

★ Tipps zur Erstellung von Fördergesuchen

Das Gesuch ist das wichtigste Instrument für eine erfolgreiche Projektfinanzierung. Ein formal korrekter und inhaltlich überzeugender Aufbau beeinflusst die Entscheidungsgremien positiv. Das formale Erfüllen der Kriterien reicht aber nicht: Das Projekt muss auch qualitativ überzeugen! Zudem kann auch ein perfektes Gesuch abgelehnt werden, wenn es zum Beispiel nicht den Unterstützungskriterien oder den Förderschwerpunkten einer Institution entspricht.

Für das perfekte Gesuch gibt es keine allgemeingültigen Richtlinien. Die folgenden Tipps sind deshalb allgemein gehalten und subjektiv. Ein wichtiger Grundsatz ist, dass sich ein Gesuch immer nach den Ansprüchen der Förderinstanz richten muss und entsprechend angepasst werden sollte.

Vorgehen und Einstellung

- Gehen Sie gezielt vor! Schreiben Sie wenige Gesuche, dafür jeder Institution ein massgeschneidertes. Die Schrotflintenstrategie bringt nichts. Sie verärgern damit die Institutionen und verursachen hohe Portokosten.
- Seien Sie sachlich und freundlich! Sie sollten nicht bitten und betteln. Bluffen oder aggressives Fordern sind aber ebenso fehl am Platz.
- Bleiben Sie sich selbst: Letztlich ist Ihre Person entscheidend. Spielen Sie nicht den Pseudoprofi und verzichten Sie auf Vermittlungspersonen. Stiftungen akzeptieren selten, dass von ihrem Beitrag Provisionen bezahlt werden.
- Bleiben Sie am Ball! Gehen Sie mit Absagen professionell um. Sie betreffen Ihr Projekt und nicht Sie als Person.

Vorbereitung

Zuerst kommt die Recherche. Finden Sie heraus, welche Institution zu Ihrem Projekt passt:

- Welcher Sparte lässt sich Ihr Projekt zuordnen? Welche regionalen Bezüge lassen sich herstellen? Was ist speziell oder innovativ an Ihrem Projekt?
- Suchen Sie nach Förderstellen, die die Eigenarten Ihres Projekts in den Förderkriterien auführen. Wertvolle Adressen finden Sie bei www.kulturfoerderung.ch und bei Ihrer individuellen Recherche im Internet und im persönlichen Netzwerk.
- Informieren Sie sich im Detail über die Förderinstitution: Was genau fördert sie? Wie ist der Gesuchsweg? Gibt es Eingabefristen? Existieren spezielle Eingabeformulare? Welche Unterlagen werden verlangt? Kann man telefonisch Vorabklärungen treffen? Je besser Sie die Förderinstitution kennen, umso genauer können Sie Ihr Gesuch auf die Förderinstanz ausrichten. Der Wurm muss schliesslich dem Fisch schmecken bzw. das Gesuch der Förderinstitution!

Taktik

Vor dem Schreiben kommen das Denken und das Entscheiden:

- Auf welchen Gemeinsamkeiten oder Schnittstellen zur Förderinstitution baut Ihr Gesuch auf? Definieren Sie Ihre einzigartigen Argumente, mit denen Sie überzeugen wollen.
- Wie hoch ist der beantragte Unterstützungsbeitrag? Anteilsmässig am Defizit oder aufgrund der finanziellen Möglichkeiten der Förderinstitution? Definieren Sie konkrete und realistische Zahlen. Liegen Sie mit dem Betrag weit über oder unter dem Ziel, verliert Ihr Projekt an Glaubwürdigkeit.
- Welche anderen Institutionen schreiben Sie um welche Beträge an?

Bestandteile

Immer öfter nehmen Förderinstitutionen Gesuche nur noch elektronisch entgegen und geben Form und Inhalt der Eingabe genau vor. Der Begleitbrief bleibt aber nach wie vor unverzichtbarer Bestandteil einer Eingabe!

Begleitbrief

Persönlich adressierter Brief, der maximal eine A4-Seite lang ist und das Dossier verständlich zusammenfasst. Dabei werden die wichtigsten W-Fragen beantwortet: WER will für WAS, WARUM, WIE VIEL Geld? Nicht fehlen dürfen die Kontaktdaten (Adresse, Telefon, E-Mail usw.)

kulturfoerderung.ch ist eine Informationsdienstleistung des Bundesamtes für Kultur und des Migros-Kulturprozent.



Projektbeschreibung

Dossier von 5 bis 10 Seiten, welches das Projekt vorstellt:

- Projekttitel: klar und verständlich, eventuell bereits Sparte und regionalen Bezug angeben.
- Projekt: Idee, künstlerisches Konzept, Zielsetzung. Nennen Sie hier Ihre Argumente. Was ist innovativ am Projekt, weshalb ist gerade Ihr Projekt förderungswürdig? Schreiben Sie mit Herzblut und überzeugen Sie!
- Kurzbiografien: Ausbildung, spezielle Qualifikationen, gewonnene Preise usw. der beteiligten Personen.
- Vermarktung: Zielpublikum, Vorstellungsdaten, Pläne für Marketing und Öffentlichkeitsarbeit.

Budget und Finanzierungsplan

- Ausgaben: Honorare, Infrastruktur, Marketing, Administration.
- Einnahmen: Eigenfinanzierung zum Beispiel durch Ticketverkauf, beantragte Unterstützung bei anderen Förderstellen. Zählen Sie alle Stellen auf, und geben Sie an, welche Beiträge bereits gesprochen wurden. Nennen Sie auch den erwarteten Beitrag der angefragten Förderstelle.
- Ehrenamtliche Arbeit: Weisen Sie nicht bezahlte Arbeitsleistungen separat aus. Geben Sie an, wie viele Stunden ehrenamtlich erbracht werden. Um die Leistung in Franken darzustellen, können die Stunden mit dem Ansatz von zum Beispiel CHF 30.– multipliziert werden. Verzichten Sie aber drauf, die ehrenamtliche Arbeit im Budget einzubauen, indem Sie den Betrag sowohl bei den Ausgaben (Honorare) wie auch bei den Einnahmen (Erträge) verbuchen.

Beilagen

- Bild- und Tonmaterial des aktuellen Projekts und bisheriger Projekte
- Statuten (bei Vereinen)
- Rezensionen früherer Arbeiten

Schreiben

Der Sinn einer Botschaft entsteht beim Empfänger. Schreiben Sie so, dass der Lesende auch mit wenig Zeit das Wesentliche erkennen wird. Ihre Botschaft wird besser verstanden, wenn Sie sich kurz halten, einfache Sätze bilden und konkret benennen, was Sache ist. Gesuchprosa ist keine Schönliteratur.

- Machen Sie den «Elevator Pitch» vor dem Schreiben: Erklären Sie einer unbeteiligten Person mündlich in maximal drei Minuten Ihr Projekt. Überprüfen Sie danach, welche Botschaften angekommen sind.
- Strukturieren Sie den Inhalt: Zählen Sie die Hauptaussagen des Gesuchs an Ihren fünf Fingern ab.
- Überprüfen Sie Ihren Text nach einer Pause. Manchmal hilft es, wenn Sie dafür dem Text ein anderes Layout geben. Dies schafft mehr Distanz zu den eigenen Sätzen.
- Lassen Sie den Text von einer Drittperson gegenlesen.

Gestaltung

- Gestalten Sie Ihr Gesuch übersichtlich. Bilden Sie Absätze, achten Sie auf eine genügend grosse Schrift und einen ansprechenden Zeilenabstand.
- Gestalten Sie eine Titelseite für Ihre Projektbeschreibung. Achten Sie aber auch hier auf Professionalität. Verzichten Sie auf Basteleien, und seien Sie zurückhaltend in der Verwendung von Cliparts.
- Bauen Sie in der Projektbeschreibung wo sinnvoll Bilder oder Grafiken ein.
- Gesuche müssen oft kopiert werden. Bleiben Sie beim A4-Format, drucken Sie einseitig und verzichten Sie auf fixe Spiralbindungen. Gut eignen sich Klemmstege mit einer transparenten Deckfolie und kartoniertem Boden.

Kontaktpflege

Bleiben Sie mit der Förderstelle in Kontakt:

- Informieren Sie, wenn sich Ihr Projekt im Verlauf der Vorbereitung wesentlich verändert hat (personelle Änderungen, inhaltliche Neuausrichtung usw.)
- Informieren Sie, wenn sich bei der Finanzierung Änderungen ergeben und Sie zum Beispiel eine Zusage über einen bedeutenden Betrag erhalten.
- Klären Sie, ob und wie die Förderstelle bei einem positiven Entscheid erwähnt werden will.
- Laden Sie die Förderstelle zur Vernissage oder Premiere ein.

Weitere Tipps

- Viele öffentliche Stellen unterstützen nur subsidiär, also ergänzend. So machen einige Kantone ihre Unterstützung von einem Beitrag der Gemeinde abhängig.
- Gesuche von juristischen Personen (z.B. Vereinen, Institutionen) sind von zwei verantwortlichen Personen zu unterschreiben.
- Viele Förderstellen unterstützen lieber Projekte, als dass sie sich an Fixkosten oder Betriebskosten beteiligen.
- Bei einigen Förderstellen, insbesondere bei jenen der öffentlichen Hand, sind mehrjährige Verpflichtungen aus rechtlichen Gründen nicht möglich.
- Stiftungen, öffentliche Förderstellen oder das Migros-Kulturprozent haben nichts mit Sponsoring zu tun. Sponsoring ist eine Teildisziplin des Marketings, bei dem der Return on Investment im Zentrum steht. Bei Förderstellen stehen gesellschaftliche Aufgabe und Verantwortung im Zentrum.

(Text: Christian Zwinggi 01.2012 auf der Grundlage von «Das perfekte Gesuch» von Larsson/Hiltbrunner 2004.
Helfen Sie uns, diesen Ratgeber ständig zu verbessern: Mailen Sie uns Ihre Erfahrung oder Anregung an
info@kulturfoerderung.ch.)