



## Fundraising Modul 2: Projekt finanzieren - Fördermittel erhalten

Fundraising - Projekte gestalten, Mittel beschaffen

Unter Fundraising kann man alles zusammenfassen, was mit der Mittelbeschaffung, der Organisationsentwicklung und der Öffentlichkeitsarbeit eines Vereins zu tun hat. Fundraising ist kreativ und richtet sich nach dem Bedarf der jeweiligen Organisation, des Vereins und des Projekts.

Die Seminarreihe zu Fördermitteln besteht aus drei Modulen + Sprechstunde und erläutert alles Wichtige zum Beschaffen von Geld für Ihr Projekt. Wenn Sie sich das erste Mal mit dem Thema Fundraising und Fördermittel beschäftigen, empfehlen wir Ihnen, die Module nacheinander zu belegen. Sie können natürlich auch einzelne Module auswählen.

Zu den Modulen bekommen Sie reichlich Informationen, Arbeitsmaterialien, Linksammlungen und Hausaufgaben. Sie erhalten fachlichen Input und wenden das Gelernte in kleinen Arbeitsgruppen an. Auf diese Weise steigen Sie tief in die Fördermittel-Akquise und das Fundraising ein. Sie lernen, welche Voraussetzungen es gibt, um erfolgreich Drittmittel und Spenden zu erhalten und verstehen, was Fördermittelgebende an Ihre Organisation bindet.

Sie haben ihr Projekt bereits ausgearbeitet und suchen nach den passenden Fördermitteln? Dann können Sie direkt in das zweite Modul einsteigen.

Modul 2: Projekt finanzieren - Fördermittel erhalten

Was sind Fördermittel überhaupt? Welche gibt es, und wie und wo finde ich diese? Was und wer wird gefördert, und welcher Geber passt zu meinem Projekt? Wie schreibe ich einen erfolgreichen Antrag? Und was muss ich beim Verwendungsnachweis beachten? In diesem Seminar beantworten wir diese Fragen und stellen Ihnen die verschiedenen Stellen für Fördermittel vor:

öffentliche Mittel und Ortsbeiräte

Stiftungen und (Sozial)Lotterien

Mittel der Banken und Sparkassen

Unternehmen und Verbände

Serviceclubs und Förderfonds

Im zweiten Teil dieses Seminars erfahren Sie, wie Sie Schritt für Schritt an die Förderung kommen - vom formlosen Antrag bei kleineren Stiftungen und Geldgebern bis zum formalisierten Antrag bei (Sozial)Lotterien und Behörden:

Konzeptidee und Vision erstellen - Wirkung definieren.

Recherche nach Fördermitteln - wer passt zu uns und unserem Projekt? Und was könnte den Geber motivieren, ausgerechnet uns sein Geld zu geben? (Ihr Alleingebemerkmale)

Fördermittelgeber anrufen und offene Fragen klären.

Es passt alles?! Wie muss ein erfolgreicher Antrag formuliert sein? - Was ist gute "Antragssprache"? Und wie formulieren Sie kurz und verständlich das Wichtigste zu Ihrem Projekt? (KISS-Formel - keep it short and simple)

Wie sieht ein glaubwürdiger Finanzierungs,- und Budgetplan aus, der überzeugt? Welche Kosten und Einnahmen muss er enthalten?

Es hat geklappt?! Tipps zum Fördervertrag. Und wie erstellt man einen Verwendungsnachweis

und Sachbericht.

Zur Referentin:

Christine Gediga ist absolvierte Germanistin und Romanistin, gelernte PR- und Marketing-Fachkraft und seit 2007 berufene Fundraiserin. Seitdem berät und schult sie kleine und mittlere Organisationen und Vereine im Fundraising und erklärt, wo man am besten Fördermittel findet, wie man erfolgreich Anträge stellt und wie ein Verwendungsnachweis aussehen muss, der eine Chance auf erneute Förderung findet. Außerdem schreibt Sie ein Blog zum Fundraising, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit und bringt einmal im Monat einen Newsletter mit Ausschreibungen zu Fördermitteln heraus.

### **Dozent(en):**

Christine Gediga

### **Termine:**

Samstag 13.05.2023

ab 10:00 Uhr

bis 14:00 Uhr

Wiesbaden

**Anmeldebedingungen:**

Ehrenamtlich aktiv sein in einem Verein, einer Organisation oder Initiative in Wiesbaden oder Umgebung.

Quelle:

Druckdatum: 05.12.2023 05:44 Uhr