

Zauberrezepte gibt es nicht: Stiftungen als Förderer gewinnen

Vortrag von Dr. Gesa Schönermark (Stiftung Niedersachsen) im Rahmen der Tagung »MINT-Bildung in Deutschland. regional. vernetzt. erfolgreich« am 24. September 2014 im KörperForum

Wie kann man erfolgreich Stiftungsgelder einwerben? Gesa Schönermark, Referentin der Stiftung Niedersachsen rät, sich vor jeder Antragstellung bewusst zu machen, was eine Stiftung genau ist, welchen Zweck und welche Möglichkeiten der Finanzierung diese hat. So gibt es rund 20.000 rechtsfähige Stiftungen in Deutschland, von denen aber Dreiviertel ein Kapital von unter einer Million Euro hat: „Das reicht nicht, um auch nur ein einziges MINT-Projekt über einen längeren Zeitraum begleiten zu können“, gibt Schönermark zu bedenken. Weiterhin arbeitet knapp jede fünfte Stiftung ausschließlich operativ, finanziert also nur eigene Projekte und öffnet sich Dritten gegenüber nicht. Unter den übrigen 80 Prozent sind auch solche, die sowohl Fremdprojekte als auch eigene Projekte fördern – und diese operativen Programme, die häufig eine Matrix für die Förderkriterien sind, sollte jeder Interessent vor der Antragstellung kennen!

Wie geht man also bestmöglichst vor? Die erfolgreiche Partnersuche beginnt weit vor der eigentlichen Kontaktaufnahme und kann bis zu sieben Bausteine haben:

1. **Zielbewusstheit:** Es geht darum, sich Klarheit über die eigenen Ziele zu verschaffen und diese in ein tragfähiges Konzept zu bringen, das deutlich macht: Wer tut hier was, zu welchem Zweck, mit wem und mit wie viel Geld? Das setzt auch klare Kosten- und Finanzierungspläne voraus. Jeder Antragsteller muss eigene Gelder mitbringen und genau darlegen, wie viel Geld er von der Stiftung erwartet: „Es ist problematisch wenn der Antragsteller keine Summe benennt und der Stiftung überlässt, wie viel Geld sie geben will“, so Schönermark.
2. **Suche mit System:** Sich im Umkreis umhören, über die Kommune einen Überblick verschaffen, das Internet, insbesondere die Datenbank des Bundesverbands Deutscher Stiftungen (www.stiftungen.org) durchforsten.
3. **Profilabgleich mit System:** Stiftungsprofil, Förderbereiche, Ausschlusskriterien, Auflagen und Fristen prüfen. „Die Deckungsgleichheit zwischen Stiftungssatzung und Antrag sollte hoch sein.“
4. **Kontaktaufnahme** vorab per Telefon, Mail oder am besten direkt: „Förderer zu gewinnen heißt, sehr dicht an sie heranzukommen, mit Mitarbeitern zu sprechen, Kenntnisse vor Ort zu nutzen.“
5. **Präsentation** des eigenen Projektes mit Begeisterung und Transparenz: Alle Partner und Vernetzungen sollten sichtbar gemacht werden.

6. **Dokumentation:** Klar nachvollziehbare Verwendungsnachweise, Evaluierungsprogramme, Fragen zur Nachhaltigkeit – man sollte jederzeit Rechenschaft abgeben können.
7. **Dranbleiben:** Absagen sind zumeist nicht als Absage an die Qualität der Arbeit zu verstehen. Man sollte immer nachfragen, ob es möglich ist, den gleichen Antrag erneut zu stellen.