

# Nachhaltig fördern:

## Stiftungen als Vermittler zwischen KMU und Organisation

Kleine Organisationen leisten oftmals eine wichtige Arbeit, haben jedoch nicht genügend Mittel oder tun sich schwer damit, langfristig funktionierende Fundraising-Strukturen aufzubauen.

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) möchten gerne unterstützen, wissen aber oft nicht, wie sie das nachhaltig tun können. Zudem sprechen beide häufig ganz unterschiedliche Sprachen, wenn es um die Anbahnung einer passenden Kooperation geht. Mit dem internetbasierten Vermittlungsportal Binas – Bildung nachhaltig spenden® baut die Rheinische Stiftung für Bildung eine Brücke zwischen KMU und Organisationen. Arne Peper hat mit dem zuständigen Vorstandsmitglied Vera Stinshoff über den innovativen Ansatz gesprochen.

Seit Dezember 2014 gehen Sie mit Ihrer Stiftung neue Wege und bringen KMU mit gemeinnützigen Bildungsprojekten im Raum Köln zusammen. Wie kam es zu dieser Idee? Wie funktioniert sie?

Seit 2007 haben wir kleine Bildungsprojekte direkt unterstützt. Leider mussten einige dieser Projekte nach der Förderzeit wieder eingestellt werden, da sie ihren Finanzbedarf langfristig nicht strukturiert sicherstellen konnten. Das fühlte sich für mich unbefriedigend an und mich beschäftigten zunehmend die Frage und der Wunsch, das zu ändern. So ist Binas entstanden.

Auf der Online-Plattform können Vereine ihre Arbeit und ihren Bedarf in Form eines kleinen Films vorstellen, und potenzielle Förderer können sich in Ruhe über verschiedene Projekte informieren. Zwar ist online auch eine Direktspende möglich – wir setzen aber in erster Linie auf den persönlichen Kontakt zwischen uns und den Projektmitarbeitern und Förderern und im zweiten Schritt direkt zwischen diesen beiden Gruppen. Entsteht eine Kooperation, wickeln wir den formalen Spendenvorgang und die inhaltliche Projektbetreuung ab. Alle Spenden laufen in einem treuhänderischen Sinn über uns und dann zu 100 Prozent in die Projekte. So stellen wir beispielsweise die zweckgebundene Verwendung sicher. Die Verwaltungskosten trägt unsere Stiftung.

Bewährt sich die Zusammenarbeit, finanzieren wir aus dem eigens dafür eingerichteten „Binas-Nachhaltigkeitsfonds“ Studierende, die die Vereine bei der Erstellung eines individuellen Fundraising-Konzepts sowie bei dessen Umsetzung unterstützen.

Wie generieren Sie Ihre Stiftungsmittel? Fördern Sie Projekte auch direkt?

Wir realisieren unsere Arbeit ausschließlich aus den Erträgen unserer Vermögensverwaltung und unsere Tochtergesellschaften aus ihren eigenen Geschäftstätigkeiten. Somit akquirieren wir als Stiftung überhaupt keine Spenden in eigener Sache. Jeden gespendeten Euro geben wir an die entsprechenden Projekte weiter.

Zurzeit unterstützen wir kleine Bildungsinitiativen unserer Region ausschließlich über Binas. Wir möchten unsere Ressourcen gezielt zu dessen Verwirklichung einsetzen, weil wir fest davon überzeugt sind, dass wir damit das Volumen für die Projekte mittelfristig deutlich erhöhen können – mehr als es unsere eigenen Fördermittel erlauben würden.

Allerdings gibt es Ausnahmen: Kürzlich hat sich ein Projekt zu kurzfristig an uns gewandt, um schnell einen geeigneten Förderer zu finden. Wir fanden das Anliegen sinnvoll und wollten den Beginn der Umsetzung nicht ausbremsen, sodass wir die Finanzierung zunächst selbst aus Stiftungs-

### Im Gespräch



Vera Stinshoff, Vorstandsmitglied  
Rheinische Stiftung für Bildung

mitteln übernommen haben. Nun suchen wir einen Förderer, der sich für das laufende Projekt begeistern kann.

**Wie viele Kooperationen haben Sie bereits vermittelt? Wie groß ist die Nachfrage?**

Wir sind im Frühjahr 2015 mit Binas an die regionale Öffentlichkeit gegangen. Anfangs sind wir aktiv auf Organisationen zugegangen, z.B. über die Sozialraumkoordinatoren unserer Stadt und bei Veranstaltungen. Mittlerweile haben die ersten Vereine gute Erfahrungen mit uns gemacht und andere wenden sich aufgrund von ‚Mund-zu-Mund-Empfehlungen‘ zunehmend von sich aus an uns. Bei den Unternehmen setzen wir langfristig auf eine aktive Ansprache, das liegt in der Natur von Spenderakquise.

Bisher haben wir insgesamt neun Projekte aufgenommen, zwei weitere haben das Antragsverfahren erfolgreich abgeschlossen und werden sich bald auf der Plattform präsentieren können. Sechs der aufgenommenen Projekte haben ein individuelles Fundraising-Konzept erhalten. Bei zwei von ihnen unterstützen wir gerade über mehrere Monate die Umsetzung der ersten Konzeptschritte.

**Welche Kriterien greifen bei der Auswahl der Vereine/Projekte und der Wirtschaftsunternehmen?**

Bei den Projekten zählt zunächst deren Konformität mit unserer Stiftungssatzung. Darüber hinaus nehmen wir nur Projekte in gemeinnütziger Trägerschaft aus unserer Region auf, die ein verhältnismäßig kleines Budget von wenigen Tausend Euro benötigen. Da wir lokale Kooperationen fördern möchten, sollten die Unternehmen in Köln tätig sein. Soweit es uns möglich ist, überprüfen wir, dass die Firmen ihre CSR-Aktivität nicht zur Milderung irgendwelcher Skandale missbrauchen möchten.

**Sind die Mittel, die die Vereine über die Kooperationen generieren, zweckgebunden für den Aufbau von Fundraising?**

Der Einstieg in eine Fördererbindung ist zunächst die Anfrage zur Finanzierung eines Bildungsprojekts. An solche Fragen sind die meisten gewöhnt und können damit umgehen. Darauf aufbauend platzieren wir

unser eigentliches Anliegen, nämlich die Unterstützung des Aufbaus von Fundraising-Strukturen durch Spendengelder. Dort sehen wir das eigentlich Neue unseres Ansatzes: Spender für die Unterstützung von Verwaltungskosten zu gewinnen. Damit können sie mittelfristig viel mehr bewegen, als mit der Realisation eines einzigen guten Angebots. Verantwortliche in Unternehmen verstehen das: Die Investition in die „Produktentwicklung“ und nicht nur in das „Produkt“ selbst ist ein selbstverständlicher unternehmerischer Gedanke.

**Können Sie uns von einem Beispiel erzählen, das Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?**

Ziemlich zu Beginn hat sich der „Theater Impuls e.V.“ an Binas gewandt. Der Verein bietet u.a. an Hauptschulen Theaterwochen an, in denen Schüler ihren oft erschwerten Zugang zur Arbeitswelt oder ungünstige Erfahrungen mit Ausbildung und Beruf auf spielerische Weise verarbeiten können. Wir konnten die Mittel zur Realisierung einer solchen Theaterwoche vermitteln. Das Projekt endete mit der tollen Aufführung eines von den Schülern selbst entwickelten Stücks und zeigte dem Förderer die Sinnhaftigkeit des Angebots. Nach dieser Erfahrung war es nicht schwer, den Förderer für eine weitere Spende zu begeistern, die die Erstellung eines Fundraising-Konzepts ermöglichte. Nun finanziert er sogar für ein paar Monate eine studentische Fundraising-Kraft, die den Verein bei der Umsetzung unterstützt. Genau so stellen wir uns die nachhaltige Wirkweise unseres Ansatzes vor!

**Wie tragen Sie dazu bei, dass die Kooperationen effizient, nachhaltig und professionell funktionieren?**

Wir bleiben aktiver Ansprechpartner für Projekte und Förderer, bis die individuellen Fundraising-Konzepte erstellt und vorgestellt wurden. Wenn es zu einer studentisch unterstützten Umsetzungsbegleitung kommt, übernehmen wir deren fachliche Anleitung. Meine Mitarbeiterin und ich haben unsere Expertise durch die Fundraising-Management-Ausbildung an der ZHAW Zürich erworben. Dabei haben wir mit Prof. Dr. Michael Urselmann einen wunderbaren Kooperationspartner. Er bildet im Rahmen des Bachelorstudiengangs Soziale Arbeit an der TH Köln Studierende theore-

Wir setzen aber in erster Linie auf den persönlichen Kontakt zwischen uns und den Projektmitarbeitern und Förderern ...

Was motiviert mehr zu einer erneuten Unterstützung als die Gewissheit, dass man mit seiner Spende Teil einer guten Entwicklung geworden ist?!

tisch im Fundraising aus. Diese können im Rahmen einer geringfügigen Beschäftigung ihr fundiertes Wissen unter unserer Anleitung in die Praxis transportieren – eine Konstellation, von der alle etwas haben!

Auch nach offiziellem Projektabschluss bleiben wir drei Jahre mit den Vereinen im Kontakt, um die Ergebnisse zu verfolgen. Die Entwicklungen kommunizieren wir dann an die Förderer, denn: Was motiviert mehr zu einer erneuten Unterstützung als die Gewissheit, dass man mit seiner Spende Teil einer guten Entwicklung geworden ist?!

#### Wo sehen Sie Ihre Arbeit in zehn Jahren?

Schön wäre es, wenn wir in zehn Jahren ein Netzwerk von Förderstiftungen hätten, die den Grundgedanken von nachhaltiger Förderpraxis ergänzend zur einmaligen Projektförderung umsetzen. Ich träume davon, dass Stiftungen aus anderen Bereichen, z.B. der Kultur- oder Sportförderung, die gedankliche Grundlage von Binas übernehmen. Wir möchten unseren Ansatz in Köln etablieren, hier ist die Rheinische Stiftung für Bildung zu Hause. Wenn Bildungsstiftungen aus anderen Städten auf uns zukommen und unsere eingetragene Marke bei sich umsetzen möchten, sind wir sehr gerne zu Gesprächen bereit.

*Das Interview führte Arne Peper*

Weitere Informationen unter:

[www.binas.rheinische-stiftung.de](http://www.binas.rheinische-stiftung.de)



Software,  
Dienstleistung  
und Know-How  
für Ihre Nonprofit-  
Organisation



[www.enterbrain.ag](http://www.enterbrain.ag)