

Finanzierung kommunaler Bewegungsförderung

Die wichtigsten Fördermöglichkeiten im Überblick

Autorinnen: Annalena Bußkamp, Claudia Vonstein

Stand: März 2021

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	2
Einleitung	3
Grundlagen	4
Wie funktioniert Förderung?.....	4
Was muss ich bei der Finanzplanung beachten?	12
Möglichkeiten der Finanzierung und Förderung	18
Förderprogramme der Europäischen Union	18
Förderprogramme des Bundes	22
Förderprogramme der Länder	24
Gesetzliche Krankenkassen	27
Geldauflagenmarketing.....	32
Wettbewerbe und Förderpreise	34
Stiftungen	35
Spenden und Sponsoring	37
Erwirtschaftung von Eigenmitteln.....	39
Handlungsschritte – Kurz und knapp	40
Quellen	42

Abkürzungsverzeichnis

BZgA	Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung
DTB	Deutscher Turner-Bund e.V.
EU	Europäische Union
SGB	Sozialgesetzbuch
StGB	Strafgesetzbuch
StPO	Strafprozessordnung
ZPP	Zentrale Prüfstelle Prävention

Einleitung

Das Einwerben von Fördermitteln für kommunale Bewegungsangebote ist kein einfaches Geschäft. Das gilt vor allem für Initiativen und Organisationen, die über kein eigenes Fördermittelmanagement verfügen. Die Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung (BZgA) unterstützt Sie dabei, Antworten auf die wichtigsten Fragen rund um Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten von bewegungsförderlichen Projekten und Maßnahmen in Kommunen zu finden.

Wir wenden uns an alle Projektverantwortlichen, kommunalen Akteurinnen und Akteure, Mitarbeitenden von öffentlichen Einrichtungen, Vereinsmitglieder, Organisationen sowie Verbänden, die Bewegungsförderung von älteren Menschen in ihrer Kommune implementieren oder intensivieren möchten.

Derzeit existieren für die Bewegungsförderung keine transparenten und flächendeckend nachhaltigen Finanzierungsstrukturen und -strategien. Wir erheben daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Vielmehr bieten wir einen ersten Überblick über die Kernthemen. Sie erhalten umfangreiche Angaben zu weiteren Informationsquellen, die Sie zur Vertiefung der Inhalte nutzen können. Die Beispiele sind exemplarisch ausgewählt und je nach Kontext geeignet oder weniger geeignet.

Die Inhalte sind auf dem Stand März 2021. Alle im folgenden genannten Leistungen und Mittel können steuerpflichtig sein. Das ist sehr unterschiedlich. Wenden Sie sich daher zu allen Fragen des Steuerrechts an eine Steuerberatung oder sonstige Expertinnen und Experten. Infolgedessen übernehmen Herausgeber und Autorinnen keine Haftung und Verantwortung, die aus der Nutzung der Inhalte entstehen.

Wir danken Herrn Professor Dr. Gunnar Schwarting für die fachliche Überarbeitung und das Einbringen seiner Expertise.

Grundlagen

Wie funktioniert Förderung?

Für die Planung und Umsetzung von Projekten und Maßnahmen der Bewegungsförderung ist die Beschaffung von finanziellen Mitteln (= Finanzierung) in der Regel notwendig. Eine Möglichkeit der Finanzierung stellt dabei die Förderung durch Andere dar: Viele Institutionen vergeben Gelder für bestimmte Zwecke, d. h. sie fördern. Dies können beispielsweise staatliche Einrichtungen, aber auch die Europäische Union (EU), Stiftungen oder Unternehmen sein [1].

Fördermittel werden häufig nur für einen bestimmten Zeitraum vergeben. Eine Finanzierung durch mehrere zeitlich hintereinander geschaltete Förder- und Finanzierungsquellen kann für langfristige Maßnahmen demnach von Vorteil sein. Dabei hilft ein Blick über den Tellerrand hinaus. Zum einen lohnt sich eine Recherche in benachbarten Disziplinen, zum anderen kann sich eine ressortübergreifende Zusammenarbeit (z. B. mit anderen Abteilungen) rentieren. Haben Sie zum Beispiel schon im Bereich des Städtebaus oder der Umwelt nach Finanzierungsideen gesucht? Beachten Sie bei einer parallelen Inanspruchnahme von Fördermitteln aus unterschiedlichen Quellen das Verbot der Doppelförderung, welches je nach Geldgebenden vorhanden sein kann.

Ablauf der Förderung

Der Ablauf ist bei den meisten Förderquellen sehr ähnlich. Zusammengefasst lassen sich folgende grobe Schritte festhalten:

Schritt 1 (Konzeption der Maßnahme und Bedarfserhebung)

Viele Geldgebende legen Wert auf eine qualitativ hochwertige und sorgfältig geplante Konzeption und Projektplanung. Schließlich sollen die vorhandenen Mittel sinnvoll eingesetzt werden und Projekte unterstützt werden, die das Potenzial haben, einen wirksamen und nachhaltigen Beitrag zur Gesundheitsförderung und Prävention zu leisten [2]. Daher sollten Sie während der Planung und Konzeption bereits über Ihr Profil, die gesetzten Ziele, die Strategien zur Erreichung der Ziele, den Personalbedarf, die zeitlichen Rahmenbedingungen, die organisatorischen Ressourcen und die potenziellen Partnerinnen und Partner nachdenken. Eine Bedarfserhebung kann einen Überblick über die benötigten Mittel geben. Hier kann zwischen kurzfristigen (bis zu 12 Monaten) und mittel- bzw. langfristigen (3-5 Jahre) Bedarfen unterteilt werden, um den Unterstützungsbedarf relativ präzise zu ermitteln [3]. Weiterhin kann es sinnvoll sein, den Bedarf nach Dringlichkeit zu differenzieren. Überlegen Sie, welche Mittel (z. B. Personal, Materialien, organisatorische Ressourcen) Sie in den nächsten 12 Monaten, in 1-3 Jahren und in 3-5 Jahren wie dringend benötigen [3]. In einem letzten

Schritt können Sie dann Ihre Finanzierungslücke (Förderbedarf) berechnen, indem Sie die Differenz aus den benötigten Mitteln und den vorhandenen Mitteln (z. B. fixe Einnahmen, Kassenbestand) ermitteln.

- Tipp: Orientieren Sie sich bei der Feststellung Ihrer Bedarfe an bereits durchgeführten Projekten (z. B. eigenen, von Kolleginnen und Kollegen).
- Tipp: Vernetzen Sie Ihre Einrichtung mit wichtigen und einflussreichen Persönlichkeiten (z. B. Bürgermeisterinnen und Bürgermeistern, Hochschulprofessorinnen und -professoren, Sportlerinnen und Sportlern). Sie können beispielsweise einen Beirat gründen oder eine Schirmherrschaft einrichten. Das kann das Ansehen Ihres Projektes und das Vertrauen in Ihre Arbeit steigern.



Abbildung 1: Typischer Ablauf eines Förderungsprozesses

Schritt 2 (Recherche und Auswahl der Förderquellen)

Nach der Konzeption kann nun nach passenden Förderquellen gesucht werden [3]. Hier stellen Sie sich vermutlich vor allem die folgenden Fragen: Welche Fördernden sind vorhanden? Was erwarten die Fördernden? Was sind die Förderschwerpunkte und -prioritäten der Fördernden? Welche Kriterien werden für eine Förderung zugrunde gelegt? Die Antwort ist leider nicht einfach. Je nach Geldgebenden sind verschiedene Vorstellungen und Anforderungen vorhanden, ob und wie ein Antrag auf Förderung gestellt werden sollte und auszusehen hat. Aus diesem Grund sollten sich Projektverantwortliche der Bewegungsförderung mit den entsprechenden Kriterien vertraut machen und die jeweiligen Bedingungen analysieren, um so ihre Chancen auf eine Förderung zu erhöhen. Die Kriterien sind bei einigen Geldgebenden auf den Webseiten klar aufgelistet. Bei anderen Fördernden lohnt sich eine Nachfrage bei den jeweiligen Ansprechpartnerinnen und -partnern.

Ein gängiges Verfahren bei institutionellen Geldgebenden ist die Veröffentlichung eines Aufrufes, einer Ausschreibung oder eines Calls (international). Hier finden Sie Angaben dazu, was gefördert wird. Der Umfang reicht von einer einseitigen Mitteilung bis zu hundertseitigen Textdateien mit Vorschriften, Verfahrensregeln und Informationen (z. B. in EU-Programmen). Der Aufruf ist somit eine Aufforderung, sich mit einem Fördermittelantrag, um bereitgestellte Mittel zu bewerben.

Tipps

- Bei der Suche kann es sinnvoll sein, sich in Newsletter der Fördernden und E-Mail-Verteiler einzutragen, um so auf neue Finanzierungsmöglichkeiten aufmerksam zu werden.
- Speichern Sie wichtige Informationen in Datenbanken (z. B. Excel-Übersichten) ab und machen Sie diese so für sich nutzbar. Wichtige Informationen können der Name Ihrer Ansprechpartnerin bzw. Ihres Ansprechpartners, die mögliche Förderhöhe und -häufigkeit sowie Datum, Art und Inhalt der Kontakte sein. So können Sie Ihre Erfolgchancen verbessern, auf individuelle Interessen besser eingehen, Doppelanfragen und folglich Aufwand vermeiden [3].
- Die Förderberatung des Bundes <https://www.foerderinfo.bund.de/> liefert wichtige Informationen zur Forschungs- und Innovationsförderung.

Schritt 3 (Auswahl der Methode)

Nun folgt die Auswahl passender Fördermethoden. Methoden können zum Beispiel persönliche Gespräche, persönliche Briefe, formale Anträge, Standard-Telefonaktionen, Serienbriefe oder Sammelaktionen sein. Jedoch eignet sich nicht jede Methode für jeden Geldgebenden. Beispielsweise ist es nicht sinnvoll, im Rahmen von Spendenaktionen, die Sie bei Privatpersonen durchführen möchten, formale Anträge auszuarbeiten, da diese eine solche Anforderung nicht stellen. Zudem muss bei der Auswahl eines Instrumentes eine Balance zwischen Aufwand und Effektivität gefunden werden. Die Methoden unterscheiden sich hinsichtlich ihres Aufwandes für Ihr Projekt. Das Formulieren und Versenden von persönlichen Briefen kann z. B. aufwändiger sein als jenes von Serienbriefen. Auch hinsichtlich der Effektivität dieser Methoden, also dem Verhältnis von Zusagen zur Anzahl der angesprochenen potenziellen Fördernden, gibt es Unterschiede. So kann beispielsweise ein persönliches Gespräch mit Unternehmen sehr effektiv, eine Sammelaktion bei Privatpersonen jedoch weniger effektiv sein. Die Methoden können und sollten miteinander kombiniert werden [3].

Schritt 4 (Kontaktaufnahme)

Nach der Wahl der Methode kann als nächstes der Kontakt zu möglichen Fördernden gesucht und die Methode umgesetzt werden. Gehen Sie bei der Ansprache der Geldgebenden auf deren Anliegen und Schwerpunkte ein [3].

Beispiel 1: Ein lokales Unternehmen möchte finanziell einbringen und dem Stadtteil oder der Dorfgemeinde etwas zurückgeben. Machen Sie daher transparent, wie Ihr Projekt oder Ihre Maßnahme die Zielgruppe (z. B. ältere Menschen) in der Gegend unterstützt und wie sich das Unternehmen so für die Gegend und die ansässige Bevölkerung einbringt [3].

Beispiel 2: Ein Förderer möchte andere Menschen unterstützen ohne genauere Vorstellungen. Versuchen Sie die Anonymität einer Organisation durch persönliche Herangehensweisen zu überwinden [3]. Erzählen Sie beispielsweise die persönliche Geschichte eines älteren Menschen und nennen Sie dem Fördernden feste Ansprechpartnerinnen und -partner.

Bei der Kontaktaufnahme ist es empfehlenswert behutsam vorzugehen. Nachdem die erste möglichst persönliche Ansprache erfolgt ist (z. B. Anruf, auf Veranstaltungen kontaktieren, bei Stiftungen und öffentlichen Institutionen Fragen zum Antrag stellen), kann nun das Interesse des potenziellen Fördernden geweckt werden. Hilfreich ist es hier, kurz Ihr Projekt zu beschreiben und ggfs. Erfolgsgeschichten zu berichten. Bei öffentlichen Institutionen bzw. Stiftungen können Sie in Bezug auf die jeweiligen Förderschwerpunkte außerdem auf die Ziele Ihrer Organisation eingehen. Danach kann dann eine Verbindung hergestellt werden. Betonen Sie gemeinsame Anknüpfungspunkte und

Interessen. Nach dieser Ansprache empfiehlt es sich, den Austausch aufrecht zu erhalten (z. B. durch Newsletter, Telefonate, Einladungen zu Veranstaltungen). Beachten Sie jedoch, dass Ihre Ansprechpartnerin bzw. Ihr Ansprechpartner ggf. viele Projekte betreuen könnte und unter Umständen (z. B. bei öffentlichen Ausschreibungen) eine Kontaktpflege nicht angemessen ist [3].

Schritt 5 (Ausarbeitung des Antrags)

Der folgende Schritt richtet sich nur an alle kommunalen Akteurinnen und Akteure, die einen formalen Antrag (= schriftliche Bewerbung um Fördermittel) stellen müssen.

Nachdem ein passender Geldgebender gefunden wurde, muss in den meisten Fällen ein Förderantrag ausgearbeitet und gestellt werden. Dieser sollte sich an den Zielen, Förderschwerpunkten, Kriterien und Bedingungen der Fördernden orientieren, die zumeist schriftlich festgehalten sind (z. B. auf Webseiten, in Satzungen, Förderrichtlinien). Wenn Sie eine Partnerschaft mit einem Geldgebenden schließen möchten, ist das Einhalten von bestimmten Regeln ein Muss. Beispiele für Regeln können die Gemeinnützigkeit der Geförderten oder die alleinige Finanzierung von Materialkosten sein. Die Bewerbungsprozedur kann je nach Förderndem unterschiedlich sein. Zum Teil beginnt der Prozess mit der Vorlage einer Ideenskizze oder einem Gespräch. Manchmal werden jedoch auch komplizierte Verfahren mit mehreren Schritten durchgeführt. Die Dokumente können in einigen Fällen frei gestaltet werden, in anderen Fällen müssen vorgefertigte Formulare genutzt werden. Der Antrag wird entweder in Papierform oder elektronisch verschickt. Für Sie ist wichtig, dass Sie das Verfahren des Geldgebenden kennen und verstehen. Dafür sollten Sie Zeit einplanen und gegebenenfalls Personen einbinden, die darin erfahren sind.

Wenn Sie sich um Fördermittel bewerben, muss Ihnen bewusst sein, dass Sie mit anderen Mitbewerberinnen und Mitbewerbern in Konkurrenz stehen. Wenn dem Geldgebenden Ihre Kommune/Institution/Organisation nicht bekannt ist, bezieht er alle Informationen über Sie und Ihre geplanten Maßnahmen aus dem Förderantrag. Folglich ist die Qualität des Antrags entscheidend, der in verständlicher, anschaulicher und kurzer Form ein Höchstmaß an Informationen enthalten sollte. Des Weiteren zeichnen sich qualitativ hochwertige Anträge durch Alleinstellungsmerkmale und Innovationsfähigkeit aus: Was ist also die vorteilhafte, einzigartige und innovative Eigenschaft Ihrer Maßnahme oder Ihres Projektes [3]?

Ein gelungener Antrag erfüllt meist die folgenden Forderungen:

- der Titel ist kurz, prägnant und ansprechend formuliert, sodass er im Kopf bleibt [2],
- die Idee ist verständlich erklärt und die Leserin bzw. der Leser ermüdet nicht beim Lesen des Antrages,

- die Ziele, die Zielgruppe sowie die Vorgehensweise sind detailliert dargestellt und aufeinander abgestimmt [2],
- ein Eigenanteil zur Finanzierung ist ggf. ausgewiesen oder weitere Geldgebende/Partnerinnen und Partner werden benannt [2],
- das Budget (siehe unten) ist ausgewiesen.

Partnerinnen und Partner wie z. B. Forschungseinrichtungen an Universitäten können innerhalb des Projektes und beim Verfassen der Anträge wichtige Stützen sein. Diese haben häufig Erfahrung mit Fördermittelanträgen und können diese mit Ihnen teilen. Zusätzlich können Partnerinnen und Partner Sie bei anderen Tätigkeiten der Projektarbeit, wie bei der Bestands- und Bedarfsanalyse oder der Evaluation, unterstützen.

Das Schreiben eines Fördermittelantrags ist aufwendig. Bis Sie den fertigen Antrag abgeben können, muss einiges getan werden. Eine gute Zeit- und Ressourcenplanung ist häufig entscheidend über das Scheitern oder Gelingen des Antrags. Machen Sie sich daher bewusst, dass es je nach Höhe der Förderung und Größe des Projektes einige Wochen bis Monate dauern kann, bis Sie den Antrag fertiggestellt haben. Vergessen Sie nicht Abstimmungsschleifen mit Partnerinnen und Partnern sowie anderen Akteurinnen und Akteuren einzuplanen. Helfen kann hier eine eigene Deadline für die Antragsfertigstellung. Bei vielen Antragsverfahren sind offizielle Antragsfristen vorhanden, nach denen keine weiteren Anträge mehr entgegengenommen werden. Sie sollten daher eine Deadline vor dieser Frist wählen und diese auch Ihren Partnerinnen und Partnern mitteilen. Wenn Sie die Deadline formuliert haben, können Sie nun beginnen, die zur Verfügung stehende Zeit zu planen. Beachten Sie, dass einige Tätigkeiten flexibel von Ihnen erledigt werden können (z. B. Schreiben der Textpassagen), während Sie bei anderen auf die Zuarbeit Ihrer Partnerinnen und Partner angewiesen sind (z. B. Absichtserklärungen, Kostenvoranschläge) [5].

Tipps

- Wenn Sie Ihren ersten Antrag schreiben, kann es hilfreich sein, einen vergleichbaren Antrag zu lesen. Diese werden von den Antragstellerinnen und Antragstellern häufig gehütet. Gute Kontakte (z. B. Kolleginnen und Kollegen, Freunde) können die Chance erhöhen, dass jemand Ihnen einen alten Antrag bereitstellt oder wichtige Tipps gibt.
- Verwenden Sie die Sprache des Geldgebenden. Nutzen Sie Wörter und Formulierungen aus der Ausschreibung oder von den Förderschwerpunkten. Wenn beispielsweise in der Ausschreibung etwas von „Lebenswelten“ steht, verwenden Sie das Wort auch mehrmals in Ihrem Antrag. Ähnlich wie bei einer Bewerbung auf eine Stellenausschreibung kann es hilfreich sein, eine Tabelle mit Schlüsselbegriffen aus der Ausschreibung zu erstellen und diesen eine Spalte gegenüberzustellen, in der Sie beschreiben, wie diese Aspekte bei Ihnen umgesetzt werden. Beachten Sie dabei, dass die fachliche Solidität nicht leidet. Eine Bank erwartet beispielsweise nicht, dass Sie „Bankdeutsch“ können. Wichtiger ist es, dass Sie die Aufmerksamkeit auf die Bedeutung Ihres Vorhabens lenken.
- Formulieren Sie konkrete Projekt- bzw. Maßnahmenziele nach der SMART-Formel. Smarte Ziele sind **s**pezifisch, **m**essbar, **a**kzeptiert, **r**ealisierbar und **t**erminierbar. Dabei können Sie Ihre Ziele mit überprüfbaren, konkreten Kennzahlen verknüpfen. Anhand derer können Sie den Erfolg Ihrer Maßnahme überprüfen.
- Legen Sie insbesondere viel Wert auf eine gute Zusammenfassung Ihres Antrags. Diese wird von den Geldgebenden häufig als erstes gelesen und sollte daher überzeugend sein. Fragen Sie hier auch Ihre Projektpartnerinnen und -partner um Rat.
- Schaffen Sie sich durch aktive Recherchen eine Übersicht über Antragsfristen von Fördermitteln der nächsten Jahre und planen Sie darauf aufbauend Ihre Arbeit.
- Lassen Sie Ihren Antrag und Ihren Finanzplan von mehreren Personen gegenlesen bzw. gegenrechnen. Tipp- und Rechenfehler machen keinen guten Eindruck.

Schritt 6 (Entscheidung der Fördernden und Nachverhandlung)

Falls Sie einen Antrag eingereicht haben, entscheidet sich nun, ob die Geldgebenden diesen bewilligen oder nicht. Der Prozess der Begutachtung ist dabei unterschiedlich organisiert. So entscheidet in einigen Fällen ein Gremium oder eine Jury gemeinsam über Ihren Förderantrag. In anderen Fällen werden externe Gutachterinnen und Gutachter für die Begutachtung und Bewertung Ihres Antrags

bezahlt. Sehr wahrscheinlich können Sie diesen Prozess nicht beeinflussen. Oftmals bekommen Sie von diesem nicht viel mit, weshalb Sie nur abwarten können, welche Antwort Sie erhalten.

Absagen:

Ablehnungen gehören dazu und sind Teil des Geschäftes. Nutzen Sie die Ablehnung und verstehen Sie diese als individuellen Lernprozess. Einige Geldgebenden informieren Sie darüber, wie Ihr Antrag beurteilt worden ist und an welchen Punkten dieser gescheitert ist, andere nicht. Hier kann sich ansonsten auch eine telefonische Rückfrage bei den Fördernden lohnen, um Ihr Konzept zu verbessern und aus Fehlern zu lernen. Die Informationen können auch hilfreich sein, wenn Sie Ihre Bewerbung zu einem anderen Zeitpunkt in einer neuen, verbesserten Form stellen möchten. Dies ist bei vielen Förderprogrammen nicht unüblich. Sehen Sie es positiv: Bei einem erneuten Antrag können Sie Ihren alten Antrag als Vorlage nutzen und so jede Menge Zeit sparen. Des Weiteren können Sie die Rückmeldungen für eine Verbesserung des Antrags nutzen. Es kann von Vorteil sein, wenn Ihnen bekannt ist, an welchen Stellen der Förderantrag verbessert werden muss [1].

Auch wenn Sie keinen formalen Antrag einreichen mussten, können Sie das Feedback bei einer Absage durch die Fördernden, wie auch bei formalen Anträgen, zur Weiterentwicklung Ihres Projektes und Ihrer Finanzierungsstrategie nutzen. Beachten Sie auch das Feedback von Privatpersonen. Dieses kann für Sie genauso wichtig sein wie ein solches von einer großen Organisation.

Tipp

- Bei einigen (EU)-Programmen können Begutachtungsbögen online eingesehen werden. Empfehlenswert ist es, sich diese herunterzuladen und zu versuchen, den eigenen Antrag aus den Augen der Gutachterinnen und Gutachter zu lesen und so zu verbessern.

Zusagen:

Falls Ihr Antrag ein positives Votum erhält und/oder der Fördernde sich für Sie entscheidet, müssen Sie sich über die Annahme der Mittel entscheiden. Eine Zusage bedeutet, dass der Fördernde Ihr Projekt oder Ihre Maßnahmen fördern möchte und Sie nun eine Art Partnerschaft mit diesem eingehen könnten. Bedenken Sie aber immer, dass aus einem positiven Bescheid noch keine Rechtsansprüche abgeleitet werden können. Zudem kann es durchaus vorkommen, dass die von Ihnen angeforderte Geldsumme nicht in voller Höhe gewährt wird. Dann sollten Sie mit dem Geldgebenden verhandeln oder klären, ob das Projekt auch mit weniger Mitteln (zum Teil) umsetzbar ist oder zusätzliche Mittel eingeworben werden können bzw. vorhanden sind. Machen Sie dem Fördernden bewusst, dass sich eine Kürzung der Summe auch auf Ihre Aktivitäten und Maßnahmen auswirkt. Auch wird bei

Nachverhandlungen über Gegenleistungen gesprochen. Diese sind zum Beispiel eventuelle Berichtspflichten an den Fördernden, die Nennung des Unternehmens mit Logo oder die Bekanntgabe des Fördernden und dessen Engagements. Bei einer Klärung und Zustimmung beider Parteien werden zum Abschluss dann häufig Vereinbarungen bzw. Verträge zwischen den beiden Parteien geschlossen [1].

Schritt 7 (Umsetzung der Maßnahmen)

Nachdem Sie nun eine sichere Finanzgrundlage geschaffen haben, können die Maßnahmen zur Bewegungsförderung in Ihrer Kommune umgesetzt werden. Nun stellen sich auch Fragen zur Öffentlichkeitsarbeit. Wie soll über die Maßnahme berichtet werden (Pressemeldungen, Social Media, Veröffentlichung in Fachorganen/Vereinszeitschrift)? Gibt es einen Abschlussbericht? Wird dieser ggf. auf einer eigenen Website eingestellt? Wie werden fördernde Institutionen erwähnt? Dürfen diese die Projektinfos nutzen (Achtung bei Fotos – Datenschutz-Grundverordnung beachten)? In der Regel müssen Sie auch einen Verwendungsnachweis der Mittel und eine Endabrechnung beim Geldgebenden einreichen. Daher ist von Beginn an eine transparente und präzise Auflistung, wie die finanziellen Mittel eingesetzt werden, von großer Bedeutung.

Schritt 8 (Nachhalten)

Nach der Förderung Ihres Projektes ist vor der Finanzierung eines nächsten (oder desselben) Projektes. Es ist deshalb sinnvoll, das Engagement des Fördernden zu würdigen, um einen Grundstein für eine erneute Förderung zu legen.

Die Form der Würdigung kann dabei von Fördernden zu Fördernden sehr unterschiedlich sein. Beispiele für Danksagungen an Privatpersonen können Dankesbriefe durch die älteren Menschen, die von einer Spende profitiert haben, Dankesanrufe durch Ansprechpartnerinnen und -partner im Projekt oder öffentliche Würdigungen auf Veranstaltungen oder in Veröffentlichungen sein. Öffentliche Institutionen freuen sich meist über einen Dankesbrief oder eine Einladung zu einer Abschlussveranstaltung [3].

Was muss ich bei der Finanzplanung beachten?

Fördermittelanträge enthalten immer einen finanziellen Teil, in dem Sie einen Kostenplan erstellen oder das Budget des Projektes oder der Maßnahme angeben müssen. Diese finanziellen Angaben können Sie auf unterschiedliche Weise darstellen. Bei kleineren Antragsverfahren kann es sein, dass Sie

nur eine kleine Tabelle anfertigen müssen. Manchmal müssen jedoch auch komplexe Formulare ausgefüllt werden. Die Regeln für die Auflistung können sehr vielfältig sein. In manchen Programmen haben Sie in Teilen gestalterische Freiheiten und können eine Menge an Posten angeben. Bei formal organisierten Förderprogrammen erstellen die Geldgebenden häufig umfassende Handbücher und formulieren genaue Vorschriften, an die Sie sich halten sollten [6].

Tipp

- Tipp: Beachten Sie immer die Vorschriften und Regeln der Fördernden. Wenn Sie sich über diese unsicher sind und Fragen haben, ist die Kontaktaufnahme mit Ihrer Ansprechpartnerin bzw. Ihrem Ansprechpartner beim Geldgebenden sinnvoll.

Eine durchdachte Finanzplanung ist wichtig, da der finanzielle Teil Ihres Förderantrags intensiv geprüft wird. Mit einem gut geplanten Budget verringern Sie außerdem Schwierigkeiten bei der späteren Umsetzung Ihrer Maßnahmen oder Ihres Projektes. Daher ist es empfehlenswert Finanzprofis, also die Mitarbeitenden der Buchhaltung und des Rechnungswesens, miteinzubeziehen. Diese können Ihnen gute Tipps zur finanziellen Korrektheit geben und Ihnen weiterhelfen.

Einsatzgebiete von Fördermitteln

Vorsicht: Fördermittel, die Sie beantragen, können in den meisten Fällen nicht flexibel von Ihnen eingesetzt werden, sondern dürfen nur für das spezielle Projekt genutzt werden. Ausnahmen bieten eine institutionelle Förderung, Preisgelder von Wettbewerben und zum Teil Spenden, bei welchen die Geldmittel relativ flexibel eingesetzt werden können. Dies muss individuell abgeklärt werden. Für Projektförderungen hingegen müssen Sie genaustens aufstellen, welche Kosten wo entstehen, und dürfen die Finanzmittel dann auch nur für die Durchführung des Projektes verwenden. Der Finanzplan der Förderantrags sollte dementsprechend gestaltet werden und nur Ausgaben enthalten, die mit dem Projekt zu tun haben [6].

Budget und Budgetplanung

An dieser Stelle stellen sich vermutlich viele die Frage, was überhaupt ein Budget ist. Einfach gesagt ist ein Budget ein Überblick über Einnahmen und Ausgaben. Die Einnahmen bestehen bei einer Förderung anteilig oder zur Gänze aus der Geldsumme, für die Sie sich beim Geldgebenden bewerben. Diese Summe wird auch Zuwendung, Zuschuss, Finanzhilfe oder Fördersumme genannt. Die Ausgaben sind hingegen der Teil, den Sie von den eingenommenen Fördergeldern ausgeben werden [6].

Bei einigen Geldgebern können Sie das jeweilig benötigte Budget in gewissen Grenzen eigenständig festlegen. Das bedeutet konkret, dass Sie sich beispielsweise um 1.000 Euro, 5.000 Euro oder auch

50.000 Euro bewerben können. Der Geldgebende wird daraufhin prüfen, ob die Summe für den Inhalt des Projektes angemessen ist. Manche Fördernde unterstützen jedoch auch nur mit einer festgelegten Summe (z. B. 10.000 Euro) [6].

Die Ausgabenseite ist etwas komplexer. Hierfür listen Sie all das auf, wofür Sie (zukünftig) Gelder benötigen. Diese Kosten können dann in verschiedene Kategorien eingeteilt werden (z. B. Sachkosten, Personalkosten). Solche Unterteilungen werden häufig in vorgefertigten Budgettabellen, die Sie z. B. im Internet finden können, vorgenommen. Eine Einteilung in Ausgaben und Einnahmen ist insbesondere nützlich, wenn ein Projekt durch verschiedene Finanzierungsquellen gefördert wird, also sobald eine Kofinanzierung eintritt.

Beachten Sie, dass das geplante Budget nicht überschritten werden sollte. Die meisten Fördernden erhöhen nämlich die bereits bewilligte Fördersumme nicht, sodass Sie auf potenziellen Mehrkosten sitzen bleiben würden. Folglich sollte in der Regel am Projektende eine Null bei der Verrechnung von Einnahmen und Ausgaben herauskommen. Ausnahmen wie die Förderung durch Pauschalen/Festbetragsfinanzierung sind davon ausgenommen. Hier können Sie die Fördergelder behalten, unabhängig davon, ob Sie Einsparungen oder höhere Einnahmen haben [6].

Unabhängig von der Budgetplanung im Förderantrag, empfiehlt sich die Aufstellung einer eigenen internen Budgettabelle mithilfe eines Tabellenkalkulationsprogramms oder ähnlichem. Mit dieser Tabelle können Sie dann das ganze Projekt durchrechnen und die Einnahmen den Ausgaben gegenüberstellen. Eine solche Tabelle hilft Ihnen bei der Kalkulation des Budgets im Förderantrag. Weiterhin können Sie hier Informationen aufführen, die im Antrag keinen Platz haben [6].

Förderfähigkeit von Kosten

Welche Kosten können eigentlich übernommen werden und sind somit förderfähig? Förderfähig sind immer nur solche Kosten, die der Geldgebende als diese anerkennt. Fördernde publizieren oft Vorgaben dazu, welche Kosten anerkannt werden und welche nicht. Folglich sollte Ihr Projektbudget ausschließlich förderfähige Kosten aufführen, da nicht-förderfähige Posten häufig vom Geldgebenden gestrichen werden. Wenn die Geldgebende also keine Materialkosten übernehmen, dann dürfen diese auch nicht im Antrag auftauchen. Diese können Sie dann, falls möglich, ggf. aus z. B. Eigenmitteln finanzieren [6].

Umwidmungen von Geldern

In der Realität zeigt sich häufig, dass die Finanzplanung nicht wie geplant eingehalten werden kann. Eine Veranstaltung kostet plötzlich hundert Euro weniger als geplant. Diese hundert Euro könnten Sie jedoch gut für einen neuen Flyer benötigen. Auch wenn Sie im Vorfeld genau planen, sind solche

Veränderungen und Anpassungen (Umwidmungen) häufig unvermeidlich, da sich Projekte häufig im Verlauf entwickeln und leicht angepasst werden müssen. Das ist gerade bei öffentlicher Förderung sehr schwierig. Daher sollte der Projektantrag Ziele und nicht allein ganz konkrete Maßnahmen enthalten (z. B. für Material eine Pauschale ansetzen, keine einzelnen Materialien aufführen). Sie sollten sich bereits vor Umsetzungsbeginn des Projektes beim Geldgebenden informieren, ob solche Verschiebungen oder Umwidmungen der Gelder möglich sind. Die positive Nachricht: Die meisten Fördernden wissen, dass der Kostenplan im Verlauf des Projektes überarbeitet werden muss, und erlauben dies. Sie sollten jedoch im Allgemeinen alle Veränderungen, die sich auf die Qualität des Projektes oder die Finanzen auswirken, unverzüglich dem Geldgebenden mitteilen, solange dieser dazu keine Ausnahmen formuliert hat [6].

Abrechnungen von Projekten und Maßnahmen

Wenn Sie eine Bewilligung für Ihren Projektantrag und eine bestimmte Geldsumme vom Fördernden erhalten haben, wird dieser wissen wollen und nachprüfen, ob Sie die Summe auch wirklich so ausgegeben haben, wie es geplant war und vereinbart wurde. Diesen Nachweis der Mittelverwendung müssen Sie erbringen. Aus diesem Grund macht es Sinn, sich schon bei der Projektkonzeption und der Antragsstellung mit dem Thema Abrechnung zu beschäftigen. Die in der Praxis gängigsten Formen der Abrechnung sind die Abrechnung von Pauschalen und die Abrechnung von Belegen. In einigen Projekten sind auch mehrere Formen der Abrechnung gleichzeitig vorhanden [6].

Abrechnung von Pauschalen

Eine Abrechnung von Pauschalen bedeutet, dass Sie eine bestimmte Aktivität ausführen und nachweisen müssen, dass diese auch eingetreten ist. Für diese Leistung erhalten Sie dann eine zugeteilte Geldsumme. Belege müssen Sie beim Fördernden nicht einreichen, jedoch erfolgt eine inhaltliche Kontrolle vom Geldgebenden (z. B. Einsehen der Unterschriftenliste bei Veranstaltungen). Diese Abrechnungsform ist demnach recht unkompliziert und ermöglicht gewisse Freiheiten bei der Umsetzung von Projektaktivitäten, was ein großer Vorteil sein kann.

Abrechnung von Belegen

Die Abrechnung von Belegen meint, dass Sie für jegliche Kosten Belege (z. B. Kassenbons, gekaufte Bahntickets, Rechnungen über Honorare oder die Anmietung von Räumen) einreichen müssen und auch nur dann die Kosten erstattet bekommen. Die Belege müssen mit den Ausgaben übereinstimmen. Achten Sie zudem genau darauf, welche Kriterien vom Geldgebenden für Abrechnungsbelege vorgegeben sind. Davon betroffen sind beispielsweise Belege mit unvollständigen Informationen und handgeschriebene Rechnungen. Auch wenn die Geldgebenden bei der Abrechnung keine Belege fordern, müssen Sie diese dennoch aufbewahren.

Bei einigen Fördernden folgt dann noch die Prüfung. Hierfür ist es wichtig eine lückenlose Dokumentation von Buchungsvorgängen und Belegen vorlegen zu können. Bei Personalkosten tritt oft das Problem auf, dass eine Person in mehreren Maßnahmen aktiv ist. Daher sind die Personalkostenanteile schlüssig (z. B. nach Arbeitsstunden) aufzuteilen. Stellt die Prüfung eine Überfinanzierung fest (Förderbetrag > Aufwendungen), kann es zu Rückforderungen, insbesondere durch öffentliche Geldgebende, kommen.

Personalkosten und Honorare von Dritten

Personalkosten sind oft der komplizierteste und auch der mit hohen Kosten verbundene Teil bei Projekten und Maßnahmen im Bereich der Gesundheitsförderung und nehmen eine besondere Stellung ein. Die Mittel des Projektes werden zur Finanzierung von Mitarbeitenden eingesetzt, die wiederum bei Ihrer Organisation, Kommune oder Einrichtung (juristischer Arbeitgeber) angestellt sind und einen Arbeitsvertrag mit dieser haben. Genau das müssen Sie auch beim Geldgebenden nachweisen (z. B. durch einen Arbeitsvertrag, Gehaltsabrechnungen). Wenn Sie mithilfe von Projektmitteln Personalstellen schaffen möchten, müssen eine Vielzahl von organisatorischen, rechtlichen und steuerlichen Aspekten beachtet werden [6].

Sie sollten unbedingt darauf achten, dass Sie Preise, Tarife und Honorare ansetzen, die in der Branche des Geldgebenden üblich sind. Bei einer Finanzierung durch den öffentlichen Sektor müssen Sie z. B. bestimmte Verwaltungsvorschriften einhalten. So dürfen die Mitarbeitenden Ihres Projektes nicht besser bezahlt werden als die öffentlich Bediensteten. Halten Sie grundsätzlich das Prinzip der Wirtschaftlichkeit ein: Wählen Sie die günstigste Alternative, die es Ihnen möglich macht, Ihr gewünschtes Resultat zu erreichen. Es kann jedoch auch sinnvoll sein, eine kostspieligere Variante (z. B. Personal) zu wählen, wenn diese ein besonderes Merkmal aufweist (z. B. Expertise) [6].

Honorare von Dritten und die Vergabe von Unteraufträgen müssen stets im Förderantrag angekündigt werden. Falls überhaupt, werden diese Weitergaben von Mitteln oft nur in bestimmten Größenordnungen vom Geldgebenden akzeptiert. Bei Unteraufträgen werden die Ausführenden nicht vom Geldgebenden, sondern von Ihnen oder Ihren Mitarbeitenden ausgewählt und kontrolliert. So können die Förderenden selbst die Ausführenden nicht mehr begutachten und zur Rechenschaft ziehen, falls nötig. Aus diesem Grund legen die Geldgebenden großen Wert darauf, dass die Vergabe von Unteraufträgen an Dritte ein gewisses Maß nicht überschreitet [6].

Budgetverantwortlichkeiten

Bei Projekten, die von mehreren Partnerinnen und Partnern durchgeführt werden, sollte geklärt sein, wie Budgetanteile aufgeteilt werden, wer das Geld bekommt und dieses verwaltet. Bitte beachten Sie, dass Geld ein Steuerungsinstrument ist [6].

Tipp

- Lassen Sie sich Auskünfte der Geldgebenden immer schriftlich erteilen und bitten Sie bei einer mündlichen Zusage um eine schriftliche Bestätigung.

Eröffnung eines Projektkontos

Eröffnen Sie, falls Sie kein Firmen- oder Vereinskonto besitzen, ein Projektkonto. So können Sie immer den Überblick über bestimmte Transaktionen behalten und dabei transparent gegenüber den Geldgebenden bleiben. Manche Geldgebenden sind auch damit einverstanden, wenn Sie ein Konto erst nach der Bewilligung Ihres Antrags eröffnen und daraufhin die Kontodaten kommunizieren. Falls Sie Ihr privates Konto nutzen, besteht immer die Gefahr, dass Sie Ihr privates Vermögen und das Ihres Projektes nicht auseinanderhalten können oder das Finanzamt Sie dazu befragen wird [6].

Möglichkeiten der Finanzierung und Förderung

Im Folgenden werden beispielhafte Quellen der Finanzierung und Förderung abgebildet. Diese sind nicht automatisch für alle Organisationen zugänglich, passend oder relevant und können sich im Zeitverlauf ändern.

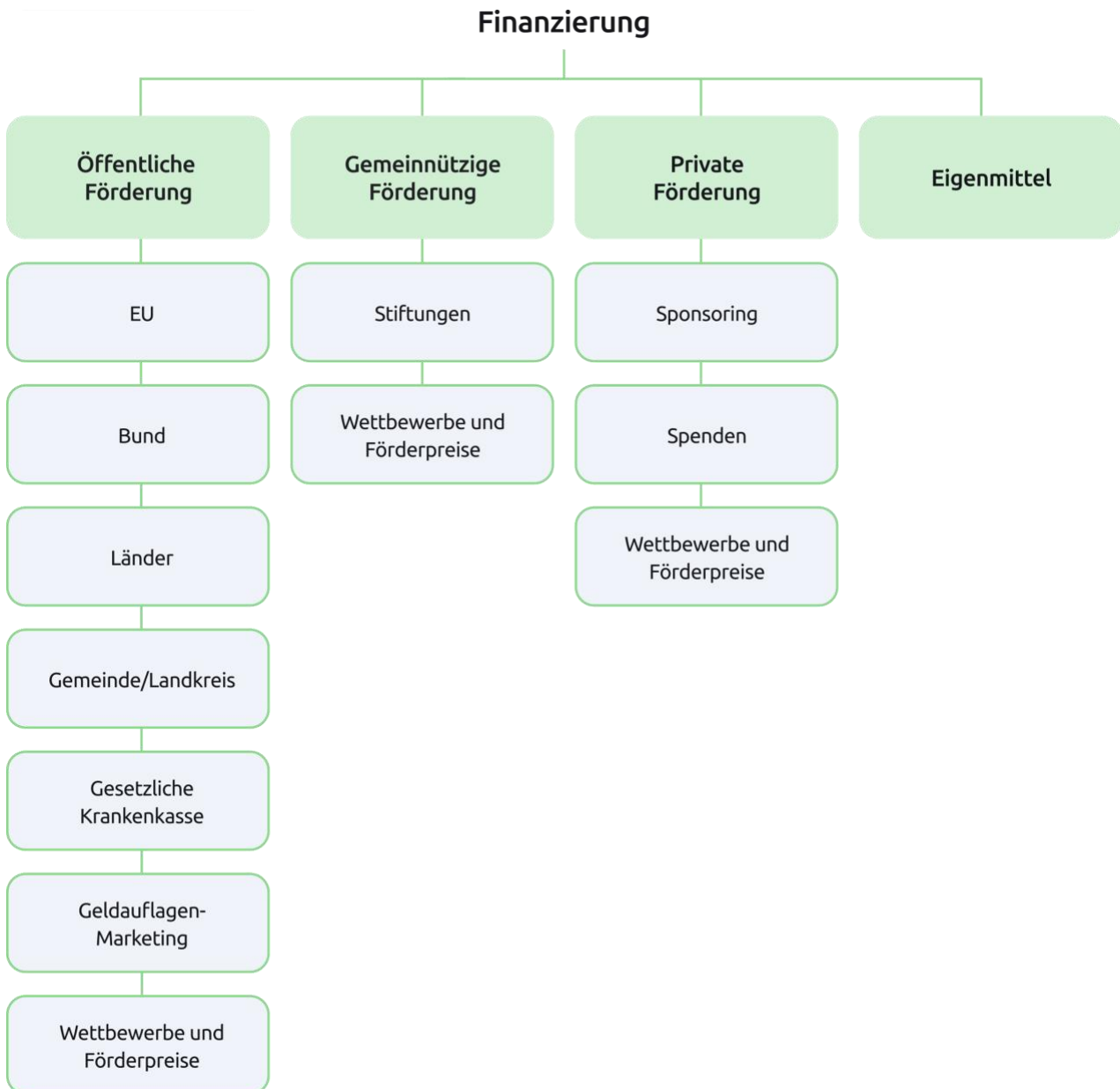


Abbildung 2: Beispielhafte Quellen der Finanzierung

Förderprogramme der Europäischen Union

Auf europäischer Ebene sind eine große Zahl von Fördermöglichkeiten vorhanden. Neben den Geldern aus Strukturfonds werden von der EU u. a. auch Mittel aus Aktionsprogrammen bereitgestellt. So werden innovative Projekte und Maßnahmen in der ganzen EU anteilig finanziell unterstützt. In den meisten Fällen werden Vorhaben nur finanziert, wenn sich private Fördernde oder andere öffentliche Einrichtungen an der gesamten Finanzierung beteiligen (Kofinanzierung) [7]. Diese Beteiligungssätze liegen meist zwischen 20 und 70 Prozent. Die wichtigste Kofinanzierungsart sind Fördergelder aus Landes- oder Bundesmitteln, jedoch sollten auch Gelder z. B. aus Stiftungen nicht außer Acht gelassen werden. Zu beachten ist, dass ca. 80 % der EU-Zuschüsse durch nationale Ebenen verwaltet werden [8].

Differenzierungen und Beispiele

Beispielsweise kann zwischen EU-Strukturfonds und Aktionsprogrammen unterschieden werden. Die Strukturfonds können dabei als Werkzeuge der EU-Regionalpolitik verstanden werden. Aus diesen Fonds fließen Mittel nach festgelegten Regularien zurück in die Mitgliedsstaaten der EU. Dort sollen sie Gebieten mit sogenannten Strukturproblemen helfen. Beispiele für Strukturfonds sind der Europäische Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) oder der Europäische Sozialfonds (ESF) [9]. Ein Vorteil der Strukturfonds ist, dass diese häufig lokal eingesetzt werden und die Projekte somit nicht immer einen ausgeprägten internationalen Charakter aufweisen müssen. Aktionsprogramme hingegen fördern Maßnahmen und Projekte nur innerhalb eines bestimmten Zeitrahmens. Ihr Zweck liegt in dem Erreichen von wirtschaftlichen und politischen Zielen der EU. Ein Beispiel ist das Programm Horizont Europa (Nachfolger von Horizont 2020). Dieses Programm unterstützt Forschung und Innovation in dem Bereich zentraler gesellschaftlicher Herausforderungen. Komponenten sind u. a. die Cluster „Gesundheit“, „Kultur, Kreativität und inklusive Gesellschaft“ oder "Klima, Energie und Mobilität" [10].

Vergabe- und Informationspolitik

Woher bekomme ich Informationen über die EU-Programme? An wen muss ich mich wenden? Die Beantwortung dieser Fragen kann viel Zeit kosten. Daher sollten Sie unbedingt Zeit für Recherchetätigkeiten und die erste Orientierung einplanen. EUROPE DIRECT Informationszentren (EDIC) der Europäischen Kommission, die flächendeckend in Deutschland vorhanden sind [11], oder das Portal der europäischen Kommission [12] können Ihnen beispielsweise erste Auskünfte geben und wichtige Informationsquellen sein.

Die Gelder der Strukturfonds werden in der Regel von staatlichen Institutionen (z. B. Bundesministerien, Landesbehörden) verwaltet und auch vergeben [8]. An entscheidende Auskünfte über die Vergabe- und Informationspolitik dieser Einrichtungen zu gelangen, kann eine Herausforderung sein. In einigen Fällen laufen Interessenbekundungsverfahren voraus, auf die Sie und

Ihre Einrichtung sich bewerben können. In anderen Fällen werden die Mittel der EU direkt für Aktivitäten genutzt, sodass Sie sich praktisch nicht darauf bewerben können. Auffällig ist: EU-Strukturfonds können vielfältig ausgestaltet sein.

Bei Aktionsprogrammen kann es vorkommen, dass Nationalagenturen (National Agencies) in den Staaten der EU die Programme verwalten. Die meisten Aktionsprogramme sind im Gegensatz zu den Strukturfonds besser zugänglich. Auf den Webseiten der Agenturen können Sie sich Informationen zu Antragsterminen und Fördermöglichkeiten einholen. Anträge einreichen kann jede förderfähige Einrichtung. Manchmal müssen Sie sich jedoch auch zentral bewerben, sodass Ihr Antrag nach Brüssel gesendet wird. Zum Teil sind sowohl zentrale als auch dezentrale Antragsmöglichkeiten vorhanden. Zu beachten ist: Von Brüsseler Institutionen können Sie im Falle der zentralen Bewerbung häufig keine oder eingeschränkte Unterstützung- und Beratungsleistungen erwarten. Dies kann sich insbesondere für unerfahrene Antragsstellende ohne professionelle Hilfe als große Herausforderung herausstellen. In Deutschland gibt es jedoch für einige Aktionsprogramme Kontaktstellen, die Ihnen Fragen beantworten können [13].

Regeln der Beantragung

Bei EU-Anträgen treffen häufig die folgenden Regeln zu: Fristen müssen beachtet, vorgefertigte elektronische Formulare genutzt, formale Bedingungen berücksichtigt und lange Wartezeiten hingenommen werden. Die Prüfung eines Antrags ist meist formal mit Prüfkriterien und externen Gutachtenden organisiert, sodass die Bewertung einige Zeit in Anspruch nehmen kann. Des Weiteren müssen Anträge häufig auf die europäische Dimension oder den europäischen Mehrwert des Projektes eingehen. Dieser spielt bei der Bewertung von Anträgen eine große Rolle. Warum sollte also ein europäischer Verbund aus Staaten genau Ihr Projekt fördern? Empfehlenswert ist es in Ihren Textpassagen zum Mehrwert aus EU-Veröffentlichungen zu zitieren [13].

Sprache und Co.

Theoretisch können EU-Anträge in allen Sprachen der Mitgliedsstaaten geschrieben werden, jedoch ist die gängige Arbeitssprache in den meisten Projekten Englisch. Bei Projekten, die von einer nationalen Stelle verwaltet werden, können die Anträge oftmals in der Landessprache verfasst werden (z. B. Deutsch). Schrecken Sie nicht davor zurück englische Texte zu verfassen. In der Regel ist es natürlich besser eine Muttersprachlerin oder einen Muttersprachler hinzuzuziehen, aber die orthographische Korrektheit ist nicht unbedingt nötig, solange der Antrag verständlich ist [13].

Interdisziplinäre Zusammenarbeit

Eine formale Voraussetzung bei vielen EU-Projekten ist die gemeinsame Antragsstellung mit verschiedenen Organisationen aus Europa. Daher ist es nützlich über einige persönliche Kontakte und

gute Netzwerkstrukturen zu verfügen. Ein bedeutender Bestandteil der EU-Projektarbeit ist das Knüpfen von solchen Kontakten. Dies kann natürlich Monate oder Jahre andauern. Die Zusammenarbeit mit erfahrenen EU-Projektmanagerinnen und -managern kann insofern vorteilhaft für Sie sein, da diese viele Kontakte zu anderen Organisationen haben. Ihr eigenes Netzwerk können Sie auch durch die Teilnahme an Projekten, die die Mobilität fördern (z. B. Fortbildungsmaßnahmen im Ausland, Fachkräftereisen), ausbauen. Des Weiteren bietet die EU Kontaktseminare an, bei denen Sie andere interessierte Antragsstellerinnen und Antragssteller kennenlernen können. Eine Teilnahme an einem solchen Seminar wird sogar von der EU gefördert. Bei einer Vielzahl von EU-Förderungen wird eine Mindestanzahl von teilnehmenden Ländern und Einrichtungen gefordert. Zumeist weisen bewilligte Projekte eine größere Anzahl an mitwirkenden Organisationen auf als die in der Ausschreibung angegebene Mindestanzahl. Um konkurrenzfähig zu sein, sollten Sie herausfinden, wie viele teilnehmende Länder und Partner Sie zusammenbringen müssen. Bei der Antragsstellung kann es zudem von Vorteil sein, ein möglichst multidisziplinäres Team aus Unternehmen, Organisationen und Einrichtungen zusammenzustellen, da der EU die Akteursvielfalt besonders am Herzen liegt. Die teilnehmenden Akteurinnen und Akteure sollten einen thematischen Bezug zum Projekt und Kompetenzen in dem Bereich aufweisen. Orientiert an diesen können die einzelnen Partnerinnen und Partner bei der Abwicklung des Projektes dann eine passende Rolle übernehmen. Bei der Antragserarbeitung mit vielen unterschiedlichen Menschen aus einer Vielzahl von Ländern sollten Sie unbedingt kulturelle Unterschiede in Arbeitsweise und Zeitverständnis einplanen [13].

Fazit

Die Antragsstellung ist bei EU-Fördermittel nicht ganz einfach. Häufig wird eine interdisziplinäre Zusammenarbeit gefordert, die einen Mehrwert für die EU hervorrufen muss. Kulturelle Unterschiede, sprachliche Barrieren und Formalitäten können zu Problemen führen. Dieser große Aufwand wird bei Bewilligung des Antrags zumeist jedoch mit einer großen Fördersumme belohnt. Beachten Sie insbesondere, dass eine Kofinanzierung in der Regel erforderlich ist.

Zum Weiterlesen und Recherchieren

- Datenbank zu Finanzierungs- und Ausschreibungsmöglichkeiten in der EU (The Single Electronic Data Interchange Area): <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/>

Förderprogramme des Bundes

Auch die Förderprogramme des Bundes sind in der Regel für bestimmte Förderzwecke vorgesehen. Unterschiedliche Ressorts und Ministerien bieten in ihrem Zuständigkeitsbereich direkte und indirekte Fördermittel bzw. Zuwendungen, Darlehen oder Kredite an. Indirekte Zuwendungen können dabei zum Beispiel Steuerfreibeträge für Übungsleitende oder Steuererleichterungen für gemeinnützige Vereine sein. Zu beachten ist, dass direkte Finanzbeziehungen zwischen Kommunen und dem Bund (Art. 104b bis d GG) eher Ausnahmen darstellen. Fördermittel werden häufig über die Länder verwaltet.

Überlegen Sie sich im Vorhinein, welche Ministerien und Ressorts für Sie und Ihr Projekt interessant sein könnten und welche Themenschwerpunkte Sie durch Ihr Projekt oder Ihre Maßnahme bedienen. So können Sie gezielter nach Förderprogrammen auf den Webseiten der Ministerien Ausschau halten. Viele Ministerien und Ressorts verschicken zudem regelmäßig Newsletter, in denen Informationen zu neuen Förderprogrammen enthalten sind. Tragen Sie sich in die Verteiler ein, um immer auf dem aktuellsten Stand zu sein.

Beispiele

- Das Städteförderungsprogramm „Soziale Stadt“ des Bundesministeriums des Innern, für Bau und Heimat unterstützt die „Stabilisierung und Aufwertung städtebaulich, wirtschaftlich und sozial benachteiligter und strukturschwacher Stadt- und Ortsteile“ [14]. Ziele sind die Schaffung von Generationengerechtigkeit, Familienfreundlichkeit, Teilhabe und Integration sowie die Stärkung des sozialen Zusammenhaltes in Nachbarschaften. Vom Bund werden für das Programm ein Drittel, von Ländern und Kommunen zwei Drittel der Mittel bereitgestellt. Jedes Bundesland hat Richtlinien zur Städtebauförderung verfasst, die auch bei dem Förderungsprogramm Soziale Stadt von Bedeutung sind. Auf den Webseiten Ihres Bundeslandes erhalten Sie diese und weitere Informationen zu Zuwendungsvoraussetzungen, Programmschwerpunkten, Art und Höhe der Zuwendung und Förderkriterien. Für die Antragstellung muss ein integriertes Handlungskonzept bzw. Entwicklungskonzept seitens der Kommune erarbeitet werden, um eine Förderwürdigkeit (investives Programm = investive Maßnahmen) entsprechend darzustellen. Im Rahmen dieses integrierten Handlungskonzeptes könnten auch Projekte der Bewegungsförderung (z. B. Handlungsfeld Ältere Menschen oder Gesundheit) eine Rolle spielen. Diese müssten jedoch aus der Situation innerhalb des Quartiers abgeleitet werden und im Handlungskonzept Eingang finden [14].
- Das Netzwerkprogramm „Engagierte Stadt“ wird vom Bundesministerium für Familien, Senioren, Frauen und Jugend in Kooperation mit verschiedenen Stiftungen und weiteren Partnerinnen und Partnern gefördert. Das Ziel des Programmes ist es, vor Ort gute

Rahmenbedingungen für Engagement und bürgerschaftliches Engagement zu kreieren [15]. Im Jahr 2020 startete die dritte Phase, in welcher eine bundesweite Vernetzung und Skalierung der Teilnehmenden im Vordergrund steht. Um am Programm teilnehmen zu können, muss Ihre Kommune zwischen 10.000 und 250.000 Einwohner aufweisen. Zudem müssen mindestens drei Kooperationspartnerinnen bzw. -partner (z. B. Bürgermeisterin oder Bürgermeister) aus der Kommune Ihr Interesse bekunden. Sie können von dem Netzwerkprogramm insbesondere durch Angebote wie Fortbildungsmöglichkeiten, bundesweite und regionale Netzwerktreffen (inkl. Übernahme der Übernachtungs- und Reisekosten) und kostenfreie Prozessbegleitungen profitieren. Das Programm ist derzeit bis zum Jahr 2023 geplant [16].

- Mit dem Bundesaltenplan fördert das Bundesministerium für Familien, Senioren, Frauen und Jugend seit 2009 Projekte, die ältere Menschen ein selbstständiges und gleichberechtigtes Leben in der Gesellschaft ermöglichen. „Grundlegende und bedeutende Anliegen sind dabei die Gewährleistung von Schutz und Hilfe im Alter, die aktive Partizipation und Aktivierung der Potenziale von älteren Menschen sowie die Unterstützung von behinderten älteren Menschen für ihre selbstbestimmte Teilhabe am gesellschaftlichen Leben“ [17]. Die Richtlinie für den Bundesaltenplan enthält Auskünfte darüber, welche Maßnahmen und Vorgaben von Akteurinnen und Akteuren der Seniorenpolitik gefördert werden. Diese sowie weitere Informationsmaterialien und Antragsformulare können auf der Webseite des Ministeriums heruntergeladen werden [17].

Fazit

Auch die Bundesebene bietet vielfältige Chancen für die Finanzierung Ihres Projektes zum Thema Bewegungsförderung von älteren Menschen. Formal richtige Anträge sind dabei das A und O. Bei der Recherche empfiehlt es sich möglichst viele verschiedene Ressorts und Ministerien im Auge zu behalten. Eine Datenbank kann bei der Recherche unterstützen.

Zum Weiterlesen und Recherchieren

- Datenbank zu Förderprojekten des Bundes, der Länder und der EU:
<https://www.foerderdatenbank.de/>
- Übersicht zu Programmen der Städtebauförderung des Bundes:
<https://www.staedtebaufoerderung.info/>
- Förderberatung des Bundes: <https://www.foerderinfo.bund.de/>

Förderprogramme der Länder

Regionen in Deutschland sind vielfältig und weisen regionale Spezifika auf. Aus diesem Grund sind in den Bundesländern angepasste Strategien, Programme und Fördermittel notwendig. Je nach Bundesland werden durch Förderprogramme unterschiedliche Schwerpunkte gesetzt.

Förderprogramme der Länder für Projekte und Maßnahmen der Bewegungsförderung von älteren Menschen sind häufig in den Bereichen Gesundheit und Soziales, Infrastruktur, Sport, Regionalförderung, Städtebau und Stadterneuerung, ländliche Entwicklung, Forschung und Innovation, Integration sowie Alter aufzufinden. Halten Sie diese Ressorts Ihres Bundeslandes bei der Recherche nach Fördermitteln daher im Blick. Auf der Webseite www.foerderdatenbank.de können Sie nach Fördermitteln aus verschiedenen Förderbereichen in Ihrem Bundesland filtern und sich so erste Anreize holen. Fördermittel, die durch die Länder vergeben werden, erfordern zum Teil eine Kofinanzierung.

Auch die Länder definieren Kriterien und förderfähige Zwecke.

Beispiele

- In Nordrhein-Westfalen ist der Landesförderplan „Alter und Pflege“ des Ministeriums für Arbeit, Gesundheit und Soziales beispielsweise eine Möglichkeit, um Fördermittel für Bewegungsförderung zu erhalten. Mit diesem Plan sollen unter anderem Strukturen unterstützt, Wissen gefördert, Erkenntnisse verbreitet und die Teilhabe(-gerechtigkeit) gefördert werden. Für das Programm bestehen keine Antragsfristen, sodass sich Projektverantwortliche fortlaufend mit Anträgen bewerben können. Das Ministerium weist darauf hin, dass von der Antragsstellung bis zum Zuwendungsbescheid drei bis fünf Monate vergehen können. Eine Förderung kann von grundsätzlich allen juristischen und natürlichen Personen beantragt werden [18].
- In Berlin bietet die Förderung „Freiwilliges Engagement in Nachbarschaften“ der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Wohnen Potentiale für Projekte der Bewegungsförderung. Hier können sich Bewohnerinnen und Bewohner sowie gesellschaftliche Initiativen für die Übernahme von Sachmitteln bewerben. Gefördert werden Maßnahmen zur Verbesserung der öffentlichen Infrastruktur in Eigenleistung z. B. Farben für Renovierungen, Pflanzungen oder Maßnahmen für eine saubere Stadt [19].

Die beiden Beispiele verdeutlichen, dass Förderungen auch auf Seiten der Bundesländer sehr vielfältig und unterschiedlich sein können. Die Auswahl der Förderprogramme hängt dabei insbesondere von der Konzeption Ihres Projektes ab. Einige Förderprogramme finanzieren z. B. nur Sachmittel, andere auch Personalkosten. Überlegen Sie sich daher, welche Kosten bei Ihrem Projekt entstehen, und informieren Sie sich auf Basis dessen nach Förderprogrammen.

Tipp

- Auch die Landesvereinigungen für Gesundheit bieten Ihnen Förderprogramme oder individuelle Förderungen an.

Je nach Bundesland können beispielsweise folgende Förderprogramme für Sie infrage kommen (Nach foerderdatenbank.de, Stand Februar 2021):

- **Baden-Württemberg:** Förderung von Betreuungsvereinen; VwV Kommunale Sportstättenförderung; Leben auf dem Land; Förderung des Sports; Städtebauliche Erneuerungs- und Entwicklungsmaßnahmen etc.
- **Bayern:** Förderung des außerschulischen Sports; Förderung der interkommunalen Zusammenarbeit; Förderung im Bayerischen Netzwerk Pflege; Förderung von Gesundheitsregionen plus; Demenz und Teilhabe; Förderung neuer Konzepte für ein selbstbestimmtes Leben im Alter; Dorferneuerungsrichtlinien; Bürgerbusprojekte etc.
- **Berlin:** Soziale Stadt; Inklusionstaxi – Schaffung eines barrierefreien und multifunktionalen Taxiangebotes; Berliner Programm für Nachhaltige Entwicklung; Förderung des freiwilligen Engagements in Nachbarschaften etc.
- **Brandenburg:** Aktion Gesunde Umwelt; Ländliche Entwicklung im Rahmen von LEADER; Stadt- und Ortsentwicklung im ländlichen Raum; Landesförderprogramm Kulturelle Bildung und Partizipation 2021; Soziale Integration im Quartier etc.
- **Bremen:** LEADER-Richtlinie; Zuwendungen zur integrierten ländlichen Entwicklung; Förderfonds der Metropolregion Bremen-Oldenburg; Sportförderung in Bremen etc.
- **Hamburg:** Kleinräumige Netzwerke – Leben mit Demenz; Maßnahmen der ländlichen Entwicklung; Quartiersorientierte Wohnformen und Nachbarschaftspflege – Wohnen bleiben im Quartier; Förderung der Gesundheitswirtschaft; Chancengerechte Teilhabe von Menschen mit Migrationshintergrund; Rahmenprogramm Integrierte Stadtteilentwicklung; Förderung von dezentralen Angeboten der Seniorenarbeit in Hamburg etc.

- **Hessen:** Ehrenamt digitalisiert; „Gemeinsam aktiv – Bürgerengagement in Hessen“; Sportförderrichtlinie; Landesprogramm „WIR – Vielfalt und Teilhabe“; Starkes Dorf – Wir machen mit!; Förderung der regionalen Entwicklung; Sport und Flüchtlinge; Förderung der Nahmobilität etc.
- **Mecklenburg-Vorpommern:** Sportprojektförderrichtlinie; Förderung des Sportstättenbaus; Kommunaler Aufbaufonds Mecklenburg-Vorpommern; Richtlinie Integrationsfonds; Zuwendungen zur Projektförderung im Seniorenbereich; Integrierte ländliche Entwicklung; Integration von Migranten etc.
- **Niedersachsen:** Familienförderung; Angebote zur Unterstützung im Alltag sowie Modellvorhaben nach § 45c SGB XI; Förderung von Beratungsstrukturen für ältere Menschen; Landessportförderung; Projekte zur Inklusion, Partizipation und Bewusstseinsbildung; RL Mehrgenerationen; Investitionspakt zur Förderung von Sportstätten; Förderung von Gesundheitsregionen in Niedersachsen; Förderung von Selbsthilfegruppen und Trägern von Initiativen zur Aktivierung der Selbsthilfe in sozialen Brennpunkten; Wohnen und Pflege im Alter etc.
- **Nordrhein-Westfalen:** Landesförderplan "Alter und Pflege"; Investitionsmaßnahmen an Sportstätten; Zuwendungen für Selbstorganisationen von Migrantinnen und Migranten; Zuwendungen zur Umsetzung des Landesprogramms „1.000 × 1.000 – Anerkennung für den Sportverein“; KOMM-AN NRW; Starke Quartiere – starke Menschen; Förderung einer nachhaltigen Modernisierung ländlicher Infrastruktur; Förderrichtlinien Nahmobilität; VITAL. NRW-Richtlinie etc.
- **Rheinland-Pfalz:** Kommunale Infrastruktur; Integrierte ländliche Entwicklung; Förderung des Baus von Sportanlagen; Integrationsprojekte für Menschen mit Migrationshintergrund; Sportförderrichtlinie; Förderung der Dorferneuerung etc.
- **Saarland:** Zusammenhalt durch Teilhabe; FRL-LEADER; Förderung von Integrationsprojekten; Förderung sozialer Beratungsstellen; Förderung der nachhaltigen Dorfentwicklung im Saarland etc.
- **Sachsen:** Gesundheit, Prävention, Regionalentwicklung; Sportförderrichtlinie; Demografischer Wandel; Richtlinie Integrative Maßnahmen; Förderung von Querschnittsaufgaben der Betreuungsvereine; Förderung der kommunalen Prävention; Förderung von Maßnahmen der Verkehrserziehung und -aufklärung zur Hebung der Verkehrssicherheit; Förderung der Verkehrsinfrastruktur; Förderung der Teilhabe und Unterstützung älterer Menschen etc.
- **Sachsen-Anhalt:** Zuwendungen zur Stärkung der kommunalen Migrationsarbeit; Förderung von Maßnahmen für die Gestaltung des Demografischen Wandels; Förderung von integrierten Gemeindeentwicklungskonzepten; Förderung von Projekten im sportlichen Bereich;

Nachhaltige Mobilität - Radverkehrsanlagen und -infrastruktur; Förderung des kommunalen Sportstättenbaus und des Vereinssportstättenbaus; Investitionspakt Soziale Integration im Quartier; Regionale ländliche Entwicklung; Förderung von Maßnahmen der städtebaulichen Erneuerung in Sachsen-Anhalt etc.

- **Schleswig-Holstein:** Kommunaler Investitionsfonds; Stärkung des bürgerschaftlichen Engagements in Schleswig-Holstein; E-Sport-Förderrichtlinie; Förderung von kommunalen Sportstätten in Schleswig-Holstein; Landesprogramm Wirtschaft – Nachhaltige Stadtentwicklung; Förderung des Sports in Schleswig-Holstein; Förderung der integrierten ländlichen Entwicklung; Förderung von Naturparks etc.
- **Thüringen:** Zusammenhalt durch Teilhabe; Regionalentwicklung und Gestaltung des demografischen Wandels; Integration von Menschen mit Migrationshintergrund; Investitionspakt Soziale Integration im Quartier; Solidarisches Zusammenleben der Generationen; Förderung von Angeboten zur Unterstützung Pflegebedürftiger; Förderung des Sportstättenbaus und der Sportstättenentwicklungsplanungen etc.

Fazit

Die Sammlung der Förderprojekte der verschiedenen Bundesländer zeigt wie vielfältig die Förderlandschaft sein kann. Für Projekte der Bewegungsförderung eignen sich folglich nicht nur Förderungen aus den Bereichen Gesundheit und Sport, sondern auch aus den Themenfeldern Städtebau, Umwelt, Infrastruktur oder Regionalförderung.

Zum Weiterlesen und Recherchieren

- Datenbank zu Förderprojekten des Bundes, der Länder und der EU:
<https://www.foerderdatenbank.de/>

Gesetzliche Krankenkassen

Die gesetzlichen Krankenkassen sind laut § 20 Sozialgesetzbuch (SGB) V dazu aufgefordert, bestimmte Maßnahmen der Gesundheitsförderung und primären Prävention zu fördern bzw. zu bezuschussen. Der Paragraph sieht vor, dass Leistungen der gesetzlichen Krankenkassen zur Gesundheitsförderung und Primärprävention insbesondere geschlechterbezogene und sozial bedingte Ungleichheiten von Gesundheitschancen verringern sollen (§ 20, Abs. 1 SGB V). Für diese Leistungen werden vom

Spitzenverband Bund der Krankenkassen Handlungsfelder und Kriterien definiert, die im Leitfaden Prävention detailliert ausgeführt werden [20]. Im Allgemeinen legen die gesetzlichen Krankenkassen ein umfassendes Qualitätsverständnis zugrunde, welches sowohl die Planungs-, Struktur-, Prozess- als auch Ergebnisqualität umfasst. Die Leistungen der Krankenkassen werden entweder als Leistungen zur verhaltensbezogenen Prävention, zur Gesundheitsförderung und Prävention in Lebenswelten der Versicherten oder zur betrieblichen Gesundheitsförderung erbracht (§ 20, Abs. 4 SGB V).

Im Bereich der individuellen verhaltensbezogenen Prävention haben viele gesetzliche Krankenkassen die Zentrale Prüfstelle Prävention (ZPP) mit der Prüfung der Voraussetzungen zur Förderung beauftragt. Bei Leistungen zur betrieblichen Gesundheitsförderung sowie zur Gesundheitsförderung und Prävention in Lebenswelten überprüfen die Kassen grundsätzlich selbst die Erfüllung der Kriterien und Fördervoraussetzungen [20].

Angebote der Krankenkassen in Lebenswelten

Laut des Leitfadens sind mögliche Leistungen der Krankenkassen zur Gesundheitsförderung und Prävention in Lebenswelten insbesondere:

- „Unterstützung bei Bedarfsermittlung und Zielentwicklung,
- Moderation und Projektmanagement,
- Beratung zur verhältnispräventiven Umgestaltung,
- Fortbildung von Multiplikatorinnen und Multiplikatoren [...] zu Prävention und Gesundheitsförderung,
- Planung und Umsetzung verhaltenspräventiver Maßnahmen,
- Dokumentation, Evaluation, Qualitätssicherung
- Unterstützung der Öffentlichkeitsarbeit sowie
- Förderung von Vernetzungsprozessen“ [20].

Für den Lebensweltansatz sind einerseits allgemeine Förderkriterien für Maßnahmen der Gesundheitsförderung und Prävention und andererseits spezielle Kriterien für die Lebenswelten (z. B. Kindertagesstätten, Schulen, Kommunen) im Leitfaden definiert [20].

Allgemeine Förderkriterien

Die allgemeinen Förderkriterien sind:

- **Bedarfsermittlung:** Für die geplanten Aktivitäten wird ein Bedarf nachgewiesen“ [20].
- **Zielgruppenbestimmung:** Die Zielgruppen werden unter besonderer Berücksichtigung sozial benachteiligter Personengruppen definiert“ [20].
- **Vielfalt/Diversität:** Die Vielfalt/Diversität der Zielgruppen wird berücksichtigt“ [20].
- **Partnerschaften:** Vorhandene Strukturen, Einrichtungen, Netzwerke und Akteure, Finanzierungsträger (Drittmittel) in der Lebenswelt werden ermittelt und möglichst genutzt bzw. eingebunden. Ressortübergreifende Strukturen werden gefördert“ [20].
- **Partizipation:** In den gesamten Gesundheitsförderungsprozess sind die Zielgruppen aktiv einbezogen“ [20].
- **Zieldefinition:** Die Zieldefinition erfolgt möglichst operationalisiert; dabei sind der Verhältnis- und der Verhaltensbezug beachtet“ [20].
- **Finanzierungskonzept:** Ein Finanzierungskonzept liegt vor, welches die Aktivitäten in allen Phasen des Gesundheitsförderungsprozesses umfasst [...]. Insbesondere die für die Lebenswelt zuständigen Träger bringen einen angemessenen Anteil an Mitteln – auch in Form geldwerter Leistungen – in die Aktivitäten ein“ [20].
- **Transparenz:** Die Partnerinnen/Partner informieren sich gegenseitig laufend über den jeweils aktuellen Sachstand“ [20].
- **Ausrichtung der Interventionen:** Die geplanten Aktivitäten stärken über die Krankheitsvermeidung hinaus die gesundheitsfördernden und -schützenden Ressourcen Einzelner und verbessern die Rahmenbedingungen“ [20].
- **Nachhaltigkeit:** Ein Nachhaltigkeitskonzept, z. B. zur Verstetigung des Prozesses, zur Strukturbildung, liegt vor“ [20].
- **Dokumentation:** Die für die Lebenswelt Verantwortlichen verpflichten sich zur Mitwirkung am Verfahren der GKV-Dokumentation der Maßnahmen in Lebenswelten“ [20].
- **Qualitätssicherung:** Die für die Lebenswelt Verantwortlichen verpflichten sich zur Teilnahme an Qualitätssicherungsmaßnahmen“ [20].

Ausgeschlossen werden demnach:

- „Aktivitäten, die zu den Pflichtaufgaben anderer Einrichtungen oder Verantwortlicher gehören (z.B. die Suchtberatung durch entsprechende Beratungsstellen oder Suchtprophylaxebeauftragte, Bildungs-, Erziehungs- und Betreuungsaufträge)
- isolierte, d. h. nicht in ein Gesamtkonzept eingebundene Maßnahmen externer Anbieterinnen und Anbieter
- individuumsbezogene Abrechnung von Maßnahmen
- Förderanträge, die nicht von der Einrichtung/dem Einrichtungsträger selbst gestellt werden
- Forschungsprojekte ohne Interventionsbezug
- Screenings ohne verhältnis- und verhaltens-bezogene Intervention
- Aktivitäten von politischen Parteien sowie parteinahen Organisationen und Stiftungen
- Aktivitäten, die einseitig Werbezwecken für bestimmte Einrichtungen, Organisationen oder Produkte dienen
- ausschließlich öffentlichkeitsorientierte Aktionen, Informationsstände (z.B. bei Stadtteil-, Schul- und Kita-Festen, in öffentlichen Bereichen) oder ausschließlich mediale Aufklärungskampagnen
- berufliche Ausbildung und Qualifizierungsmaßnahmen, die nicht an das Vorhaben gebunden sind
- Kosten für Baumaßnahmen, Einrichtungsgegenstände, Mobiliar und technische Hilfsmittel
- Regelfinanzierung von auf Dauer angelegten Stellen, z. B. in Beratungseinrichtungen
- Angebote, die weltanschaulich nicht neutral sind“ [20].

Darüber hinaus beinhaltet der Leitfaden Prävention spezielle Kriterien für die einzelnen Lebenswelten. So soll beispielsweise in der Lebenswelt Kommune das Ziel Gesundheit in den Zielkatalog der Kommune aufgenommen werden [20].

Angebote der individuellen verhaltensbezogenen Prävention

In Bezug auf die individuelle verhaltensbezogene Prävention müssen sich die Angebote auf die Handlungsfelder Bewegungsgewohnheiten, Ernährung, Stressmanagement und/oder Suchtmittelkonsum beziehen. Die Handlungsfelder sind in unterschiedliche Präventionsprinzipien gliedert. Das Handlungsfeld Bewegungsgewohnheiten umfasst etwa die Präventionsprinzipien „Reduzierung von Bewegungsmangel durch gesundheitssportliche Aktivität“ und „Vorbeugung und Reduzierung spezieller gesundheitlicher Risiken durch geeignete verhaltens- und gesundheitsorientierte Bewegungsprogramme“. Neben Handlungsfelder übergreifenden Kriterien,

sind spezifische Qualitätsanforderungen genannt, die sich auf Bedarf, Wirksamkeit, Zielgruppe, Ziel der Maßnahme, Inhalt, Methodik und Anbieterqualifikation beziehen [20].

Beispiele

- Das Projekt „KOMBI NE - Kommunale Bewegungsförderung zur Implementierung der Nationalen Empfehlungen“ wird von der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg koordiniert und durch die BZgA im Auftrag mit Mitteln der gesetzlichen Krankenkassen unterstützt. Ziel ist es, die Nationalen Empfehlungen für Bewegung und Bewegungsförderung in der Praxis zu implementieren und dabei insbesondere auf Menschen mit sozialer Benachteiligung einzugehen [21].
- Das Interventionsprogramm „Im Alter Aktiv und Fit Leben (AuF-Leben) in der Kommune – Gesundheitsförderung in der Lebenswelt Kommune“ wird vom Deutsche Turner-Bund e. V. (DTB) gemeinsam mit dem GKV-Bündnis für Gesundheit umgesetzt. Ziele des Projektes sind die Verbesserung von bewegungsförderlichen Verhältnissen in Kommunen und die Steigerung der körperlichen Aktivität von älteren Menschen [22].

Fazit

Der Leitfaden Prävention enthält umfassende Qualitätsanforderungen, die Sie bei der Beantragung Ihrer Maßnahmen berücksichtigen müssen. Ein Blick auf die Webseiten der gesetzlichen Krankenkassen und des GKV-Spitzenverbandes ist vorteilhaft: Hier finden Sie neben Vorlagen zur Antragsstellung, auch weitere Anforderungen an die Antragsstellenden.

Zum Weiterlesen und Recherchieren

- Informationen zum Leitfaden Prävention des GKV-Spitzenverbandes: https://www.gkv-spitzenverband.de/krankenversicherung/praevention_selbsthilfe_beratung/praevention_und_bgf/leitfaden_praevention/leitfaden_praevention.jsp
- Informationen zum Kooperationsverbund Gesundheitliche Chancengleichheit: <https://www.gesundheitliche-chancengleichheit.de/>

Geldauflagenmarketing

Eine weitere Möglichkeit zur Finanzierung von Maßnahmen der Bewegungsförderung für gemeinnützige Organisationen ist das Bußgeldmarketing oder Geldauflagenmarketing. In Deutschland werden jährlich über 150 Millionen Euro (Stand 2015) von Gerichten an gemeinnützige Organisationen und die Staatskasse verteilt [23]. Deutschlandweit gilt laut § 153a der Strafprozessordnung (StPO) und § 56b Strafgesetzbuch (StGB), dass eine Bußgeldzahlung im Zuge der Einstellung von Strafverfahren und von Bewährungsaufgaben zugunsten von gemeinnützigen Einrichtungen erfolgen darf. Um diese Gelder zu erhalten, müssen sich gemeinnützige Einrichtungen je nach Region in Listen bei den Oberlandesgerichten, Generalstaatsanwaltschaften, Senatsverwaltungen oder Landesgerichten eintragen.

- In Nordrhein-Westfalen haben Einrichtungen, die ihre Ziele und Aufgaben in ganz Deutschland oder auch im Ausland verfolgen und/oder über mehrere Landgerichtsbezirke hinaus tätig sind (z. B. Bundesverbände), beispielsweise die Option, sich in die Listen der Oberlandesgerichte eintragen zu lassen. In die regionalen Zusatzlisten der Landesgerichte können sich Einrichtungen eingetragen, die örtlich begrenzt, d. h. im jeweiligen Landgerichtsbezirk, tätig sind. Diese Zusatzlisten werden von der jeweiligen leitenden Oberstaatsanwältin bzw. dem jeweiligen leitenden Oberstaatsanwalt oder der Präsidentin bzw. dem Präsidenten des Landgerichtes geführt [2].

Im Allgemeinen dienen die Listen dazu, die in Strafsachen wirkenden Richterinnen und Richter, Amtsanwältinnen und -anwälte, Staatsanwältinnen und -anwälte und Gnadenbeauftragte bei der sachgemäßen Benennung der Empfängerin oder des Empfängers einer Geldauflage zu unterstützen. Die Aufnahme in eine der Listen bedeutet jedoch nicht, dass die eingetragenen Einrichtungen Anrechte auf die Zuweisung von Geldauflagen besitzen. Die zuständigen Gerichte entscheiden allein, wer das Geld erhalten soll. Die einzige Bedingung ist, dass die Empfängerinnen und Empfänger (Ausnahme Staatskasse) gemeinnützig sind. Im Übrigen gilt hier auch die richterliche Unabhängigkeit, d. h. konkret, dass die Gerichte frei von politischen sowie persönlichen Interessen und Einflüssen eine Entscheidung treffen dürfen, die nicht begründet werden muss und kontrolliert wird. Die Rechts- und Staatsanwältinnen bzw. -anwälte müssen der Wahl jedoch zustimmen [23].

Begünstigt werden häufig größere Organisationen. Für kleinere, lokale Organisationen bieten sich im Bußgeldmarketing allerdings auch Chancen. Vorteilhaft ist es insbesondere, wenn die Projekte und Maßnahmen der Einrichtung einen Bezug zu Strafdelikten (z. B. Präventionsarbeit) aufweisen [23]. Die genauen Kriterien finden Sie in den meisten Fällen auf den Webseiten der jeweils zuständigen Gerichte.

Der Aufwand sollte auch bei dieser Finanzierungsmöglichkeit nicht unterschätzt werden. Auf den Listen der Gerichte stehen inzwischen einige tausende gemeinnützige Organisationen. Die Entscheidenden in den Gerichten müssen aus diesem Grund Informationen erhalten. Hier gilt es, die richtige Person mit dem richtigen Projekt oder der richtigen Maßnahme zur richtigen Zeit anzusprechen. Nur wer sich einen Namen macht und Kontakte knüpft bzw. pflegt, kann auf Geldmittel hoffen [23]. Beachtet werden muss beim Bußgeldmarketing, dass die Höhe der Zuwendungen, die Sie von den Gerichten erhalten können, nicht kalkulierbar ist. Daher empfiehlt es sich, das Bußgeldmarketing niemals als einzige Finanzierungsquelle zu nutzen.

Falls Sie eine Zuwendung von einem Gericht erhalten, müssen Sie diese zuverlässig kontrollieren und das Gericht über den Fortgang des Projektes und den Einsatz der finanziellen Mittel auf dem Laufenden halten. Wer verlässlich arbeitet, erhält häufig von den Gerichten ein langfristiges Vertrauen. Wer zu nachlässig agiert, hat seine Chance oft schnell verspielt [23].

Fazit

Das Geldauflagenmarketing erfordert viel Vorbereitungsaufwand, Professionalität sowie Verwaltungsaufwand, kann jedoch äußerst lukrativ sein und sollte nicht unterschätzt werden. Informieren Sie sich am besten bei den entsprechenden Gerichten über die Kriterien zur Aufnahme auf die Listen. Kurzfristige Investitionen und Projekte sind hier eher unrealistisch.

Zum Weiterlesen und Recherchieren

- Informationen der Bundeszentrale für politische Bildung:
<https://www.bpb.de/partner/akquisos/207863/einfuehrung>
- Informationen des IWW Instituts für Wissen in der Wirtschaft:
<https://www.iww.de/sb/stiftungsvermoegen/fundraising-erfolgreiches-bussgeldmarketing-f46606>

Wettbewerbe und Förderpreise

Wettbewerbe und Förderpreise stellen auch für kleinere Projekte und Maßnahmen eine große Chance dar [24]. Innovative Ideen und gute Arbeitsansätze werden besonders gerne ausgezeichnet, sodass die Bekanntheit Ihres Projektes gesteigert werden kann und Sie so eventuell weitere Geldgebende gewinnen können. Bei manchen Wettbewerben werden zusätzlich Preisgelder verliehen. Förderpreise werden dabei von den unterschiedlichsten Institutionen für verschiedene Themenbereiche vergeben. Diese Institutionen können bundes-, landesweit oder (über-)regional und lokal tätig sein. Die Preise werden in den meisten Fällen von Stiftungen, gemeinnützigen Organisationen, Kommunen, Landesregierungen oder Unternehmen verliehen. In der Regel gibt es keine Vertragspflichten. Vorteilhaft sind Preisgelder, da sie nur selten zweckgebunden sind. Konkret bedeutet das, dass Sie Mittel dort einsetzen können, wo Sie diese am dringendsten benötigen.

Beispiele

- Ein Beispiel auf Bundesebene stellt der Wettbewerb "Gesund älter werden in der Kommune – bewegt und mobil" der Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung aus dem Jahr 2012 dar. Der Wettbewerb hatte die Bewegungs- und Mobilitätsförderung von älteren Menschen als Schwerpunktthema. Bewerbungen aus ganz Deutschland wurden entgegengenommen. Die Preisgelder lagen zwischen 4.000 und 10.000 Euro pro Preisträger.
- Hingegen wird der „Förderpreis für vorbildliche Seniorenprojekte“ aus dem Landkreis Ansbach beispielsweise nur für Projekte aus dem bestimmten Landkreis vergeben. Projekte, die die Lebensbedingungen von älteren Menschen in den Gemeinden und Städten nachhaltig verbessern, werden gewürdigt und vom Landkreis finanziell unterstützt. Der erste Platz hat hier 3.000 Euro erhalten, der zweite Platz 2.000 Euro [25].

Fazit

Wettbewerbe und damit zum Teil einhergehende Förderpreise sind in der Regel nicht als alleinige dauerhafte und nachhaltige Finanzierungsquelle geeignet. Je nach Höhe des Preisgeldes können dadurch nichtsdestotrotz wichtige Posten bezahlt werden. Es gilt jedoch zu beachten, dass die Wettbewerbslandschaft kontinuierlich in Bewegung ist: Wettbewerbe werden eingestellt, neue Preise entstehen.

Zum Weiterlesen und Recherchieren

- Datenbank für Preise und Wettbewerbe zum bürgerschaftlichen Engagement des Deutschen Engagementpreises: <https://www.deutscher-engagementpreis.de/>
- Datenbank der Bürgergesellschaft: <https://www.buergergesellschaft.de/mitteilen/nuetzliches/wettbewerbe-foerderpreise/>

Stiftungen

Für einige Maßnahmen der Bewegungsförderung können Stiftungen als mögliche Geldgebende relevant sein. Im Jahr 2019 gab es allein in Deutschland über 23.000 rechtsfähige Stiftungen [26]. Davon kommen allerdings nur wenige als Geldgebende in Frage, da nicht jede Stiftung Fördergelder vergibt bzw. nur in einen bestimmten Zeitraum geldliche Unterstützungsleistungen bietet. Einige Stiftungen suchen sich ihre Partnerinnen und Partner selbst aus, sodass erst gar keine Anträge bei diesen gestellt werden können. Viele Stiftungen sind zudem nur regional oder lokal tätig [25]. Darüber hinaus weisen Stiftungen häufig jeweils eigene Förderschwerpunkte auf, haben einen spezifischen Stiftungszweck und folglich unterschiedliche Anforderungen an die Antragsstellung sowie Förderung [2]. Allgemein gültige Informationen in Bezug auf die Förderung durch Stiftungen sind daher nur bedingt möglich.

Hier lohnt sich demnach eine gründliche Recherche (z. B. auf Webseiten oder in Satzungen der Stiftung), bei welcher das eigene Ziel mit dem Stiftungszweck verglichen und die Verortung sowie die Antragsmöglichkeiten der jeweiligen Stiftung herausgearbeitet werden sollten. Bei der Suche nach einer geeigneten Stiftung ist es zumeist wenig sinnvoll allgemeine, breit gestreute Anfragen zu stellen, da jede Stiftung erkennen will, dass sich der Antrag bedacht an sie richtet. Bei ausgewählten Fördernden kann es sich auszahlen, den persönlichen Kontakt mit den entsprechenden Ansprechpartnerinnen und -partnern der Stiftungen zu suchen. Häufig sagt der veröffentlichte Stiftungszweck wenig über die Fördertradition oder die derzeitigen Schwerpunkte der Forschung aus [27].

Im letzten Schritt kann dann ein Förderantrag ausgearbeitet werden. Bei einigen Stiftungen werden Projektskizzen oder Voranfragen akzeptiert, andere setzen sich nur mit umfassenden Anträgen auseinander. Letztere müssen dann häufig eine detaillierte Projektbeschreibung und Informationen zur Qualitätssicherung und Finanzierung beinhalten. Damit Gremien über einen Antrag abstimmen können, haben viele Stiftungen einige Male im Jahr Stichtage für die Vorlage von Anträgen. Informieren Sie sich also ausführlich über die Antragsfrist [27].

Die Entscheidung über einen Antrag kann gelegentlich einige Monate dauern. Sie sollten in jedem Fall ein persönliches Gespräch anbieten, damit Ihre Offenheit und Ihr Interesse an der Stiftung deutlich wird und eine Kooperationsbasis entstehen kann. Bei einem positiven Zuwendungsbescheid legt dies den Grundstein für eine künftige vertrauensvolle und gute Zusammenarbeit [27].

Beispiele

- Die Stiftung Wohlfahrtspflege NRW unterstützt beispielsweise Projekte, die insbesondere Menschen mit Behinderungen, ältere Menschen und benachteiligte Kinder fördern. Zweckgebundene Zuschüsse werden für Investitionsmaßnahmen, Betriebsausgaben sowie Modellprojekte vergeben. Bewerben können sich „freie gemeinnützige und/oder mildtätige Träger von Einrichtungen oder Projekten, die entweder selbst der Arbeitsgemeinschaft der Spitzenverbände der Freien Wohlfahrtspflege des Landes Nordrhein-Westfalen angehören oder Mitglied eines Spitzenverbandes der Freien Wohlfahrtspflege bzw. einem solchen angeschlossen sind“ [28]. Antragformulare erhalten Sie auf der Webseite der Stiftung.
- Die Dietmar Hopp Stiftung GmbH fördert Projekte aus den Bereichen Medizin, Sport, Bildung und Soziales der Metropolregion Rhein-Neckar. Sie richtet sich an gemeinnützige Förderempfängerinnen und -empfänger, die bevorzugt im Rahmen der Anschubfinanzierung oder Pilotprojekte tätig sind. Langfristige Kosten wie Miete oder Personal werden nicht übernommen. Anträge müssen schriftlich an die Adresse der Stiftung gesendet werden [29].
- Die Robert Bosch Stiftung GmbH ist deutschlandweit tätig und unterstützt Projekte aus den Bereichen Gesundheit, Wissenschaft, Bildung, Bürgergesellschaft sowie internationale Zusammenarbeit und Kooperation. Aus diesem Grund kann sie auch für Akteurinnen und Akteure der Bewegungsförderung interessant sein. Die Stiftung bietet zwei Wege zur Förderung an: Zum einen können Sie sich über bereits vorhandene Projekte bewerben, zum anderen können Sie neue Ideen vorbringen. Aktuelle Ausschreibungen befinden sich auf der Webseite der Stiftung [30].

Fazit

Stiftungen sind als erste Impulsgeber zur Finanzierung sinnvoll. Bewusst sein sollte Ihnen jedoch, dass viele Stiftungen Projekte nur über einen bestimmten Zeitraum finanziell unterstützen und somit als alleinige Finanzierungsquelle nicht nachhaltig sind bzw. nur für zeitlich terminierte Vorhaben in Frage kommen.

Zum Weiterlesen und Recherchieren

- Datenbank des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen: <https://stiftungssuche.de/>

Spenden und Sponsoring

Sowohl beim Sponsoring als auch beim Spenden erhalten Sie von einem Geldgebenden einen Geldbetrag. Der Unterschied ist jedoch, dass Sie beim Sponsoring für die Geldsumme eine marktadäquate Gegenleistung (z. B. Werbung, Verbesserung des Images) erbringen müssen. Diese Abgrenzung ist insbesondere in Hinblick auf steuerrechtliche Auswirkungen für Sie relevant. Klären Sie im Vorhinein ab (z. B. mit der Rechtsabteilung, einer Rechtsanwältin oder einem Rechtsanwalt, Ihrem Arbeitgeber oder Steuerberatung), ob Sie Spenden überhaupt annehmen und Sponsoringverträge abschließen dürfen und welchen steuerrelevanten Auswirkungen dies für Sie hat.

Sponsoring

Beim Sponsoring haben die Geldgebenden häufig Erwartungen an Sie. Die Leistungen bzw. Gegenleistungen werden in Verträgen definiert [24]. Beispielsweise können Unternehmen Sponsoren von einer Veranstaltung zur Bewegungsförderung sein. Als Gegenleistung zum Sponsoring betreiben Sie für das Unternehmen Werbung und drucken das Logo und den Namen der Sponsorin oder des Sponsors auf Flyer und Plakate der Veranstaltung. Es ist darauf zu achten, dass kein umsatzsteuerpflichtiger Tatbestand entsteht (z. B. direkte Werbung). Die Nennung des Sponsors oder der Sponsorin im Programmheft „gefördert mit Unterstützung von“ ist dagegen zumeist unproblematisch. Beachten Sie hier insbesondere Fragen des Steuerrechtes (z. B. bei Gemeinnützigkeit). Überlegen Sie zudem genaustens, ob Sie, Ihre Organisation, Kommune oder Einrichtung (Arbeitgeber) und Ihr Projekt mit dem Image der Sponsorin oder des Sponsors in Verbindung bringen möchten und sollten [24]. Folglich ist z. B. eine Fastfoodkette für das Sponsoring eines Projektes oder einer Maßnahme zur Bewegungsförderung von älteren Menschen möglicherweise ungeeignet. Weiterhin sollten Sie sich folgende Fragen stellen:

- Möchte ich überhaupt eine Sponsorin oder einen Sponsor einbeziehen? Wenn ja, aus welchem Bereich könnte diese/dieser kommen?
- Hat die Zielgruppe, die ich erreichen möchte, eine positive Meinung über die Sponsorin oder den Sponsor?
- Welche konkreten Gegenleistungen kann ich der Sponsorin oder dem Sponsor anbieten und welchen Preis haben diese [24]?

Es ist zudem immer ratsam, eine Genehmigung Ihres Arbeitgebers über das Sponsoring einzuholen. In einem Gespräch mit der Sponsorin oder dem Sponsor kann geklärt werden, ob weitere Sponsoren erlaubt sind oder nicht [24].

Ein Vorteil des Sponsorings besteht darin, dass dieses oft niederschwellig mit Personen vor Ort bzw. zur Unterstützung sowie Vernetzung mit den regionalen Unternehmen und Privatpersonen durchgeführt werden kann.

Spenden

Auch bei der Finanzierung durch Spenden sind einige Dinge zu beachten. Es gibt sowohl zweckgebundene Spenden als auch zweckungebundene Spenden. Zweckgebundene Spenden dürfen nur für ein zuvor festgelegtes Ziel eingesetzt werden. Spenden können Sie beispielsweise über einen Tag der offenen Tür, den Verkauf von Waffeln, den Einsatz einer Sammelbüchse, eine Benefizveranstaltung, Internetplattformen oder die Ansprache von Unternehmen sammeln. Wenn Sie mit der Sammelbüchse sammeln gehen, brauchen Sie von der Gemeinde eine Genehmigung. Die Sammler benötigen dafür auch einen Ausweis, den sie auf Verlangen vorzeigen müssen. Im Allgemeinen ist die Chance neue Spenderinnen und Spender zu gewinnen größer, wenn diese eine starke Beziehung zur Organisation oder dem Spendenzweck haben. Die Spenderinnen und Spender möchten oftmals genau wissen, wofür ihre Spende genutzt wird [24], sodass Broschüren oder Flyer von Nutzen sein können. Beachten Sie zudem, ob der Projekttragende Spendenquittungen bzw. -bescheinigungen ausstellen kann. Bei Sachspenden sind die Wertansätze genau zu prüfen. Ein Negativbeispiel wäre hier die Spende von unverkäuflicher Lagerware zum Verkaufspreis anzusetzen. Gleiches gilt für erbrachte Arbeitsleistungen. Auch können Kooperationen mit Gruppen für Sie nützlich sein. Das bedeutet konkret, dass Sie bei der Spendensammlung mit Zusammenschlüssen und Netzwerken vor Ort kooperieren, sodass mit einer bestimmten Aktion Spenden für Ihre Organisation gesammelt wird. Ein Beispiel ist für diese Kooperation ist ein Spendenlauf einer örtlichen Schule, die das gesammelte Geld an Ihr Projekt spendet [3].

Räumliche Begrenzungen und Beispiele

Sowohl die Sponsoring-, als auch die Spendenpraxis ist häufig lokal bzw. regional geprägt. Es lohnt sich daher sich genaustens vor Ort über mögliche Sponsorinnen und Sponsoren sowie Spenderinnen und Spender zu informieren. Schauen Sie sich einmal in Ihrer Stadt, Gemeinde oder Kommune um: Welche Unternehmen oder Akteurinnen und Akteure, die einen Bezug zu der Zielgruppe, Ihren Inhalten und Ihren Maßnahmen haben, können Sie finden?

Beispiele sind ortansässige oder regionale Banken wie Volksbanken, Sparkassen oder die Kreditanstalt für Wiederaufbau, Restaurants, Lebensmittelhändler, Bäckereien, Apotheken, Sportartikelhersteller oder weitere Geschäfte des Einzelhandels.

Fazit

Die Spenden- und Sponsoringpraxis ist sehr vielfältig. In der Regel müssen keine aufwändigen Projektanträge geschrieben werden. Die Finanzierung über Sponsoring oder Spendengelder weist jedoch auch Risiken auf. So können Abhängigkeiten, Interessenkonflikte oder Kommerzialisierungen entstehen. Aus diesem Grund lohnt es sich doppelt im Vorfeld genau zu prüfen, welche Voraussetzungen die Fördernden erfüllen sollen. Eine Fundraising-Beratung kann unter Umständen hilfreich sein. Diese wird beispielsweise von einigen Wohlfahrtsverbänden gegen ein Entgelt angeboten.

Zum Weiterlesen und Recherchieren

- Deutscher Fundraising Verband: <http://fundraisingverband.de/>
- Bundeszentrale für politische Bildung:
<https://www.bpb.de/partner/akquisos/265595/unternehmensspende-vs-sponsoring-ein-entscheidender-unterschied>
- Merkblatt Spenden und Sponsoring der Universität Konstanz (Stand 2012):
https://www.uni-konstanz.de/typo3temp/secure_downloads/57580/0/7167bc324a5a8ac818c5b5f6455a4f684de77f98/Merkblatt_Spenden_und_Sponsoring_01.pdf
- Informationen des Landessportbund Berlin: <https://lsb-berlin.net/angebote/verbands-und-vereinsberatung/spenden-sponsoring/>

Erwirtschaftung von Eigenmitteln

Die Erwirtschaftung von Eigenmitteln stellt eine weitere Finanzierungsquelle dar. Durch beispielsweise den Verkauf von Produkten, die Erbringung von Dienstleistungen, den Verkauf von Merchandising-Produkten oder die Einnahme von Mitgliedsbeiträgen können Mittel erwirtschaftet werden. Ein Nachteil ist hier, dass der Gewinn in der Regel versteuert werden muss. Für gemeinnützige Einrichtungen gilt zudem: Erwirtschaften Sie höhere Summen, kann dies unter Umständen Auswirkungen auf die Gemeinnützigkeit Ihrer Organisation haben und sollte daher vorab von einer Rechtsanwaltskanzlei oder einem Steuerberatungsbüro geprüft werden.

Handlungsschritte – Kurz und knapp

Konzeptionelle Vorarbeiten und Bedarf erheben

- Beschreiben Sie Ihr Projektvorhaben kurz und prägnant.
- Formulieren Sie Ihre Ziele nach dem SMART-Prinzip: **S**pezifisch (Was soll genau bewirkt werden?), **M**essbar (Wie soll die Erreichung Ihrer Ziele kontrolliert werden?), **A**nspruchsvoll (Sind Ihre Ziele nicht zu niedrig gesteckt?), **R**ealistisch (Sind Ihre Ziele erreichbar?), **T**erminiert (In welchem Zeitraum sollen Ihre Ziele erreicht werden).
- Stellen Sie Ihre Maßnahmen zur Erreichung Ihrer Ziele dar.
- Stellen Sie Ihre Ressourcen (Personal z. B. Projektkoordination in Voll- oder Teilzeit, Ehrenamtliche; Sachmittel z. B. Räume, Material z. B. Büromaterial) fest.
- Finden Sie Kooperationspartner (Diese sind für die Umsetzung des Projektes wichtig und können bei der Einwerbung von Fördermitteln unterstützen).
- Erstellen Sie einen Finanzplan für den Projektzeitraum (kurz-, mittel-, langfristig) und die benötigten Mittel (z. B. Personal, Materialien, Räume) auf. Berücksichtigen Sie dabei Ihre finanziellen Eigenmittel (z. B. Mitgliedsbeiträge) oder bereits zugesagte Fördergelder. Ermitteln Sie abschließend Ihren Förderbedarf.

Förderquelle ermitteln

- Recherchieren Sie beispielhafte Projekte und wie diese finanziert wurden.
- Stellen Sie fest, welche Fördermöglichkeit am besten zu Ihrem Vorhaben passt (z. B. kurzfristige Anschubfinanzierung vs. mehrjähriges Förderprogramm, Mischförderung vs. alleiniger Geldgeber, öffentliche vs. gemeinnützige vs. private Förderung).
- Recherchieren Sie mögliche Geldgeber. Achten Sie dabei auf Förderschwerpunkte, Antragsverfahren, Antragsfristen, Ausschlusskriterien, steuerrechtliche Aspekte.

Methode auswählen

- Überlegen Sie die passende Methode, um an finanzielle Förderung zu gelangen. Berücksichtigen Sie dabei auch den notwendigen Aufwand, den Förderbedarf und die möglichen Erfolgsaussichten (z. B. Antragsverfahren bei der EU ggf. auf Englisch vs. Kontakt mit einem lokalen Unternehmen für ein Sponsoring).

Kontakt aufnehmen

- Recherchieren Sie die Kontaktdaten für die zuständige Ansprechperson beim Geldgeber.
- Überlegen Sie, ob ein Kontakt sinnvoll ist (z. B. EU-Verfahren, ministerielle Ausschreibungen vs. Sponsoring durch ein lokales Unternehmen), welche Kontaktform geeignet ist (z. B. offizielles Schreiben vs. Telefonat vs. Gespräch bei Veranstaltungen) und was Sie erreichen möchten (z. B. Fragen zum Förderverfahren vs. allgemeine Projektvorstellung).

Antrag stellen

- Halten Sie sich bei der Antragstellung an die vorgegebenen Anforderungen (z. B. Zeichenzahl, Darstellung des Budgetplanes).
- Formulieren Sie Ihren Antrag mit Blick auf die Ziele und Förderschwerpunkte des Geldgebers. Nutzen Sie Schlüsselwörter des Geldgebers bei der Beschreibung Ihres Projektes, um Gemeinsamkeiten zu betonen.
- Formulieren Sie präzise und stellen Sie kreative und innovative Ansätze besonders in den Vordergrund (Was macht Sie und Ihr Projekt einzigartig und darum besonders förderungswürdig?), um sich von Konkurrenten abzuheben.
- Lassen Sie Ihren Antrag gegenlesen und Ihre Budgetplanung gegenrechnen, um Fehler zu vermeiden.
- Beginnen Sie früh genug mit der Antragstellung, damit Sie bis zur Abgabefrist genug Zeit haben.
- Checken Sie vor Versenden des Antrages, ob alle erforderlichen Unterlagen vorliegen.
- Fragen Sie ggf. nach, ob Ihr Antrag rechtzeitig eingegangen ist und ob alle Unterlagen vorliegen? Bieten Sie an, dass Sie für weiterführende Fragen zur Verfügung stehen.

Mit Entscheidungen umgehen

- Nutzen Sie eine Ablehnung durch den Geldgeber, um Ihr Konzept und Ihre Antragsstellung weiterzuentwickeln. Fragen Sie ggf. nach, was die spezifischen Gründe für eine Ablehnung waren und ob, sich ein weiterer Antrag lohnt.
- Klären Sie bei einer Zusage Ihre Verpflichtungen (z. B. Erwähnung der Unterstützung).
- Erhalten Sie eine Zusage über einen Teilbetrag und nicht die gesamte beantragte Fördersumme, treten Sie in Nachverhandlungen.

Einsatz der Fördermittel dokumentieren

- Erstellen Sie je nach Vorgabe durch den Geldgeber einen Fördermittelnachweis und/oder eine Endabrechnung.
- Berichten Sie über das Projekt (z. B. auf einer Webseite, mit einem Jahresbericht). Sprechen Sie die Erwähnung durch den Geldgeber vorher ab.
- Sprechen Sie ggf. die Nutzungsrechte für Fotos und/oder Filme durch den Geldgeber ab.

In Kontakt bleiben

- Halten Sie auch nach Abschluss der Förderung mit dem Geldgeber Kontakt (z. B. durch Weihnachtspost), um ggf. für eine Anschlussfinanzierung oder ein neues Projekt Mittel einzuwerben.

Literatur und Quellen

1. Stiftung Mitarbeit. Wie funktioniert Projektförderung?
<https://www.buergergesellschaft.de/praxishilfen/erfolgreich-foerdermittel-einwerben/die-welt-der-projektfoerderung/wie-funktioniert-projektfoerderung/>
2. Landesinstitut für Gesundheit und Arbeit des Landes Nordrhein-Westfalen. Bewegungsförderung 60+. Ein Leitfaden zur Förderung aktiver Lebensstile im Alter. LIGA.Praxis 6.2010.
3. Bundesamt für Familie und zivilgesellschaftliche Aufgaben. Fundraising. Eine Arbeitshilfe für Patenschafts- und Mentoringprojekte.
4. Stiftung Mitarbeit. Was zeichnet einen guten Projektantrag aus?
<https://www.buergergesellschaft.de/praxishilfen/erfolgreich-foerdermittel-einwerben/einen-foerdermittelantrag-schreiben/was-zeichnet-einen-guten-projektantrag-aus/>
5. Stiftung Mitarbeit. Die Arbeit am Antrag planen:
<https://www.buergergesellschaft.de/praxishilfen/erfolgreich-foerdermittel-einwerben/einen-foerdermittelantrag-schreiben/die-arbeit-am-antrag-planen/>
6. Stiftung Mitarbeit. Exkurs: Budget und Finanzen:
<https://www.buergergesellschaft.de/praxishilfen/erfolgreich-foerdermittel-einwerben/exkurs-budget-und-finanzen/>
7. Europäische Kommission. Arten der EU-Förderung: https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/how-eu-funding-works/types-funding_de
8. Europäische Kommission. Regeln und Grundsätze: https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/how-eu-funding-works/rules-and-principles_de
9. Europäische Kommission. Finanzierungsmöglichkeiten für öffentliche Einrichtungen:
https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/how-eu-funding-works/who-eligible-funding/funding-opportunities-public-bodies_de
10. Bundesministerium für Bildung und Forschung. Politischer Kontext und Neuerungen in Horizont Europa: <https://www.horizont-europa.de/de/Politischer-Kontext-und-Neuerungen-in-Horizont-Europa-1716.html>
11. Europäische Kommission. EU vor Ort: https://ec.europa.eu/germany/services/contact-points_de
12. Europäische Kommission. Fördermöglichkeiten: https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities_de
13. Stiftung Mitarbeit. EU-Fördermittel: <https://www.buergergesellschaft.de/praxishilfen/erfolgreich-foerdermittel-einwerben/besonderheiten-von-foerdernden-einrichtungen/eu-foerdermittel/>
14. Bundesministerium des Innern fBuH. Soziale Stadt:
https://www.staedtebaufoerderung.info/DE/ProgrammeVor2020/SozialeStadt/sozialestadt_node.html
15. Engagierte Stadt. Idee: <https://www.engagiertestadt.de/idee/>
16. Engagierte Stadt. Mitmachen: <https://www.engagiertestadt.de/mitmachen/>

17. Bundesministerium für Familie Senioren, Frauen und Jugend. Richtlinien für den Bundesaltenplan vom 17. Februar 2009. <https://www.bmfsfj.de/blob/77858/bec7e35e05ad6135fe894b6b587617be/bap-richtlinie-data.pdf>
18. Ministerium für Arbeit GuSdLN-W. Selbstbestimmt Leben - Gemeinsam Teilhabe ermöglichen. Landesförderplan "Alter und Pflege" des Landes Nordrhein-Westfalen 2019: https://www.mags.nrw/sites/default/files/asset/document/pflege_landesfoerderplan_2018.pdf
19. Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Wohnen. FEIN: <https://www.stadtentwicklung.berlin.de/staedtebau/foerderprogramme/fein/>
20. GKV Spitzenverband. Leitfaden Prävention. Handlungsfelder und Kriterien nach § 20 Abs. 2 SGB V2020: https://www.vdek.com/LVen/HAM/Vertragspartner/Praevention_und_Vorsorge/jcr_content/par/publicationelement_1169376070/file.res/Leitfaden_Praevention_2021.pdf
21. GKV-Bündnis für Gesundheit. KOMBINE - Kommunale Bewegungsförderung zur Implementierung der Nationalen Empfehlungen: <https://www.gkv-buendnis.de/buendnisaktivitaeten/bundesweite-aktivitaeten/kombine-und-verbund/>
22. GKV-Bündnis für Gesundheit. AuF-Leben: <https://www.gkv-buendnis.de/buendnisaktivitaeten/bundesweite-aktivitaeten/auf-leben/>
23. Bundeszentrale für politische Bildung. Bußgeldfundraising 2015: <https://www.bpb.de/partner/akquisos/207863/einfuehrung>
24. Landesarbeitsgemeinschaft Seniorenbüros NRW. Arbeitshilfe zur Mittelakquise 2016: <http://www.las-nrw.de/wp-content/uploads/2019/05/Mittelakquise.pdf>
25. Landkreis Ansbach. Bewerbung für den Förderpreis für vorbildliche Seniorenprojekte 2019: https://www.landkreis-ansbach.de/media/custom/2238_1827_1.PDF?1501745127
26. Bundesverband Deutscher Stiftungen. Statistiken zum deutschen Stiftungswesen: <https://www.stiftungen.org/stiftungen/zahlen-und-daten/statistiken.html>
27. Kowark. Stifterland Deutschland - die Chance für Ihr Projekt? Impulse Newsletter zur Gesundheitsförderung der Landesvereinigung für Gesundheit und Akademie für Sozialmedizin Niedersachsen e. V. 2009; 63:9-10.
28. Stiftung Wohlfahrtspflege NRW. Fördergrundsätze 2020: https://www.sw-nrw.de/fileadmin/user_upload/Redakteure/pdf/foerderung/130_Foerdergrundsaeetze_Stand_10.03.2020.pdf
29. Dietmar Hopp Stiftung. Förderrichtlinien: <https://dietmar-hopp-stiftung.de/foerderbereiche/foerderrichtlinien.html>
30. Robert Bosch Stiftung. Wie wir fördern: <https://www.bosch-stiftung.de/de/wie-wir-foerdern>