



Das gute Gesuch an Förderstiftungen – drei Grundsätze

Wie schreibt man ein Gesuch an Förderstiftungen, das Erfolg hat? Gibt es „das ultimativ gute Gesuch“, das man erlernen und überall einsetzen kann? Die Frage selbst offenbart es schon: Sowas gibt es nicht. Und trotzdem sucht man beständig nach einer Checklist, die genau das bieten soll. Aber die meisten sind unbrauchbar. Besonders jene, die zwecks Verkaufsförderung von „persönlich“ zusammengestellten Stiftungslisten (auch von online Plattformen) als Kochrezept gratis mitgeliefert werden, etwa nach dem Motto: Hier die Liste, da die Anleitung – dort das Geld. In Wirklichkeit geht es um sehr viel mehr. Hier die drei wichtigsten Grundsätze. Von Peter Buss

Statt kritiklos das vorgegebene Inhaltsverzeichnis einer Checklist durchzuackern, ist es gescheiter, sich ein paar Grundsätze in der Kommunikation mit Förderstiftungen zu merken und diese dann gekonnt auf das eigene Projekt bezogen anzuwenden. Hier die drei wichtigsten:

- 1. Die Funktion resp. Aufgabe Stiftungsgesuchs ist eine einzige: Der Verkauf des Produkts „Projekt“.** Bei diesem Vorgang geht es darum, Wissen zusammenzutragen, Vertrauen aufzubauen und Menschen zu überzeugen. Das ist ein mehrstufiger Prozess, angefangen – und das ist eigentlich das Wichtigste! - bei der sorgfältigen Identifikation der Förderer, an die man sich wenden will, und ihrer wirklichen Bedürfnisse (z.B. tatsächliche Fördertätigkeit, Prioritäten, Ausschüttungen etc.), bis hin zur Nachbetreuung bei einem erfolgreichen Kontakt. Das kann dauern. Und vielleicht klappt es erst beim dritten Mal. Bleiben Sie also geduldig. „Stürmen“ bringt gar nichts. Rechnen Sie genügend Zeit ein. Die Finanzierung eines Projekts über Förderstiftungen kann schon - gerechnet ab der ersten Anfrage - ein halbes Jahr dauern.
- 2. Zur Form: Auf max. 12 Seiten kann man alles schreiben, was es braucht, um zu überzeugen,** inkl. Deckblatt und Zusammenfassung (viele Förderer lesen aus Zeitgründen zuerst nur diese). Fotos und Abbildungen sind hilfreich, brauchen aber Platz. Der Begleitbrief (1 Seite A4!) sollte mehr sein als ein Übermittlungszettel. Mit ihm kann man persönlichen Kontakt schaffen. Online-Formulare sind zu verwenden und nicht zu umgehen. Das ist manchmal viel Arbeit.
- 3. Das Wichtigste beim Inhalt eines Gesuchs sind der Case und das Budget.** Beides muss man immer auch irgendwie in vorgegebenen Formularen rüberbringen können. Der Case hat zwei Teile und gehört auch, zusammengefasst auf 7-9 Zeilen (was zugegebenermassen eine Kunst ist), in den Begleitbrief:
 - a)** Eine einfache und prägnante Schilderung eines Problems oder Herausforderung, vor der man steht, deren Relevanz/Wichtigkeit und die zeitliche Dringlichkeit. Denn daraus ergibt sich der Handlungsbedarf. Ohne Handlungsbedarf auch kein Projekt. Dieser führt zum Ziel, das Sie erreichen wollen (Änderung einer Situation in eine bestimmte Richtung hin, quantitativ und qualitativ) und dieses wiederum zu den Massnahmen (Projektaktivitäten) und den Mitteln, die es dazu braucht (Infrastruktur etc.).
Tipp: Machen Sie da kein Durcheinander. Und vor allem auch: Werden Sie nicht zu lang und wiederholen Sie die Argumente nicht. Sie werden dadurch nicht besser.
 - b)** Eine überzeugende Darlegung, weshalb Ihre Organisation in der Lage ist, dieses Projekt umzusetzen (Kompetenz), und weshalb man ihr Vertrauen schenken darf (Glaubwürdigkeit). Das hängt zumeist mit den Menschen zusammen, die für die Organisation tätig sind.
Tipp: Stellen Sie diese kurz vor! Und es stimmt: Bekannte Organisationen haben es da einfacher.

Natürlich: Manchmal hat man Glück, und Beiträge von Förderstiftungen kommen „einfach so“. Und manchmal klappt es nur Dank guten persönlichen Beziehungen (oder trotz diesen dann halt doch wieder nicht). In aller Regel aber **erfordert die Zusammenarbeit mit Förderstiftungen eine kontinuierliche, systematische und sorgfältige Arbeit.** Das muss man als Stiftungs-Fundraiser gerne auf sich nehmen. Aber wenn es klappt, können daraus wunderbare Beziehungen entstehen.

Zum Autor: Peter Buss ist Gründer und Geschäftsführer der NonproCons und von StiftungSchweiz.ch, der grossen Schweizer Stiftungsplattform.