

VCD

Mobilität für
Menschen.



MAKE A CHANGE

Eroberere dir

die Straße zurück

**VCD Seminarreihe: Projektideen mit Hilfe von
Fundraising zum Leben erwecken**

Inhalt

Einleitung

Ablauf und Umsetzung

- 1. Auftakt-Workshop**
- 2. Auswahl Fundraising-Methode für eure Projektidee**
- 3. Unsere Vertiefungsworkshops je nach
Finanzierungsmethode**
- 4. Konzeption**
- 5. Umsetzung**

Weitere Informationen im VCD-Netz

Einleitung

Wir, das Team »Straßen für Menschen« des VCD e.V., setzen uns dafür ein, den Platz auf den Straßen in unseren Städten neu aufzuteilen! Anstelle von sich aneinanderreihenden Autos wollen wir mehr Platz für Fußgänger*innen und Radfahrer*innen, mehr Räume für Kinder, Jugendliche und Ältere. Denn wir alle brauchen mehr Raum und Sicherheit in unseren Städten – zum Bewegen, Spielen, Gärtnern, Sporttreiben oder einfach zum Entspannen.

Warum führen wir Seminare und Workshops zum Thema Fundraising und Finanzierung durch?

Immer wieder gibt es bei unserer Arbeit für die Verkehrswende neue, tolle und spannende Ideen, die wir gern vor Ort umsetzen möchten. Doch dann stellen wir fest, dass für eine Realisierung die finanziellen Mittel oder personellen Ressourcen fehlen. Die Idee wird daher oftmals bei Seite gelegt oder gerät, ggf. sogar in Vergessenheit. Kennt ihr das auch?

Dabei bietet sich die Einwerbung von Finanzmitteln gerade für lokale Projektideen an. Gern möchten wir Euch helfen eure Ideen für die Verkehrswende mithilfe von Fundraising vor Ort umzusetzen.

Ziel der Seminarreihe

Unser Ziel ist es, Euch dabei zu unterstützen Finanzierungsquellen für eure eigenen lokalen Projektideen zu finden, euch bei den Vorbereitungen der Fördermittelakquise zu begleiten und euch mit Tipps und Tricks bei der Ansprache, Kommunikation und Antragsstellung oder »Vertragsschließungen« behilflich zu sein.

Dazu haben wir verschiedene Module für eine schrittweise Umsetzung entwickelt.

Und so könnten die einzelnen Schritte aussehen:

1. Schritt:

Besucht unseren Auftakt-Workshop „Fundraising“, in dem wir Euch einen Überblick über die verschiedenen Methoden geben.

2. Schritt:

Stellt uns im Anschluss – in der Diskussion, per E-Mail und in einem Telefonat – eure (Projekt-)Idee vor. Im Gespräch finden wir gemeinsam heraus, welche Fundraising-Methode passend sein könnte und welchen Ansatz ihr ausprobieren möchtet.

3. Schritt:

Besucht den passenden Vertiefungsworkshop mit unseren Praxispartner*innen/ Expert*innen

4. Schritt:

Plant das „Fundraisingkonzept“ eures Projekts Schritt für Schritt– und stellt uns und unseren Praxispartner/ Expert*innen eure offenen Fragen

5. Schritt:

Habt Spaß bei der Umsetzung – probiert euch aus!

Ihr verfolgt schon länger eine Projektidee und wisst, welchen Teilbereich des Fundraisings ihr ausprobieren möchtet? Dann steigt einfach bei dem für euch passenden Schritt, z. B. Schritt 3 oder 4 bei uns ein.

Ablauf und Umsetzung

In diesem Dokument geben wir euch einen Überblick zu den einzelnen Schritten und deren Inhalte. Dazu stellen wir kurz die einzelnen Methoden des Fundraisings vor und beschreiben Inhalte und Ziele des Auftakt-Workshops. Außerdem geben wir einen Einblick in die drei Arten des Fundraisings, die wir anschließend vertiefend anbieten, bevor es dann bei euch in die Umsetzung mit eurem Projekt gehen kann.

1. Auftakt-Workshop

Was ist Fundraising? Welche Ansätze gibt es?

Fundraising bedeutet erst einmal nichts anderes als die Mittelbeschaffung für gemeinnützige Organisationen und Projekte.

Dabei ist ein Trend zu beobachten: Unterstützt werden eher konkrete Projekte als Organisationen allgemein. Daher bieten sich eure lokalen Projektideen besonders an!

Im Workshop geben wir euch einen Einblick in die vier Gruppen der (Mittel-)Geber*innen, die verschiedenen Methoden des Fundraisings und das Einmaleins der Konzeptentwicklung. Dabei schauen wir was ihr bei der Ansprache beachten solltet, wie sich die Fundraisingmethoden unterscheiden und wie wir Projektziele besser definieren können, um erfolgreich Mittel einzuwerben.

2. Auswahl Fundraising-Methode für eure Projektidee

Nach dem ersten Überblick zum Fundraising können wir gemeinsam besprechen, welche Methode für eure Idee besonders geeignet ist und welcher der vertiefenden Workshops für euch in Frage kommt. Eure besonderen Themen und Fragen können wir dabei natürlich individuell angehen. Kommt einfach auf uns zu. Wir freuen uns auf eure Idee!

Schreibt uns – Tanja, Lisa & Sarah – mit dem Betreff „Fundraising“ an:
strassezurueckerobern@vcd.org

3. Unsere Vertiefungsworkshops je nach Finanzierungsmethode

Starthilfe und konkreter Input für eure Projekte

Wählt für eure Idee und Herangehensweise das richtige Format aus. Die Vertiefungsworkshops sind dabei in drei Themenschwerpunkte eingeteilt: **Smartes Sponsoring/ Kooperationen, Crowdfunding** und (lokale) **Fördermittel** – ihr könnt euch je nach Projektidee und benötigtem Finanzvolumen in einem der Bereiche weiter informieren oder ihr tauscht euch zu eurer Idee einfach mit unseren Praxispartner*innen/ Expert*innen im Workshop aus. Von unseren Partner*innen, die sich auf lokaler Ebene für die Verkehrswende

beim VCD engagieren und bereits Projekte mit Hilfe von Fundraising erfolgreich umgesetzt haben, erfahrt ihr Tipps und Tricks für euer Projekt.

Falls ihr euch zwischen zwei Methoden noch nicht entscheiden könnt, besucht einfach zwei Seminare und entscheidet anschließend.

Workshop 1: Smartes Sponsoring/Kooperationen

Ihr habt eine gute Wirtschaftsstruktur vor Ort mit lokal ansässigen Unternehmen und möchtet mit Sponsoring euer Projekt finanzieren? Im Folgenden stellen wir euch eine Form des Sponsorings im ideellen (gemeinnützigen) Bereich vor, welche in die Aktivitäten des Vereinsbetriebs eines gemeinnützigen Vereins fallen: das sogenannte „smarte Sponsoring“

In dem Workshop klären wir folgende Fragen:

- Was muss ich bei einer Unternehmenskooperation beachten?
- Wie finde ich ein passendes Unternehmen/Kooperationspartner*in?
- Wie spreche ich ein potentielles Unternehmen/eine Institution an?
- Welcher Zeitpunkt und welcher Weg der Kontaktaufnahme ist der passende?
- Was ist eine Sponsoringmappe und wie bereite ich diese vor?
- Wie führe ich ein Erstgespräch und was ist danach zu beachten?
- Was sollte eine Vereinbarung umfassen?

TIPP: Ein Vorteil von smartem Sponsoring ist, dass ihr mehr als ein*e Partner*in für ein Projekt gewinnen könnt.

Praxispartner*innen/ Expert*innen: Manfred Stindl (VCD Rhein-Neckar) und Tanja Terruli (VCD Projektleitung "Straßen für Menschen")

Ihr wollt Euch schon vorab informieren? Dann schaut euch gern im VCD Netz die Tipps für smartes Sponsoring am Beispiel von 12qmKULTUR an:

https://vcd.coyocloud.com/files/4bea34b8-7d01-4d69-817a-a897817ee84e/c04f0b04-559b-4574-a28f-f74a219529b2/Vorlagen_Sponsoring_12qmKULTUR

Workshop 2: Crowdfunding

Hinter Crowdfunding verbergen sich privaten Spender, die in einer großen Gruppe über eine Plattform Geldspenden und damit ein Projekt finanzieren. Dabei geht es um weit mehr als nur um die Spende! Denn vor allem verfolgen alle eure Unterstützer*innen den Fortschritt eurer Kampagne und sind gespannt auf euren Erfolg. So stärkt eine Kampagne die Aufmerksamkeit für eure Projektidee und stellt eine Gemeinschaft her, die noch lange danach Bestand hat.

Wie ihr eure Projektidee mit Crowdfunding Wirklichkeit werden lassen könnt, erklären wir euch im Seminar in fünf Schritten:

- Schritt 1:** Ist eine Crowdfunding-Kampagne überhaupt für unser Projekt geeignet?
- Schritt 2:** Ihr habt euch für eine Crowdfunding-Kampagne entschieden? Geht in die Vorbereitung!
- Schritt 3:** Gewinnt Unterstützer*innen
- Schritt 4:** Eure Kampagne läuft? Gebt jetzt richtig Gas!
- Schritt 5:** Geschafft! Sagt DANKE!

Praxispartner*innen/ Expert*innen: Michael Weinrich (VCD Niedersachsen)

Ihr wollt Euch schon vorab informieren? Dann schaut euch gern folgende Links an:

<https://www.strasse-zurueckerobern.de/anleitungen/unsere-crowdfunding-kampagne/>

Crowdfunding-Plattformen:

<https://www.betterplace.org/de>

<https://www.startnext.com/>

Stadtmacherpapier zu lokalen und themenbezogenen Plattformen:

https://www.vhw.de/fileadmin/user_upload/06_forschung/Digitalisierung/PDF/2020_Stadtmachen_auf_digitalen_Plattformen_Steckbriefe_komprimiert.pdf

Beispiele für erfolgreiche Projekte:

Warmgefahren: <https://www.startnext.com/warmgefahren>

Klima HELD:IN Celle 2021 https://www.celle-crowd.de/klimaheldin_celle

Workshop 3: Fördermittel

Ihr kennt lokale Fördertöpfe, die sich für eurer Projekt anbieten? Formale Anträge stellen keine Hürde für euch da? Dann können Fördermittel genau das richtige für eure Projektidee sein.

Die Fördergelder können dabei aus öffentlichen Mitteln (EU/Bund/Land/Kommune) stammen oder von Stiftungen zur Verfügung gestellt werden. Daneben werden auch Preisgelder bei Lotterien oder Wettbewerben ausgeschrieben, für die ihr euch bewerben könnt. Dabei ist der Aufwand für Beantragung, Verwaltung und Abwicklung sehr unterschiedlich.

Allen Fördermitteln ist jedoch gemein, dass ein Antrag – oft zu einer bestimmten Frist - eingereicht werden muss.

In diesem Workshop widmen wir uns daher folgenden Themen:

- Fördermittelakquise
- Von der Idee zum Antrag
- Das kleine 1x1 der Antragsstellung
- Sei SMART! - Projektziele besser definieren
- Formalia der Antragstellung
- Einblick in die Förderlandschaft

Anschließend steigen wir in den gemeinsamen Erfahrungsaustausch ein.

Praxispartner*innen/ Expert*innen: Jan Voß (Vorstand VCD Nord) und Rainer Hauck (VCD Referent für Fundraising/Drittmittelbeauftragter)

Literaturtipp:

Schwab, Gerhard und Schwab, Sabine: „der förderratgeber“, Berlin 2017
(für Teilnehmer*innen dieses Online-Seminars ist der Ratgeber im PDF-Format nur zum Selbststudium verfügbar).
www.foerderratgeber.de

Ihr möchtet am Vertiefungsworkshop teilnehmen? Schreibt uns – Tanja, Lisa & Sarah – mit dem Betreff „Vertiefungsworkshop“ an: strassezurueckerobern@vcd.org

4. Konzeption

Jetzt geht es los! Ihr habt alle Informationen gesammelt, euch für eine Fundraisingmethode entschieden? Dann kann jetzt die Konzeption beginnen! Ob Sponsoringmappe, Crowdfunding-Kampagne oder Antragsstellung – jetzt könnt ihr euer Projekt beschreiben. Vergesst dabei nicht, euch an die entsprechende Zielgruppe zu richten. Es ist ein Unterschied, ob ihr Unternehmen anspricht, private Spender*innen über eine digitale Plattform mobilisieren wollt oder öffentliche Fördermittel über die Kommune beantragt. Teilt die verschiedenen Aufgaben - wie Schreiben des Antrags, Erstellung eines Finanz- und Zeitplans und die Kommunikation - am besten in einem kleinen Team auf. So könnt ihr eure personellen Ressourcen besser planen und die Stärken jedes*jeder einzelnen nutzen. Vielleicht findet ihr dadurch auch die ein oder andere zusätzliche Unterstützung, die sich eine komplette Projektumsetzung allein nicht zugetraut hätte.

Falls ihr in dieser Phase noch einmal Fragen auftauchen, könnt ihr euch natürlich weiterhin an uns und nach Absprache an die Praxispartner*innen/ Expert*innen wenden:
strassezurueckerobern@vcd.org

5. Umsetzung

Jetzt ist es soweit. Ihr reicht euren Antrag ein, geht mit eurer Crowdfunding-Kampagne online oder sprecht das erste Unternehmen persönlich an. Genießt den Moment, denn ihr habt bis zu diesem Schritt schon viel geschafft!

Jetzt habt Freude bei der Umsetzung. Gerade bei eurer ersten Mittelakquise ist es wichtig, dabei auszuprobieren, was gut funktioniert und was weniger gut. Falls der erste Versuch nicht klappt – lasst euch nicht entmutigen! Eure Erfahrung und die aufgebauten Kontakte sind bereits die ersten Bausteine für das nächste Projekt!

Wir würden uns daher sehr freuen zu erfahren, wie ihr euer Projekt weiterverfolgt. Lasst uns und andere gern daran teilhaben. Hierfür könnt ihr eine Geschichte oder Anleitung auf unserer Plattform strasse-zurueckerobern.de schreiben.

Weitere Informationen im VCD Netz

Ihr wollt euch unabhängig vom Auftakt-Workshop zum Thema Fundraising informieren? Dann findet ihr im VCD Netz (Coyo) die Aufzeichnungen, Präsentationen und weitere Unterlagen zu den ersten Seminaren in 2020 und 2021 vom Team »Straßen für Menschen«:

- Fundraising: Wie können wir Projekte und Aktionen mit smartem Sponsoring (teil-) finanzieren?
- Fundraising: Drittmittelakquise – Kleines Antrags-1x1 und Einblick in die Förderlandschaft
- „Kohle scheffeln für die Nachhaltigkeit! Wie ihr mit Crowdfunding eure Projektidee finanzieren könnt.“

<https://vcd.coyocloud.com/pages/vcd-online-seminare-vom-projekt-strassen-fuer-menschen/apps/file-library/dokumente>

Zum Projekt

Mit dem Projekt »Straßen für Menschen« fördert der VCD e.V. das bürgerschaftliche Engagement für die Verkehrswende. Der Fokus liegt dabei auf der Rückeroberung der Straße für eine flächengerechtere Verteilung des öffentlichen Raums unter den Verkehrsteilnehmer*innen und mehr Lebensqualität in der Stadt.

Das Projekt Straßen für Menschen des Verkehrsclub Deutschlands e. V. wird von PHINEO im Rahmen der Initiative Mobilitätskultur gefördert. Ziel der Initiative Mobilitätskultur ist es, eine erfolgreiche Verkehrswende einzuleiten und lebenswerte Städte zu schaffen. In den kommenden zehn Jahren werden Projekte und Organisationen gefördert, die das Bewusstsein für Mobilität verändern und urbane sowie lebenswerte Räume schaffen, in denen Menschen gerne auf ihr eigenes Auto verzichten.



VCD Verkehrsclub Deutschland e. V.

Wallstraße 58 | 10179 Berlin Fon 030 / 280351-0 | Fax 030 / 280351-10 | mail@vcd.org | www.vcd.org