

# 20 TIPS

## FÜR DIE GEWINNUNG VON STIFTUNGEN ALS FÖRDERER

Dieses Merkblatt ist entstanden, weil alle Mitarbeiter der Maecenata Gesellschaften immer wieder nach einem schnellen Tip gefragt werden, welche Stiftung ein bestimmtes Projekt fördern würde und wie man dort einen Antrag stellen könne.

Die Antwort darauf heißt: „Den“ heißen Tip gibt es nicht!

Die Zusammenarbeit mit einer Stiftung erfordert eine professionelle Herangehensweise, gründliche Vorbereitungen, Beharrlichkeit und oft langwierige Verhandlungen. Spontane Zusagen bei Tisch-, Spitzen- oder Zufallsgesprächen sind seltene Ausnahmen, die nur die Regel bestätigen.

Nachfolgend sind einige Hinweise zusammengefaßt, die den Einstieg in diesen Teil des Fundraising erleichtern sollen.

1. Stiftung ist nicht gleich Stiftung. Die rd. 12.000 deutschen Stiftungen haben unterschiedliche Rechtsformen, sind groß oder klein, alt oder jung, erfahren oder unerfahren, aktiv oder passiv, konservativ oder progressiv. Viele sind verantwortliche Agenten in der Zivilgesellschaft, manche nicht mehr als Spielwiesen. Manche wollen staatliches Handeln unterstützen oder ergänzen, andere bewußt eine eigene Agenda entwickeln. Manche wollen mit anderen kooperieren, andere sind Einzelgänger. Manche sehen sich wirklich nur dem allgemeinen Wohl und ihrem Satzungsauftrag verpflichtet, andere haben weitere Ziele im Auge. Manche arbeiten professionell, manche weniger.
2. Stiftungen sind selbständig handelnde Körperschaften, gleich, ob sie nun eine eigene Verwaltung unterhalten oder ob diese – wie bei über 80 % der Stiftungen – von ehrenamtlichen Stiftungsverwaltern oder einer professionellen externen Verwaltung wahrgenommen wird. Grundsätze, die für eine Stiftung oder gar für eine Behörde gelten, gelten daher nicht für andere. Jeder Stiftungsverwalter ist jedoch an Recht und Gesetz, an den Stifterwillen, an die Satzung und an die Beschlüsse der zuständigen Organe gebunden.
3. Jeder Stifter ist in der Regelung der Stiftungsverwaltung und der Bezeichnung der Organe und sonstigen Gremien völlig frei. Zwar hat sich ‚Vorstand‘ für das Exekutivorgan und ‚Stiftungsrat‘ für das Legislativorgan eingebürgert; es gibt jedoch zahlreiche Ausnahmen. Sich rechtzeitig Gewißheit zu verschaffen, wer welche Funktion ausübt bzw. wer tatsächlich was zu entscheiden hat, ist daher unerläßlich. Es lohnt sich auch, die handelnden Personen unter die Lupe zu nehmen und zu überlegen, zu wem ein Kontakt besteht oder aufgebaut werden kann. Nicht überall, aber auch nicht selten helfen solche Kontakte, wenn sie in eine Unterstützung des Antrags münden.
4. Stiftungen spenden nicht und sponsorn nicht. Nur für die Verwirklichung ihrer in der Satzung verankerten Zwecke können sie Geld ausgeben. Daher haben Anträge, und

mögen sie noch so schön sein, nur dann Aussicht auf Erfolg, wenn sie sich exakt auf diese Zwecke beziehen. Nicht alle Förderstiftungen haben überhaupt eine Wahl; viele haben feststehende Destinatäre.

5. Nicht jede Stiftung ist eine Förderstiftung. Rd. 1/3 aller Stiftungen ist operativ, d.h. die Stiftung betreibt eigene Einrichtungen oder gestaltet selbst ihre Projekte. Bei solchen Stiftungen Anträge zu stellen, ist von vornherein aussichtslos. Manche große Stiftungen sind allerdings sowohl operativ als auch fördernd tätig. Und mit mancher operativen Stiftung lassen sich gemeinsame Projekte entwickeln.
6. Jede Stiftung hat ihre eigenen Regeln für das Antrags- und Förderverfahren. Mag die eine Richtlinien und Formulare veröffentlichen, kann eine andere ganz darauf verzichten. Viele Förderstiftungen lassen auch gar keine Anträge zu, sondern suchen selbst ihre Förderprojekte.
7. Wenig sinnvoll sind breit gestreute Anfragen, schon gar, wenn sie allgemein gehalten, maschinell erstellt oder von Hilfskräften unterschrieben werden. Jede Stiftung will zuallererst erkennen, daß die Anfrage bewußt an sie gerichtet ist und daß die Führung der antragstellenden Organisation dahinter steht.
8. Stiftungen können Fördermittel in der Regel nur an öffentliche, und nur für deren steuerbegünstigte Zwecke, oder an privatrechtliche steuerbegünstigte (z.B. gemeinnützige) Körperschaften vergeben. Gewerbliche Unternehmen können mit ganz geringen Ausnahmen keine Fördermittel erhalten, natürliche Personen nur in Form von mildtätiger Hilfe bei persönlicher Bedürftigkeit, als Stipendien oder als Preise.
9. Es lohnt sich, Stiftungszwecke mit dem eigenen Projekt kreativ abzugleichen. Z.B. ist nicht jedes Kulturprojekt nur ein Kulturprojekt; es könnte, vielleicht teilweise, auch ein Bildungs- oder Wissenschaftsprojekt sein oder in die regionale Begrenzung einer Stiftung mit vielen Zwecken passen. Manches Projekt läßt sich portionieren oder auch ein wenig verändern, damit es paßt.
10. Stiftungen fördern fast immer lieber einzelne Projekte als Organisationen im allgemeinen. Je präziser daher ein Antrag ist, desto aussichtsreicher ist er. Auch fördern Stiftungen fast nie auf unbegrenzte Zeit. Daß diese Prinzipien oft wenig sinnvoll erscheinen, steht auf einem anderen Blatt. Vor Eintritt in die Förderung ist immer gut zu überlegen, ob die Förder- oder Bewilligungsbedingungen überhaupt akzeptabel sind. Eventuell ist gerade darüber zu verhandeln.
11. Kenntnisse über bisher geförderte Projekte sind wichtig. Denn jede Stiftung muß innerhalb ihres vorgegebenen Zwecks Schwerpunkte bilden und entwickelt mit der Zeit eine spezifische Förderpolitik und Fördertradition. Zusätzlich können die Entstehungsgeschichte der Stiftung und die Natur der Stifter Hinweise liefern, was und wie genau gefördert wird. Große Stiftungen haben in der Regel Förderschwerpunkte und Programme definiert, kleinere handeln oft spontaner und emotionaler.
12. Wie ein Antrag bearbeitet wird, ist nicht leicht vorherzusagen. Manche Stiftungen befassen sich nur mit vollständigen Anträgen, die manchmal sehr umfangreich sein müssen. Andere schätzen Voranfragen und/oder verhandeln mit ihren Antragstellern über alle Einzelheiten, bevor der endgültige Antrag zur Vorlage bei dem Entscheidungs-

gremium erstellt wird. Auch externe Begutachtung ist nicht selten. Ob diese wirklich immer nur qualitätsorientiert ist, sei dahingestellt.

13. Die meisten Stiftungen haben eine „Gnadenspendermentalität“. Sie erwarten, daß man sie bittet und ihnen dankt. Man mag dies für falsch halten – schließlich sind Förderstiftungen auf ihre Antragsteller angewiesen, um ihre Ziele verwirklichen zu können –, aber um mit einem Antrag erfolgreich zu sein, muß man dies wissen. Echte Partnerschaften sind relativ selten. Einige greifen in die Projektgestaltung ein oder nutzen ihre verliehene Macht, um eigene Vorstellungen, und seien sie auch wenig sachgerecht, durchzusetzen. Man überlege, ob man sich dem aussetzen will. Schließlich wollen manche eine Komplementärfinanzierung sehen und scheuen sich davor, sich mit Überzeugung hinter ein Projekt zu stellen.
14. Leider ist es üblich, daß Stiftungen ihre Antragsteller zappeln lassen. Das Nachfordern von Informationen und Unterlagen, auch wenn man annehmen kann, alles sei komplett eingereicht, ist ebenso an der Tagesordnung wie lange Wartezeiten vor einer Entscheidung, was allerdings auch an den Terminen der Sitzungen eines ehrenamtlichen Entscheidungsorgans liegen kann. Manche Stiftungen sind nicht so fair, frühzeitig zu sagen, ob Erfolgsaussichten bestehen oder nicht. In jedem Fall bewährt sich Beharrlichkeit, ja Hartnäckigkeit!
15. In den USA verhandeln Stiftungen relativ gern mit Beratern, da sie den professionellen Verhandlungspartner schätzen. In Deutschland ist dies nach wie vor nicht so. Stiftungen wollen überwiegend unmittelbar von dem „Betroffenen“ angesprochen werden, vielleicht auch, um sich besser durchsetzen zu können. Daher empfiehlt sich zwar einerseits bei größeren Vorhaben eine Beratung; sie sollte aber im Hintergrund bleiben.
16. Bei den Stiftungsverwaltern ist der Grad an Sachkenntnis höchst unterschiedlich. Während manche Antragsteller Überraschungen erleben, wenn sie unterstellen, die Stiftung verstehe die Einzelheiten ihres Projekts nicht, lassen sich andere Stiftungsvorstände vor allem vom gesunden Menschenverstand, oft aber auch von vorgefaßten Meinungen, Einflüsterungen oder sachfremden Argumenten (Eitelkeit, Geschäftsinteressen usw.) leiten. Ein geschickter Antragsteller wird sich dies zunutze machen.
17. Jede Stiftung ist verpflichtet, aussagefähige Unterlagen über ihre Partner einzufordern. Sie hat schon vor der Bewilligung Anspruch auf die Vorlage der Satzung, der letzten Bescheinigung über die Steuerbegünstigung, des letzten Jahresberichts usw. Im Rahmen einer Fördervereinbarung wird sie in der Regel vorschreiben, wann welche Berichte vorzulegen sind. Das Minimum ist jedenfalls ein Finanz- und ein Sachbericht, der kurz nach dem Ende des Förderzeitraums abzugeben ist. Darüberhinaus ist dringend dazu zu raten, während des Förderzeitraums einen guten Kontakt zu pflegen, Zwischenberichte zu übersenden, die Mitglieder der Stiftungsorgane und die zuständigen Mitarbeiter einzuladen usw. Der Phantasie sind keine Grenzen gesetzt, wie das Verhältnis intensiviert werden kann. Viele Stiftungen lieben langjährige Partnerschaften und sind gegenüber Antragstellern, die sie kennen und schätzengelernet haben, besonders aufgeschlossen.
18. Die Stiftungen ihrerseits sind nach geltendem Recht zu Auskünften oder zur Veröffentlichung von Satzungen, Jahresberichten usw. nicht verpflichtet. Es steht ihnen völlig frei, diese zu verweigern. Dennoch steigt die Zahl der Stiftungen, die auf Anfrage In

formationen übersenden, sie ins Internet stellen oder den Stellen zugänglich machen, die Datenbanken unterhalten oder Verzeichnisse herausgeben. Informationsquellen, die wegen der mangelnden Publizitätsverpflichtung alle nicht vollständig sind und sein können, sind unter anderen:

- Datenbank des Maecenata Instituts: [www.maecenata.de](http://www.maecenata.de)
- Kulturportal der Beauftragten der Bundesregierung für Kultur und Medien mit Links zu den Stiftungsverzeichnissen der Bundesländer, soweit diese im Internet stehen: [www.kulturportal-deutschland.de](http://www.kulturportal-deutschland.de)
- Verzeichnis der deutschen Stiftungen, herausgegeben vom Bundesverband Deutscher Stiftungen (8.300 Einträge, Verlag Hoppenstedt, Darmstadt, letzte Auflage 2000, € 125,00 je für CD-Rom und Print, € 176,00 für beides zusammen).
- Maecenata Stiftungsführer, herausgegeben vom Maecenata Institut (1.600 Einträge - die wichtigsten Förderstiftungen, Maecenata Verlag, Berlin, letzte Auflage 2000, € 17,50)
- Stiftungsindex: [www.stiftungsindex.de](http://www.stiftungsindex.de)
- Themenorientierte Linklisten, z.B. bei Universitäten

19. Um einen Antrag gut vorzubereiten, ist ein systematisches Vorgehen unerlässlich. Von der ersten Recherche, die ganz langwierig sein kann und in der Regel vom Antragsteller selbst gemacht und nur in Ausnahmefällen in Auftrag gegeben werden kann, über die allmähliche Verkürzung der Liste möglicher Ansprechpartner durch weitere Recherchen bis zur Vervollständigung der Dossiers über die Stiftungen, mit denen man tatsächlich in Kontakt treten möchte, ist ein weiter Weg. Es folgt dann die sorgfältige Formulierung der einzelnen je spezifischen Anträge oder Anfragen und ggf. die Zusammenstellung der mitzuschickenden Unterlagen.
20. Um die Partnerschaft mit einer Stiftung richtig pflegen zu können, sollte man sich auch ein Minimum an Wissen über das Stiftungswesen aneignen. Dazu gibt es zahlreiche Publikationen, die im Buchhandel erhältlich sind. Einige Aufsätze können auf der website des Maecenata Instituts unter [www.maecenata.de](http://www.maecenata.de) abgerufen oder über diese bestellt werden.

Und nun: viel Glück!

Stand:24. März 2003