



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

# GESCHÄFTSMÖGLICHKEITEN UND KOMPETENZENTWICKLUNG FÜR AKTEURE

## MODUL II

### FUNDING-Ideen

Entwickelt von DAH Theatre (Serbia)

**Stardust**  
Performing Arts Entrepreneurs



# Ziel

Ziel dieses Moduls ist es, den Künstlern die Form der Projektfinanzierung aufzuzeigen. Dieses Modul will auch mehr über die Fundraising-Ideen, die Bedeutung der Entwicklung von Fundraising-Strategien und die Planung für die Fertigstellung der Projekte und die Erfüllung ihrer Mission und Ziele erklären.



# Beobachten und diskutieren



[How to be a better fundraiser by Kara Logan Berlin](#)



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

**Stardust**  
Performing Arts Entrepreneurs

# Am Ende dieses Moduls sollten Sie in der Lage sein...



## Wissen

- Möglichkeiten der Projektfinanzierung
- Festlegung des Inhalts des Finanzplans
- Möglichkeiten der Finanzierung von Finanzmitteln - Erstellung eines Budgets
- Kenntnis der gesetzlichen Bestimmungen



## Fertigkeiten

- Analysefähigkeit, Kalkulation
- Führungsqualitäten
- Schreibfähigkeiten
- Unterscheidung zwischen Einnahmen und Ausgaben
- Präzision, Konzentration
- Verantwortung und Disziplin



## Einstellung

- Sponsoren geben den Leitern Geld
- Du verdienst nur Geld, wenn die Theaterproduktion gut ist
- Sie werden eine Show verkaufen, die vom Publikum geliebt wird und nicht von den Kritikern
- Setzen Sie niemals Ihre Kriterien herab



# Finanzierung



## Donation

Eine Spende ist ein Geschenk zur finanziellen Unterstützung des Theaters, ohne dass eine Leistung verlangt wird.

## Zuschüsse

Bewerben Sie sich mit Ihrer Projektidee bei offenen Aufrufen von Stiftungen.

## Crowdfunding

ist eine Möglichkeit, Geld für eine Einzelperson oder eine Organisation zu sammeln, indem man Spenden von einer großen Anzahl von Personen sammelt.

## Sponsorship

Sponsoring bedeutet, der Organisation finanzielle Mittel zur Verfügung zu stellen und dafür eine bestimmte Gegenleistung zu verlangen.

## Spendensammler

Kulturelle Organisationen veranstalten auch Spenderabende für die Wirtschaft, um für ihre Produkte zu werben und Zuschüsse zu gewähren.



Ideen für die  
Finanzierung

Welche Strategien würden Sie für  
die Finanzierung Ihres Projekts  
anwenden?



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

**Stardust**  
Performing Arts Entrepreneurs

## Prozess der Mittelbeschaffung

Fundraising ist der Prozess der Suche und Sammlung freiwilliger finanzieller Beiträge durch die Einbindung von Einzelpersonen, Unternehmen, gemeinnützigen Stiftungen oder staatlichen Stellen.

Obwohl sich Fundraising in der Regel auf das Sammeln von Geldern für gemeinnützige Organisationen bezieht, wird es manchmal auch für die Identifizierung und das Einwerben von Investoren oder anderen Kapitalquellen für gewinnorientierte Unternehmen verwendet.

Es ist wichtig, so viele Sponsoren und Unterstützer wie möglich in Form von Geld oder Sachleistungen zu finden.

## Traditionelles Fundraising

Traditionell bestand das Fundraising vor allem darin, von Angesicht zu Angesicht um Spenden zu bitten, z. B. durch Anklopfen an der Tür. In den letzten Jahren haben sich jedoch neue Formen wie das Online-Fundraising oder eine reformierte Version des Grassroots-Fundraising entwickelt.

Für Sponsoren ist es wichtig, gesellschaftlich akzeptiert zu sein, und das ist einer der Gründe, warum sie ins Theater gehen.

In den letzten zehn Jahren haben die Banken Gelder investiert und sind zu Sponsoren der Theatersaison geworden.



# Funding ideas

- Die erfolgreichsten Fundraising-Organisationen haben eine starke Fundraising-Partnerschaft zwischen dem Vorstand, der Geschäftsleitung und dem Fundraising-Personal aufgebaut.
- **Boards** - als Gruppe - sollten die Strategien zur Ressourcenentwicklung verstehen und mitgestalten und den Fortschritt der Pläne zur Mittelentwicklung überwachen. Auf individueller Ebene sollte jedes Vorstandsmitglied einen persönlich bedeutsamen finanziellen Beitrag zur Unterstützung der Arbeit der Organisation leisten und als Botschafter für die Bemühungen der Organisation dienen, indem es sich aktiv als Freiwilliger an Fundraising-Bemühungen beteiligt..
- **Verbinden Sie** mit gewinnbringenden Institutionen, Unternehmern oder Stiftungen (Interessengruppen, Wirtschaftssektor, führende Persönlichkeiten lokaler Gemeinschaften, Gemeinden, Ministerien, Botschaften)
- **Guter Werbeplan**
- **Forschung** der Stiftung, die die Projektidee unterstützt
- **Die Anwendung** für Zuschüsse



# Ideen für die Finanzierung

## **Erstellung des Finanzplans**

Festlegung des tatsächlichen Budgets und gute Mittelzuweisung. Der Finanzplan ist eine Zusammenstellung aller Kosten und Ausgaben für ein Projekt.

## **Patenschaft**

Die Suche nach einem Sponsor stärkt Ihre Kontakte und Ihre Kommunikationsfähigkeiten.

## **Spendensammler**

Spenderabende bieten Ihnen die Möglichkeit, für Ihr Projekt zu werben.

## **Gesetzgebende Vorschriften**

# Stephen Stacey Social Media Manager bei Wootton George Consulting

Der Einfluss der Organisationskultur auf die Mittelbeschaffung ist ein Thema, das in unserem Sektor nur selten diskutiert wird, aber in diesen schwierigen Zeiten kann es den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg ausmachen. Unabhängig davon, ob Sie in einer nationalen Wohltätigkeitsorganisation, einem Krankenhaus oder einer kleinen lokalen Wohltätigkeitsorganisation Spenden sammeln, wird die Kultur, in der Sie arbeiten, in erheblichem Maße bestimmen, was Sie erreichen können. Mit anderen Worten: Ihr Erfolg als Fundraiser wird zum Teil davon abhängen, wie die Kultur für oder gegen Sie arbeitet.

## Was bestimmt die Fundraising-Kultur?

Wodurch wird also die Fundraising-Kultur einer Organisation bestimmt? Sie hängt unter anderem mit folgenden Faktoren zusammen: Alter und Größe der Organisation; wie lange schon Fundraising betrieben wird; der Status von Fundraising innerhalb der Organisation (z. B. geschätzt oder geduldet); das Ausmaß, in dem Fundraising von anderen Funktionen übernommen wird; die internen Entscheidungsfindungsprozesse (z. B. Die internen Entscheidungsfindungsprozesse (z.B. bürokratisch und langsam oder schnell und schlank); die Beteiligung oder Nichtbeteiligung der Führungsebene; ob die Treuhänder die Mittelbeschaffung verstehen oder nicht; die Einstellung zu Risiko und Innovation; das Gleichgewicht zwischen Befähigung und Kontrolle der Mitarbeiter im Bereich der Mittelbeschaffung; die Bereitschaft, in die Zukunft zu investieren (oder nicht); ob die Mittelbeschaffung auf der Ebene der Geschäftsführung vertreten ist oder nicht.

<https://www.wgconsulting.co.uk/news/developing-a-fundraising-culture/#:~:text=So%20what%20is%20it%20that%20determines%20the%20fundraising,organisation%20How%20long%20fundraising%20has%20been%20carried%20out>

*Fallstudie*



# Weitere Lektüre



# Aktionsplan



## 1 – Schritt 1

Erstellen Sie eine Liste der Kosten für ein Theaterstück. Ermitteln Sie die Höhe der Honorare für das Autorenteam. Ermitteln Sie die Kosten für Kostüme, Bühnenbild, Raummiete und alle anderen Kosten, die für Ihre Produktion anfallen.

## 2 – Schritt 2

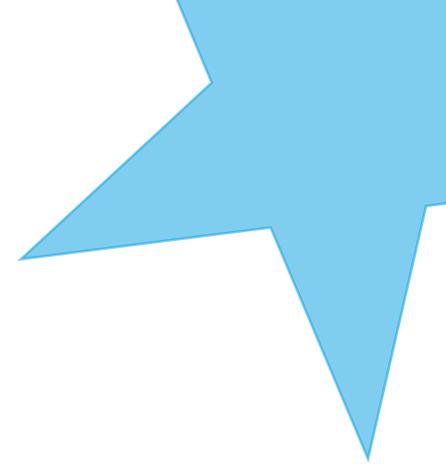
Bestimmen Sie, wie viel Geld Sie für das Projekt benötigen. Bestimmen Sie die Ressourcen für jedes Element des Projekts neu.

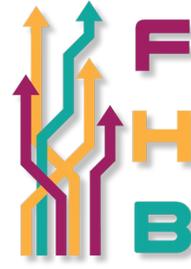
## 3 – Schritt 3

Erstellen Sie eine Liste mit allen Finanzierungsquellen. Erstellen Sie eine Liste der potenziell verfügbaren Mittel. Überlegen Sie, ob Ihr Projekt realistisch und durchführbar ist.

# Referenzen

- Adizes I. (2009), **Management in culture**
- Byrns W. (2009). **Management and the Arts**. Belgrade; Clio
- Drucker P. (1990), **Managing The Nonprofit Organization**, New York, Harper Collina Publisher.
- Volz J. (2011), **How to Run a Theatre**, New York, Bloomsbery.
- <https://www.kickstarter.com/>
- <https://donately.com/?msclkid=5179b31cf8e61b20f8f1d26e036681eb>
- <https://www.wgconsulting.co.uk/news/developing-a-fundraising-culture>





# Stardust

Performing Arts Entrepreneurs



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.