

Projekt 'Nationale Bildungswoche'

Analyse Chancenbewertung Fundraising

Executive Summary

Die Fundraising-Analyse beurteilt die Chancen (Wahrscheinlichkeit) und das Potential (Umfang) für die Finanzierung des Projekts 'Nationale Bildungswoche' als **erfolgsversprechend**. [1]

Bei einem positiven Bescheid im Frühjahr 2023 für die Durchführung des Projekts kann mit guter Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden, dass die **Finanzierung für das Projekt erreicht werden kann**.

Fokussiert werden soll vor allem die Mittelbeschaffung bei folgenden Finanzierungsquellen: (1) **Eigenmittel** Verband und Mitglieder inkl. Budgetallokation des Verbands von Gutsprachen der **öffentlichen Hand**; (2) **Vergabestiftungen**. Ergänzend können Unternehmungen angegangen werden. [2]

[1] Der referenzierte Umfang beträgt CHF 150'000 für die nationalen Veranstaltungen und Begleitkampagne sowie die mit Mitteln zusätzlich zu den CHF 150'000 zu erbringenden lokalen Veranstaltungen.

[2] Die Beurteilung stützt sich auf die Fundraising-orientierte Analyse¹ der Ausgangslage und der Zielvorgaben, den Umfang und die Eignung der vorhandenen Finanzierungsmöglichkeiten und die Evaluation der Eignung des Projekts in Bezug auf Vergabekriterien und Fundraisingprozesse.

¹ Marktanalyse, Fundraising-Parameter, Fundraising-Erfahrungswerte ähnlicher, vergleichbarer Projekte und Absichten, Projektanalyse, Absenderanalyse und Prozess-Analyse.

Inhalt

1. Ausgangslage & Rahmenbedingungen

Kapitel 1 identifiziert die Ausgangslage und die Rahmenbedingungen für die Analyse, welche Chancen der Mittelbeschaffung für das Projekt 'Nationale Bildungswoche' des Verbands plusbildung zugeschrieben werden können.

Die Analyse dient dazu, Entscheidungstragenden und Involvierten zu ermöglichen, die Wahrscheinlichkeit des Zustandekommens des Projekts abzuschätzen und eine informierte Entscheidung zu treffen. Zudem dient die Analyse dazu, die Planungs- und Umsetzungsarbeiten bei einem 'Go' für das Projekt ohne Zeitverlust starten zu können, weil die Opportunitäten und Handlungsfelder bereits detailliert vorliegen.

2. Analyse Finanzierungsmöglichkeiten

Kapitel 2 identifiziert, welche möglichen Quellen für die Finanzierung vorhanden sind, und analysiert die Chancen pro Finanzierungsmöglichkeit.

3. Analyse Finanzierungspotential

Kapitel 3 konzentriert sich auf die als aussichtsreich definierten Finanzierungsquellen und analysiert die Parameter für deren Potential.

1. Ausgangslage & Rahmenbedingungen

1.1. Ausgangslage & Zielvorgaben

Nr	Aufgabe	Analyse	Status
1	Definition Ausgangslage & Rahmenbedingungen	Zielvorgaben & Budgetableitungen	Projekt-Parameter ▾
2	Chancenbewertung Finanzierung intern	Analyse Finanzierung & Finanzierungsumfang Verband	Fundraising-Parameter ▾
3	Chancenbewertung Finanzierung extern (Partner & Dritte)	Analyse Finanzierungs- & Fundraisingpotential Partner, Vergabestiftungen, Weitere	Fundraising-Parameter ▾

1.2. Budget-Ableitungen & Status

Nr	Zielvorgabe	Budgetableitung	Status
1	Nationale & regionale Events inkl. Begleitkampagne (Rollout national & regional, Module zur Verwendung lokal)	Gewählte Option: Basisvariante (medium) CHF 150'000	Definiert ▾
2	Lokale Events à 5-15'000 CHF pro Mitglied* *entweder im Rahmen des üblichen Jahresbudgets über Budgetallokation von Humanressourcen (Personalstunden), bestehender Infrastruktur oder Sachaufwänden in Marketing/Kommunikation oder Veranstaltungen zugunsten der Bildungswoche oder über einen Extra-Budgetposten im Rahmen der Budgetrunde Herbst 2023 für das Jahresbudget 2024	pro Mitglied: 5-15'000 Total* ca CHF 180'000 *80% der 44 Mitglieder, Rechnung mit Minimalbetrag von CHF5'000	Ausstehend ▾ *abhängig von Zusage der Mitglieder

2. Identifikation Finanzierungsmöglichkeiten

Als ersten Schritt zur Chancenbewertung im Rahmen der Mittelbeschaffungen für gemeinnützige Projekte gilt es, die möglichen Finanzierungsquellen bzw. Finanzgebende zu identifizieren sowie zu bestimmen, welche davon Potential für die Mittelbeschaffung bieten.

In der folgenden Tabelle werden die möglichen Finanzierungsquellen kategorisiert und aufgelistet (Spalte 1 und 2) und in Spalte 3 deren Bewertung aus Fundraisingsicht aufgelistet.

Kategorie	Quelle	Bewertung	Fazit
Eigenfinanzierung	Verband plusbildung , der über das Jahresbudget 2024 oder über die Finanzierung aus definierten Rücklagen die nationale und regionale Umsetzung der ganz oder teilweise finanziert.	Grundsätzlich gesichert: <i>plusbildung</i> übernimmt einen Teil der Projektkosten	<input checked="" type="checkbox"/>
	Mitglieder plusbildung , die über das Jahresbudget 2024 oder über die Finanzierung aus definierten Rücklagen mögliche Sachkosten der lokalen Umsetzungen finanzieren & vorhandene Infrastruktur, Ressourcen & Kanäle verfügbar machen.	Potential vorhanden: Relativ geringe Beträge nötig für eine erfolgreiche Umsetzung; Interesse vorhanden	<input checked="" type="checkbox"/>
Partnerorganisationen / Non-Profits	Weitere gemeinnützige Institutionen und Organisationen aus dem Bildungs-, Kultur-, und NGO-Bereich, die sich mit einem Beitrag am Projekt beteiligen	Wenig Potential: Es gibt NPOs, welche andere gemeinnützige Projekte unterstützen; sie sind aber vergleichsweise selten. Zudem verfügt <i>plusbildung</i> bereits über eine breite Mitgliederbasis vieler Akteure und eine gewisse Komplexität, so dass es für Drittpartner weniger attraktiv ist. Ebenso würde eine Drittkoordination das Projekt gegebenenfalls (zu) stark einschränken.	<input type="checkbox"/>
davon: Gemeinnützige Finanzierungsquellen	Vergabestiftungen , welche gemeinnützige ² Projekte und Arbeiten mit Finanzierungsbeiträgen unterstützen oder ermöglichen	Grosses Potential: Vergabestiftungen haben explizit den Zweck, gemeinnützige Projekte zu unterstützen.	<input checked="" type="checkbox"/>

² d.h., die auf das Gemeinwohl wirken und deren Wirkung Dritten zugute kommt, ohne dass diese dafür bezahlen müssen (kein Profit).

Kategorie	Quelle	Bewertung	Fazit
Öffentliche Hand	Bund, Kantone, Gemeinden und deren Einzeldepartemente, welche über Einzelfinanzierungen und über befristete sowie unbefristete Leistungsverträge Leistungen von gemeinnützigen Organisationen und Initiativen unterstützen	Die Finanzierung über die öffentliche Hand dauert grundsätzlich vergleichsweise lange in der Beschaffung und ist relativ stark eingeschränkt. Gleichzeitig besteht in diesem Fall ev.die Möglichkeit, gesprochene bzw. vereinbarte Mittel, deren Zweckvorgaben das Projekt 'Nationale Bildungswoche' entspricht, für das Projekt einzusetzen.	<input checked="" type="checkbox"/>
For-Profit-Partner / Unternehmen	Unternehmungen aus dem privatwirtschaftlichen Sektor, welche gemeinnützige Anliegen aus Zwecken von Philanthropie, Corporate Social Responsibility, Strategie oder Marketing mit Finanzierungsbeiträgen (Spenden und Zuwendungen) unterstützen oder ermöglichen	Grundsätzlich besteht bei genügend Vorlaufzeit, wie sie hier vorhanden ist, die Möglichkeit, Finanzierungen bei Unternehmen anzugehen. Im Vergleich zu Vergabestiftungen ist die Finanzierung, die ihren Zweck in der Vergabe von Mitteln haben, jedoch etwas weniger aussichtsreich, und erfolgreiches Corporate Fundraising bedarf einer Aufbauinvestition.	<input checked="" type="checkbox"/>
Privatpersonen	Spenden und Mitglieder-/Gönnerbeiträge von Privatpersonen	Private Fundraising bedarf, ausser bei dringlichen Aufrufen (Naturkatastrophen o.ä.), einer Aufbauzeit mit entsprechenden Mitteln. Zudem sind Privatpersonen eher der Meinung, 'die Kirchen' verfügten über genügend Mittel. Potential vorhanden ist ggf. bei Grossgönnern; dies dort, wo bereits Kontakte bestehen.	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>

Fazit

Folgende Finanzierungsquellen mit guten Chancen (Wahrscheinlichkeit) und Potential (Umfang) lassen sich prioritär identifizieren³:

- (1) Eigenmittel inkl. Budgetallokation öffentliche Hand vonseiten Verband & Mitglieder
- (2) Vergabestiftungen

Diese beiden Gruppen bieten nicht nur gute Chancen, sondern auch den Mittelumfang, welcher für die Umsetzung nötig ist. Die Voraussetzungen hierfür werden in Kapitel 3 analysiert.

³ Untergeordnet kann mittels einer Kurzrecherche geprüft werden, ob es Unternehmungen u/o Gönner gibt, die ressourcenschonend mittels Direktakquise angefragt werden können.

3. Analyse Finanzierungspotential

3.1. Verband

Grundsätzliche Absichtserklärung erfolgt.

3.2. Mitglieder

Aufgrund der relativ geringen Sachkostenbeträge (CHF5-15'000) die für die Teilnahme nötig wären, und die lange Vorlaufzeit, die erlaubt, den Mitteleinschuss entweder über eine entsprechende Budgetallokation vorzunehmen⁴ oder separat zu budgetieren.

Mehrwert & Potential

Aufgrund der Nutzung (a) aller Kommunikations- und Eventmodule der nationalen Veranstaltungen und Begleitkampagne sowie (b) der durch die nationalen Veranstaltungen & Begleitkampagne geschaffene Präsenz ist ein grosser Multiplikationsfaktor zu erwarten im Gegensatz zu den normalerweise, ohne nationale Einbettung stattfindenden Marketing- und Inhaltmassnahmen, womit durch die Allokation oder den Budgeteinsatz ungleich mehr Wirkung (Publikum, Reichweite, Bekanntheit, Adresssammlungen usw.) pro eingesetztem Franken zu erwarten ist.

3.3. Vergabestiftungen

Für die erfolgreiche Generierung von Unterstützungsbeiträgen von Vergabestiftungen sind folgende Parameter zu beachten resp. erfüllen:

Kategorie	Kriterium	Chance
Absender	Gemeinnütziger Absender	<input checked="" type="checkbox"/>
Stiftungs-Zweck	Themenbereich & Projektziele, welche eine grosse Anzahl an Vergabestiftungen in ihrem Stiftungszweck definiert haben	<input checked="" type="checkbox"/>
Programm	Für die höchstmögliche Passung & Effizienz ist es empfehlenswert, über das Dachthema und die Programmgestaltung Breite abzudecken	<input checked="" type="checkbox"/>
Eigenmittel	Vergabestiftungen wollen sehen, dass das Projekt dem Antragssteller so wichtig ist, dass sie das Maximum an eigenen Mitteln einschiessen, und sie nicht nur ideelle Umsetzer sind. Eine der höchsten Raten an Gutsprachen wird erreicht bei einer Eigenmittelfinanzierung von 50%.	<input checked="" type="checkbox"/>

⁴ d.h. z.B. von einem gegebenenfalls sowieso jährlich budgetierten Kostenblock 'Veranstaltungen' oder 'Marketing/Kommunikation' 2024 einen Teilbetrag für die Nationale Bildungswoche einzusetzen.

Kategorie	Kriterium	Chance
Risiko-minimierung	Projekte, bei denen eine Sockelfinanzierung gegeben ist, haben höhere Chancen auf Gutsprachen, weil eine Basisumsetzung erwartet werden kann und das Risiko kleiner ist, dass sich genügend Zuwendungen finden lassen.	<input checked="" type="checkbox"/>
Budget-Vorlauf	Anträge, deren Gutsprache Vergabestiftungen für das kommende Jahr budgetieren können, haben mit die höchste Chance, nicht an formalen Kriterien zu scheitern.	<input checked="" type="checkbox"/>
Planungs-Sicherheit	Projekte mit einem Vorlauf von 1-1.5 Jahren bieten die höchste Planungssicherheit in Bezug auf Budgetierung und Durchführung.	<input checked="" type="checkbox"/>
Formales	<ul style="list-style-type: none"> - die passenden Vergabestiftungen müssen identifiziert werden (Recherche bzw. Selektion) - Anträge müssen sorgfältig, konsistent und kompetent verfasst sein - Anträge müssen ohne Einschränkung den individuellen Vorgaben der einzelnen Vergabestiftung entsprechen (z.B. eigenes Konzept & Vergabestiftungs-Formular) - Anträge müssen zum richtigen Zeitpunkt an die richtigen Ansprechpersonen eingereicht werden 	<input checked="" type="checkbox"/> * <small>*Longlist & Antragerstellung & -Einreichung kann über KF erledigt werden</small>
Akquise	<ul style="list-style-type: none"> - wo möglich persönliche Bekanntheit von geeigneten Vergabestiftungen und Ansprechpersonen - Relationship Management 	<input checked="" type="checkbox"/> * <small>*kann über KF erledigt werden</small>

3.4. Drittpartner (gemeinnützig), Unternehmen (for-profit) & Private

Projektpartner-Fundraising (Sponsoring)

Bei vorhandenen Kapazitäten kann die Möglichkeit geprüft werden, Unternehmen aus der Privatwirtschaft und Drittpartner (NPOs) als Projektpartner zu gewinnen mit dem Angebot, einen finanziellen Beitrag zu leisten, dafür aber auch einen realen Gegenwert zu erhalten.

Das können Einladungen zu bestimmten limitierten Gefässen sein, sogenannte 'closed usergroup' Aktivitäten (wie z.B. VIP Tickets an Festivals), usw.

Können hier z.B. 30 Projektpartner zu symbolischen CHF 900 gewonnen werden, lässt sich ein signifikanter Beitrag an das Projekt leisten.

3.5. Fazit

Quelle	Chance	Bewertung	Wahrscheinlichkeit
Verband	Gutsprache von Eigenmitteln über CHF 50'000	Absichtserklärung erfolgt	Erreicht ▾
	Zusatzfinanzierung SBFI von CHF 25'000	Potential vorhanden	Hoch ▾
	Weitere Eigenmittel Verband	Ggf. möglich, aber nicht erwünscht	Gering ▾
Mitglieder	Bereitstellung von vorhandener Infrastruktur und vorhandenen Personalressourcen für lokale Events (Sachaufwände im laufenden Budget 2024)	Inhärenter Teil der Teilnahme der Mitglieder bzw. 80% der Mitglieder / Mittragen der nationalen Bildungswoche, d.h.: bei vorhandener Bereitschaft zur TN ist das Potential als hoch zu bewerten	Hoch ▾
	Eigenmittel von ca 5-15'000 CHF, entweder aus laufendem Budget 2024 (Neuallokation) oder als Zusatzbudgetposten	Da entsprechende Allokation früh genug (Sommer/Herbst 2023) in die Budgetplanung 2024 aufgenommen werden kann und es sich pro Mitglied um relativ geringe Beiträge handelt, ist das Potential als relativ hoch zu bewerten	Hoch ▾
Vergabe-Stiftungen	Finanzierung der weiteren CHF 75'000 (50% des Mitteleinsatzes) ⁵	Das Projekt erfüllt die Voraussetzungen für erfolgreiches Stiftungsfundraising.	Hoch ▾
Private & Firmen	ohne Quantifizierung	Mit entsprechendem Ressourceneinsatz Möglichkeit.	Gering ▾
Total	CHF 150'000 für Dachprojekt ergänzt mit lokalen Veranstaltungen & Kom		Sehr hoch ▾

Datum/Autor:in: März 2023, Kampagnenforum.

⁵ Empfehlung: Zielvorgabe CHF 75'000 von Vergabestiftungen. Mögliche Mittel aus weiteren Finanzierungsquellen als Zusätze.