

Handreichung zur Akquisition von Drittmitteln

Wie findest du Förderer und Sponsoren für eine Forschung-/Wirtschaftsexpedition oder Sonderexpedition?

1. Vorarbeit

Vor der Einwerbung von Drittmitteln sind einige Überlegungen sehr wichtig. Sponsoren und Förderer von Maßnahmen haben in der Regel klare Vorstellungen darüber, was, warum und wieso sie eine Maßnahme unterstützen oder nicht. Grundsätzlich könnten folgende Gedanken eine Rolle spielen:

- Persönlicher Bezug des Förderers zum Nachfragenden;
- Persönliche Identifizierung mit den Aktionen des Nachfragenden;
- Imagegewinn durch öffentliches Bekanntwerden des sozialen Engagements Jugendbildung;
- Imagetransfer durch die durch Innovation und Besonderheit der Maßnahme auf den Sponsor.

2. Unterstützer gewinnen / Empfehlungsschreiben

Die Herausforderung an einer solchen Expedition teilzunehmen ist mit der Klärung vieler einzelner Details verbunden, Material – Ausrüstung – Drittmittel – eigene Qualitäten und Fähigkeiten. Ohne Unterstützer, Berater und Förderer ist dies nicht zu schaffen.

Daher besteht die erste und wichtigste Maßnahme darin, seitens der Schule die Unterstützung zu haben, denn schließlich bringst du als Expeditionsteilnehmer ja direkte Informationen von der Expedition zurück in die Schule, hältst Vorträge über deine Erfahrungen und vertrittst nicht zuletzt deine Schule oder Gemeinde als Entsandter im national und europäisch besetzten Expeditionsteam.

Besorge dir ein Empfehlungsschreiben seitens der Schulleitung, in dem die Schule dich als Schüler unterstützt, für deine Unterstützung wirbt und klar zum Ausdruck bringt, dass Sie das Entsenden als wichtige Maßnahme erachtet das Wissen direkt in die Schule zu holen und dafür Schüler entsendet. Dass ein besonderer Leistungswille oder ein überdurchschnittliches Engagement seitens der Schule vorausgesetzt wird, ist selbstverständlich.

Als zweites kann ein Empfehlungsschreiben seitens des Bürgermeisters vorliegen, der im Namen der Stadt das Vorhaben als bedeutend erachtet und ebenfalls für deine Unterstützung wirbt.

Jeder Verantwortungsträger ist stolz, wenn Mitglieder der Schule oder Gemeinde durch außergewöhnliches Engagement glänzen. Bis zu diesem Punkt ging es bisher nicht um Geld, lediglich darum das Vorhaben mit der richtigen Wertigkeit auszustatten.

Aber eine Frage an die Verantwortungsträger ist natürlich legitim, nämlich welche Personen, Institutionen oder Unternehmen für eine Anfrage der Unterstützung, materiell oder finanziell, am ehesten in Frage kommen und wen man kontaktieren könnte.

Ferner sollte man mit dem Freundeskreis oder Förderverein der Schule Kontakt aufnehmen, da für eine Spendenabwicklung seitens regionaler Unternehmen dies öfter der gelebte Weg ist. Zwar verfügt der Förderverein auch manchmal über Mittel zwischen 50 und 500 Euro, die er dafür bereitstellen kann, jedoch ist es oft für externe Unternehmen wichtig, dass die Förderung über die Schule oder den Förderverein läuft.

Es soll dadurch nämlich klar sein, dass nicht ein Einzelinteresse gefördert wird, sondern ein Gesamtinteresse der Schule.

Bis zu diesem Abschnitt sollte klar geworden sein, dass es wichtig ist, das Vorhaben als ein Gesamtinteresse der Schule darzustellen, die letztendlich mit all ihren Schülern ein größeres Interesse bei Förderern erzeugen als ein Einzelinteresse. Dementsprechend müssen die Maßnahmen für die Sponsoren natürlich auch gesamtschulisch wirksam werden.

3. Konzept

Kein größeres Projekt funktioniert ohne Konzept und wer nicht planvoll vorgeht, wird in der Regel mit Misserfolg aus dem Projekt ausscheiden. Deshalb ist es wichtig, sich ein kleines Konzept zu basteln, welches auch für das Anschreiben bzw. die Kurzinformierung von Unterstützern und Sponsoren notwendig ist.

Im Folgenden sei ein Gerüst für ein Kurzkonzept mit den wichtigsten Eckpunkten aufgezeigt.

3.1 Vision / Idee

Als erstes ist die Idee in ein bis zwei Sätzen vorzustellen, also Entsendung eines Schülers ins nationale Expeditionsteam, beispielsweise in die USA / Silicon Valley.

3.2 Person – Wer bin ich?

Hier geht es darum, dich als Person mit kurzem Background und unter Hinweis auf die Leistungsbereitschaft, das Interesse und bisheriges Engagement vorzustellen. Wichtig ist hier, dass klar wird, dass du jemand bist, der sich klar zu der Verantwortung und der Herausforderung bekennt und dies durch die Vergangenheit untermauern kann. Zu kleine Details sind hier unwichtig. Hilfe bekommst du hier sicherlich seitens deiner Eltern und Lehrer.

3.3 Ziele - Was soll mit welchem Zweck gemacht werden?

An dieser Stelle muss genau beschrieben werden, was gemacht werden soll, also: Entsendung ins Expeditionsteam und dann eine Beschreibung, was auf der Expedition gemacht wird. Genauere Informationen hierzu findest du in den Ausschreibungsunterlagen. Ferner sind hier die Zielsetzungen zu benennen, welche du für die Schule verfolgst, nämlich: die Schule und Gemeinde dort zu vertreten, Wissen und Erkenntnisse in die Schule und Gemeinde zurückzubringen und für alle Schüler nutzbar zu machen.

3.4 Strategie – Wie soll es gemacht werden? Welche Herausforderungen sind zu klären? Wo benötigst du Hilfe?

Hier beschreibst du welche Herausforderungen du zu stemmen hast. Verweise auf materiellen und finanziellen Bedarf und Termine und Fristen, bis wann du was geklärt haben musst, damit das ganze Vorhaben auch sicher klappt. Schreibe nicht direkt, dass du eine spezielle Summe Geld von einem Förderer benötigst, sondern schreibe am Ende diesen Textes, dass du zur Realisierung noch Unterstützung benötigst und frage, ob der angeschriebene als Partner in Frage kommt. Alles andere kannst du getrost dem angefragten Unternehmen überlassen bzw. in einem persönlichen Telefonat oder Gespräch klären. Denn wie das angefragte Unternehmen oder der Mäzen innerlich ticken, weißt du in der Regel nicht, diese machen das in der Regel häufiger, also lasse dich von den Fachleuten leiten, sei zuvorkommend, freundlich und bescheiden und freue dich über jede Unterstützung egal in welcher Form. Aber bleibe dran!

3.5 Was kannst du bieten?

Für die angeschriebenen Partner ist oft der Öffentlichkeitsfaktor ein wichtiger Entscheidungsgrund, muss aber nicht sein. Genauso gibt es Unternehmen, die aus dem persönlichen Unternehmerinteresse heraus oder sonstigen Gründen einen Förderbeitrag leisten. Da du nicht sämtliche Interessen vorbereiten kannst, genügt in der Regel sich auf die öffentlich wirkenden Maßnahmen zu konzentrieren. Diese sind auch aus Sicht deiner Schule und der Gemeinde am wichtigsten.

Daher solltest du mit deinem Schulleiter oder Vertrauenslehrer sprechen, was du da bieten kannst; z.B.:

- Bericht, der über die Schule an die Presse geht;
- Foto- und Berichtskollage, die für mehrere Monate mit den Sponsoren darauf im Schulhaus ausgestellt wird; evtl. auch im Rathaus oder in einer örtlichen Filiale einer Sparkasse oder Volksbank;
- Pressetermin mit einem örtlichen Redakteur oder Radioredakteur vor und nach der Expedition;
- Maßnahmen während der Fahrt: regelmäßige Beiträge in einem Blog eines Förderers in Form von Tagesberichten und Bildern;
- Vorträge nach der Expedition; Sponsoren in der Präsentation;
- etc.

Evtl. haben deine Sponsoren und deine Unterstützer noch weitere Ideen; Kreativität und Durchhaltevermögen sind gefragt.

Walt Disney musste 361 Banken und Finanziers konsultieren, bevor er die Finanzierung für den ersten Freizeitpark gesichert hatte. Was diese legendäre Geschichte bedeutet, ist klar, es gibt nur ein zu frühes Aufhören des Bemühens – Ausdauer zahlt sich aus und wird immer belohnt. Auf dem Weg zum Ziel sind allerdings stetig neue Ideen und Gespräche notwendig. Dies ist ein wichtiger Lernprozess, der zum Konzept der Forschungsexpeditionen gehört. Du wirst auf diesem Weg eine ganze Menge lernen. Auch jede Anfrage, die nicht direkt zum Erfolg führt, wird dich weiterbringen, auch wenn es manchmal so scheint, dass einem die Ideen ausgehen – so ist das wahre Leben – deshalb: nicht aufgeben!

4. Formen der finanziellen Unterstützung durch Förderer und Sponsoren

Hier werden drei Interessentengruppen unterschieden:

- Förderer, die nur einen Teilnehmer fördern möchten (Normalfall)
- Förderer, die nur das Gesamtprojekt fördern möchten (seltener Sonderfall)
- Sponsoren, die einen erheblichen Marketingnutzen ziehen möchten.

a) Förderer, die die Reisekosten bestimmter Teilnehmer anteilig übernehmen,

erhalten eine Quittung/Rechnung über den gezahlten Teilnehmerbeitrag ohne Mehrwertsteuer, da die Expeditionsabrechnung der Margenbesteuerung nach §25 UStG unterliegt.

b) Förderer, die keine Einzelinteressen fördern, sondern nur die Gesamtexpedition

Dies ist möglich und die Förderbeiträge werden verwendet, um die Reisekosten aller Expeditionsteilnehmer in gleichen Teilen zu reduzieren. Hierfür erhält der Förderer seitens der Stiftung eine Spendenbescheinigung. Zur Orientierung für den Förderer ist bei den einzelnen Reisen das notwendige Gesamtbudget aufgeführt. Für den Erhalt einer ordentlichen Zuwendungs-

bestätigung ist erforderlich, dass die Zuwendung freiwillig und ohne Gegenleistung erfolgt.

Da eine Spende niemals einzelne Personen begünstigen darf, kann eine Spende auch nicht auf den Teilnehmerbeitrag nur einer Person angerechnet werden.

- c) **Sponsoren, die die Expedition in irgendeiner Form für Marketingzwecke nutzen möchten,** können eine Rechnung mit Mehrwertsteuerausweis erhalten. Die erlösten Finanzmittel können auch wieder nur komplett für die Reduzierung der Reisekosten des gesamten Forschungsteams verwandt werden. Eine personenmäßige Zuordnung scheidet auch hier aus.

5. Los geht's!

Damit sichergestellt ist, damit im Zweifelsfall alles klappt, empfiehlt es sich als erstes eine Bewerbung unter Vorbehalt der Finanzierung für eine Expedition an die IJM-Stiftung zu richten, damit die Aufnahme in das Forschungsteam formal bereits gesichert ist. Diese Möglichkeit hat die Stiftung extra für diesen Umstand der Finanzierungsunsicherheit geschaffen. Man erhält dann eine Zusage und einen Termin, bis wann dann eine sichere Finanzierung und damit eine Zusage erfolgen müssen.

Bei dem Anschreiben von Unternehmen und Institutionen ist wichtig, dass ihr kurz und eindrucksvoll euer Vorhaben präsentiert – eine Seite Anschreiben, zwei Seiten Konzept plus evtl. Anlagen. Daher haltet euch an den obigen Konzeptweg und bittet um ein persönliches Gespräch.

Weitere Förderer können Stiftungen, Kreis- oder Stadtjugendring und andere Institutionen sein. Wichtig hierbei ist, dass du deine Anfrage an die vorgegebenen formalen Ansprüche in den Förderordnungen dieser Institutionen anpasst.

Nun liegt der Erfolg des Vorhabens in deiner Schaffenskraft begründet.

Wir hoffen, wir konnten ein wenig einen Weg skizzieren, wie man strukturierter zum Ziel kommt. Wenn du noch mehr Input benötigst, besuche unbedingt eines der Vorbereitungsseminare.

Viel Erfolg und bis zur Expedition!

IJM Stiftung Heidelberg