/fundraising-tag)) langfristig und für alle Interessierte frei zur Verfügung stehen. Ein besonderes Merkmal des heutigen Fundraising-Tages ist die Zielgruppe. Wir finden, dass Fundraising in der politischen Bildungsarbeit bisher gegenüber dem „klassischen“ Fundraising – also dem für humanitäre, soziale, kulturelle oder sportliche Zwecke – zu kurz kommt. Wir wollen mit diesem Angebot den Trägern der politischen Bildungsarbeit einen Einstieg in professionelles Fundraising bieten. Fundraising ist in der politischen Bildung abstrakter als beispielsweise in der klassischen Nothilfe oder beim Umweltschutz, der Bezug zu möglichen Spendern also schwerer vermittelbar. Hier gilt es, spezielle Anspracheformen zu entwickeln und zu diskutieren und auf die Suche nach diesen wollen wir uns mit dem 1. Fundraising-Tag machen. Heute ist sozusagen der Startschuss für mehr Fundraising in der politischen Bildung.

*CB: Welche Zielgruppe möchten Sie erreichen und mit welchem ‚Mehrwert‘ sollen die Teilnehmenden heute Abend nach Hause gehen?*

DK: Wir wollen vor allem die kleinen Vereine und Einrichtungen erreichen, die sich in der außerschulischen politischen Bildungsarbeit engagieren. Die Anbieter von Seminaren, Bildungshäuser, interkulturelle Projekten, kultureller Jugendbildung usw. Und wir wollen diesen Akteuren vermitteln, welche Möglichkeiten es im Fundraising geben kann. Welche Fundraising-Formen unabhängig von staatlichen Strukturen möglich sind, aber auch wie sie öffentliche Mittel professioneller akquirieren können. Dabei kann an einem solchen Tag wie heute nur ein Hineinschnuppern in die Möglichkeiten das Ziel sein. In meinen Augen liegt der Mehrwert nicht darin, dass die Leute heute Abend mit dem Gedanken nach Hause gehen „Ich bin der perfekte Fundraiser“, sondern dass sie vielmehr eine Idee davon bekommen, was Fundraising ist und welche Dimensionen ein professionelles Fundraising hat. Wenn die Teilnehmer/innen heute Abend erfahren haben, dass sie dieses Feld strategisch und mit bestimmten Techniken angehen müssen, dass Fundraising Chefsache in einer Organisation sein muss und Zeit benötigt, dann wäre das für mich ein großer Erfolg. Alles weitere kann und muss dann in anderen Lernformen vertieft werden.

*CB: Betrachten wir das Fundraising bei politischen Bildungsorganisationen vom strategischen Blick-*

*winkel. Worin liegen – neben der Mittelwirtschaftung – die Hauptziele des Fundraising?*

DK: Für mich heißt der Einstieg in das Fundraising die konsequente Verfolgung der Idee, dass auch in Nonprofit-Organisationen Prinzipien des Management gelten müssen. Dabei meine ich keine Überstülperung von Managementkonzepten aus anderen Bereichen. Das funktioniert nicht, und das hat auch in anderen Fundraising-Feldern wie in der humanitären Hilfe nicht funktioniert. Es geht eher darum, bestimmte Techniken aus dem Management zu übertragen und anzupassen auf die Situation, Arbeit und Ziele der politischen Bildung. Wenn Du Geld willst, musst Du Dir auch die anderen Bereiche Deiner Organisation ansehen. Habe ich ein Leitbild? Habe ich ein Marketingkonzept? Habe ich ein Finanzierungskonzept? Bin ich mit meinem Angebot gut aufgestellt? Dies sind alles Fragestellungen, die eng mit dem Fundraising verknüpft sind und sich gegenseitig bedingen. Deshalb haben wir hier auf dem Fundraising-Tag beispielsweise auch einen Workshop „Marketing für politische Bildung“. Fundraising ist meines Erachtens eine Fortsetzung des Marketings einer Organisation. Erst kommt Marketing, dann kommt Fundraising.

*CB: 1. Fundraising-Tag deutet eine Reihe an. Dürfen wir eine Fortsetzung erwarten?*

DK: Hier kann ich aus der heutigen Begrüßungsrede des Präsidenten der bpb, Thomas Krüger, zitieren, der gesagt hat, das sei der Einstieg für uns und der wird – das ist unsere feste Absicht – einen 2. Fundraising-Tag nach sich ziehen. Aber viel wesentlicher ist für mich das Signal an unsere Partner, mit denen wir über Förderung, Projektarbeit und andere Kooperationen verbunden sind. Es geht uns darum, dass wir ihnen ein qualitativ hochwertiges Angebot im Fundraising-Bereich zur Verfügung stellen wollen. Neben dem ‚Schnuppern‘, wie es heute stattgefunden hat, wollen wir Vertiefungskurse anbieten, denken darüber nach, Materialien zur Verfügung zu stellen und sehen auch diesen Akquisos-Newsletter als einen Teil in der Angebotspalette. Der Fundraising-Tag kann dabei als ein „Leuchtturm“ herausragen und interessierte Akteure zur Teilnahme und zum eigenen Fundraising anregen.

*CB: Was ist – in einem Satz konzentriert – Ihre Botschaft an die heutigen Teilnehmer/innen?*

DK: „Civic Education but Management“

*CB: Vielen Dank für das Gespräch*

## **5. Tipps und Literatur**

### **Fundraising-Idee: Spende des Flaschenpfandes am Automaten**

In Oldenburg können Kunden der Supermarkt-Kette ‚Aktiv + Irma‘ bei ihrer Flaschenrückgabe am Automaten per Knopfdruck entscheiden, ob sie ihr Pfandgeld ausgezahlt haben oder spenden wollen. Hierfür hat die Kette einen Dreijahresvertrag mit dem Malteser-Hilfsdienst geschlossen. Zunächst versuchsweise sollen die Automaten am 23. Juni 2007 aufgestellt werden. Dieses System ist in Skandinavien schon relativ bekannt und möglicherweise in Deutschland vor dem Boom. Wer in Google „Malteser Aktiv + Irma“ eingibt, erhält einen Eindruck, wie viel PR diese neue Möglichkeit auch der Firma bringt. Offen ist jedoch noch, wie möglicherweise Kontaktdaten der Spender/innen übertragen werden könnten, damit sich die Organisationen auch für die Spenden bedanken können.

### **Fundraising-Idee: Atmosfair – freiwillige Spende für den Klimaschutz**

Flugreisen sind bekanntlich einer der größten Klimakiller. Die gemeinnützige GmbH Atmosfair bietet Flugpassagieren die Möglichkeit, die verursachten Emissionen durch eine freiwillige Klimaabgabe auszugleichen. Hierfür wurde sie jetzt von der Verbraucher Initiative – einem 1985 gegründeten Bundesverband kritischer Verbraucher/innen – als „Initiative des Monats“ ausgezeichnet. Über einen Online-Rechner auf der Website von Atmosfair lassen sich der CO<sub>2</sub>-Verbrauch und äquivalente Kosten in entsprechenden Klimaprojekten berechnen. Atmosfair hat darüber im Jahr 2005 knapp 129.000,- Euro Spenden eingenommen, mit denen weltweit Projekte zum Klimaschutz unterstützt werden. Die unterstützten Projekte müssen den Standard des Kyoto-Protokolls erfüllen. Einzige Gesellschafterin ist die Stiftung Zukunftsfähigkeit.

Weitere Informationen: [www.atmosfair.de](http://www.atmosfair.de), [www.stiftungzukunft.de](http://www.stiftungzukunft.de)

## Studie zu Unternehmensstiftungen

Unternehmensstiftungen sind der Fokus einer neuen Studie, die die Vodafone Stiftung zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Stiftungen jüngst publiziert hat. U.a. werden verschiedene vor allem jüngere Unternehmensstiftungen kurz vorgestellt, wo man auch auf manche noch nicht so bekannte Namen trifft. Eine Zusammenfassung des Stiftungsreports 2007 ist v.a. als Einführung gut geeignet:

[http://www.stiftungen.org/files/original/galerie\\_vom\\_29.05.2006\\_16.37.50/StiftungsReport2007\\_Kurzversion\\_web.pdf](http://www.stiftungen.org/files/original/galerie_vom_29.05.2006_16.37.50/StiftungsReport2007_Kurzversion_web.pdf)

## 6. Fallbeispiel Vereinsgründung

Angeregt durch einen Schulaufenthalt in Namibia hat sich die Arbeitsgemeinschaft „Gerechte Welt“ am Sauter-Gymnasium in Neustadt gegründet. Anlässlich des G8 Gipfels wurde sie in der Öffentlichkeit aktiv, um mehr Aufmerksamkeit für die Entwicklungszusammenarbeit und ihre Ausstellung über die Partnerschule in Namibia zu erhalten. Enttäuschung machte sich breit, als sich das öffentliche Interesse statt auf politische Themen fast ausschließlich auf Gewalt bei Demonstrationen richtete. Vier Tage nach dem Gipfel war Rostock auch schon wieder aus der Berichterstattung verschwunden. Um mehr Flexibilität zu erreichen und auch Personen außerhalb der Schule einbinden zu können, entschließt sich die Projektgruppe einen Verein zu gründen.

- Zur *Vereinsgründung* sucht die Schülergruppe (mindestens) sieben Gründungsmitglieder, zwei minderjährige Schüler/innen benötigen hierfür die Zustimmung ihrer Eltern.
- Auf der *Gründungsversammlung* entscheiden die Schüler/innen und zwei Eltern, die neu dazugekommen sind, über die inzwischen formulierte Satzung. Eine Mustersatzung findet sich z.B. unter [http://www.wegweiser-buergergesellschaft.de/praxishilfen/arbeit\\_im\\_verein/vereinsrecht/satzung\\_muster.php](http://www.wegweiser-buergergesellschaft.de/praxishilfen/arbeit_im_verein/vereinsrecht/satzung_muster.php)
- Die Abstimmung über die *Satzung* und die danach folgende Wahl des Vorstands werden protokolliert und anschließend von allen Teilnehmer/innen als Gründungsprotokoll unterzeichnet. Ein Musterprotokoll findet sich unter: [http://www.wegweiser-buergergesellschaft.de/praxishilfen/arbeit\\_im\\_verein/vereinsrecht/gruendungsprotokoll\\_muster.php](http://www.wegweiser-buergergesellschaft.de/praxishilfen/arbeit_im_verein/vereinsrecht/gruendungsprotokoll_muster.php)
- Die beiden neugewählten Vorstandsmitglieder Jan und Karina melden den Verein beim zuständigen Amtsgericht an. Dies läuft in der Regel über einen Notar, der die beiden Unterschriften außerdem noch beglaubigen muss.

Parallel zur Vereinsgründung treibt die Projektgruppe die Genehmigung der *Gemeinnützigkeit* voran, damit diese möglichst bald auch vom zuständigen Finanzamt zuerkannt wird. Eine Tante von Jan hat eine größere Spende in Aussicht gestellt, wenn sie diese von der Einkommenssteuer abziehen kann (derzeit: 5% vom Einkommen bei gemeinnützigen, 10% bei mildtätigen Zwecken. In der anstehenden Reform ist geplant, dies auf einheitlich 20% zu erhöhen). Außerdem bleibt der Verein damit von der Umsatzsteuer und der Körperschaftssteuer zumindest teilweise befreit.

1. Um die Gemeinnützigkeit zu erhalten muss der Zweck des Vereins einen der steuerbegünstigten Zwecke der §§ 51-54 der Abgabenordnung ([http://www.gesetze-im-internet.de/ao\\_1977/BJNR006130976.html](http://www.gesetze-im-internet.de/ao_1977/BJNR006130976.html)) erfüllen. Die Schüler/innen wählen als Zweck die „Förderung der Entwicklungshilfe“ sowie „Bildung und Erziehung“ und die „Förderung der Jugendhilfe“ (§ 52). Sie wissen, dass ihre Tätigkeit später vom Finanzamt auf diese Inhalte hin überprüft wird. Mit Hilfe von konkreten Tätigkeiten erläutern sie, wie sie diese Zwecke erreichen wollen.
2. Da sie wissen, dass die Satzung eher selten auf Anhieb den Ansprüchen des Finanzamtes genügt, schicken sie dem dortigen Sachbearbeiter einen ersten Entwurf zu und überarbeiten die Satzung nach seinen Hinweisen. Die überarbeitete Version wird in der oben geschilderten Gründungsversammlung zur Diskussion und Abstimmung gestellt. Formal wird die Gemeinnützigkeit erst beantragt und geprüft, wenn der Verein beim Amtsgericht angemeldet ist, aber eine Vorklärung ist empfehlenswert.



### **Link- und Literatortipps**

<http://www.vereinsknowhow.de>

Website mit vielen Hinweisen zum Thema Vereinsführung. Teilweise entgeltpflichtig lohnt sich der Abopreis (15,- Euro) Checklisten, Mustersatzungen und Präzedenzfälle zu nutzen, die dort in großem Umfang gesammelt und erläutert werden. 14-tägiger Newsletter kostenlos.

[http://www.wegweiser-buergergesellschaft.de/praxishilfen/arbeit\\_im\\_verein/index.php](http://www.wegweiser-buergergesellschaft.de/praxishilfen/arbeit_im_verein/index.php)

Das Internetangebot der Stiftung Mitarbeit informiert mit ihren Online-Praxishilfen ausführlich über Themen der Vereinsgründung und –führung. Die notwendigen Inhalte werden verständlich dargestellt und durch beispielhafte Checklisten ergänzt.

Ergänzend: Das Buch „Vereinspraxis“ von der AG SPAK und der Stiftung Mitarbeit (18,- €,inkl. CD-ROM) zur Vereinsgründung, Steuer, Arbeitsrecht, Versicherungen, GEMA...

Wir werden in den nächsten Ausgaben von Akquisos die Gründung und die ersten Schritte dieses fiktiven Vereins (bis er – erfolgreich wie er ist – seine ersten Mitarbeiter/innen einstellen kann) begleiten und so eine kleine Anleitung der Vereinsarbeit im politischen Bildungsbereich publizieren. Die nächsten Kapitel werden lauten:

Förderung für Projektarbeit – wie und woher?

Jetzt aber auch bekannt werden – Öffentlichkeitsarbeit im Verein

Uneinigkeit über die weitere Richtung – Konfliktmoderation

Erfolgreiches Wachstum, erste Mitarbeiter/erste Mitarbeiterin – Der Verein als Arbeitgeber

Strategische Entwicklung – neue Organisationsformen

### **Impressum**

Herausgeberin:

Bundeszentrale für politische Bildung

Redaktion: Christian Baier (SOCIUS

Organisationsberatung gGmbH Berlin),

Daniel Kraft, Bettina Braun, Raul Gerson

(Leiter der Stabsstelle Kommunikation)

E-Mails an die Redaktion:

[fundraising@bpb.de](mailto:fundraising@bpb.de)

Akquisos online bestellen unter:

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