








Fundraising Canvas Begleitheft

 <p>Projekt (-Idee) >> WAS macht ihr in eurem Projekt?</p>	<p>Fundraising Canvas</p>  <p>Mission/Vision >> WARUM macht ihr das? Welche Wirkung erhofft ihr euch?</p>		 <p>Ziele/Zeitplan >> WIE wollt ihr eure Ziele erreichen?</p>
 <p>1. Was ist euer Bedarf? >> Wie viel Geld? Für was?</p>	 <p>>> WER sind die Empfangenden?</p>		 <p>4. Nächste Schritte</p>
 <p>2. Was sind eure Ressourcen? >> Wer kann sich wie um FR kümmern?</p>	<p>3. Wer sind eure Zielgruppen? >> WER sind die Geldgebenden?</p>		<p>Jan Wagener</p> <p>ERPR BUNGS RAL ME</p> <p>o lass lotsen</p>

Anleitung

Wie schön, dass du mit der Fundraising Canvas arbeiten möchtest. Das legt nämlich die Vermutung nahe, dass du in einem Projekt engagiert bist, das sich in irgendeiner Form für die Belange anderer Menschen einsetzt. Oftmals können diese Menschen aber die Kosten für deinen Einsatz nicht bezahlen oder nur einen Teil davon, sodass es nötig ist, andere Geldquellen aufzutun. Dabei wollen wir dich gerne unterstützen. Damit deine gute Arbeit weiterhin finanziell möglich ist und du vielleicht ein bisschen Arbeitszeit, Kraft und Frust sparen kannst, bei der Suche nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten.

Die Fundraising Canvas soll dir einen ersten Überblick über wesentliche Themenfelder verschaffen. Dabei geht es auch darum, klar zu bekommen, was du in deinem Projekt eigentlich machst und konkret brauchst. Das sollte dir eine Orientierung geben, wo du selbst nach-

arbeiten oder dir gezielt Unterstützung holen kannst. Dafür gibt es in diesem Begleitheft sowohl weitere Tipps, Vorlagen und Links zur Vertiefung, als auch Kontaktdaten zu erfahrenen Fundraising-Unterstützenden.

Was du hier erarbeitest, wird dir also selber mehr Klarheit bringen, eine gute Grundlage für Gespräche oder Anträge verschaffen oder auch Geld und Zeit sparen, wenn du doch externe Hilfe in Anspruch nehmen musst.

Jetzt wünschen wir dir viel Neugierde und Entdeckungsfreude mit der Canvas und dass sie dazu beiträgt, dass du mit deinem Projekt mehr Himmel auf die Erde bringen kannst.

PS: Wir freuen uns auch über deine Rückmeldung: Was hat dir geholfen? Was war unklar oder fehlt noch in der Canvas oder dem Begleitheft? Schreib gerne an post@lasslotsen.de

Inhalt

0 Eure Grundlagen (WAS? WARUM? WIE?)	2
1 Euer Bedarf	3
2 Eure Ressourcen	4
3 Eure Zielgruppen	5
4 Nächste Schritte und persönliche Tipps	7
5 Nützliche Links	8

O

Eure Grundlagen Was? Warum? Wie?

Startet gerne mit den Grundlagen für euer Projekt. Egal, ob noch im Ideen-Status oder schon in der Umsetzung. Wenn ihr zusammen als Team an der Canvas arbeitet, kann vor allem dieser erste Bereich euch helfen, noch mal die gemeinsame Sicht auf euer Projekt zu schärfen.

Bevor ihr euch konkret an das Fundraising macht, sollten euch eure Grundlagen klar sein. Diese werdet ihr in der „Werbung“ für weitere Finanzen immer wieder klar kommunizieren müssen.

1.1 WAS: Projekt (-Idee):

Beschreibt eure Projektidee kurz und prägnant in zwei bis drei Sätzen. Nicht immer hat man Zeit, sein Herzensprojekt in aller Länge zu teilen, deswegen lohnt es sich, eure Idee in wenigen Sätzen und kurzer Zeit erklären zu können.

- Was habt ihr konkret vor? Welche Aktivitäten beinhaltet euer Projekt?

1.2 WARUM: Mission/Vision

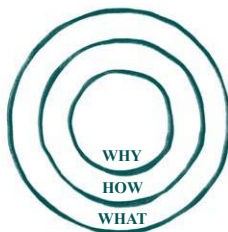
Es ist wichtig, beschreiben zu können, was ihr in eurem Projekt macht und wofür ihr konkret das Geld braucht. Um Geldgebende zu gewinnen, ist es aber noch wichtiger, euer Herzensanliegen rüber bringen zu können. Es ist wesentlich, dass ihr erklären könnt, warum ihr das macht und was sich dadurch gesellschaftlich ändern soll.

- Von welcher gesellschaftlichen Veränderung in der Zukunft träumt ihr (Vision)?
- Was ist euer Beitrag dazu als Team und Projekt (Mission)?

1.3 WIE: Ziele / Zeitplan

Mit der Frage nach dem WIE verbindet ihr das große Ziel mit den Aktivitäten des Projektes und zeigt eure Strategie auf. Wie trägt die Projektidee zum Erreichen eurer Vision bei?

- Welche Ziele oder Meilensteine habt ihr euch für die Umsetzung gesteckt?
- Wie sieht der Zeitplan für das Projekt aus?



Tipp:

Die Arbeit mit den drei einfachen, aber sehr grundlegenden Fragen ist auch bekannt unter dem Titel „Golden Circle“.

Es gibt auch einen Ted-Talk von Simon Sinek dazu: „Start with why“ https://www.youtube.com/watch?v=u4ZojKF_VuA (auf Englisch) und inzwischen auch unzählige Bücher in allen Sprachen.



1

Euer Bedarf

In diesem Bereich geht es darum, eine Übersicht zu bekommen, welche Ausgaben ihr haben werdet, welche Einnahmen ihr einplanen könnt und welchen Bedarf an Fördermitteln bzw. Spenden ihr entsprechend habt. Hierfür geben wir euch eine Übersicht über typische Kosten und ihr könnt zudem euren Bedarf in die Canvas eintragen.

2.1 Mögliche Kosten: Habt ihr diese Kosten im Blick?

Personal- und Honorarkosten

- projektbezogene Stellen, anteilige Personalstellen
- projektbezogene Honorare (Grafikdesign, Fotos, Veranstaltungstechnik, Coach...)
- Lohnnebenkosten / Künstlersozialkasse
- Ehrenamtszuschalen

Mietkosten & Reisekosten

- Räume, Material, Mietnebenkosten: Strom, Wasser, Gas
- Fahrtkosten / Übernachtungskosten

Anschaffungskosten für Material

- Stifte/ Flipchartpapier/ Präsentationsmaterial
- einheitliche T-Shirts
- Technik, Batterien
- Werbematerial

Verwaltungskosten

- GEMA
- Druckkosten / Gebühren für Software
- Porto / eine SIM-Karte / Telefonkosten
- Website

Sonstige Sachkosten

- Wertschätzung für Helfende und das Team
- Verpflegung

2.2 Welche Einnahmen erwartet ihr? Womit könnt ihr rechnen?

Mögliche Einnahmen könnten sein:

- Teilnahmegebühren, Eintritte...
- Spenden, Zuschüsse vom Träger...

2.3 Differenz / Bedarf: Und was kommt dabei heraus?

Von den Ausgaben in eurem geplanten Projektzeitraum zieht ihr jetzt die erwarteten Einnahmen ab. Was bleibt, ist ein Fehlbetrag, um den es im Folgenden gehen soll.

>> **Tipp:** Eine grobe Schätzung passt und plant lieber ein bisschen mehr ein!



2

Eure Ressourcen

Wir schauen in diesem Kapitel, welche Stärken euch zum einen besonders machen und zum anderen überhaupt zur Verfügung stehen. Vielleicht macht und könnt ihr schon mehr, als ihr denkt. Außerdem schauen wir, welche Kapazitäten ihr habt und welche nicht. Ihr könnt dann im entsprechenden Feld der Canvas eure Stärken und personellen Kapazitäten festhalten.

3.1 Stärken & Ansatzpunkte

Was geht euch bei eurer Arbeit allgemein leicht von der Hand? Was macht ihr schon gut? Wofür seid ihr in eurem Umfeld bekannt? Oder habt sogar schon mal Finanzmittel dafür bekommen?

3.2 Kapazitäten & Netzwerk

Gibt es schon eine Person oder Gruppe in eurem Team, die sich Zeit für das Thema Fundraising nimmt? Wenn Ja, wie viel Zeit hat diese Person für das Thema?
In welchen Netzwerken seid ihr zudem vertreten, in denen ihr für euer Projekt Unterstützung (personell oder finanziell) finden könnt?

3.3 Erfahrung & Interesse

Wenn ihr bisher keine Person für das Thema Fundraising habt, kennt ihr jemanden, der oder die ihr für diese Aufgabe anfragen könnt? Entweder, weil die Person schon Erfahrung damit hat, Geld einzuwerben oder weil sie Interesse hat, das Thema kennenzulernen.

3.4 Ressourcen / Zeit / Verfügbarkeit

Was haltet ihr für realistisch, wie viel Zeit die Person in dieses Thema investieren könnte?



3

Eure Zielgruppen

Ihr habt zwei Zielgruppen. Diese können etwas miteinander zu tun haben, müssen es aber nicht! Zum einen wollt ihr Menschen davon überzeugen, eure Arbeit zu finanzieren. Zum anderen wollt ihr mit eurer Arbeit Menschen erreichen, ihnen Unterstützung, Hilfe oder etwas Ähnliches anbieten. Wir helfen euch in diesem Kapitel mit ein paar Fragen dabei, diese Zielgruppen zu definieren. Die Ergebnisse könnt ihr dann in den entsprechenden Bereichen der Canvas festhalten.

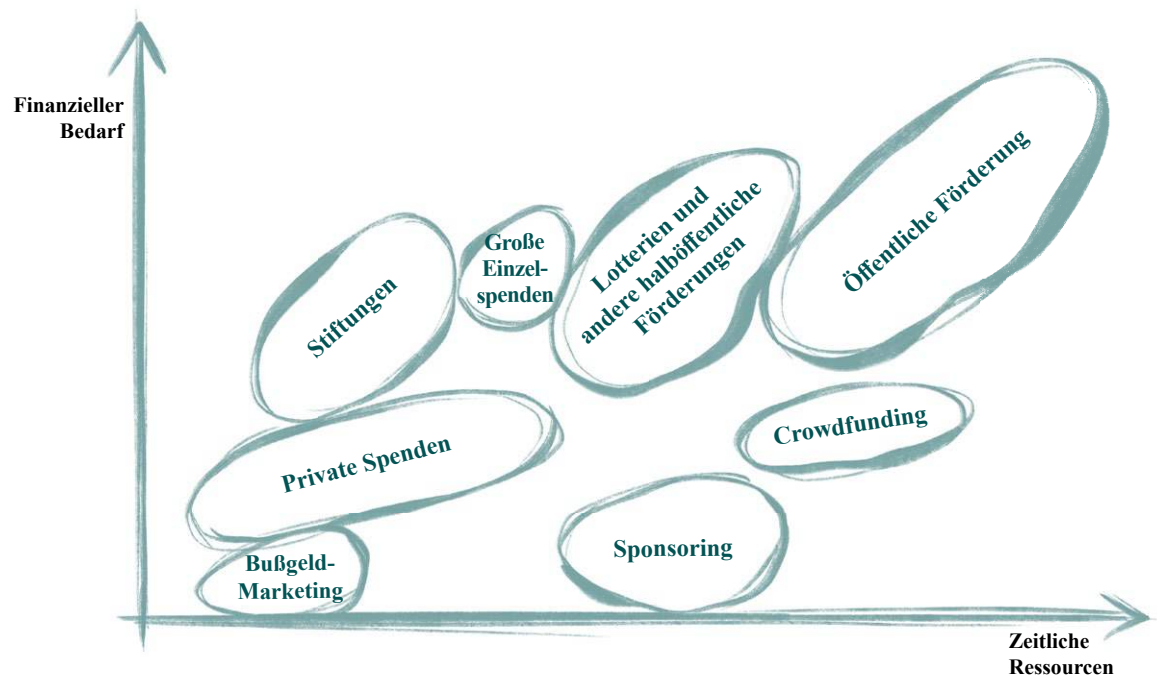
4.1 Eure Empfänger*innen

Wen ihr wahrscheinlich schon kennt, sind die Menschen, für die ihr eure Arbeit eigentlich macht. Vielleicht wollt ihr ihnen helfen, vielleicht unterstützen, vielleicht nur etwas bieten. Wir gehen hier davon aus, dass sie nicht diejenigen sind, die euer Projekt finanzieren sollen. Wir nennen sie hier eure Empfänger*innen.

Es macht dennoch Sinn, diese Zielgruppe gut beschreiben zu können, um eure Angebote treffend für sie gestalten zu können und ebenso, um eure Empfänger*innen der anderen Zielgruppe gut vorstellen zu können. Schreibt in das Feld der Canvas folgende Eigenschaften einer typischen Person, die eure Angebote wahrnimmt: Alter, Wohnort oder Hintergrund, welchen Bedarf oder Wunsch sie hat.

4.2 Eure Geldgeber*innen

Anhand eures finanziellen Bedarfs und eurer zeitlichen Ressourcen könnt Ihr nun bestimmen, welche Finanzierungsquelle zu euch passt. Die Achsen haben bewusst keine konkreten Werte, sondern geben euch eine grobe Orientierung. Sucht euch eine Finanzierungsart aus, die ihr ausprobieren wollt und notiert euren ersten Schritt in der Canvas.



3

4.2.1 STIFTUNGEN:

- ⊕ viele Themen/Nischenthemen
- ⊖ aufwendige Recherche
- >> Eine Stiftung z.B. auf www.deutsches-stiftungszentrum.de/foerderung raussuchen, anrufen und Fragen stellen.

4.2.2 SPONSORING:

- ⊕ Persönliche Ansprechperson für klare Absprachen und eventuell langfristige Zusammenarbeit
- ⊖ echtes“ Sponsoring muss „echten“ Mehrwert für Sponsor schaffen
- >> Bei ähnlichen Projekten nach Sponsoren aus der Region schauen und das Gespräch suchen.

4.2.3 PRIVATE SPENDEN:

- ⊕ Kleine Beträge kriegt man schnell aus dem persönlichen Umfeld zusammen
- ⊖ über das persönliche Umfeld hinaus muss man deutlich mehr Aufwand betreiben
- >> Im persönlichen Umfeld erfragen, ob Leute spenden würden und weshalb.

4.2.4 GROßE EINZELSPENDEN:

- ⊕ Große Beträge mit Potential auf wiederkehrende Unterstützung
- ⊖ Großspender*innen sind entweder unbekannt oder schwer, persönlich zu erreichen
- >> Wohlhabende Menschen in deinem Umfeld finden, Beziehung aufbauen und konkret nach Geld fragen.

4.2.5 CROWDFUNDING:

- ⊕ Wenn es ins Rollen kommt, kann es sehr effektiv sein
- ⊖ Währenddessen viel Aufwand für Öffentlichkeitsarbeit und danach viel Aufwand für Belohnungen
- >> Erfolgreiches Crowdfunding recherchieren und nach Erfahrungen befragen.

4.2.6 LOTTERIEN:

- ⊕ Gutes bis sehr gutes Verhältnis aus Aufwand und möglichem Ertrag
- ⊖ teilweise längere Bearbeitungszeiten
- >> passende Förderung z.B. auf <https://deutsches-ehrenamt.de/foerdermittelgeber-lotterien/> raussuchen und keine Angst vor Absage haben.

4.2.7 ÖFFENTLICHE FÖRDERUNG:

- ⊕ durch Bundes- und EU-Mittel sehr hohe Förderbeträge möglich
- ⊖ viel Bürokratie
- >> direkt beim passenden Ministerium auf Stadt/Landesebene nach Förderungen fragen.

4.2.8 BUßGELDMARKETING:

- ⊕ wenn man einmal drin ist hast du mit wenig Aufwand wiederkehrende Einnahmen
- ⊖ du musst einen Kontakt bei Gericht haben und diesen von deinem Projekt überzeugen
- >> Frag in deinem Umfeld, ob jemand eine Person bei Gericht kennt.



4

Nächste Schritte und persönliche Tipps

Der letzte Schritt auf der Canvas ist euer erster nächster Schritt auf dem Weg zu neuen Finanzierungsquellen für euer Projekt. Vielleicht ist es einer der konkreten Vorschläge unter den Geldgeber*innen oder die Suche nach einer verantwortlichen Person für das Thema Fundraising. Oder ihr müsst noch grundlegender anfangen, euer Projekt zu beschreiben und den Bedarf zu klären. Es kann auch sein, dass ganz andere Themen in dem Prozess aufgekommen sind, die zuerst angegangen werden müssen. Wichtig ist hier nur, den nächsten Schritt konkret festzuhalten und den begonnenen Prozess fortzuführen. Wir unterstützen euch gerne dabei.

5.1 Was könnten konkrete erste Schritte sein?

5.2 Unsere Tipps für euch

Und zum Abschluss hier noch ein paar persönliche Tipps der Ersteller dieser Canvas mit Begleitheft:

Tipp von Alex: Haltet die Augen offen, wie sich ähnliche Projekte ihr Geld beschaffen. Z.B. Die Logos auf deren Flyern könnten euch eine Orientierung geben.

Tipp von Jan: Absagen sind normal und sagen nichts über den Wert eures Projektes aus. Fragt nach Feedback, nehmt mit, was ihr beim nächsten Mal anders machen wollt und hakt es dann ab.

Tipp von Jan-Micha: Menschen lieben Geschichten. Welche Geschichte zeigt (exemplarisch) welche Veränderung eure Arbeit bei den Menschen bewirkt hat oder bewirken soll?

Wir helfen gerne weiter

Jan-Micha Andersen / lass lotsen e.V.

Wir begleiten Teams & Organisationen auf christlicher Wertebasis

jma@lasslotsen.de

Nick Böttner

Fundraiser beim Erprobungsraum Bad Langensalza

nick@erprobungsraum-lsz.de

Jan Wagener

Projektmanagement und Fundraising

mail@janwagener.pm

Dirk Buchmann

Fundraiser beim Gemeindedienst der EKM

dirk.buchmann@ekmd.de

Alex Heinrich

Fundraiser bei der Villa Wertvoll in Magdeburg

a.heinrich@villa-wertvoll.de



5

Nützliche Links

Ausführliches zum Kosten-/Finanzierungsplan

<https://foerdermittel-wissenswert.de/der-kosten-und-finanzierungsplan-teil-i/>

Tarifverträge des Öffentlichen Dienstes mit Rechner

<https://oeffentlicher-dienst.info/tvoed/bund/>

Nettolohnrechner

<https://www.nettolohn.de/>

Arbeitgeberkostenrechner

<https://www.nettolohn.de/rechner/gehaltsrechner-fuer-arbeitgeber.html>

Alles zum Thema Mindestlohn

<https://www.bmas.de/DE/Arbeit/Arbeitsrecht/Mindestlohn/mindestlohn.html>

Orientierungshilfen für Honorare

<https://www.kirchenrecht-ekm.de/document/10001#s09500016>

<https://www.basishonorare.de/>

Musterhonorarvertrag

<https://www.ihk-muenchen.de/de/Service/Recht-und-Steuern/Vertragsrecht/mustervertraege/freie-mitarbeit.html>

Eine Persona erstellen zur Verdeutlichung der eigenen Zielgruppe

<https://www.life-style.de/blog/buyer-persona-erstellen-methode/>

Sinus Milieus erklärt

<https://www.sinus-institut.de/media/pages/sinus-milieus/6191c4121c-1623420390/informationen-zu-den-sinus-milieus.pdf>

Unterschiede Zuschüsse, Sponsoring, Spenden und Zuwendungen

<https://fundraising-coach.de/zuschuesse-sponsoring-spenden-und-zuwendungen/>

Tipps für einen guten Spendenbrief

<https://stiftungschweiz.ch/blog/wie-schreibe-ich-einen-guten-spendenbrief/>

Tipps für Spendenakquise durch Social Media

<https://blog.hootsuite.com/de/spenden-sammeln-uber-soziale-medien/>

Tipps für Crowdfunding

<https://www.verbraucherzentrale.de/wissen/geld-versicherungen/sparen-und-anlegen/crowdfunding-so-funktioniert-die-schwarmfinanzierung-6670>

<https://www.startnext.com/blog/10-tipps-fuer-ein-erfolgreiches-crowdfunding~ba509.html>





Projekt (-Idee)
 >> WAS macht ihr in eurem Projekt?

Fundraising Canvas



Ziele/Zeitplan
 >> WIE wollt ihr eure Ziele erreichen?



Mission/Vision
 >> WARUM macht ihr das?
 Welche Wirkung erhofft ihr euch?



1. Was ist euer Bedarf?
 >> Wie viel Geld? Für was?



>> WER sind die Empfangenden?

3. Wer sind eure Zielgruppen?

>> WER sind die Geldgebenden?



2. Was sind eure Ressourcen?
 >> Wer kann sich wie um FR kümmern?



4. Nächste Schritte