



Auf dem Weg zum Klima(schau-)garten

WELCHE FÖRDERMÖGLICHKEITEN GIBT ES FÜR GARTENPROJEKTE UND KLEINGÄRTEN?
WORAUF KOMMT ES BEI EINEM FÖRDERANTRAG AN?

Handout für die Teilnehmer_innen des Workshops am 02.12.2016

Vortragende: Ulrike Bruckmann, MSc. // Projektmanagerin und lifeCoach
E-Mail: ub@common-grounds.net // Telefon: 0176 9218 1725

Dieses Handout begleitet den Workshop am 02.12.2016 - das bedeutet, dass vieles im Workshop genauer erklärt wird und hier nur als Stichwort oder Frage aufscheint. Die Idee ist es trotzdem, dass sich das Handout auch an Menschen richtet, die nicht am Workshop teilgenommen haben. **Die angebotene Annäherung an die Frage nach der Finanzierbarkeit des eigenen Gartenvorhabens ist - so hoffe ich- selbsterklärend.**

Unter oben angegebener e-mail können gern Fragen gestellt oder Ergänzungen gemacht werden.

Ich empfehle, die folgenden Kapitel und die darin enthaltenen Fragen in der chronologischen Reihenfolge durchzugehen. Diese Empfehlung kommt aus Erfahrungen in der Projektarbeit und der Drittmittelakquise. Die Fragen habe ich nach Möglichkeit so gestellt, dass sie für Vorhaben aller Größen hilfreich sind.

Viele Gartenprojekte haben nur begrenzte Möglichkeiten, durch die Aktivitäten direkt Geld zu erwirtschaften, um anfallende Kosten zu decken. Darum wird es hier vor Allem um die Akquise von Spenden und Förderungen gehen.

Geld könnte benötigt werden für:

- Pacht
- Versicherung
- Betriebskosten (Stadtreinigung, Schneebeseitigung, Müllentsorgung, Wasser und Abwasser)
- Gartengeräte
- Hochbeete
- Pflanzende
- Saatgut
- Schuppen
- Diebstahlschutz
- Wetterschutz
- ggf. Boden- und Wasserproben
- Personalkosten / Honorare (!!!)

Bevor es an die konkrete Antragstellung geht, sollten alle Eckdaten des Vorhabens abgeklärt, schriftlich festgehalten und abgelegt werden. *Für die Ablage und die gemeinsame Arbeit an Anträgen und Projektideen eignen sich **onlinetools wie dropbox oder google drive** ebenso wie ein analoger Ordner oder Hefter in gemeinsam genutzten Räumen.*

Die Ausgangssituation

Wie bereits erwähnt, werden bei den meisten Vorhaben Mittel von Dritten in Form von Förderung, Stiftung, Sponsoring oder Spende benötigt. Um herauszufinden, welche Art der Finanzierung, welche Höhe der Finanzierung und welcher Fördergeber zum Vorhaben passt, ist eine Analyse der Gegebenheiten der erste Schritt:

erste, wichtige Fragen:

1. Welche Rechtsform hat der/die Ausführende des Vorhabens?
2. Welche Zielsetzung und welchen Schwerpunkt hat der/die Ausführende, der Träger, der Dachverband (so vorhanden) und in welcher Weise sind diese in einer Satzung o.ä. ausformuliert?
3. Welche Rahmenbedingungen liegen bezüglich der Nutzung des Gartens vor? (z.B. Befristung des Pachtvertrages, Zwischennutzung, Nutzungszeiten, sonstige Nutzungsbedingungen...)
4. Welche Interessengruppen haben Einfluss/Mitspracherecht bei dem geplanten Vorhaben?
5. Welche Interessengruppen sollten zukünftig einbezogen werden?
6. Auf welchen Zeitraum ist das Vorhaben angelegt?
7. Wie ist die Anbindung in das Umfeld? (soziale Kontakte, aber auch Verkehrsanbindung, Lage)
8. Welche ähnlichen Projekte gibt es bereits?
9. Welche Not soll das Vorhaben konkret lindern?
10. Wer soll von dem Vorhaben profitieren?

Diese Fragen leiten hin zum zentralen Punkt für die Vorbereitung der Projektfinanzierung aber auch der Umsetzung:

Die Zielsetzung

Das Vorhaben mit einem konkreten Ziel zu versehen, ist das Wichtigste. Es ist so offensichtlich, und doch wird es oft vergessen. Wenn über Ziele keine Klarheit, oder gar innerhalb des Teams Uneinigkeit herrscht, wird das Vorhaben erhebliche Schwierigkeiten haben. Ein unklares oder zu breit gefasstes Ziel fällt eventuellen Geldgebern schnell ins Auge; und auch wenn trotzdem Spenden oder Fördermittel fließen: Projekte ohne klares Ziel kränkeln unweigerlich. Darum sollte der folgende Punkt NIE unterschätzt werden.

Zielfindungsfragen:

1. **Was wollen wir konkret erreichen?** Ziele sollten die folgenden Kriterien erfüllen:

SMART - Zielkriterien:

S = spezifisch

M = messbar

A = akzeptiert / attraktiv

T = terminiert

2. Was soll das (greifbare) Endresultat des Vorhabens sein?
3. Welche Teilziele gibt es und in welcher Reihenfolge wollen wir sie erreichen?
4. Was wäre die 120% Traumerfüllung dieses Vorhabens?

Ressourcen

Es ist immer wieder erstaunlich, zu sehen, wie gut wir darin sind, Dinge als selbstverständlich anzusehen, nur weil sie schon da sind. Für jedes Vorhaben ist es darum gut, sich Zeit zu nehmen um zu reflektieren, welche Ressourcen es bereits gibt und wie man sie für die Ziele nutzen kann.

Was haben wir schon?

1. Welche Mittel stehen dem Vorhaben zur Verfügung?
2. Welche Möglichkeiten bestehen, mit dem Vorhaben selbst Geld zu erwirtschaften?
3. **Was ist unsere Stärke, was können wir schon jetzt gut?**
4. Auf welches Wissen / welche Expertise können wir zurückgreifen?
5. Welche Strukturen und Institutionen könnten uns unterstützen?
6. Welche Kontakte können wir vertiefen und nutzen?
7. Was hat bei vergangenen Vorhaben schon gut funktioniert?

Das passende Finanzierungsmodell

Langsam kommen wir zur tatsächlichen Drittmittelakquise.

Geldgeber stellen ab einem dreistelligen Betrag in der Regel die folgenden Fragen:

Was macht dieses Projekt besonders?

Welche (konkrete) Ziele verfolgt das Projekt?

Welche konkrete Antwort findet das Projekt auf spezifische Probleme?

Wie wird diese Antwort umgesetzt? (Zeitpläne, konkrete Schritte...)

Durch wen oder was finanziert sich das Projekt noch / kann sich das Projekt noch finanzieren?

Wie hoch ist der insgesamt benötigte Betrag?

Wie hoch ist der beantragte Betrag?

Stehen diese Beträge in einem gesunden Verhältnis zum Projektumfeld, Projektziel und Projektumfang?

Welchen Nutzen kann ein Fördergeber aus der Förderung ziehen?

Wie ist eine Weiterfinanzierung nach Förderende möglich?

Wenn die Rahmenbedingungen wie Projektschwerpunkt, Rechtsform, Bedarf und Zielsetzung klar sind, empfiehlt es sich, erarbeitete **Schlagworte zu googeln**, zusammen mit Begriffen wie „Spenden, Förderung, Stiftung“. So gelingt es, Stiftungen und Behörden mit der gleichen Zielsetzung und den gleichen Schwerpunkten zu finden. Übereinstimmung in der grundsätzlichen Ausrichtung ist wichtig, um bei Förderanträgen gute Chancen zu haben. Manchmal kann diese Ausrichtung sehr generisch sein, wie „Sensibilisierung des Wohnumfeldes für Umweltthemen“ oder „Unterstützung von Randgruppen“.

Die Recherche wird mit Sicherheit einige Anlaufstellen und Adressen ergeben. Glückwunsch!

Ran an die Bullethen!

Wenn bestimmte Fördergeber oder Spender für das Vorhaben passend erscheinen, dann empfehle ich eine direkte Kontaktaufnahme per Telefon oder E-Mail. Meist kann man hier Dinge erfahren, die nicht auf der Internetpräsenz zu finden sind, wie zum Beispiel erwünschte Länge der Antragstexte, maximale Förderhöhe, Zeitraum zwischen Antragseinreichung und Entscheidung, Zahl der Konkurrenten um einen bestimmten Fördertopf, bereits geförderte Projekte mit ähnlicher oder gar identischer Zielsetzung, eventueller Bedarf an weiteren Projekten, ggf. sogar Wünsche an deren Inhalt. Es schadet nicht, mit den Fördergebern offen über die Idee und die Rahmenbedingungen zu sprechen. Es ist auch wichtig, bestehende Kontakte und Empfehlungen voll auszunutzen. Nur keine falsche Zurückhaltung!

Es kann auch helfen, sich mit Projekten in Verbindung zu setzen, die bereits von einem interessanten Fördergeber finanziert werden. Damit können Anfängerfehler vermieden werden. Zum Glück ist hier meist Kooperationsbereitschaft zu erwarten, da es um die Erreichung gemeinsamer Ziele geht. Dies jedenfalls ist die innere Haltung, die ich mir in diesem Bereich erhoffe.

Strategiefragen:

1. Was sind die logischen nächsten Schritte?
2. Welche Fördergeber kommen für das Vorhaben in Frage?
3. Wer kontaktiert diese?
4. Wer erstellt und verantwortet Anträge und Bewerbungen?
5. Wie wird das Geld verwaltet?
6. Wer ist verantwortlich für Mittelabrufe, Belege, Berichte und Budgeteinhaltung?

Der folgende Abschnitt ist aus der Broschüre „Inklusiv Gärtnern - ein Aufruf zur Kooperation zwischen Urban Gardening Projekten und der Sozialwirtschaft“ Herausgeber: Gesellschaft für integrative Beschäftigung, Text: Ulrike Bruckmann entnommen. Die Broschüre kann unter: http://www.gib-bremen.info/publikationen.php?DOC_INST=7 kostenlos angefordert werden.

Finanzierungsmöglichkeiten

Einnahmen aus kostenpflichtigen Kurs - und Workshopangeboten

Die Kooperation zwischen Gärten und sozialen Trägern kann sich über Beiträge für die Teilnahme an Workshops gegenfinanzieren lassen. Dabei hat sich in der Praxis allerdings oft als hinderlich erwiesen, dass Teilnahmegebühren eine finanzielle Barriere sein können. Dem kann z.B. mit einer Staffelung der Beiträge abgeholfen werden.

Verkauf von selbst hergestellten Produkten

Der Verkauf von selbst hergestellten Produkten wie Gemüse, Kräuter und Jungpflanzen kann helfen, Fixkosten und Kosten für gemeinsame Aktivitäten zu decken. Hierbei ist eine klare Absprache über die Verwendung von Materialien und Geldern zu empfehlen. Beim Verkauf von Nahrungsmitteln ist vorher in der Regel eine Erlaubnis vonnöten. Es empfiehlt sich vor Beginn der Verkaufsaktivitäten eine Anfrage bei der zuständigen Stelle für Lebensmittelkontrolle.

Vermieten des Gartens für Veranstaltungen

Wenn es im Garten eine Freifläche und/oder eine Küche gibt, kann es für andere attraktiv sein, den Garten für Veranstaltungen zu mieten. Das können Hochzeiten, Firmenfeste oder Geburtstagsfeiern sein. Die Höhe der Miete ist hier Verhandlungssache und hängt von vielen Faktoren wie z.B. Lage, Größe, zusätzlichem Service wie Catering, Infrastruktur (sanitäre Anlagen, Sitzgelegenheiten, Überdachungen, Geschirr, Strom, Trinkwasser u.ä.) ab.

Durchführen von eigenen Veranstaltungen

Wenn der Garten selbst Veranstaltungen wie etwa Kinovorstellungen (Achtung: Urheberrechte klären!) oder Lesungen durchführt, sind Eintrittsgelder und gastronomisches Angebot wie Kuchenverkauf eine gute Einnahmequelle.

Fördermöglichkeiten

Aktion Mensch e.V.

www.aktion-mensch.de/projekte-engagieren-und-foerdern.html

Aktion Mensch fördert Projekte, die mit Inklusion befasst sind, auf unterschiedliche Weise. Für kleinere Projekte gibt es eine Möglichkeit, Mittel für Honorar- und Sachkosten bis zu 5.000 Euro zu beantragen. Für bis zu drei Jahre Laufzeit werden Projekte mit maximal 250.000 Euro bezuschusst. Zu beachten ist hier, dass hier ein Eigenanteil von 30% aller veranschlagten Kosten selbst zu tragen ist.

anstiftung & ertomis Stiftungsgemeinschaft

anstiftung.de/foerderung

Hier genügt ein formloser Antrag, der Angaben zum geplanten Projekt der einen Finanzierungs- und Zeitplan sollte. Wichtig ist hier, dass nur Projekte, die komplett auf Pestizide, torfhaltige Erde und Hybridsamen verzichten, gefördert werden.

Sponsoring

Es gibt mit großer Wahrscheinlichkeit Firmen, die bereit sind, einen urbanen Garten in ihrer Umgebung finanziell zu unterstützen. Die dafür notwendigen Gegenleistungen wie das Platzieren von Werbung am oder im Garten oder auf Publikationen des Gartens sollten gut verhandelt und mit dem ganzen

Gartenteam besprochen werden. Es gibt sicher Sponsoren, die für Gärten nicht in Frage kommen. Man stelle sich einen Werbebanner für eine Fastfoodkette oder Tankstelle in einem urbanen Gemeinschaftsgarten vor! Es ist in jedem Fall sinnvoll für Sponsoren eine Info-Mappe zusammen zu stellen, mit der der Garten oder der Träger seine Ziele verdeutlichen kann.

Stiftungen

In Deutschland gibt es eine sehr große Zahl an Stiftungen. Eine Übersicht findet sich hier:

www.stiftungen.org

Exemplarisch seien hier zwei Stiftungen genannt, die Projekte für urbane Gemeinschaftsgärten fördern.

Die Heidehof-Stiftung

www.heidehof-stiftung.de/

Hier werden Vorhaben mit kleineren Beträgen gefördert. Es gibt keine klare Höchstgrenze für Förderhöhe und Projektlaufzeit, darum lohnt sich eine telefonische Anfrage vor Antragstellung.

Die Stiftung Pfefferwerk

www.stpw.org

Hier genügt ein formloser Antrag. Es werden Umweltschutz, Denkmalschutz, berufliche Bildung und Volksbildung, Kultur, Völkerverständigung und generationsübergreifende Gemeinwesenarbeit gefördert, der Schwerpunkt liegt auf Beschäftigungsmöglichkeiten. Diese Stiftung ist auf Berlin beschränkt.

Spenden

Jede_r kann spenden! Darum sollte ein Garten diese Möglichkeit der Finanzierung von Projekten nutzen. Zur steuerlichen Absetzbarkeit für Spender_innen ist es wichtig, dass die eigene Körperschaft gemeinnützig ist. Besucher_innen können durch eine gut sichtbare aber nicht zu aufdringliche Spendenbox zum Spenden animiert werden. Bei kostenlosen Angeboten ist der Hinweis, dass Spenden dennoch willkommen sind, sinnvoll. Auch Firmen spenden. In einem solchen Rahmen ist es oft erforderlich, dass der Garten oder der Träger eine Spendenquittung ausstellen kann. In diesem Fall darf der/die Spender_in keine Gegenleistung wie Werbung oder dergleichen verlangen. Für Firmen oder Privatpersonen, die zu einer größeren Geldspende animiert werden sollen, ist Informationsmaterial sehr hilfreich.

Crowdfunding

Das Internet bietet viele Möglichkeiten, sich von einer Menschenmenge ('crowd') ein Projekt finanzieren zu lassen. Auf diversen Crowdfunding- Plattformen können Gärten oder auch soziale Träger ein Profil anlegen, über das finanzielle Unterstützung eingeworben werden kann. Es gilt hier allerdings zu berücksichtigen, dass dieser Prozess bei weitem nicht so einfach ist, wie es auf den ersten Blick scheinen mag. Meist ist die Spende an Gegenleistungen des Empfängers, die so genannten perks, gebunden. Der Empfänger gibt den Spendern also im Falle einer Erfolgreichen Crowdfunding Kampagne etwas zurück. Das kann zum Beispiel ein Gutschein oder eine namentliche Nennung sein. Zudem muss das Projektprofil auf der entsprechenden Webseite möglichst aktuell gehalten werden, was viel Arbeitszeit bindet.“

Stand: November 2016

Das Handout erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und stellt keine rechtsverbindliche Beratung dar.

IMPRESSUM

Herausgeber: common grounds e.V. Text: Ulrike Bruckmann

© common grounds, Berlin 2016

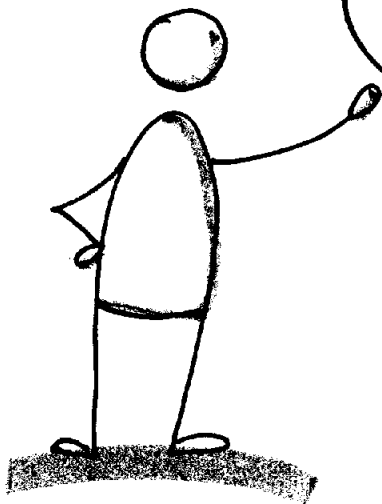
Alle Rechte vorbehalten

SITUATION ANLIEGEN PROJEKTIDEE

Träger / Dachverband:
Rechtsform:
Fläche:
Projektidee / Name:

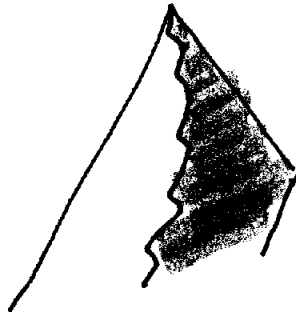
Zielgruppe:

Umfeld / Anbindung:



ZIEL

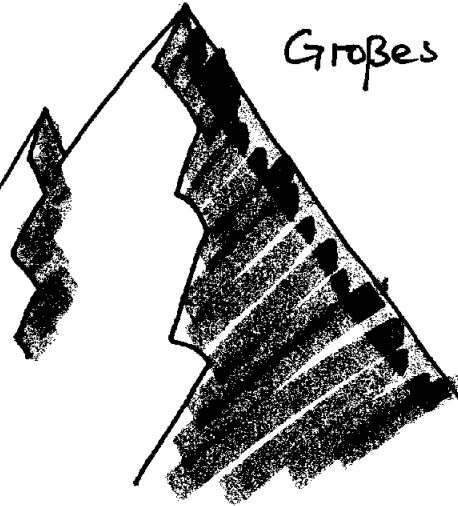
heutiges Ziel



Der heutige Workshop hat sich für mich gelohnt, wenn ...

-
-
-
-
-

Großes Ziel



Das Projekt ist ein voller Erfolg, wenn ...

-
-
-
-
-
-
-

RESSOURCEN

WAS GIBT SICHERHEIT?



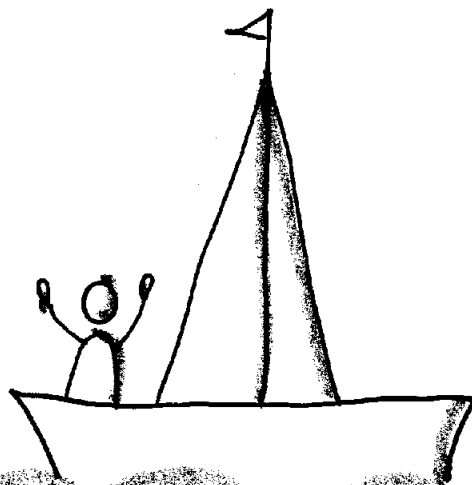
RETTUNGS-
RING



FERNROHR/KOMPETENZEN



ANKER - WAS HÄLT DAS PROJEKT?





TO DO

WER ? WANN ? WAS ?