



LANDRATSAMT  
BREISGAU-  
HOCHSCHWARZWALD

Generationen. Dialog. Zukunft.  
Netzwerk für demografiebewusste Entwicklung e. V.



**QUARTIER 2030**  
Gemeinsam. Gestalten.

# Fördermittel und Fundraising fürs Quartier

**Eine Einführung in die Kunst, Geldquellen für Projekte zu erschließen**

**5. Juni 2025**

**online 18:00 – 20:00 Uhr**

Finanziert aus Landesmitteln, die der Landtag  
Baden-Württemberg beschlossen hat.



**Baden-Württemberg**

MINISTERIUM FÜR SOZIALES, GESUNDHEIT UND INTEGRATION



**QUARTIER 2030**  
Gemeinsam. Gestalten.



Das Förderprogramm »Quartiersimpulse« wird von  
der Allianz für Beteiligung durchgeführt.

# Kurze Vorstellung

Das macht die Referentin:



Dr. Irmgard Ehlers

[www.generationen-dialog-zukunft.de](http://www.generationen-dialog-zukunft.de)

[www.lag-sozialestadtentwicklung-bw.de](http://www.lag-sozialestadtentwicklung-bw.de)

[www.salach.de](http://www.salach.de)

[www.zrm.ch](http://www.zrm.ch)

# **Das macht „Generationen.Dialog.Zukunft. Netzwerk für demografiebewusste Entwicklung e.V.“:**

Wir begleiten Städte, Gemeinden, Vereine und einzelne Teams bei kommunalen Themen, besonders, wenn sie mit demografischer Entwicklung zu tun haben, z.B.

- **Quartiersentwicklung (unter verschiedensten Gesichtspunkten)**
- **Quartiersbefragungen**
- **Älter werden im Quartier**
- **koordinierte Stadt- und Sozialplanung**
- **maßgeschneiderte fachliche Begleitung von Teams**

Wir begleiten auch methodisch, z.B. mit

- **Moderationen aller Art**
- **Prozessbegleitungen aller Art**
- **Organisation von Bürgerbeteiligung**

[www.generationen-dialog-zukunft.de](http://www.generationen-dialog-zukunft.de)

<https://www.generationen-dialog-zukunft.de/g-d-z-newsletter/>

# Unsere Themen heute

1. Überblick über **Fördermittel fürs Quartier**
2. Mehr als Fördermittel: **Fundraising! Ein Einblick**
3. Fragen/Austausch
4. Was nehmen Sie mit?

# Land Baden-Württemberg

**Fast alle Ministerien bieten Förderprogramme**

**Ministerium für Soziales, Gesundheit und  
Integrationum forciert Quartiersentwicklung**

**unbedingt abonnieren:**

**[www.quartier2030-bw.de](http://www.quartier2030-bw.de)**

# Ministerium für Soziales, Gesundheit und Integration forciert Quartiersentwicklung

- über die „**Allianz für Beteiligung**“ Förderbaukasten mit Förderprogrammen wie „**Quartiersimpulse**“, „**Gut Beraten**“, „**Beteiligungstaler**“, „**Nachbarschaftsgespräche**“ & „**Kickstart Klima**“

[www.allianz-fuer-beteiligung.de](http://www.allianz-fuer-beteiligung.de)

- über die „**Quartiersakademie**“ – ein Baustein der Landesstrategie „**Quartier 2030.Gemeinsam.Gestalten.**“ - Fachinformation und **finanzielle** Förderung von maßgeschneiderten Weiterbildungen für Quartiersentwicklung

[www.quartiersakademie.de](http://www.quartiersakademie.de)

- Sowie **Verlinkung zu Förderprogrammen** anderer Ministerien

# Ministerium für Landesentwicklung und Wohnen Baden-Württemberg

## NIS-Programm

für **n**icht-**i**vestive **S**tädtebauförderung zur  
Förderung des sozialen Zusammenhalts und der  
Integration in den Quartieren (in Verbindung mit  
einem laufenden Sanierungsgebiet)

<https://mlw.baden-wuerttemberg.de/de/service/foerderprogramme>

# Gemeindetag Baden-Württemberg und Städtetag Baden-Württemberg

verschicken an ihre Mitgliedskommunen in ihren Info-Mails regelmäßig Hinweise auf neue Förderprogramme

<https://www.gemeindetag-bw.de>

<https://www.staedtetag-bw.de>

# Bischöfliches Ordinariat Diözese Rottenburg-Stuttgart

## Ein Arbeitsschwerpunkt „Ländliche Entwicklung“:

- Hervorragende Information und Pilotprojekte zu Gemeindeentwicklung, Daseinsvorsorge, Caring Community, Ortskernentwicklung
- Interessante online Angebote und Tagungshinweise
- Hinweise auf spezielle Förderprojekte und Fördermittel

[www.Kpunktland-drs.de](http://www.Kpunktland-drs.de)

# Woher öffentliche Fördermittel kommen - von EU-Ebene bis örtliche Ebene

- **Freiwillige Zuwendungen der öffentlichen Hand: ca. 50 Mrd. Euro** (z.B. städtische Förderprogramme, z.B. EU-LEADER Programm für den ländlichen Raum)
- **Förderstiftungen: ca. 3 Mrd. Euro** (z.B. Robert Bosch Stiftung)
- **Lotteriemittel: ca. 3 Mrd. Euro** (z.B. Aktion Mensch)
- **Sonstige Förderfonds: ca. 1 Mrd. Euro** (z.B. [www.herzenssache.de](http://www.herzenssache.de) eine Förderaktion von SWR, SR und Spardabank )

# Förderung über EU & Bundesprogramme

- **Bundesministerium f. Wirtschaft u. Klimaschutz:**  
Förderdatenbank für Bund, Länder u. EU  
[www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)
- **Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung u. Bauwesen:** <https://www.investitionspakt-integration.de/programm/foerdergegenstaende/>
- **Nationale Stadtentwicklungspolitik:**  
[https://www.nationale-stadtentwicklungspolitik.de/NSPWeb/DE/Service/Newsletter/newsletter\\_node.html;jsessionid=E1C2D1EABDC4C8EBE12C54F3603C75B6.live11311](https://www.nationale-stadtentwicklungspolitik.de/NSPWeb/DE/Service/Newsletter/newsletter_node.html;jsessionid=E1C2D1EABDC4C8EBE12C54F3603C75B6.live11311)

# Torsten Schmotz „Förderlotse“

für „Hilfe im Fördermittel-Dschungel“:

[www.foerder-lotse.de](http://www.foerder-lotse.de)

- **Fördermittelführer 2025/2026** (print)
- **Fördermittelführer Online** (Förderverzeichnis)
- **Das Fördermittel-Handbuch für den täglichen Einsatz** (Standardwerk)
- <https://blog-foerdermittel.de/blog-alle-aktuellen-beitraege/> (kostenfrei)

# Deutsche Stiftung für Engagement und Ehrenamt

- Gegründet 2020 zur Unterstützung und Professionalsierung von ehrenamtlicher Arbeit
- Stiftung des öffentlichen Rechts des Bundes
- Bietet **kostenfrei** hervorragende online – Schulungen
- Bietet **kostenfrei** individuelle telefonische Beratung, z.B. zu Versicherungsschutz für Vereine

[www.deutsche-stiftung-engagement-und-ehrenamt.de](http://www.deutsche-stiftung-engagement-und-ehrenamt.de)

[www.d-s-e-e.de](http://www.d-s-e-e.de)

# Fundraising Akademie Frankfurt am Main

[www.fundraisingakademie.de](http://www.fundraisingakademie.de)

bietet:

- **Berufsbegleitende Weiterbildungs-Studiengänge**
- **Seminare & Veranstaltungen rund ums Fundraising**
- **Webinare**

# Die eigene Haltung beim Fördermittel einwerben

## Fördermittel einwerben:

- Ist kontinuierliche Recherche-Arbeit
- Ist kontinuierliche Dokumentationsarbeit
- **Ist kontinuierliche Beziehungsarbeit**

WARUM ist **Beziehungsarbeit** im Text hervorgehoben?

- Die Fördermittelgebenden, z. B. Person Müller-Fink im Sozialministerium, ist ein Mensch und keine Geldverteilmaschine
- Diese Person möchte, dass mit dem Fördergeld möglichst viel im Sinne des Förderzwecks bewirkt wird: Innovatives, Kreatives, Vorbildhaftes.
- Sie schätzt - wie wir alle - wertschätzende, ehrliche, zuverlässige und verständliche Kommunikation, schriftlich und mündlich.
- Das wichtigste Wort in Beziehungsarbeit ist „**danke**“.

# Überleitung zu „Fundraising“

# Vorab eine Beobachtung: Städte und Gemeinden machen schon immer Fundraising!

- Sie akquirieren Geldspenden über Fördertöpfe, Stiftungen und (Groß) Spenden
- Sie akquirieren Sachspenden , z.B. Unterkünfte, Kleidung, Fahrzeuge,...
- Sie erhalten Zeitspenden von vielen Ehrenamtlichen  
z.B. Stadt-, Gemeinderat, Vereine, freiwillige Feuerwehr, Beteiligungsprozesse der Bürgerschaft, Patenschaften z.B. für Baumpflege  
**vielfältige ehrenamtliche Betreuung**  
z.B. Dolmetschdienste, Integrationsunterstützung, Hausaufgabenbetreuung...  
**und sonstiges ehrenamtliches Engagement** z.B. Frühjahrs-Putzete, ...

doch sie brauchen mehr professionelles Fundraising Knowhow und mehr professionelle Fundraising Strukturen

Es gibt interessante Ausnahmen, z.B.:

Stadt Karlsruhe hat in der Stadtkämmerei ein extra Team „Nachlässe und Stiftungen“ [www.karlsruhe.de/bleibendes-schaffen](http://www.karlsruhe.de/bleibendes-schaffen)

# Was ist Fundraising?

to raise funds

to raise:  
beschaffen, sammeln,  
zum Wachsen bringen

to fund:  
ausgleichen, unterstützen  
funds: Mittel (jeglicher Art)

Funds dienen dem solidarischen Ausgleich, um gemeinsam etwas wachsen zu lassen

Förderer, Spenderin, Mitmacher, Beteiligte, Unterstützerin, Partner, Gönnerin, ...

# Was bedeutet Fundraising?

Von einer Sache so überzeugt sein, dass einem das Herz übergeht, so dass man sich nicht scheut davon zu erzählen, um andere zu überzeugen

Die Kunst, einen Fächer von Beteiligungsangeboten aufzumachen

Beziehungsbildung per Kommunikation zur Verwirklichung eines gemeinnützigen Ziels

# Fundraising in Zahlen

<p>Spender/innen sind mehrheitlich im Alter 60+</p> <p>Sie spenden 60 % des Ges.spenden-volumens</p>	<p>Es spenden mehrheitlich Frauen (55 Prozent)</p>	<p>▪Es spenden 40 Prozent der Bevölkerung ab 14 J.</p>	<p>Die durchschnittl. Einzelspende liegt um € 40</p> <p>Online: € 90</p>	<p>▪„Geübte“ Spender/innen spenden bis zu sieben Mal im Jahr</p> <p>▪Jahressumme: € 280</p>

# Warum spendet jemand?

Helfen  
wollen

Dringlichkeit des  
Vorhabens

Nachvollzieh-  
barkeit des  
Nutzens

Übereinstimmung  
mit persönlichen  
Werten, Glaube,  
Überzeugungen

Nähe des  
Spendenprojekts  
zum/zur Spender/in

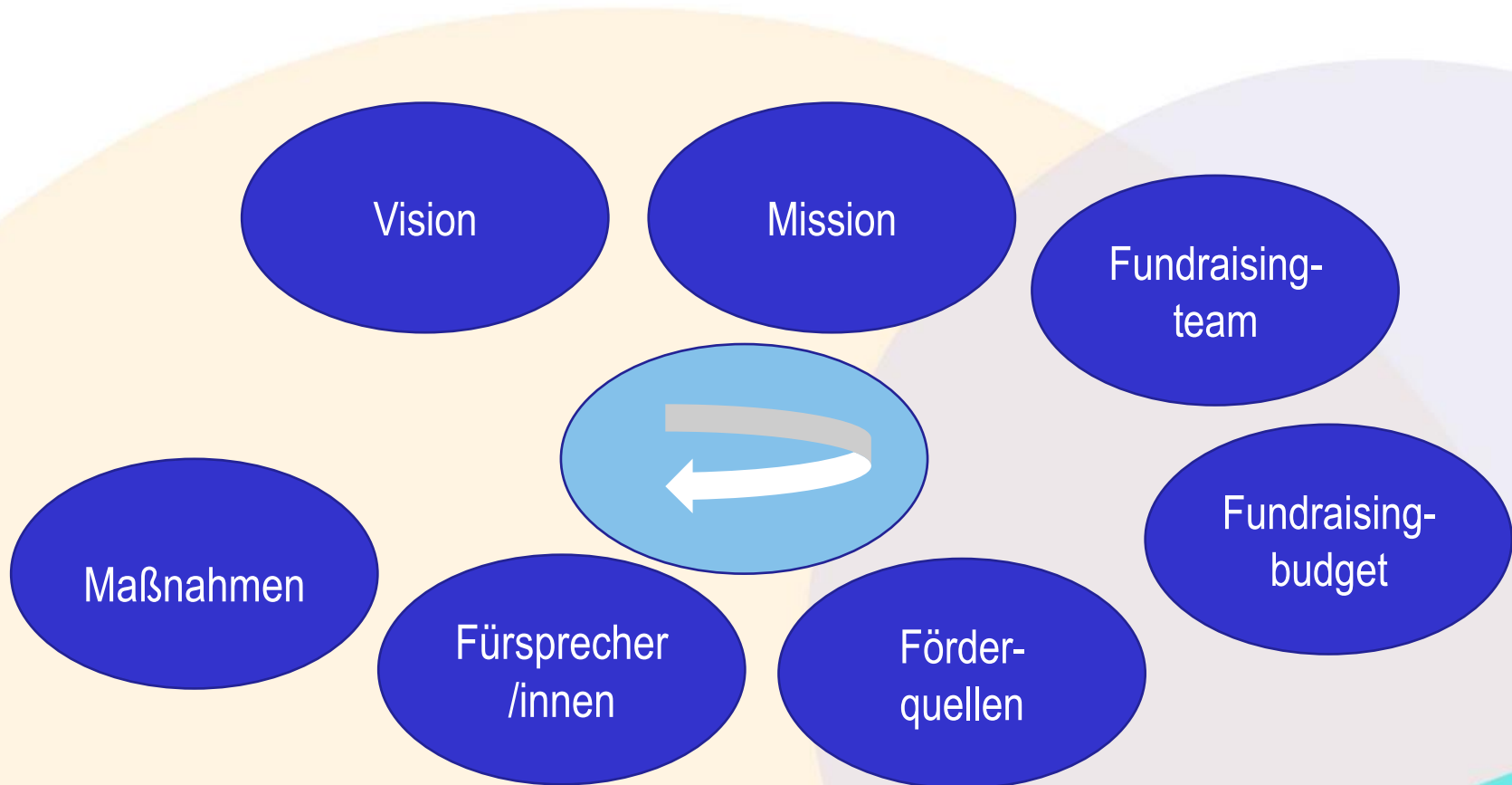
Transparenz /  
Nachweis der  
Verwendung der  
Spenden

Zugehörigkeit,  
Selbstverwirklichung  
Selbstwirksamkeit

Vertrauen zur  
spendenbittenden  
Organisation

Schlechtes  
Gewissen  
[keine gute  
Motivation]

# Eins nach dem anderen ...



# Spendenpyramide



Vererber/in

Stifter/in

Sponsor/in

Großspender/in

Projektpaten/patin

Mitarbeiter/in

Vereinsmitglieder

Mehrfachspender/in

Benefizbesucher/in

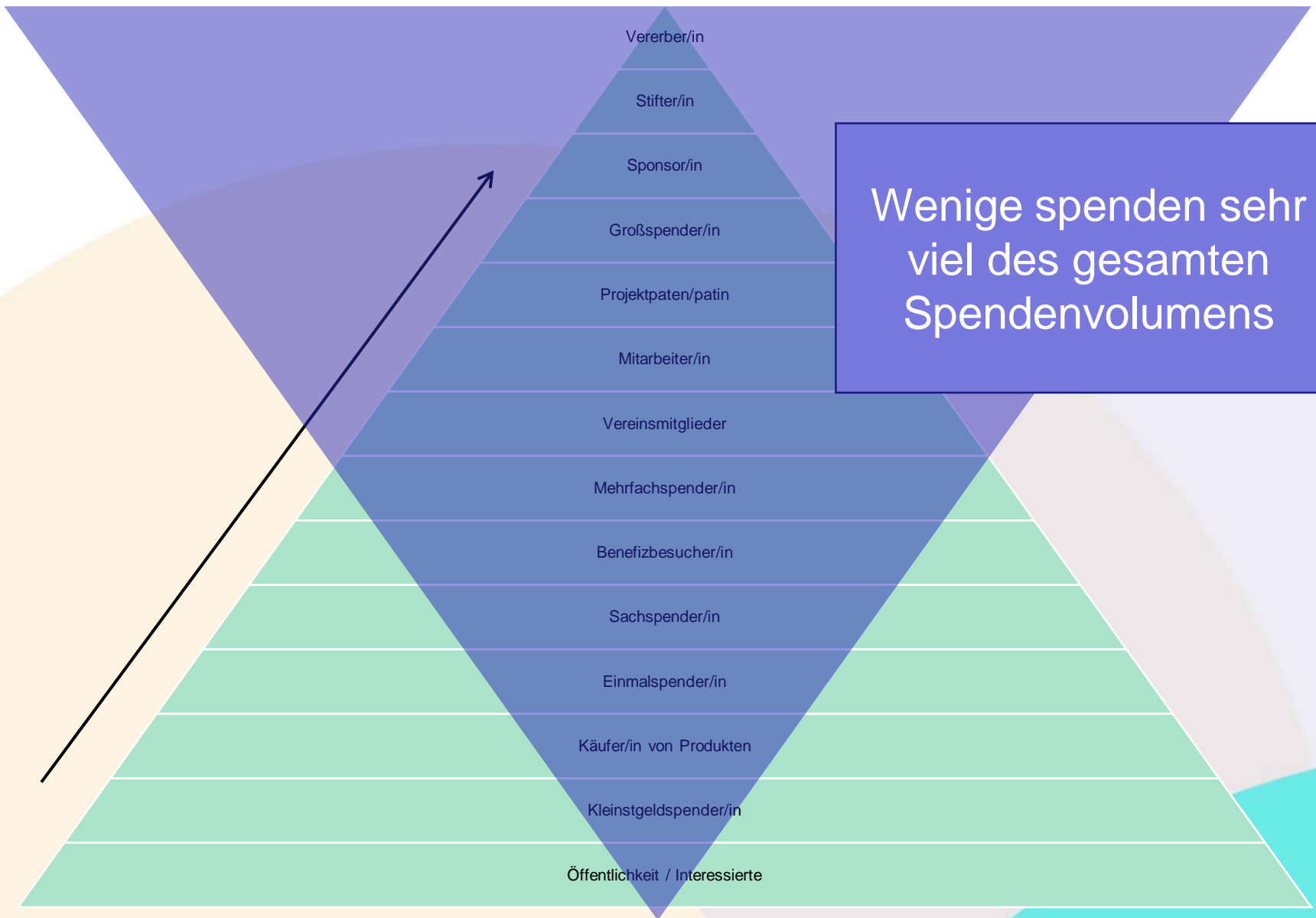
Sachspender/in

Einmalspender/in

Käufer/in von Produkten

Kleinstgeldspender/in

Öffentlichkeit / Interessierte



# Welche **Haltung** hat das Quartiers-Fundraising?

Quartiersakteur/innen werden als (potenzielle) Förderer und Förderinnen gedacht.

(Potenzielle) Förderinnen und Förderer werden als Quartiersakteur/innen gedacht.

Wir teilen die gleichen Überzeugungen; gehören zum gleichen WIR.

Wir sind wechselseitig sehr dankbar – und zeigen das auch.

Sie sagen: „Mein Quartier. Meine Überzeugung. Meine Mitwirkung.“

Unser Leitgedanke ...

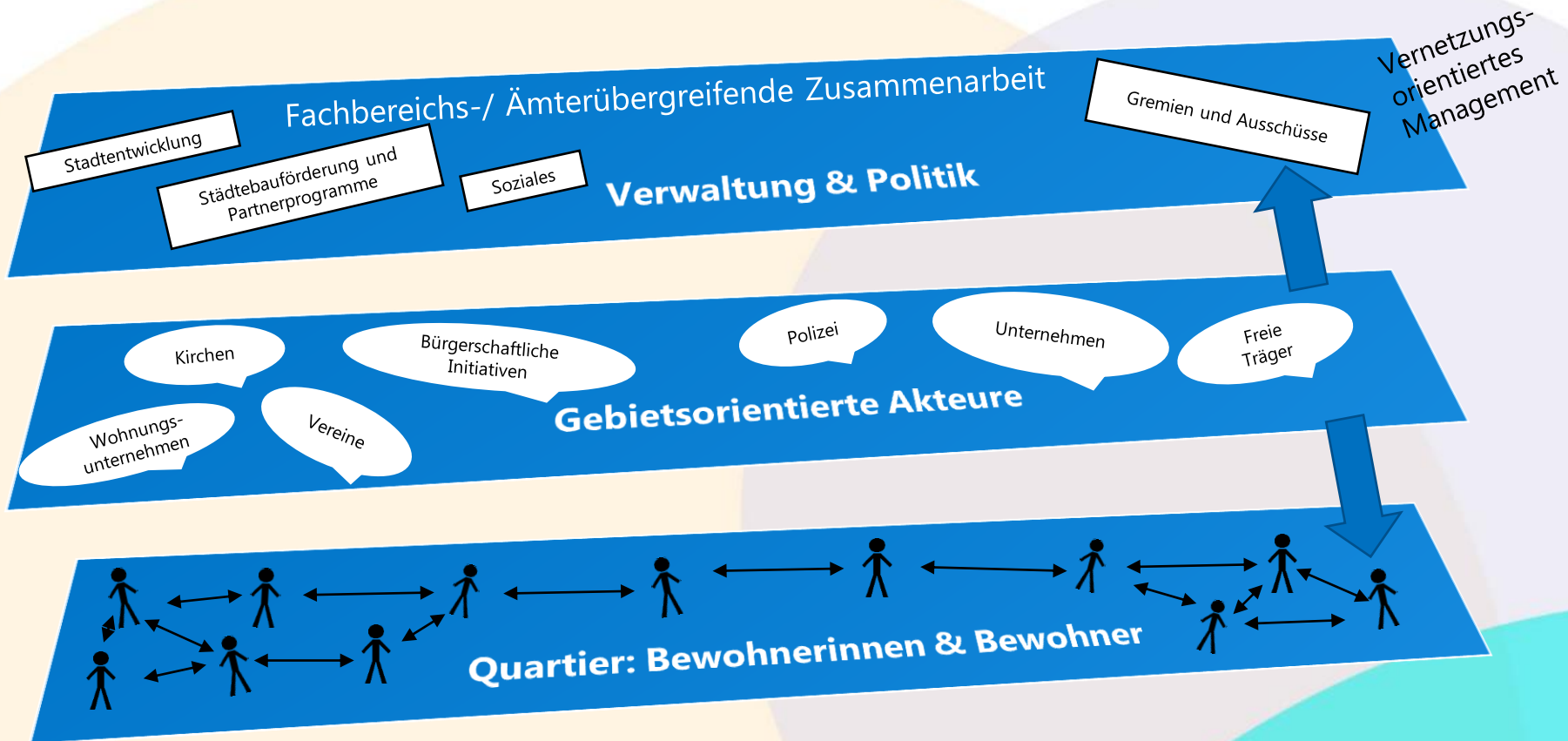
Unsere Idee, die verräumlichte Realität werden soll ...

Unser spirituelles Herz ...

Das müssen wir wissen, denn dafür geben Förderer ihre Ressourcen.

# Quartiersarbeit und -entwicklung als Querschnittsaufgabe

auf 3 Ebenen



Quelle: Städtetag Baden-Württemberg

# Warum sollte jemand für die Quartiersarbeit (QA) spenden?

Anders nach dem „case for support“ gefragt:

- Was ist der Nutzen?
- Welches Problem löst die QA?
- Wodurch löst die QA das Problem?
- Auf welches Ziel (= veränderter Zustand) hin löst die QA das Problem?
- Inwiefern kann die QA das Problem tatsächlich lösen?

# Wer ist die Zielgruppe?

- „Alle“ ist keine Zielgruppe. Zielgruppe sind bestimmte Menschen.
- Wo in der Pyramide sehen Sie Spenderinnen / Förderer?
- Sortieren Sie nach
  - **Linkage** (Wer hat eine persönliche Beziehung zu Ihnen?)
  - **Ability** (Wer hat mutmaßlich finanzielle Möglichkeiten?)
  - **Interest** (Wer ist mutmaßlich interessiert/teilt Ihre Werte?)
- Entwickeln Sie passende Maßnahmen.

# Mögliche Maßnahmen

- Förderverein/Förderkreis
- Spendenbrief (wie ein „Gespräch auf Papier“)
- Werbung um Gratulationsspenden („Spende als Geschenk“)  
[Damit Herr Huber im Vorfeld seines 70. Geb. seinen Gästen und Gratulanten sagt:  
„Zigarren darf ich nicht mehr, Wein kauf ich mir besser selbst, Blumen habe ich im  
Garten. Schönstes Geschenk wäre eine Spende an mein Herzensanliegen: Quartier!"]
- Werbung um Paten/innen für spezifische Segmente (Parkbänke, Bäume, Möbel fürs Quartierscafé, Spielplatzausstattung)
- Werbung um Sachspenden für Tombola, „Stille Auktion“, Basar
- Benefizveranstaltungen (Quartierslauf, Benefizdinner, Konzert)

# Mögliche Maßnahmen

- Werbung bei Unternehmen um Spenden
- Werbung bei Unternehmen um Sponsoring ≠ Spende, sondern Geschäft mit Leistung und Gegenleistung; i. d. R. per Vertrag
- Werbung bei Gerichten um Zuweisung von Geldauflagen bei Einstellung eines Strafverfahrens
- Sensible Werbung um Erbschaften und Vermächtnisse
- Online-Spenden-Tool auf der Website

z.B. RaiseNow [www.raisenow.com](http://www.raisenow.com)

z.B. Twingle [www.twingle.de](http://www.twingle.de)

z.B. Betterplace [www.betterplace.org](http://www.betterplace.org)

# Mehr über Fundraising

- [www.fundraisingakademie.de](http://www.fundraisingakademie.de): Ausbildung, Weiterbildung, Tagesseminare, Beratung u. v. m.
- Kai Dörfner: Fundraising-Coach. Systematisch und erfolgreich Spenden werben. Fundraising-Coach Verlag. 2022
- Marita Haibach: Handbuch Fundraising. Spenden, Sponsoring, Stiftungen in der Praxis. Campus-Verlag. 2019
- Michael Urselmann: Fundraising. Professionelle Mittelbeschaffung für gemeinwohlorientierte Organisationen. SpringerGabler Verlag. 2018



### **Machen Sie nur Dinge,**

- von deren Erfolg Sie überzeugt sind
- und deren Planung und Durchführung Sie wirklich leisten können
- und woran Sie selbst Freude haben,
- >> denn dann können Sie sogar Sand in der Wüste verkaufen.



### **Lassen Sie alles,**

- bei dem Sie ein „ungutes Gefühl“ haben
- oder wo Sie zu wenig (zeitliche, personelle, fachliche) Kapazität haben
- oder die Zuständigkeiten und Befugnisse nicht präzise vereinbart sind,
- >> denn dann werden Sie kaum mit ganzem Herzen dabei sein.

# Feedback

**Was nehme ich von heute konkret mit und setze es sofort um?**

**Schreiben Sie Ihre Antworten mit Stichworten in den Chat, z.B.**

*# Für Newsletter Quartier 2030 anmelden*

*# .....*

*# .....*



**Toll, dass Sie heute dabei waren!**

**Auf gelingendes Fundraising inklusive  
Fördermittel-Akquise – viel Erfolg dabei!**

Karin-Anne Böttcher [karin-anne.boettcher@lkbh.de](mailto:karin-anne.boettcher@lkbh.de)

Dr. Irmgard Ehlers [i.ehlers@generationen-dialog-zukunft.de](mailto:i.ehlers@generationen-dialog-zukunft.de)

[www.generationen-dialog-zukunft.de](http://www.generationen-dialog-zukunft.de)

Dank an Helmut Liebs, Fundraising-Manager und  
Pfarrer i.R. für den Beitrag „Fundraising“