

Frisches Geld für Soziales

Der Fördermittelmarkt in Deutschland

TORSTEN SCHMOTZ

Torsten Schmotz, Diplom-Kaufmann (Univ.), leitet die Beratungsagentur Förderlotse, die bundesweit soziale Organisationen bei der Recherche, Beantragung und Umsetzung von Förderprojekten unterstützt. Er ist zudem Lehrbeauftragter an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg und am Management Center Innsbruck. Zuvor war er bei der Diakonie Neudettelsau für das Fundraising nationaler und internationaler Vorhaben verantwortlich.

www.foerder-lotse.de

Soziale Dienste und Einrichtungen sind angesichts unsicherer Regelleistungen darauf angewiesen, sich neue Finanzierungsquellen für ihre Aktivitäten zu erschließen. Fördermittel als Bestandteil des Finanzierungsmix von gemeinnützigen Organisationen können in dieser Situation neue Möglichkeiten eröffnen.

Die Träger Sozialer Arbeit sind angesichts zurückgehender Regelleistungen der Sozialversicherungsträger und der öffentlichen Hand darauf angewiesen, sich neue Finanzierungsquellen für ihre Tätigkeiten zu erschließen. Private und öffentliche Förderprogramme bieten dafür ein spannendes Potential, welches nur von einem Teil der Organisationen genutzt wird.

Ein große Hemmnis ist sicher der unübersichtliche »Förderdschungel«. Viele Verantwortliche werden auch vom zeitlichen Aufwand bei der Antragstellung und Projektabwicklung abgeschreckt. Das ist schade, weil Zuschüsse eine nachhaltige Finanzierungsmöglichkeit für gemeinnützige Arbeit darstellen können. Im Unterschied zum hart umkämpften Markt der Spender ist in vielen Förderbereichen die Konkurrenz unter den Antragstellern noch nicht so hoch. Tatsächlich kommt es vereinzelt vor, dass Förderinstitutionen ihre Zuschüsse nicht verteilen können, weil passende Gesuche fehlen.

Nachfolgend soll beschrieben werden, welche Rolle die Fördermittel im strategischen Finanzierungsmix von gemeinnützigen Organisationen spielen können; ein komprimierter Überblick über den Fördermarkt schließt sich an.

Fördermittel und ihre Einsatzmöglichkeiten

Zunächst sollten für die notwendige Klarheit einige Grundbegriffe definiert werden. Wenn man finanzielle Mittel

für gemeinnützige Vorhaben erhält, ist meist von Zuschüssen und Zuwendungen die Rede. Ähnlich verwendet werden Begriffe wie Subventionen, Finanzhilfen oder Fördergelder. Folgende Definition kann hier vielleicht hilfreich sein: Fördermittel sind freiwillige Leistungen in Form von nicht rückzahlbaren Finanzhilfen, die von öffentlichen und privaten Institutionen vergeben werden, um bestimmte gesellschaftliche oder wirtschaftspolitische Zwecke zu verfolgen. In diesem Artikel werde ich die Begriffe Fördermittel, Fördergelder und Zuschüsse synonym verwenden.

Fördermittel im Vergleich zu anderen Finanzierungsarten

Um die spezifischen Eigenheiten der Fördermittel hervorzuheben, lassen sich die folgenden Unterschiede zu den anderen Finanzierungsarten herausstellen:

- Im Gegensatz zu Regelleistungen (z. B. nach SGB) hat man bei Fördermitteln keinen Rechtsanspruch auf die Vergabe.
- Anders als bei öffentlichen oder privaten Ausschreibungen für Dienstleistungen erfordern Fördermittel in der Regel einen substanziellen Eigenbetrag. Wenn man von Fördermittel-»Ausschreibungen« spricht, gilt nicht das öffentliche Vergaberecht. Private Förderinstitutionen können die Empfänger nach eigenen Kriterien auswählen, die nicht veröffentlicht werden müssen. →

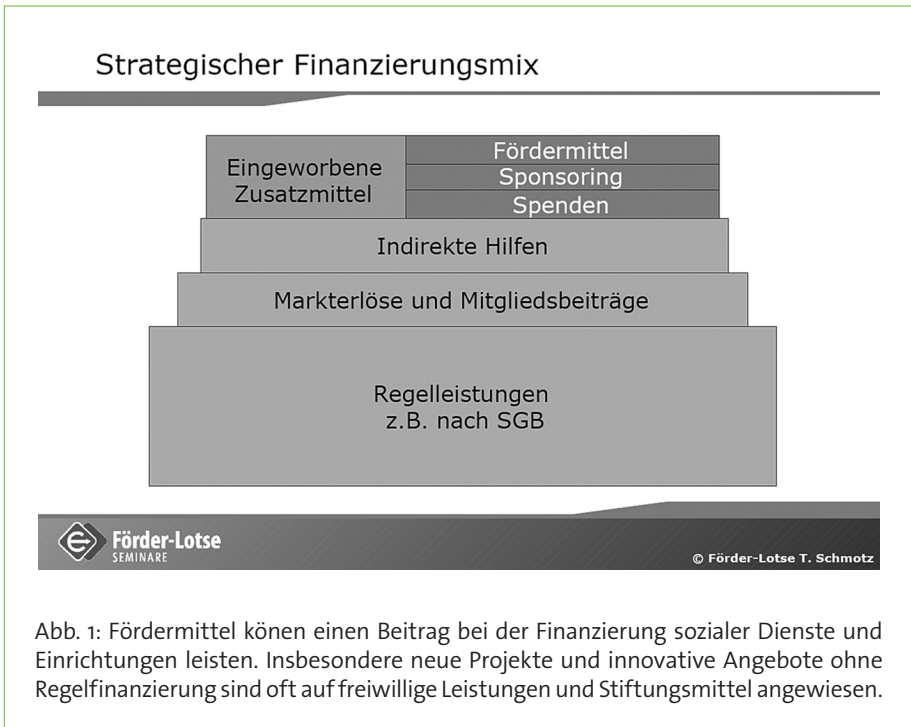


Abb. 1: Fördermittel können einen Beitrag bei der Finanzierung sozialer Dienste und Einrichtungen leisten. Insbesondere neue Projekte und innovative Angebote ohne Regelfinanzierung sind oft auf freiwillige Leistungen und Stiftungsmittel angewiesen.

- Im Unterschied zu Sonderkrediten, Bürgschaften oder Steuererleichterungen sind Fördermittel als nicht rückzahlbare Direktzahlungen definiert.

In der Praxis ist die Abgrenzung zwischen Spenden, Sponsoring und Fördermittel vor allem bei regionalen Förderern nicht immer transparent. So kann man beispielsweise bei der Förderung von Aktivitäten und Projekten durch die örtlichen Sparkassen immer wieder eine bunte Mischung der drei Finanzierungsarten antreffen. Vor diesem Hintergrund spreche ich nur dann von Fördermitteln, wenn sie im Rahmen eines Vertrags zwischen Förderer und Empfänger vergeben werden und das Motiv die Umsetzung eines gemeinnützigen, gesellschaftlichen oder volkswirtschaftlichen Zwecks ist.

Fördermittelvergabe als Dreiecksbeziehung

Oft stellt sich die Frage, welche Zwecke die Förderinstitution genau verfolgen. Schauen wir uns ein paar Beispiele an:

Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales fördert mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds die Personalgewinnung und Personalentwicklung in Branchen mit Fachkräftemangel, das Deutsch-Polnische Jugendwerk möchte internationale Jugendbegegnungen ermöglichen, die Robert Bosch Stiftung finanziert innovative kommunale Ver-

sorgungsstrukturen für Menschen mit Demenz und die örtliche Sparkassenstiftung unterstützt einen Kindergarten bei der Neuanlegung seiner Freifläche.

In diesen Fällen gibt es bei der Vergabe von Fördermitteln also mehrere Beteiligte und verschiedene Beziehungsebenen (vgl. Abb. 2). Der Antragsteller (in der Grafik dargestellt im linken Kästchen) möchte eine bestimmte Aktivität (Kreis) durchführen, beispielsweise ein berufliches Qualifizierungsprojekt für Jugendliche mit Behinderung. Damit verfolgt er zunächst einmal die eigenen Organisationsziele. Er ist beispielsweise regionaler Träger der Behindertenarbeit

und möchten mit der Maßnahme sein Angebot attraktiver gestalten, neue Kundengruppen ansprechen und das vorhandene Personal besser auslasten.

Um einen passenden Förderer (rechtes Kästchen) zu finden, muss er eine Förderinstitution identifizieren, welche die gleiche Zielgruppe (unteres Rechteck) hat, in diesem Fall »Junge Menschen mit Behinderung«. Zusätzlich müssen die Wirkungen der geplanten Aktivität zu den Zielen des Förderers passen, beispielsweise »Bessere Integration in den ersten Arbeitsmarkt«.

Der Geförderte wird im Falle der Förderung zum Dienstleister, welcher den Förderer dabei unterstützt, dessen Ziele zu erreichen. Die Förderinstitution übernimmt die Rolle eines sozialen Investors, der mit seiner finanziellen Investition eine spezifische soziale Wirkung erzielen möchte.

Die Kooperation in einem Förderprojekt kann damit weit über das nüchterne Verhältnis zwischen Zahlungsgeber und Zahlungsempfänger hinausgehen, wie wir es beispielsweise bei der Vergabe von Krediten durch unsere Hausbank kennen. Voraussetzung für gute Förderpartnerschaften ist eine vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Förderer und Gefördertem.

Der Förderdschungel

Für viele Organisationen und Projekte verwirrend ist die Vielzahl der Fördergeber und ihre jeweiligen Bedingungen. Ein grober Überblick kann erste Schneisen in diesen »Förderdschungel« schlagen:

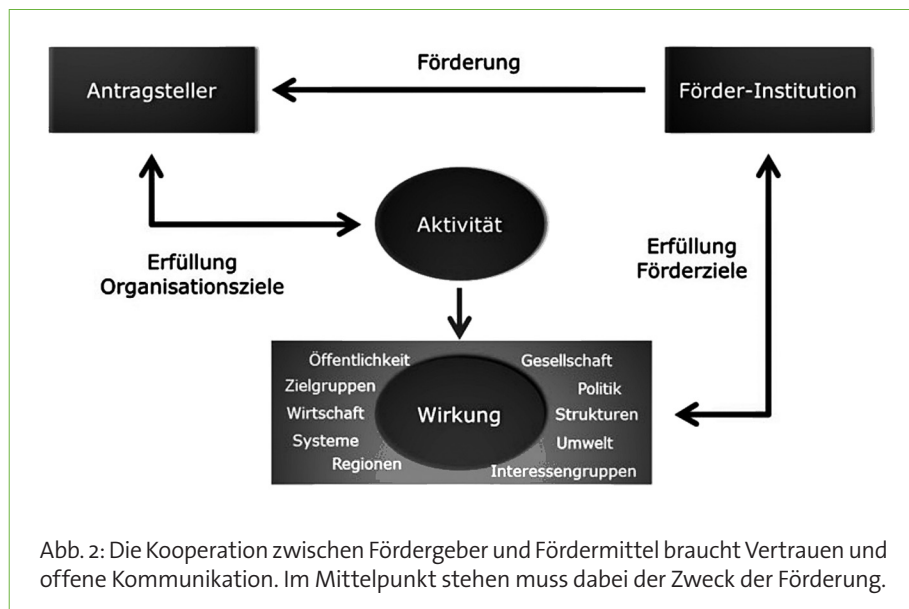


Abb. 2: Die Kooperation zwischen Fördergeber und Fördermittel braucht Vertrauen und offene Kommunikation. Im Mittelpunkt stehen muss dabei der Zweck der Förderung.

- Der größte Förderbereich für die Sozialwirtschaft sind nach wie vor freiwillige Leistungen der öffentlichen Hand: Auch wenn viele öffentliche Kassen nicht übermäßig gefüllt sind, bleiben staatliche Förderprogramme ein wichtiges Instrument der Politik. In den letzten Monaten ist zudem in der Presse von Steuerrekordeinnahmen zu lesen. Stellen Sie sich darauf ein, bei neuen Projekten wird man Anträge mit dem Hinweis auf die fehlenden Mittel erst einmal kategorisch abgewiesen. Wenn Sie aber die Entscheidungen in Ihrem Gemeinde- oder Stadtrat kontinuierlich verfolgen, werden Sie feststellen, dass es dem einen oder anderen Träger dank geschickter Öffentlichkeits- und Lobbyarbeit gelingt, doch neue Zuschüsse zu erhalten. Einen großen Anteil an den öffentlichen Förderprogrammen hat die Europäische Union, die ihr Fördervolumen auch 2014 bis 2020 stabil hält. Die öffentliche Hand ist und bleibt – gemessen am Umfang der verfügbaren Fördermittel – die mit Abstand wichtigste Finanzierungsquelle für gemeinnützige Organisationen in Deutschland. Insgesamt wird hier ein Fördervolumen von 20 bis 30 Milliarden Euro jedes Jahr verteilt!
- Klassische Fördertöpfe für die Sozialwirtschaft sind Lotteriemittel: Die Zweckerträge aus den in Deutschland staatlich regulierten Lotterien

»Das Erfolgsgeheimnis für förderbedürftige Organisationen und Projekte: die Perspektive wechseln«

sind seit Jahrzehnten eine sichere Bank für den gemeinnützigen Sektor. Die Aktion Mensch, die Deutsche Fernsehlotterie und die Glückspirale sind wichtige Förderer insbesondere in der Behinderten-, Jugend- und Altenhilfe. Dazu kommen in vielen Bundesländern, wie beispielsweise in Berlin, Niedersachsen, Hessen und Nordrhein-Westfalen, die Fördermöglichkeiten durch die Landeslotterien. Insbesondere für bauliche Investitionen sind die Soziallotterien ein wichtiges Standbein der Finanzierung. Das Gesamtfördervolumen

Tipps für Recherchen und Kontakte



Bücher

Bortoluzzi Dubach, Elisa: *Stiftungen – Der Leitfaden für Gesuchsteller. Die Welt der Stiftungen und wie man diese nachhaltig als Förderer und Projektpartner gewinnen kann.* ISBN 978-3-7193-1429-3.

Gregory, Alexander/Lindlacher, Peter: *Stiftungen nutzen – Stiftungen gründen. Schritt für Schritt zur Unterstützung Ihrer Projekte durch Stiftungen.* ISBN 978-3-928053-99-0.

Schmoltz, Torsten: *Förder-Lotse Handbuch Fördermittel für gemeinnützige Projekte und Organisationen. In fünf Schritten systematisch neue Zuschussquellen erschließen.* ISBN 9-3-9801394-2-7.

Schmoltz, Torsten: *Förder-Lotse Fördermittelführer 2013 für gemeinnützige Projekte und Organisationen.* 227 Finanzierungs-

durch Lotteriemittel liegt bei etwa einer Milliarde Euro pro Jahr.

- Förderstiftungen wachsen und gedeihen: Seit zehn Jahren haben wir in Deutschland einen Stiftungsboom. Aufgrund steuerlicher Anreize wer-

möglichkeiten für die Bereiche Bildung, Soziales, Umwelt, Kultur, bürgerschaftliches Engagement und internationale Zusammenarbeit. ISBN 9-3-9801394-4-1.

Verzeichnis Deutscher Stiftungen 2011. 7. erweiterte und überarbeitete Auflage vom Mai 2011. Band 1 mit CD-ROM. ISBN: 978-3-941368-17-0.

Internet

Das größte Internetverzeichnis zum Thema Fördermittel für Non-Profit-Organisationen finden Sie unter: <http://blog-foerdermittel.de/internetverzeichnis>.

Im sozialen Netzwerk Xing gibt es eine eigene Gruppe zu »Fördermittel für Non-Profit-Organisationen«: <https://www.xing.com/net/prif3d41ox/npo-foerdermittel>.

Seminare

Der Autor des nebenstehenden Beitrags veranstaltet regelmäßig Einsteigerseminare zum Thema Fördermittel für gemeinnützige Organisationen, das nächste beispielsweise am 14. Mai 2014 in Hamburg. Weitere Termine können seiner Website entnommen werden: <http://seminare.foerderlotse.de>.

Jeder kennt die jährlichen Spendenaktionen von Tageszeitungen, Radio- oder Fernsehsendern in der Adventszeit. Auch Unternehmen schreiben feste Förderprogramme aus, um sich als verantwortliche Mitglieder der Gesellschaft zu positionieren. Nicht zuletzt bieten die Verbände und Kirchen ihren Mitgliedern zahlreiche Förderprogramme.

Fazit

Fördermittel sind kein Allheilmittel, um den Finanzierungsbedarf in allen Bereichen der Sozialwirtschaft zu decken. Bei bestimmten Vorhaben, die zu den Zielen der Förderprogramme passen, können sie jedoch einen wichtigen Beitrag zur finanziellen Entlastung darstellen.

Fördermittel können insbesondere innovative Projekte ermöglichen, für die es noch keine Regelfinanzierung gibt und die eine soziale Organisationen nicht allein mit Eigenmitteln umsetzen kann. Das Einwerben der Fördermittel bedeutet aber immer einen Mehraufwand und erfordert eine professionelle Vorgehensweise. ■