



„Initiierung, Aufbau und Verstetigung von MINT-Initiativen“

Referent: Dipl.-Päd. Tim Thielen

Was wir heute vorhaben...

Zeitfenster	Themen
13:30 – 14:00 Uhr:	Stakeholder- und Umweltanalyse zum Aufbau eines Netzwerks
14.00 – 14.30 Uhr:	Akquise und Anspracheprozesse von regionalen Kooperations- und Finanzierungspartnern
14.30 – 14.45 Uhr:	PAUSE
14.45 – 16.00 Uhr:	Reifegrade von Kooperationen und Initiierung von Kooperations- und Finanzierungsprozessen zur Verstetigung
16.00 – 16.30 Uhr	Lessons Learned Offene Fragen, Kurzevaluation, Abschluss

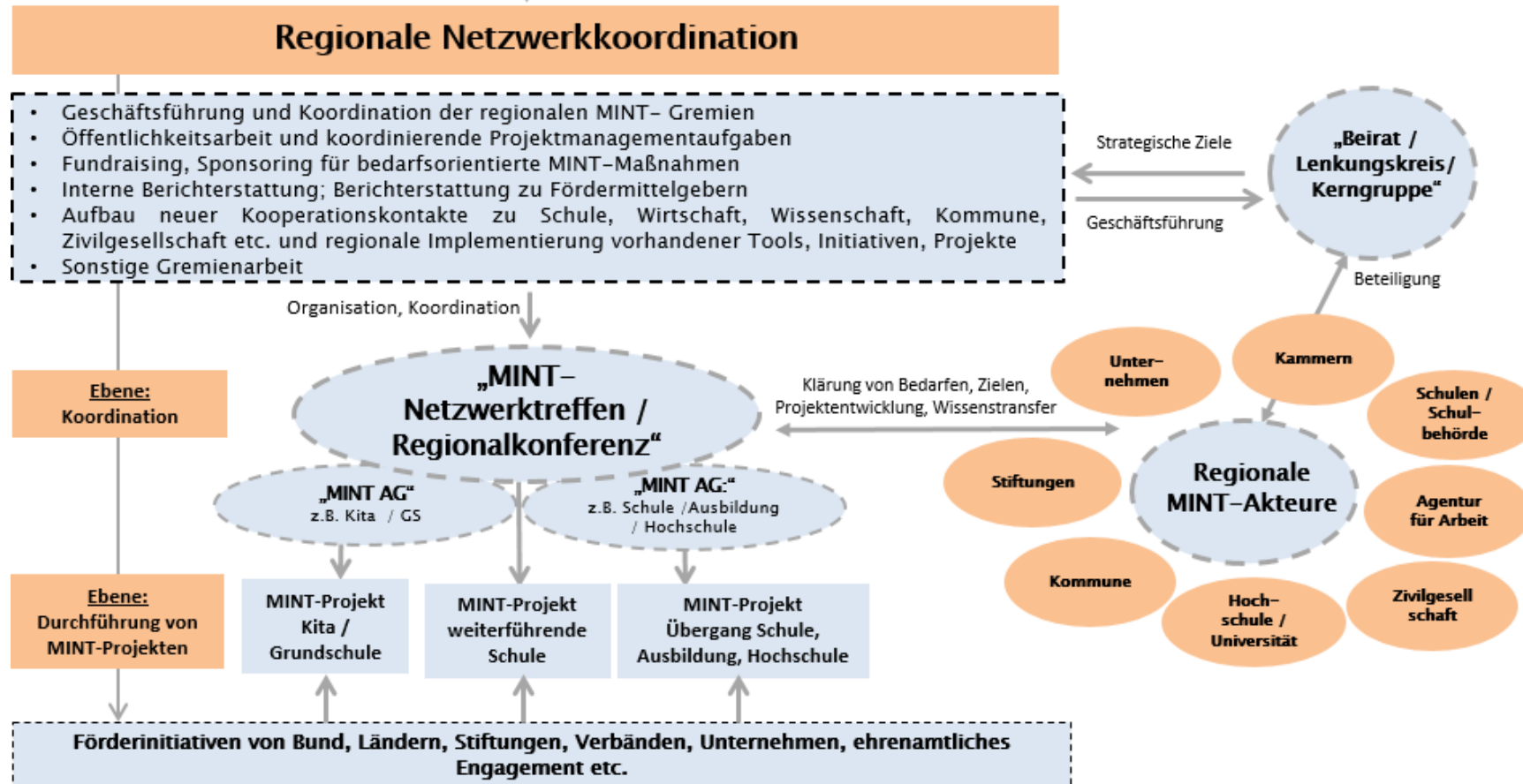


Step 1:

**Regionales Netzwerk und
Geschäftsfeld für MINT-Bildung
erschließen**

Regionale Netzwerkstruktur

- am Beispiel einer MINT-Region





Analyse: Wer sind Ihre Key Stakeholder in der MINT-Region?

Regionale Stakeholder-Analyse

Name der Institution / Person	Warum betroffen? Welche Berührungspunkte gibt es?	Grad der Betroffenheit (Skala von 0 bis +5)	Worin besteht der Einfluss?	Grad des Einflusses (Skala von 0 bis +5)	Was ist der Grund für den Veränderungsdruck?	Veränderungsdruck (Skala von -5 bis +5)

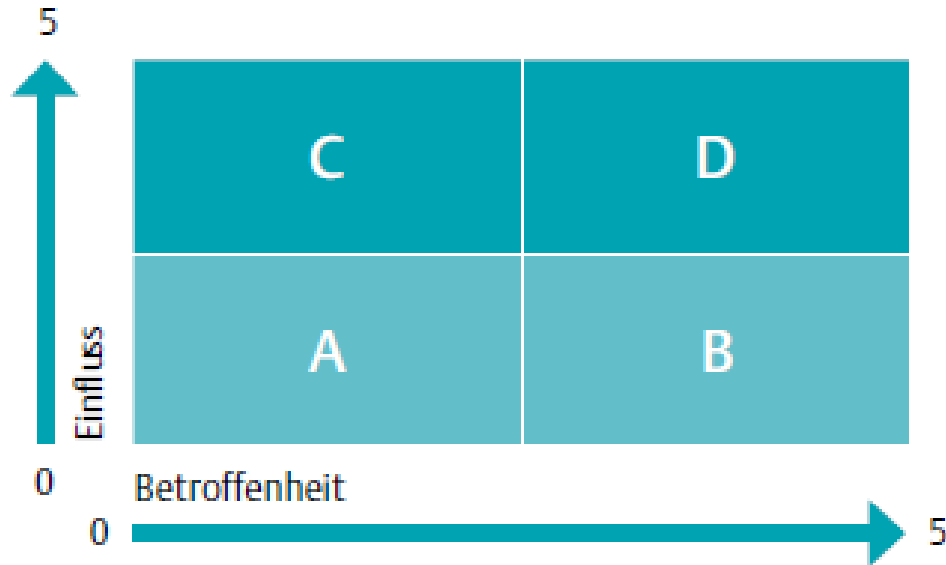
Einordnung und Priorisierung der Stakeholder nach:

- Grad der Betroffenheit
- Grad des Einflusses
- Grund für Veränderungsdruck

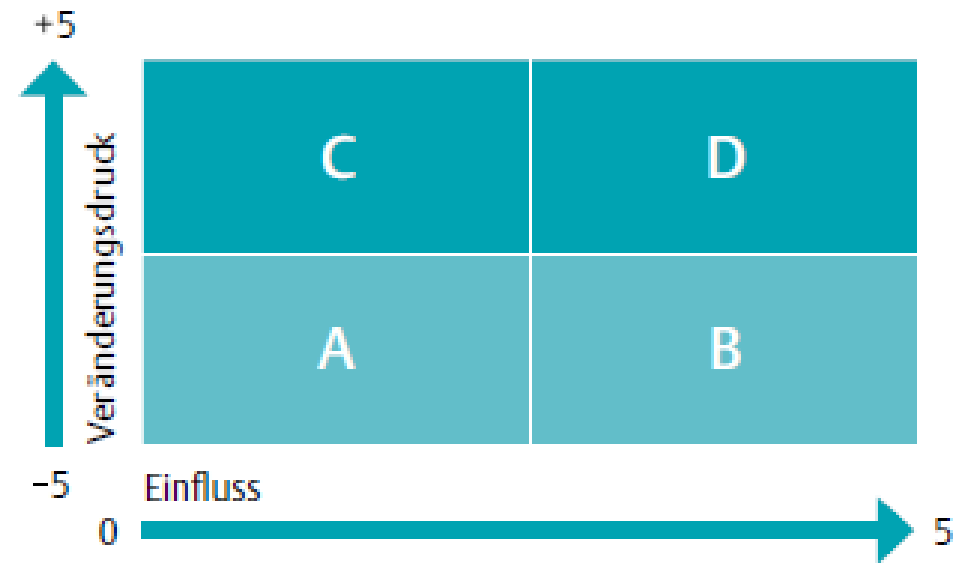
vgl. Leitfaden „Auf dem Weg zur MINT-Region“

Körber Stiftung, 2018, Download unter: <https://mint-regionen.de/mint-regionen/hintergrund/>

Regionale Stakeholder-Analyse



- Grad der Betroffenheit
- Grad des Einflusses



- Veränderungsdruck
- Regionaler Einfluss

vgl. Leitfaden „Auf dem Weg zur MINT-Region“, Körber Stiftung, 2018, Download unter:

<https://mint-regionen.de/mint-regionen/hintergrund/>

Arbeitsession 1:

Bitte priorisieren Sie auf Grundlage der Vorlage der Stakeholdermatrix ihre regionalen Stakeholder.

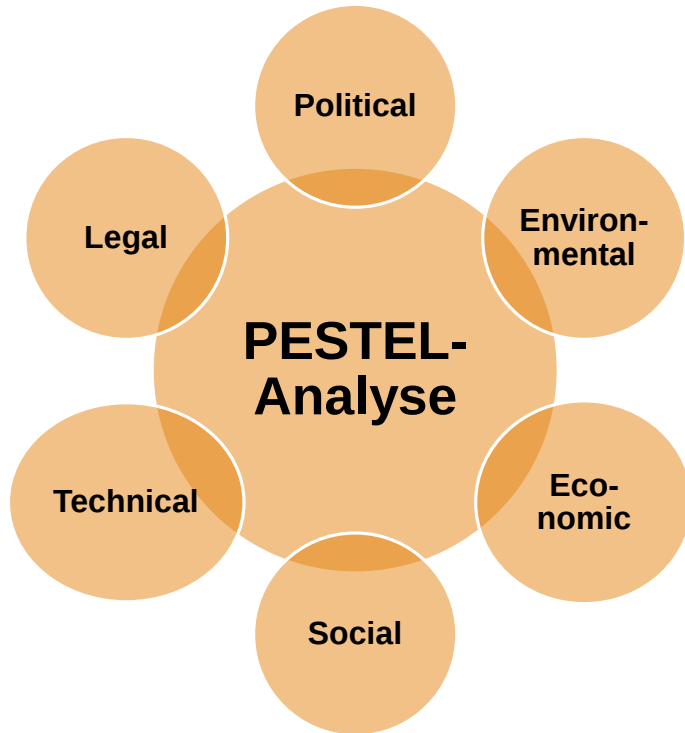
Welche 3 Kooperationspartner sind ihre Key-Stakeholder?

Stellen Sie Ihre Ergebnisse in den Chat.



**Welche (externen und internen)
Ressourcen bieten Schnittstellen
für die MINT-Bildung?**

(Externe) Umweltanalyse der Region

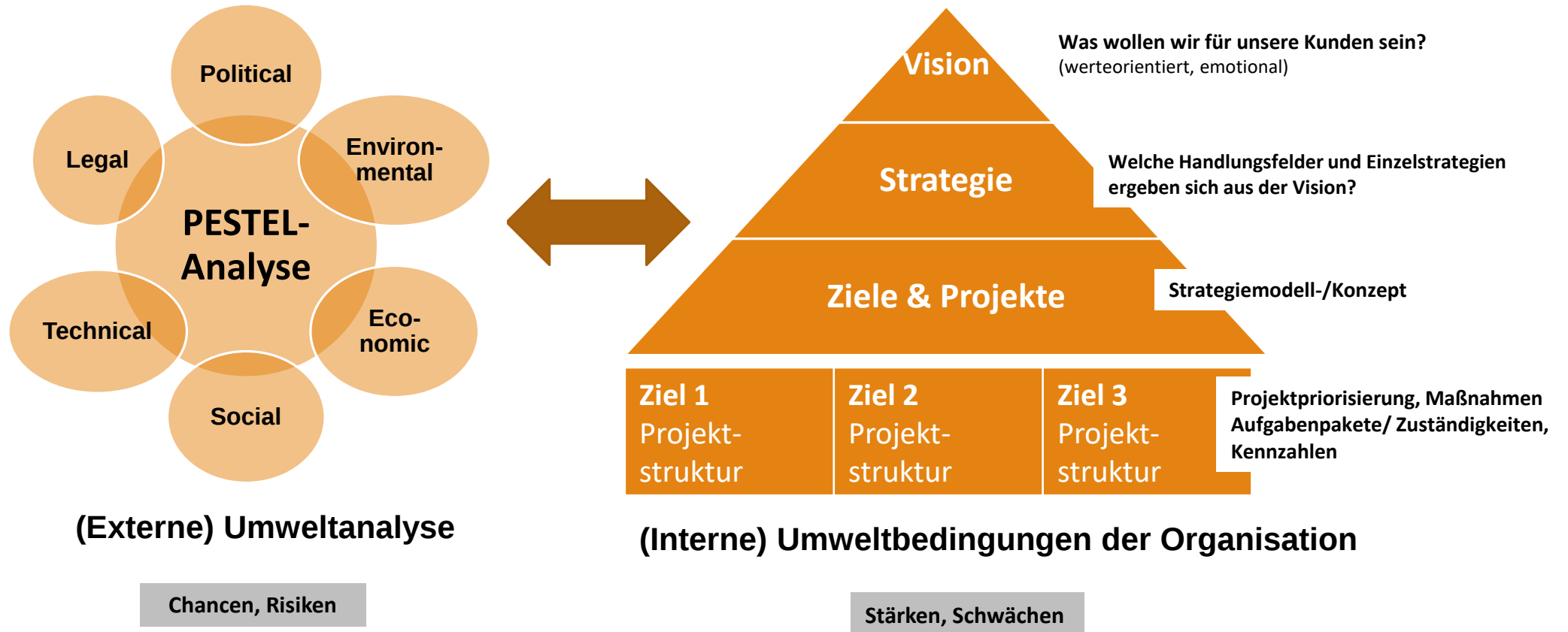


(Externe) Umweltanalyse

Chancen, Risiken

- **Politik** (z.B. Zusammensetzung Kreistag / Stadtrat, Kommunale oder Landesinitiativen / Förderprogramme mit Schnittstellen zur Fachkräftesicherung etc.)
- **Umwelt** (Nachhaltigkeitsstrategie des Bundeslandes / der Region, regionale Initiativen im Bereich Fachkräftesicherung z.B. auch im Bereich Green Tech etc.)
- **Ökonomie** (Regionale Arbeitsmarktlage, Fachkräftesituationsanalysen der regionalen Kammern, Agentur für Arbeit, Kennzahlen zu Gründung, Bildungsstatistik etc.)
- **Soziale Faktoren** (z.B. Soziale, kulturelle, bildungsbezogene Milieus, Statistiken zu Fachkräften in Teilregionen, Konzepte, Pläne und Programme im Bereich Bildung, Wirtschaft, Regionalentwicklung etc.)
- **Technologie** (z.B. Schnittstellenanalyse zu Strategien der regionalen Wirtschaftsverbände, Kammern, Städte/ Kreise, Fachkräftebedarfe im Bereich IT & Produktion, gewerblich- technische Ausbildung etc.)
- **Recht** (z.B. Analyse der aktuellen Veränderungen der Gesetzesgrundlagen im Bereich berufliche Bildung, Weiterbildung, SGB III Landesschulrechts, Veränderungen von Förderrichtlinien der Agentur für Arbeit etc.)

(Interne) Umweltanalyse der Trägerorganisation





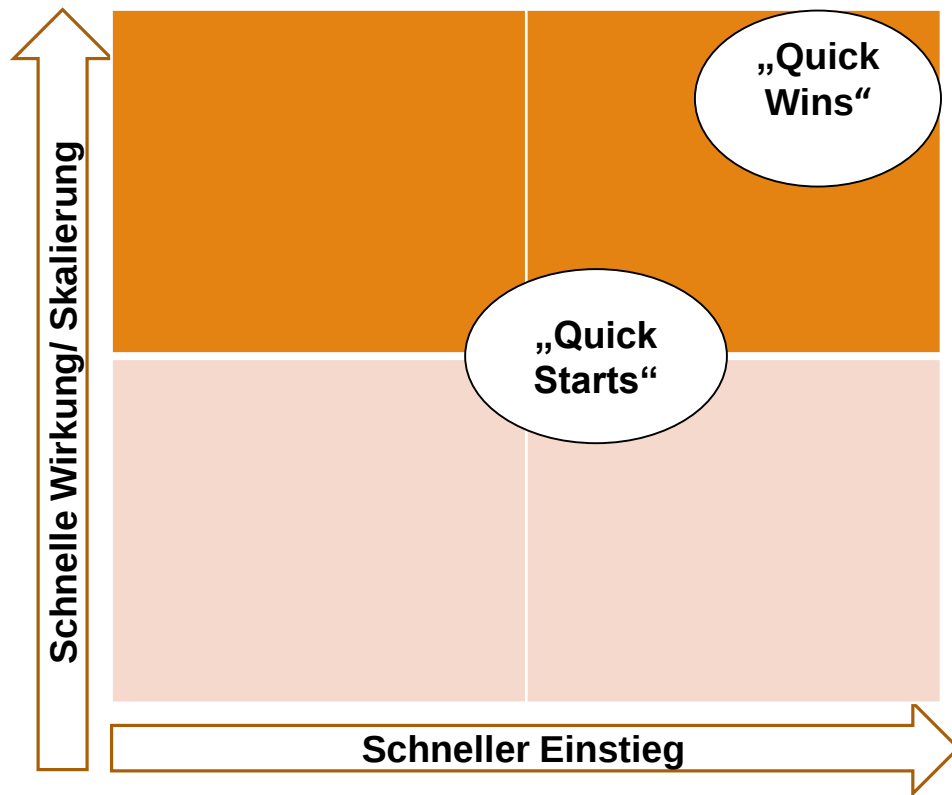
Priorisierung ihrer MINT-Angebote und Geschäftsfeldaktivitäten!

Methodenpool: KISS – Formel zur Priorisierung Ihrer Projekte / Geschäftsfelder

„KISS“	Leitfrage:	Projektname:	Hohe Bedeutung der Projekte für Zielgruppe	Hohe Bedeutung der Projekte für regionale Reputation / Geschäftserfolg
K(EEP)	Welche Projekte sollten beibehalten werden?			
I(NCREASE)	Welche Projekte sollen ausgebaut / skaliert werden?			
S(TART)	Welche Projekte müssen aufgrund des Bedarfs neu initiiert werden?			
S(TOPP)	Welche Projekte sollen beendet werden?			

z.B. 3 Klebpunkte pro Teilnehmer für jede Frage zur Abstimmung

Methodenpool: Priorisierungsmatrix (Wirkung – Einstieg)



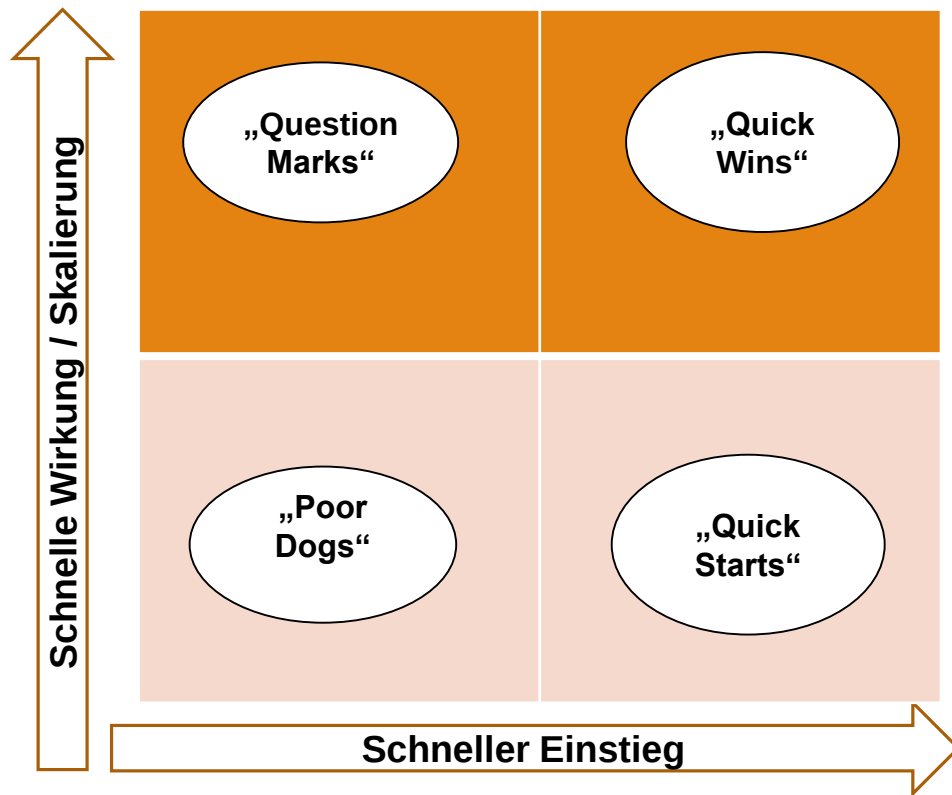
Regionaler Priorisierungsprozess:

Unter „**Quick Wins**“ sind Projekte zu verstehen, die einen schnellen Einstieg in die Umsetzung erlauben und bei denen früh eine Wirkung – direkt oder indirekt - sichtbar wird. Diese Projekte sollten **ausgebaut** werden, da diese der *Legitimation und Akzeptanz* (hier z.B. *Aufbau einer MINT/Fachkräfteinitiative*) bei *internen und externen Stakeholdern* dienen. Dabei sollten diese Projekte folgende Kriterien erfüllen:

- Das Projekt **optimiert die Qualität** von Projekten der Region
- Das Projekt **skaliert die Quantität** in dem weitere Schüler/innen, Jugendliche, Akteure, Azubis etc. erreicht werden
- Das Projekt **schließt Bedarfe und Lücken** in der Angebotslandschaft

„**Quick Starts**“ kennzeichnen **neue Projekte**, mit denen ein Projektträger (z.B. aufgrund eigener Ressourcen wie Personal oder Sachmittel oder bestehender Kooperation) schnell starten kann, auch wenn die Umsetzung bzw. die Sichtbarkeit von Ergebnissen ein etwas größeres Zeitfenster erfordert.

Methodenpool: Priorisierungsmatrix (Wirkung – Einstieg)



Priorisierungsprozess:

„**Question Marks**“ bezeichnen Projekte bei denen oftmals ein hoher Ressourceneinsatz notwendig ist um diese in „Gang zu bringen“ bzw. unklar ist ob es sich lohnt Zeit in die Projektentwicklung / Projektdurchführung zu investieren. Teilweise gilt es diese aber als „Potentialprojekte“ weiter zu beobachten.

Projekte aus der Kategorie „**Poor Dogs**“ sind meist solche bei denen hoher Aufwand und kein/kaum direkter Nutzen für die eigene Organisation zu erkennen ist. Diese Projekte sollten beendet werden.



Step 2:

**Status Quo definieren und regionale
Kooperationen erschließen**

Ebenen von Kooperationen

Art der Kooperation	offen	etwas enger	eng	sehr eng
Art der Kooperation	Situativer, unverbindlicher Austausch	Anlassbezogene Kooperation	Schriftlich z.B. für bestimmte Leistungs-/Projektbereiche	dauerhafte Kooperation auf Basis von Geschäftsbeziehungen
Praxisbeispiele regionaler Kooperation	Teilnahme an Netzwerkveranstaltungen / Fachtagungen Gemeinsame Information über allgemeine Newsletter	Zusammenarbeit in spezifischen AK/ AG/ Gremien Konkreter Austausch zu bestehenden Projekten	Enge Zusammenarbeit in Projekten, die eigene Personal-/Sachmittel binden oder in gemeinsam eingeworbenen Drittmittelprojekten	Gemeinsame Geschäftsfelder als Grundlage der Zusammenarbeit
Praxisbeispiele zu regionalen Strukturen, Prozessen, Instrumenten	Erstes, gemeinsames Verständnis als Netzwerk	z.B. bilateralen Letter of Intent	z.B. Kooperationsvereinbarungen zum Aufbau regionaler Fonds, gemeinsame Projekte oder die Akquise von Mitteln dafür (Bund, Land, Kommunen, Stiftungen, Zivilgesellschaft etc.)	Gründung e.V., e.G., gGmbH etc. Satzungen Verträge etc.

Von der Analyse zu Kooperationsgesprächen mit Stakeholdern

.... aus der Priorisierung Ihrer Stakeholder-Analyse:

- **Zugänge / Gesprächsanlässe** mit den Stakeholdern auf Basis der Synergien / Schnittstellen initiieren
- Die richtige Art der **Ansprache je Stakeholder** abwägen (Schriftlich, Email, persönlich – z.B. bei Veranstaltungen, Gremientreffen etc.)

.... aus der Priorisierung der Umwelt-und Projektanalyse:

- kurze **Factsheets** (ca. ½ -1 Seite) für gemeinsame Schnittstellen (Projekte / Aufgaben) entwickeln um (Folge-)Gespräche zu initiieren / zu vertiefen
- Oftmals mündet die Perspektive auf einen Mehrwert dann in konkreten **Kooperationen (Pilotprojekte)** und mittelfristig z.B. in **Kooperationsvereinbarungen**

Das Factsheet

- Instrument zur Initiierung von Kooperationen

Netzwerkarbeit und Fundraising gründet immer auch auf „**Begeisterungskommunikation**“.

Gewinnen und aktivieren Sie also Menschen, die . . .

- **die Vision, Werte und Anliegen Ihrer eigenen Organisation/ ihres Netzwerks teilen,**
- **sich mit ihren Zielen / Projekten identifizieren**
- **und zum Gelingen des gemeinsamen Anliegens beitragen wollen.**

Das **Factsheet** dient dabei z.B. als Instrument um mögliche Synergien aufzuzeigen um zukünftige Kooperationen zu initiieren.

Grobstruktur Factsheet

Leitfrage:

Wer sind wir und was haben wir zu bieten?

Warum ist unser Vorhaben notwendig?

Welche Wirkungen wollen wir erzielen?

Was ist unser Plan?

Ziel:

Vertrauen beim Gegenüber schaffen

Bedarfe erläutern

Problemlösungen aufzeigen

Grober Zeit-, Arbeits- und Kostenplan

Arbeitsession 2:

„Bisherige Erfolgsfaktoren in der Mittelakquise“

- „Wie konnte ich wichtige Stakeholder / Geldgeber für meine Projekte gewinnen?“
- „Was waren aus meiner Sicht dafür Erfolgsfaktoren, die überzeugt haben, dass unsere Projekte regionale Unterstützung oder Förderung erhalten haben?“

Bitte erarbeiten Sie für jede Leitfrage ca. 3 Stichpunkte, die zum Austausch in einer Break-Out Session (Kleingruppe) für 20 Minuten dienen



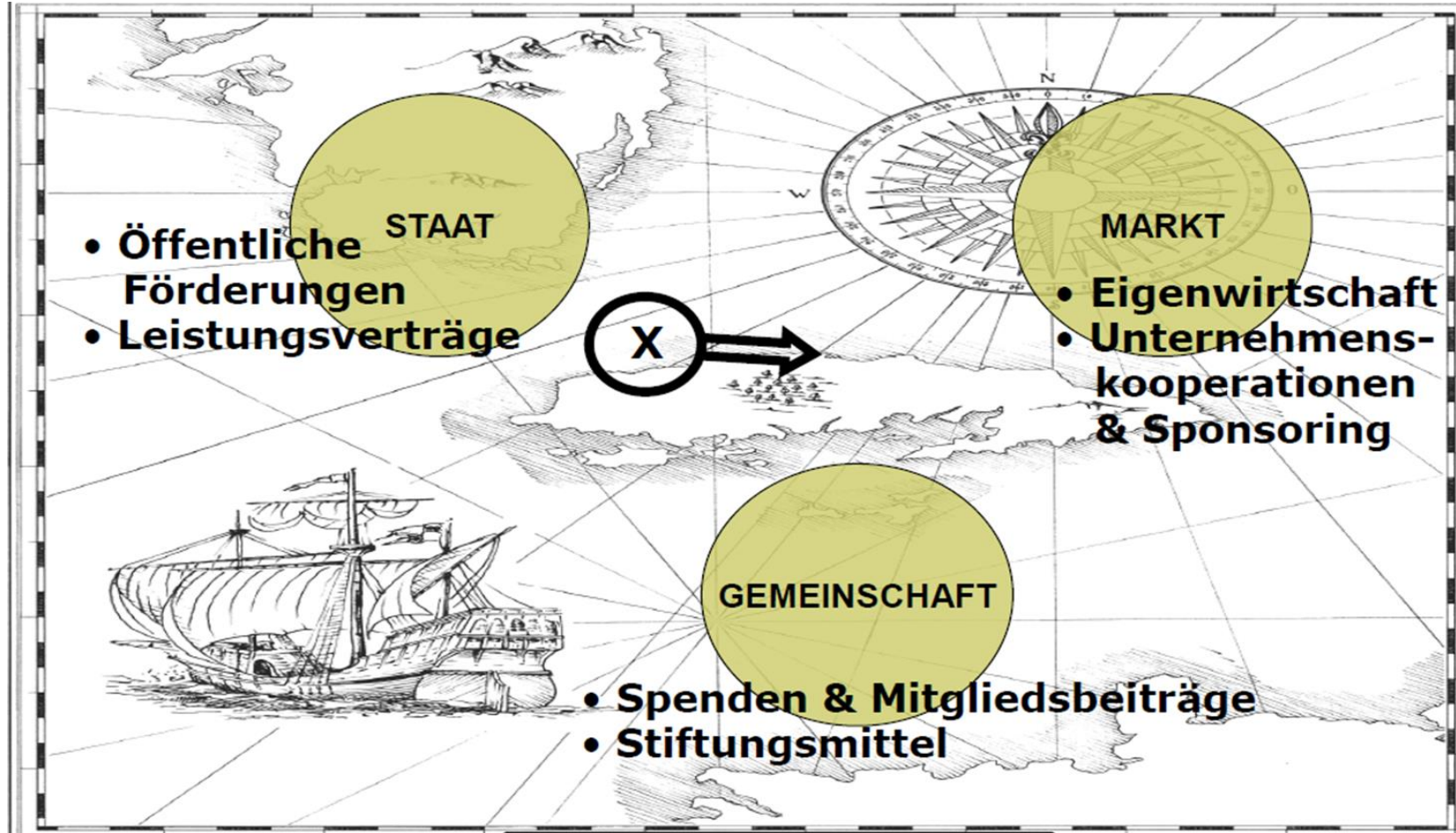
PAUSE (15 Min.)



Step 3:

Mischfinanzierung erschließen

Finanzierungsquellen



MARKT

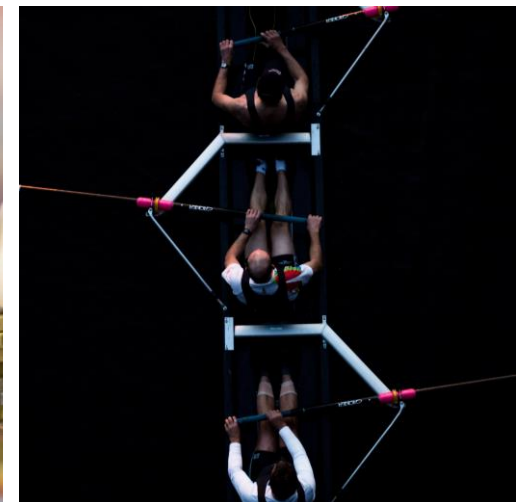
■ Aufbau von regionalen Unternehmenskooperationen

z.B. durch den Aufbau von **regionalen Fonds-Modellen** mit Kooperationsvereinbarungen zwischen Unternehmen und dem regionalen Träger der Netzwerkkoordination.

Erfolgreiche Beispiele gibt es hierzu bundesweit z.B. in Bingen (RLP), Gütersloh, Höxter (NRW), Jena (Thüringen), Ingolstadt (Bayern), Hohenlohe (BaWü).

Die Beispiele stellen **Finanzierungsmodelle für die Verstetigung von MINT-Regionen** (Koordinierungsstellen) oder Mittel dar, die von den Koordinierungsstellen als Fördermittel für Bildungsträger, Schulen, Vereine etc. genutzt werden können um damit regionale Projekte umzusetzen.

- [Region Bingen: https://www.th-bingen.de/kennenlernen/mint-in-der-region](https://www.th-bingen.de/kennenlernen/mint-in-der-region)
- [Region Jena: https://bildung.jena.de/de/mint-bildung](https://bildung.jena.de/de/mint-bildung)
- [Region Ingolstadt: https://www.mintmacher.de/angebote-fuer-lehrkraefte-kita-fachkraefte/mintmacher-foerdertopf](https://www.mintmacher.de/angebote-fuer-lehrkraefte-kita-fachkraefte/mintmacher-foerdertopf)
- [Region Gütersloh: https://www.prowi-gt.de/zdi-zentrum-pro-mint-gt-1](https://www.prowi-gt.de/zdi-zentrum-pro-mint-gt-1)
- [Region Höxter: http://www.natur-und-technik.org/mint-fonds](http://www.natur-und-technik.org/mint-fonds)
- Region Hohenlohe: <https://innovationsregion.de/>

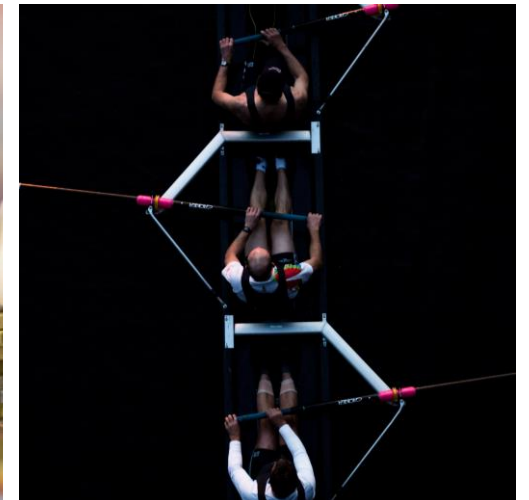


Mehrwerte für Unternehmen für ein Investment: # Fachkräftesicherung # Corporate Social Responsibility # Betriebsausgaben steuerlich absetzbar # Beitrag zur regionalen Imagebildung / Unternehmenskommunikation (Dauerpräsenz durch Website, MINT-Festivals, Workshops etc.)

MARKT

■ Paradigmenwechsel zum Dienstleister (!) für Unternehmen

- **Vollziehen Sie einen Paradigmenwechsel!** Vom (ausschließlich) staatlich geförderten Bildungsakteur zum regionalen, mischfinanzierten Public-Private Partnership Akteur
- **Warum?** Eine rein staatlich finanzierte Verstetigung durch Bund, Land und Kommune wird alleine in den meisten MINT-Regionen nicht realisiert werden können (Stolperstellen: Haushaltsressourcen, Fokus auf Projektförderung statt institutioneller Förderung etc.)
- **Wie? Verstehen Sie sich:**
 - 1) neben der **Rolle als Zuwendungsempfänger staatlicher Haushaltsmittel** für MINT-Projektmittel auch als
 - 2) **Fachkräftedienstleister für Unternehmen**, denen Sie in Zeiten des akuten Arbeits- und Fachkräftemangels durch ihre Netzwerke, Öffentlichkeitsarbeit, Berufsorientierungsangebote im MINT-Bereich direkte Wege, Kontakte und Netzwerke zu deren zukünftigen Nachwuchskräfte bieten können. Das „Momentum“ des Fachkräftemangels ist Ihre Chance (USP) für Investment!



→ Operationalisieren und / modularisieren Sie daher Teile Ihrer MINT-Angebote um Sie auf den Bedarf der Unternehmen zuzuschneiden!

Staat und Gemeinschaft etc.

Stiftungen & öffentliche Hand:

- **z.B. Bundes-, Länder- Stiftungsprogramme** zur Arbeitsmarktförderung, Fachkräftesicherung, Digitalisierung etc.

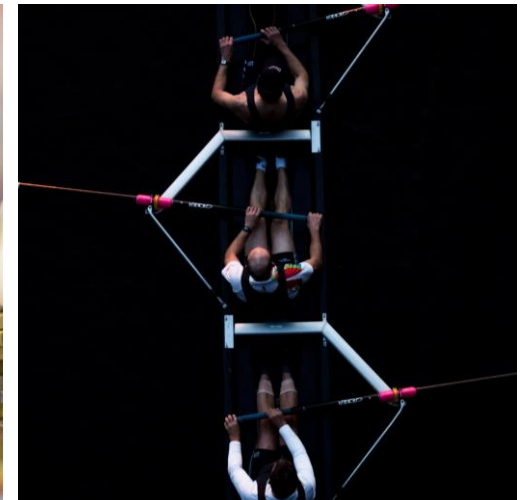
→ Recherche auf Landesebene: Websites der Landesministerien für Bildung, Wirtschaft, Wissenschaft, Digitalisierung etc.;

→ Recherche auf Bundesebene: www.foerderinfo.bund.de/bekanntmachungen,
Anmeldung Förderinfo-Newsletter des Bundes
https://www.foerderinfo.bund.de/foerderinfo/de/news/newsletter/newsletter_node.html

→ Allgemeines, bundesweites Rechercheportal von MINT-Vernetzt:
<https://community.mint-vernetzt.de/explore/fundings>

- **Regionale Stiftungen** (z.B. Sparkassen Stiftungen in jeder Kommune) sowie überregionale Stiftungen (Info: geografisch sind ca. 78% aller Stiftungen nach Satzung regional aktiv) → **Recherche:** www.stiftungssuche.de (Rechercheportal) oder Google- ChatGPT Recherche („Stiftungsverzeichnis Name Bundesland“)

- **Sonstige regionale Initiativen** von Kammern, Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Verbänden, Regionalentwicklungsverbände bzw. Metropolregionen, regionale Lions / Rotary Clubs (kleinere Beträge aber Mehrwert durch dort vernetzte Unternehmer)



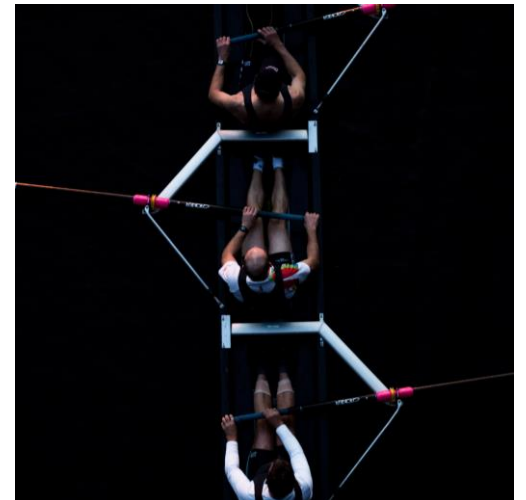
Staat und Gemeinschaft etc.

Privatpersonen / Eltern:

- Als Kunde z.B. für Teilnahmegebühren / Abomdoelle (ggf. nach Einkommen gestaffelt) für Aktionstage, Wochenend-/Ferienkurse, Halbjahres-/Jahreskurse am Nachmittag zur MINT-Bildung (Transfermodell „Kommunale Musikschule“; Beispiel: MINT Akademie Heidelberg: <https://www.master-mint.de/kursangebote/uebersicht/>).
- Engagement z.B. als Spender/in mit Mitgliedsbeitrag in einem Förderverein, gemeinnützigen Verein
- Ressourcen durch Engagement im Rahmen ehrenamtlicher Mitarbeit im Netzwerk / bei Projekten

Wettbewerbe:

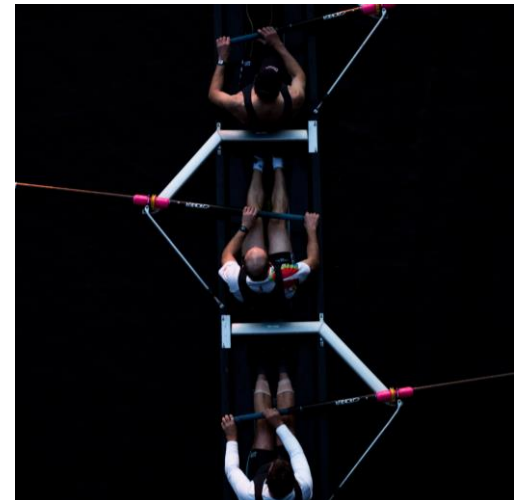
- Mitwirkung bei (über-)regionalen Wettbewerben in der Schnittstelle Bildung, Fachkräftesicherung, MINT etc. (Ziele: Öffentlichkeitsarbeit, „Qualitätssiegel“, kleinere Preisgelder etc.)



Fokus: Staatliche Förderung

■ Ganztagsschulen (bundesweit)

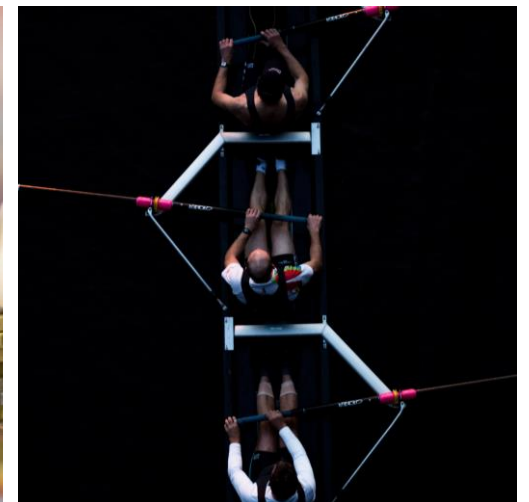
- Guter Überblick über alle Bundesländer, aktuelle Maßnahmen und Förderrichtlinien unter www.ganztagsschulen.org
- Überblick zum regionalen IST- Stand verschaffen: Welche Schulen sind in meiner Region (Stadt, umliegende Landkreise) Ganztagsschulen?
- Kontaktabbau zur jeweils zuständigen Serviceagentur bzw. Behörde im jeweiligen Bundesland
- Erfragung bzw. Recherche der genauen Abläufe für den Aufbau von Kooperationen und die finanziellen Rahmenbedingungen (Entgelte pro Stunde, Vertragsarten etc.) zur Kooperation mit Ganztagsschulen



Fokus: Staatliche Förderung

■ Startchancen Schulen (bundesweit)

- Guter Überblick zum Bund-Länderprogramm unter: <https://www.bmbf.de/bmbf/de/bildung/startchancen/startchancen-programm.html>
- Förderfähige Schnittstelle: Fördersäule II (Chancenbudget Schul- und Unterrichtsentwicklung)
- Überblick zum regionalen IST- Stand verschaffen: Welche Schulen sind in meiner Region (Stadt, umliegende Landkreise) Startchancen Schulen?
- Kontaktanbahnung zur jeweils zuständigen Behörde
- Erfragung bzw. Recherche der genauen Abläufe für den Aufbau von Kooperationen und die finanziellen Rahmenbedingungen (Entgelte pro Stunde, Vertragsarten etc.) zur Kooperation mit Startchancen Schulen



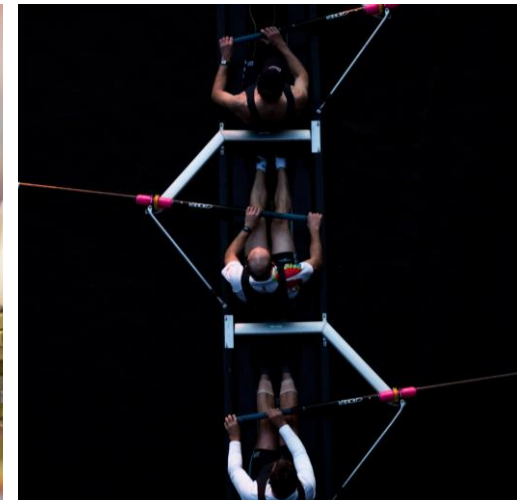
Zivilgesellschaft, Banken, Lotterien etc.

Regional:

- Förderzuschüsse aus den „Gewinnsparen“- Fördertöpfen der regionalen Sparkassen / Volksbanken etc. für gemeinnützige Projekte (Beispiel: <https://www.voba-rnh.de/privatkunden/sparen-geldanlage/sparen/gewinnsparen.html>)
- Crowdfunding / Kampagnenportal „Wir Wunder“ von u.a. Sparkassen und Betterplace Crowdfunding Initiative zur Akquise von Spenden sowie ergänzende Zuschüssen von Banken (Beispiel: <https://www.ksk-saarlouis.de/de/home/aktionen/wirwunder.html>)

Überregional:

- Bildungschancen Lotterie, <https://www.bildungschancen.de/>
- Deutsche Postcode Lotterie, <https://www.postcode-lotterie.de/projekte/interessensbekundung>



Lessons Learned:

„Die Finanzierungspfeiler zur Verstetigung“

1. Schritt: Regionales Finanzierungsfundament als Mischfinanzierung aufbauen

- z.B. Akquise von anteiligen, kommunalen Haushaltsmitteln (VG, Landkreis, Stadt etc.) als Teilbeitrag für eine regionale Mischfinanzierung
- z.B. Aufbau eines MINT-Regionalfonds mit Dienstleistungen für Unternehmen zur Berufsorientierung und Fachkräftesicherung (z.B. als e.V. mit Mitgliedsbeiträgen für Unternehmen je nach Anzahl Mitarbeiter/innen)
- z.B. Gewinnung von fördernden Mitgliedern (Privatpersonen) für den Verein (Mitgliedsbeiträge, ehrenamtliche Mitarbeit z.B. für MINT-Workshops etc.)
- z.B. Akquise von kurz- und mittelfristigen Zuschüsse oder Teilfinanzierungen durch regionale Stiftungen oder Service Clubs (Rotary, Lions Clubs) etc.

2. Schritt: Überregionales Fundraising zum Ausbau des Finanzierungsfundaments

- Nach bzw. parallel zum Aufbau des regionalen Finanzierungsfundaments weiterer Ausbau der Strukturen (Personal-/Sachmittel) der MINT-/Fachkräfteinitiative durch überregionale **Landesprogramme (Ganztags- und Startchancenschulen!)** sowie Bundes- und Stiftungsprogramme



Überregionale Geldquellen werden Ihnen zu 95% stets nur befristet und projektbezogen Fördermittel ermöglichen.
Beginnen Sie **ab Tag 1** damit mit ihren Stakeholdern ein **regionales Commitment für eine solide Grundfinanzierung aufzubauen**.

Arbeitssession 3:

„Wie sieht mein aktueller Finanzierungsmix aus?“

„Was könnten meine nächsten Schritte für einen Ausbau der Finanzierung sein?“

Bitte erarbeiten Sie für jede Leitfrage ca. 3 Stichpunkte, die zum Austausch in einer Break-Out Session (Kleingruppe) für 15 Minuten im Webinar dienen



Finanzierungspitch

Guidelines: „Elevator Pitch“

Ein Elevator-Pitch sollte:

- einen klaren Ablaufprozess haben (siehe Standardprozess)
- vor Ort aber locker, agil und dynamisch umgesetzt werden
- eine emotionale Verbindung zum Zuhören aufbauen
- klar, konkret und verständlich sein (bildhafte Sprache, besondere Bedeutung des 1. Satzes zum Einstieg!)
- max. 2-3 Minuten dauern und
- am Ende mit einer Vereinbarung enden (weitergehendes Telefonat, Austausch von Emails etc.)

A

AWARENESS

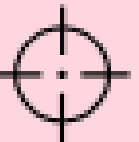
Aufmerksamkeit
erzeugen



I

INTEREST

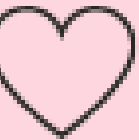
Interesse
wecken



D

DESIRE

Verlangen
auslösen



A

ACTION

Handlung
auffordern





„Wie könnte unser Finanzierungspitch aussehen?“

- Aufgabenimpuls zur eigenen Bearbeitung @ Home
- Auf Basis der klassischen Prozessschritte im Pitching kann ein kurzer Elevator-Pitch für Ihre MINT-Region / MINT-Initiative vorbereitet werden.
- Ein Vorabtest empfiehlt sich z.B. im Rahmen eines internen Teammeetings.



Lessons Learned

„Lessons Learned“

„Regionales Commitment“

- Grundsätzlicher Wille von Verwaltung, Politik, Zivilgesellschaft, Verbänden etc. zur regionalen Vernetzung

„Strukturelle Unterstützung der federführenden Trägerorganisation“

- Aufbau der Initiative (z.B. MINT-Region) muss seitens der Führung unterstützt und positiv beurteilt werden
- Einbettung des Themas in (ressortübergreifende) Strukturen, Prozesse, Ressourcen der Trägerorganisation

„Die richtige Person am richtigen Ort“

- Kompetenzprofil: Vertrauen / Commitment von „oberster Stelle“
- Freiheitsgrade für eigene Entscheidungen im Zuständigkeitsbereich um agiler Projekt- und Netzwerkmanager statt „Papiertiger“ zu sein
- Begeisterter „Vertriebler“ für das Thema MINT / Netzwerke / Fachkräftesicherung
- „Schnittstellenfinder/in, Synergienfinder/in, „Kommunikator/in“



„Lessons Learned“

- Rechtzeitige, strukturelle Klärung der Art der geplanten Verstetigung und der dafür benötigten Personal- und Sachmittel in der federführenden Trägerorganisation (bei Projektstart, spätestens 2 Jahre vor Ende der Laufzeit)

Art der Verstetigung	TO DO
1) Zusätzliche Stelle	• Klärung Eigenmittel / Drittmittelbedarf • Klärung Stellenbeschreibung
2) Erhöhung Stellenumfang einer Teilzeitstelle	• Klärung der Abgrenzung und Synergien zum sonstigen Tätigkeitsprofil (zusätzlich bei Punkt 2)
3) Aufgabenveränderung einer bestehenden Planstelle	• Proaktive, langfristige Planung in Absprache mit Vorstand / Abteilungsleitung (Punkt 3)



„Lessons Learned“

Folgende, zeitliche Meilensteine und Ebenen des Commitments sollten Sie bei Ihren kooperierenden und kofinanzierenden Partnern erreichen:

Projektjahr	Wahrnehmung Ihrer Initiative bei regionalen Kooperationspartnern	Beispiele für regionale Maßnahmen zur Zielerreichung:
... nach dem 1. Jahr	„Wir kennen die Initiative und befürworten deren Ziele!“	z.B. Kick-Off Tagung mit hochrangig besetzten Stakeholdern; Website, Newsletter etc.
... nach dem 2. Jahr	„Gut, dass es diese Initiative gibt!“	Umsetzung bedarfsorientierter und nachweislich wirkungsvoller Maßnahmen
... nach dem 3. / 4. Jahr	„Ohne die Initiative geht es nicht mehr, wir müssen uns zusammen tun um deren Finanzierung zu sichern!“	z.B. Vorstellung von Wirkungen / Ergebnisberichten in Entscheidungsgremien beteiligter Stakeholder; Abschlusstagung etc.



„Überzeugung gewinnt...“

„Inspirierendes Fundraising bedeutet mehr als um Geld zu bitten, und oft werden Sie das nicht einmal tun müssen.

Wenn Sie in Ihren Fundraisinggesprächen „rüberbringen“ können, **dass Sie selbst von der Arbeit überzeugt sind**, dann werden Sie Beziehungen schaffen,

bei denen es **nicht um Geld geht**, sondern um Menschen und die Zusammenarbeit für gemeinsame Ziele“.

- Ise Bosch

Buchtipps zur Perspektive von Spendern:
Ise Bosch: Besser spenden!: Ein Leitfaden für nachhaltiges Engagement, 2007, ISBN: [3406547974](https://www.isbn.org/9783406547974)





**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

A solid orange horizontal bar at the bottom of the slide.