

Siege werden im Winter gemacht

Mit der ORANT-Formel zum nachhaltigen Fördermittel-Fundraising

Es ist eine banale, aber prägende Weisheit, dass sportliche Siege im Sommer durch Grundlagentraining im Winter möglich werden. Ähnlich sollten wir das Fördermittel-Fundraising angehen, das bisher häufig als kurzfristiges Finanzierungsmittel singulär betrachtet und eingesetzt wird. Die ORANT-Formel stellt nachfolgend einen Kreislauf in fünf Phasen vor, der auf Kommunikation und Teilhabe rund um die Beantragung von Fördermitteln eingeht.

Von **GABRIELE KOY** und **DR. CHRISTIAN FISCHBACH**

Zum Start des Kreislaufs sind interne Fragen auf drei Ebenen zu klären, da unterscheidet sich Fördermittel-Fundraising nicht von anderen Instrumenten:

O wie Orientierung:
Wie geht's los?

1. Finanzebene: Welche fundraisingfähigen Projekte planen wir mit welchem Finanzbedarf? 2. Organisationsebene: Warum sollten wir gefördert werden (USP)? Wer gehört zum Team, um das Projekt erfolgreich durchzu-

führen? 3. Projektebene: Was macht mein Projekt attraktiv? Welche Spielräume gibt es, um das Projekt kreativ weiterzuentwickeln, um weitere Förderprogramme zu nutzen?

Mit einem Kurzporträt der eigenen Organisation, das die USPs herausstellt, und einer internen Vorlage, die alle zur Fördermittelakquise relevanten Informationen festhält, schaffen wir eine Basis. Dann kann für die externe Kommunikation ein „Case-for-Support“-Dokument folgen.

R wie Recherche:
Im Winter Siege formen

Die Recherche nach Fördermitteln ist das stetige Grundlagentraining. Dazu zählt klassisch die Suche in Portalen- und Verzeichnissen oder das Sichten von Newslettern. Dies ist eher eine unkommunikative Angelegenheit. Doch auch in dieser Phase unseres Kreislaufs sind Kommunikation und Teilhabe notwendig. Ergänzend sollten wir die naheliegenden Kontakte und Ressourcen kennen und nutzen, wie Kontakte der Geschäftsführung, Kooperationspartner oder Mitgliedschaften in Verbänden. Wenn wir unsere Netzwerke und Möglichkeiten ken-

nen, können wir mutig neue anbahnen und gezielt etwa bei kulturellen Veranstaltungen oder Tagungen mit den Personen hinter den Ausschreibungen in Kontakt kommen.

A wie Antrag:
Fit auf den Punkt sein!

Bevor wir in den Wettkampf starten, den Antrag stellen, sollten wir präsent sein.

Durch ein Telefonat im Vorfeld der Antragstellung bleiben wir in Erinnerung, können Fragen klären, Missverständnisse ausräumen oder wertvolle Informationen auch für andere Antragsmöglichkeiten erhalten, wenn unser Vorhaben dort nicht passend sein sollte.

Ein eingängiger Projektname, emotionale Fotos, im Blick haben, was die Förderer brauchen und leisten können sowie ggfs. rechtzeitig einen Vorabentwurf vorlegen, können hier einen Vorteil verschaffen.

N wie Nachweis:
Gewonnen, jetzt nicht abheben!

Wenn die Förderzusage vorliegt, ist ein erster Sieg erzielt. In dieser Phase unseres

Kreislaufs ist Kommunikation sowohl in die eigene Organisation als auch mit der Förderorganisation wichtig. Intern gewährleisten wir eine vertragsgemäße Projektdurchführung und -abrechnung. Extern sollte der persönliche Dank, der bei Mailings und

Großspenden Standard ist, zeitnah nach der Fördermittelzusage erfolgen. Nach dem telefonischen Dank bei der Stiftung einer Versicherung ergab sich für eine katholische Schule in Hamburg zusätzlich noch eine Förderung durch eine Sachspende. Solche

„Nebeneffekte“ sind zwar nicht der Alltag, können aber als ein sichtbarer Effekt guter Kommunikation gewertet werden.

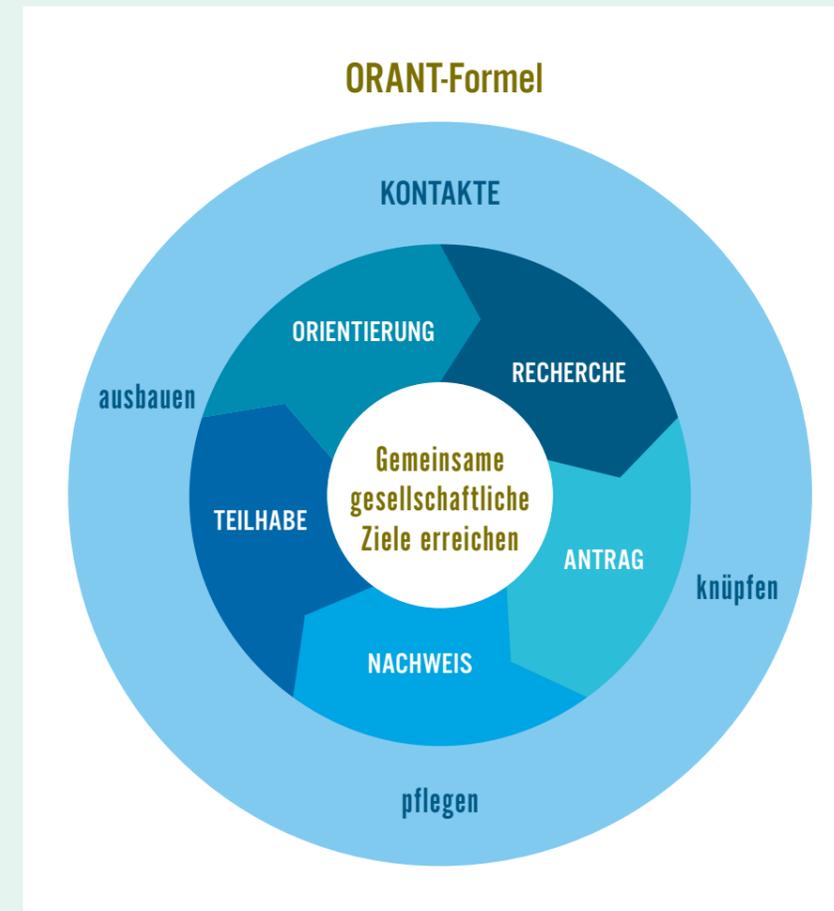
Während der erfolgreichen Umsetzung des Projekts wird der Fördermittelgeber proaktiv eingebunden, zum Beispiel bei Abweichungen, positiven Entwicklungen und im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit, bei Einweihungen und Begegnungen vor Ort.

T wie Teilhabe:
Mittendrin, nicht nur dabei!

Wir verstehen die Fördermittelgeber während und auch nach Projektabschluss als wichtige Stakeholder und betreiben aktive Kontaktpflege. Daher binden wir sie auch in neue Projektüberlegungen ein und erfüllen nach Möglichkeit zusätzliche Bedarfe von ihnen, beispielsweise mit Fotos für den Jahresbericht oder einer Projektvorstellung auf dem Stiftungsfest. Aus einmaligen Projektförderungen können so langfristige Partnerschaften entstehen. Dafür sind möglichst viele positive Kontaktpunkte notwendig.

Der Kreislauf integriert
Beziehungspflege und Teilhabe

Für das Fördermittel-Fundraising zeigt unsere ORANT-Formel, dass alle Phasen aufeinander aufbauen und sich wiederholen. Dabei spielen Beziehungspflege und Teilhabe in jedem Stadium eine allumfassende entscheidende Rolle.



Gabriele Koy ist verantwortlich für Fundraising und Fördermittel im Sozialkontor, einem sozialen Dienstleister für Wohn- und Assistenzangebote für Menschen mit Behinderungen in Hamburg. Als Volkswirtin und zertifizierte Fördermittelmanagerin bringt sie ihre langjährigen Erfahrungen aus kaufmännischer Leitung und Controlling seit zehn Jahren erfolgreich in den gemeinnützigen Sektor ein. Sie ist ehrenamtlich im Vorstand des Kinderhilfswerks Bogotá e.V. engagiert.
► www.sozialkontor.de



Dr. Christian Fischbach ist als Referent für Fördermittel und Großspenden in der Stabsstelle Mitgliederkommunikation, Fundraising und Meldewesen des Erzbistums Hamburg tätig. Der Soziologe und Kulturwissenschaftler sowie zertifizierte Manager für öffentliche Fördermittel engagiert sich seit mehr als 20 Jahren hauptberuflich in NGOs in der Projektbetreuung und im Fundraising. Das Nordostdeutsche Forum „Fördermittel für Kirche und Caritas“ hat er zur Vernetzung des Fördermittelmanagements im kirchlichen Bereich mitinitiiert.
► www.erzbistum-hamburg.de