

Fundraising für NGOs Finanzierung durch private Stiftungen

Umwelt-Stiftungen in Deutschland

Deutsche Bundesstiftung Umwelt (DBU) in Osnabrück

Umweltstiftung aus dem Erlös durch den Verkauf der bundeseigenen Salzgitter AG

Seit 1991 hat die DBU fast 5500 Projekte mit über einer Milliarde Euro Fördervolumen unterstützt. Sie fördert Projekte aus den Bereichen Umwelttechnik, Umweltforschung/Naturschutz und Umweltkommunikation in Deutschland und neuerdings auch auf europäischer Ebene.

www.dbu.de

Umweltstiftungen der Länder, z.B. Stiftung Naturschutzfond Baden-Württemberg

**Firmen-Stiftungen wie Allianz Umweltstiftung, Michael-Otto-Stiftung
Stiftungen im Umwelt-, Natur-, und Landschaftsschutz, ÖKOM Verlag**

Fundraising für NGOs Finanzierung durch private Stiftungen

Teilweise große Unterschiede bei

- **Förderschwerpunkte (regional/national/europäisch, Umwelt/Natur ...)**
- **Förderquoten (von 20 bis 100 % der gesamten Kosten)**
- **Rahmenbedingungen (Co-Finanzierungszusagen bei Antragstellung, Partnererklärungen, Projektbeginn**)
- **Antragsformulare (Gliederung, Inhalte, Umfang)**
- **Kompatibilität in Bezug auf Kofinanzierung**
- **Auswahlverfahren (Beurteilungsgremien, Auswahlkriterien, Dauer des Verfahrens, Transparenz)**
- **Information und Betreuung des Antragstellers (Ausschreibung, Überblick über geförderte Projekte, Ansprechpartner)**
- **Zuverlässigkeit**

Fundraising für NGOs

Private Stiftungen: Vorbereitung eines Projektantrags

- **Sinnhaftigkeit des Projekts überprüfen:
Nutzen für Natur und Umwelt? Nutzen für die Organisation?**
- **Recherchen:
Wurden ähnliche Projekte bereits durchgeführt /laufen gerade?
Aktueller Stand der Technik oder soll Rad neu erfunden werden?
Bezug zum Förderer (Förderschwerpunkt, Bezug zum Produkt..)?
Beitrag zur nationalen /europäischen Umweltpolitik?**
- **Kann /soll die Organisation das Projekt alleine durchführen?
Welche Partner kommen in Frage? Wie können sie eingebunden werden?**
- **Welche Reaktionen auf das Projekt werden erwartet? Öffentlichkeit, Behörden, Verbände, andere Umweltschutzorganisationen**

Fundraising für NGOs

Private Stiftungen / Strukturierung des Projektantrags

Titel

Auskunft über Antragsteller und Kooperationspartner

Aktuelle Problemstellung und Stand des Wissens und der Technik

Eigene Vorarbeiten und bisherige Aktivitäten auf dem Gebiet

Gegenstand und Ziele des Projekts:

- **Beitrag zur Umweltentlastung**
- **Modellcharakter der vorgesehenen Lösungsweges /Innovativer Charakter**
- **Arbeitsschritte /Zeitplan**
- **Kosten und Finanzierung des Projekts**
 - **Abschätzung der Gesamtkosten**
 - **Vorgesehene Höhe des Eigenanteils**
 - **Finanzierung des Eigenanteils**
- **Dauer des Projekts**
- **Weiterführung des Projekts nach Ende der Förderung**

Fundraising für NGOs

Private Stiftungen / Überprüfen des Projektantrags

- ✓ **Ist unsere Argumentation überzeugend? Sind wir selbst überzeugt?
Sind wir auf den Punkt gekommen?**
- ✓ **Sind unsere Partner einverstanden?
Mit ihren Aufgaben, mit ihrem Kofinanzierungs-Anteil**
- ✓ **Ist der Antrag formgerecht ausgefüllt, termingerecht eingereicht?**
- ✓ **Ist der Zeitplan realistisch?**
- ✓ **Ist der Finanzplan realistisch bezüglich der Kosten?**
- ✓ **Steht die Kofinanzierung?**
- ✓ **Wie ist das Projektmanagement organisiert? Projektteam-
Besprechungen, Berichte**
- ✓ **Gibt es eine Planung für die Öffentlichkeitsarbeit (Berichterstattung
in Medien, Pressefahrten, eigene Publikationen, Events)?**
- ✓ **Was passiert, wenn Schwierigkeiten auftauchen (zusätzliche
Kosten, personelle Veränderungen, Ärger mit dem Partner)?**

Fundraising für NGOs

Private Stiftungen / Begleiten des Projektantrags

- **Sich vergewissern, ob der Antrag termingerecht eingetroffen ist. Am besten: per Einschreiben und /oder schriftliche Bestätigung**
- **Gibt es Nachfragen seitens des Förderers?
Alle Nachfragen schnell, aber gut überlegt beantworten! Wesentliche Änderungen vorher mit dem Partner besprechen!**
- **Aufpassen bei der Aufforderung zur Reduzierung der Kosten bei gleichbleibender Arbeit! Bis wohin kann die Organisation gehen, ohne die Qualität des Projekts oder ihre eigene finanzielle Situation zu gefährden?**
- **Aufpassen bei reduzierter Förderquote! Kann die zusätzlich notwendige Kofinanzierung sichergestellt werden? Kann das Projekt sinnvoll reduziert werden?**
- **Bei möglicher Verzögerung der Entscheidung: Antrag auf vorzeitigen Projektbeginn stellen!**

Fundraising für NGOs Europäische Programme: LIFE

EU-Programm LIFE

**ist ein Finanzierungsinstrument zur Förderung und
Durchführung der Umweltpolitik der EU**

- LIFE – Natur** für Projekte zum Schutz gefährdeter Arten und Lebensräume
- LIFE – Umwelt** zur Förderung einer dauerhaften Entwicklung im industriellen Bereich, der dauerhaften Landplanung und zur Vorbereitung und Umsetzung der europäischen Umweltpolitik

LIFE-Umwelt 2000

900 Anträge eingereicht, 100 wegen Formfehler direkt abgewiesen
150 Projekte gefördert, davon 13 in Deutschland

ECULUP und Living Lakes = die einzigen deutschen NGO-Projekte in 2000

Fundraising für NGOs Schwerpunkte LIFE Umwelt 2000 - 2004

- **Wasserwirtschaft (Unterstützung der EU-Wasserrahmen-Richtlinie)**
- **Nachhaltiger Entwicklung in die Raumplanung und Raumentwicklung**
- **Luftqualität und Lärmbekämpfung**
- **Nachhaltiger Tourismus**
- **Integriertes Management von Küstengebieten**
- **Saubere Technologien insbesondere für KMUs**
- **Integriertes Umweltmanagement**
- **Vermeidung, Wiederverwendung, Wiederverwertung von Abfällen**
- **Verringerung der Umweltauswirkungen von Produkten**
- **Weiterentwicklung der Anwendung bestehender Umweltzeichen**

Fundraising für NGOs Europäische Programme

LIFE Umwelt: innovative Pilot- und Demonstrationsmaßnahmen

Anträge stellen können:

- natürlichen oder juristischen Personen
- insbesondere die Industrie und öffentlichen Körperschaften.

LIFE 2000-2004 = 613 Mio Euro, davon 47 % für LIFE-Umwelt

Laufzeit = 1,5 bis 3 Jahre

Projektgesamtkosten = 400 000 bis 5 000 000 Euro.

Förderung = 50 % (für Projekte mit Einkünften = 30 %)

Maximale Förderung = 1 000 000 Euro

Kofinanzierung: private und öffentliche Mittel (Finanzquellen auf regionaler und nationaler Ebene). Keine anderen EU-Förderungen

Fundraising für NGOs

Europäische Programme: LIFE Umwelt

Wichtig für die Förderung:

- Innovative, konkrete Lösungen wichtiger Umweltfragen
- Öffentlichkeitswirksame, technisch und finanziell solide Vorschläge zur Verbreitung von Kenntnissen
- Demonstrationscharakter
- Keine Forschung, keine Investitionen in vorhandene Technologie
- Brücke zwischen FuE-Ergebnissen und ihrer Umsetzung bzw. Markteinführung

Fundraising für NGOs

Europäische Programme: LIFE Natur

Ziele

- Umsetzung der EU Naturschutz-Gesetzgebung: Vogelschutz-Richtlinie (79/409/EEC) und Fauna-Flora-Habitat-Richtlinie (92/43/EEC)
- Einrichtung des NATURA 2000-Netzwerks für den *in situ*-Schutz der Lebensräume stark bedrohter Tier- und Pflanzenarten in der Gemeinschaft

Ein Projekt muß

- von einem sowohl in technischer als auch in finanzieller Hinsicht vertrauenswürdigen Fördernehmer eingereicht werden
- eine realistische Planung bezüglich Zeitablauf, Budget und Kosteneffizienz aufweisen

Nur Projekte für

- Gebiete, die im Rahmen der FFH-Richtlinie vorgeschlagen oder der Vogelschutz-Richtlinie ausgewiesen wurden (= NATURA 2000-Gebiete)
- Gefährdete Tier- oder Pflanzenarten (Anhänge II und IV der FFH-Richtlinie oder Anhang I der Vogelschutz-Richtlinie)

Fundraising für NGOs Europäische Programme: LIFE

LIFE-Antrag stellen! Was heißt das für die NGO?

Vertrag mit der EU = eine “ernste” Angelegenheit. NGOs erhalten keinen Bonus und keine Sonderkonditionen, falls es Probleme gibt (Berichtswesen, Finanzberichte, EU-Finanzkontrolle)!

Monitoring-Team und LIFE-Desk Manager einbeziehen und mögliche Probleme vorher besprechen. Bei kniffligen Aspekten Lösungsvorschläge schriftlich anfordern (Sicherheit bei möglicher späterer Finanzkontrolle)

Zeit investieren können! Meine Erfahrung für die Antragstellung:
1,5 Monate für den Antrag plus ½ Monat Überarbeitung entsprechend der Anforderungen im Revisionsverfahren (ca. 40 Arbeitstage)

Fundraising für NGOs Europäische Programme: LIFE

LIFE-Antrag stellen! Was heißt das für die NGO?

Finanzplan

- Die Kommission “verhandelt” und läßt dem Antragsteller keine Wahl = Budgetkürzungen bei gleicher oder mehr Leistung. Besonders hart wird “verhandelt” bei Personaleinsatz, Reisekosten, Gemeinkosten.
- Sich nicht alles gefallen lassen! Sich vorher bei ähnlichen LIFE-Projekten informieren und mit vergleichbaren Konditionen argumentieren.
- Limit definieren (worauf kann ich mich einlassen, ohne dass das Projekt zum Problem für die Organisation wird)
- Bankgarantie vorher mit der Bank besprechen. Dispokredit einräumen lassen (schleppende Zahlungsmoral der EU)

Fundraising für NGOs

Europäische Programme: INTERREG III

**Gemeinschaftsinitiative im Rahmen der Strukturfonds der EU.
Instrument zur Umsetzung der Regionalpolitik der EU**

Zwei vorrangige Ziele zugunsten bestimmter Regionen und Gebiete:

Ziel 1 = Entwicklung und strukturelle Anpassung der Regionen mit
Entwicklungsrückstand

Ziel 2 = Wirtschaftliche und soziale Umstellung von Gebieten mit
Strukturproblemen

Überregionales Ziel:

Ziel 3 = Anpassung und Modernisierung der einzelstaatlichen Bildungs-,
Ausbildungs- und Beschäftigungspolitiken

Querschnittsziele:

Nachhaltige Entwicklung. Chancengleichheit für Frauen und Männer

Fundraising für NGOs

Europäische Programme: INTERREG III

Ausrichtung A: grenzüberschreitende Zusammenarbeit, d.h. die Förderung integrierter Regionalentwicklung zwischen Grenzregionen

Ausrichtung B: transnationale Kooperation, Beitrag zur harmonischen räumlichen Integration im gesamten Gemeinschaftsgebiet.

Kooperation zwischen nationalen, regionalen und lokalen Behörden
= nicht interessant für NGOs

Ausrichtung C: Stärkung der interregionalen Zusammenarbeit, Verbesserung der Maßnahmen und Verfahren interregionaler Wirtschaftsförderung.

Gebiete, die keine gemeinsame Grenze haben sollen miteinander in Kontakt treten (Austausch von Erfahrungen, Vernetzung). = bedingt interessant für NGOs (z.B. interregionale Zusammenarbeit im Bereich Stadtentwicklung)

Fundraising für NGOs

Europäische Programme: INTERREG III

INTERREG IIIA – Antrag stellen! Was bedeutet das für eine NGO ?

- Projektziele: gibt es einen grenzübergreifenden Mehrwert?
- Kompetente und verlässliche Projektpartner finden (mindestens zwei Partner aus zwei Ländern): Arbeitspakete detailliert abklären
Vorher Vorgehensweise bei (Finanz) Problemen besprechen
- Kofinanzierung klar haben (Erklärungen müssen im Antrag unterschrieben vorliegen). Problematik mit nationalen oder regionalen Förderungen = Projektbeginn
- Auszahlung der Mittel in die Finanzplanung einbeziehen. INTERREG-Förderung wird erst nach Vorlage der bezahlten Rechnung ausgezahlt, d.h. Projektträger muß immer in Vorleistung treten.
- Zeit investieren können! Meine Erfahrung für die Antragstellung:
1/2 Monat für den Antrag plus 1/2 Monat Überarbeitung entsprechend der Anmerkungen der Netzwerkstelle (= 19 Arbeitstage)

Fundraising für NGOs

Weitere EU – Fördermöglichkeiten

- LEADER + (Entwicklung des ländlichen Raums)
- URBAN (Wiederbelebung städtischer Problemgebiete)
- DG Environment: Förderung der grenzüberschreitenden Arbeit von NGOs
- Gemeinschaftsrahmen für die Zusammenarbeit bei der Förderung der nachhaltigen Stadtentwicklung
- Thematische Schwerpunkte (früheres Ad hoc-Programm)

und, und, und

Hilfreich, aber nicht aktualisiert: EU-Fördermittel für die Umwelt.

Wegweiser von Udine von Blottnitz. Die Grünen im Europäischen Parlament. Bündnis 90/ Die Grünen, Bonn

Webseite der Kommission: <http://europa.eu.int/comm/environment>