

## **Kleiner Leitfaden Spendenakquise „Kinder-Garten im Kindergarten – Gemeinsam Vielfalt entdecken“**

Hinweise und Tipps für ein erfolgreiches Akquirieren von Mittelgebern (Spendern)

Zielgruppe: Erzieherinnen und Erzieher / Leiterinnen und Leiter von Kindergärten

---

### **Inhalt**

1	Wie ist die Ausgangslage und was ist das Ziel?	3
2	Welche Art von Unterstützung wird gesucht?	3
3	Wer kommt als Unterstützer in Frage?	3
4	Wie auf die potenziellen Unterstützer zugehen?	5
4.1	Direkter Kontakt	5
4.2	Spendenaufruf / Benefizveranstaltungen (Events)	5
4.3	Bußgeldmarketing für gemeinnützige Organisationen	5
4.4	Crowdfunding: Unterstützer gewinnen über das Internet	6
4.5	Grundsätzliche Regeln bei der Ansprache von Mittelgebern	6
4.6	Praktische Beispiele zur Kontaktaufnahme	7
4.6.1	Der Spenderbrief	7
4.6.2	Die Spender-E-Mail	9
4.6.3	Das Dankschreiben	9
5	Was den Unterstützern anbieten?	10
5.1	Tipps, um Unterstützer zu motivieren, weiter zu spenden	11
6	Best Practice-Beispiel: Kindertagesstätte der Evangelischen Kirchengemeinde Langenselbold	11
7	Wo finde ich weitere Informationen?	12

## Begriffsdefinition

„Wir brauchen einen Sponsor“, das ist ein beliebter Lösungssatz in Kindergärten, wenn sich ein Loch in der Kasse auftut bzw. kein Geld für die Anlage eines Kinder-Gartens da ist. Sowohl in der Alltagssprache als auch in den Medien werden Spende und Sponsoring häufig miteinander gleichgesetzt. Es handelt sich aber um zwei unterschiedliche Sachverhalte.

### **Spenden / Fundraising**

Das Fundraising („to raise funds“ = Mittel beschaffen) entspricht dem klassischen Spenden. Spenden sind als freiwillige und unentgeltliche Geld- oder Sachzuwendungen für einen gemeinnützigen Zweck definiert. Ihre Kita erhält also die Mittel, ohne dass hierfür Ihrerseits eine unmittelbare Gegenleistung erbracht werden muss.

### **Sponsoring**

Sponsoring beruht auf einer vertraglichen Vereinbarung, bei der im Gegensatz zur Spende ein Leistungsaustausch zwischen zwei Partnern stattfindet. Beide Vertragspartner sind also zu einer Leistung verpflichtet. Beispielsweise gewährt ein Unternehmen einem Sportverein oder einem einzelnen Sportler finanzielle Unterstützung und als Gegenleistung schuldet dieser Verein bzw. Sportler dem Unternehmen Werbung, indem z. B. das Logo auf die Trikots gedruckt wird.

Diese Form der Unterstützung spielt beim Kinder-Garten-Projekt in der Regel keine Rolle, weshalb sich dieser Leitfaden im Wesentlichen auf Spenden / Fundraising bezieht.

## Vorgehensweise

Zu einer erfolgreichen Akquise von Mittelgebern gehört neben sorgfältiger Recherche und Planung auch eine Prise Durchhaltevermögen und Glück. Denn Spender zu finden, ist - wie das Säen und Ernten - eine Herausforderung. Wir wollen Ihnen Tipps an die Hand geben, wie Sie potenzielle Spender motivieren können, um Ihren Kinder-Garten Realität werden zu lassen.

Setzen Sie sich mit Ihren Kolleginnen und Kollegen zusammen und diskutieren Sie gemeinsam folgende Fragen, bevor Sie in die Praxis starten:

1. Wie ist unsere Ausgangslage und was ist unser Ziel?
2. Welche Art von Unterstützung suchen wir?
3. Wer kommt für uns als Unterstützer infrage und welche bestehenden Kontakte können wir nutzen?
4. Wie wollen wir auf die potenziellen Unterstützer zugehen?
5. Was bieten wir den Unterstützern an?

## 1 Wie ist die Ausgangslage und was ist das Ziel?

Zunächst können Sie eine Teamsitzung dazu nutzen (ggf. zusammen mit den Kindern), um die Vorstellungen und Wünsche bezüglich des Kinder-Gartens vor dem Umbau zu sammeln.

Im Anschluss können die Wünsche an einem Elternabend vorgestellt werden, um dann gemeinsam mit den Eltern ein Konzept zu erarbeiten und die Aufgaben aufzuteilen. Zusätzlich können Sie eine Beratung durch eine Fachfrau oder einen Fachmann in Betracht ziehen, die ihr Know-how spenden.

## 2 Welche Art von Unterstützung wird gesucht?

Überlegen Sie im Team, was Sie tatsächlich an finanzieller Unterstützung, Material oder Beratung für die Umgestaltung Ihres Kinder-Gartens brauchen. Oftmals ist mit wenig Aufwand viel möglich.

### **Mögliche Formen der Unterstützung**

- ›Geldmittel (Überweisung, Scheck oder Bargeld)
- ›Sachmittel (z. B. Pflanzen, Saatgut, Humus, Pflanzenerde, Holz, Werkzeuge, Verpflegung für die Helfer während der Garten(um)gestaltung)
- ›Zeit: Dienstleistungen / ehrenamtliche Mitarbeit (z. B. eines „Garten-Mentors“ = Studierender Gartenbau, Agrarwissenschaft, Landschaftsarchitektur oder im Gärtnern erfahrener Rentner)
- ›Fachwissen / Know-how
- ›Kontakte
- ›Des Weiteren kann zwischen einer einmaligen Spende und einer dauerhaften Unterstützung unterschieden werden.

## 3 Wer kommt als Unterstützer in Frage?

Wenn Sie sich im Klaren darüber sind, welche Form der Unterstützung Sie für Ihren Kinder-Garten brauchen, beginnt die Suche nach Spendern. Beginnen Sie frühzeitig mit der Spendersuche und halten Sie durch, auch wenn die Suche anfangs nicht fruchtet.

- ›Eine wichtige Rolle bei der Spendersuche spielen persönliche Kontakte. Trauen Sie sich, vorhandene Kontakte zu nutzen, und greifen Sie auf bestehende, persönliche Kontakte aus der Elternschaft, der Nachbarschaft, dem Freundes- und Kollegenkreis zurück.
- ›Überlegen Sie gemeinsam, welche Personen, Firmen, Geschäfte und Organisationen aus Ihrer Region Interesse an Ihrem Projekt haben könnten.

› Informieren Sie die Stadt und das Stadtmarketing über Ihr Projekt und die Tatsache, dass Sie Spender suchen. Diese haben Kontakte zu Unternehmen und können als Vermittler dienen.

■ Nutzen Sie Ihr Beziehungsnetz!

### Beispiele für Mittelgeber

#### › Finanzielle Spenden

Träger des Kindergartens, Bundesländer (z. B. gewährt Schleswig-Holstein Zuwendungen für Naturerlebnisräume), Kommunen, Kirchen, Banken (regionale Sparkassen), Stadtwerke, Verbände, Stiftungen, Institute, inhabergeführter Einzelhandel, Bio-Supermärkte, Drogeriemärkte, Getränkemärkte, Großhandel, Hersteller

#### › Sachmittel-Spenden

Bauhof, Baumärkte, Gärtnereien, Gartencenter, Saatgutfirmen

#### › Zeit, Fachwissen und Kontakte

Vielleicht gibt es unter den Eltern oder anderen Unterstützern einen Landschaftsbauer, eine Gärtnerin o. Ä., über die Kontakte geknüpft werden können oder die selbst mit anpacken.

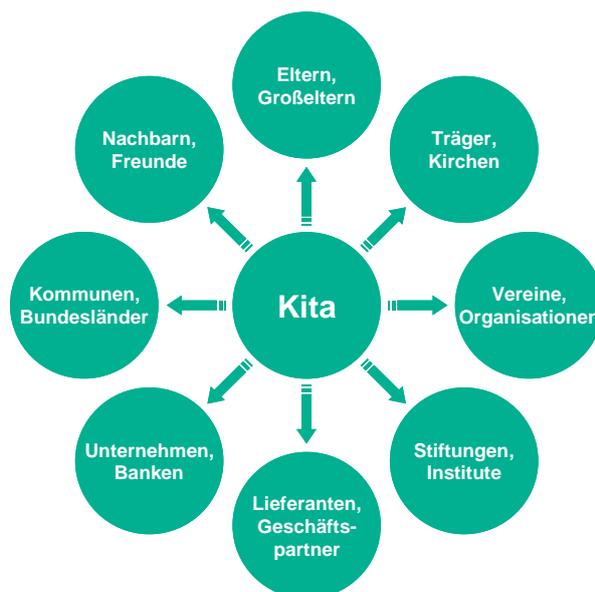


Abb. 1: Beziehungsnetz  
Verändert nach:  
Buchner und Weller 2011

## 4 Wie auf die potenziellen Unterstützer zugehen?

Gute Öffentlichkeitsarbeit und ein positives Image des Projekts, welches „in aller Munde“ ist, hilft mehr potenzielle Geldgeber zu gewinnen. Gehen Sie in der Kommunikation mit anderen offensiv mit Ihrem Kinder-Garten-Projekt um.

### 4.1 Direkter Kontakt

- › Das persönliche Gespräch
- › Das telefonische Gespräch
- › Der Spenderbrief
- › Die Spender-E-Mail
- › Haustür- und Straßensammlungen
- › Anlassspenden (Sammlungen auf Jubiläen, Hochzeiten, Firmen-Feiern)

Die persönliche und die telefonische Spenderanfrage eignen sich am besten, wenn Sie die Personen, die Sie anfragen möchten, auch persönlich kennen. Sind die potenziellen Unterstützer mit Ihnen oder Ihrer Kita noch nicht bekannt, dann fragen Sie lieber schriftlich per E-Mail oder Brief an.

### 4.2 Spendenaufruf / Benefizveranstaltungen (Events)

Sie können einen Spendenaufruf starten, um möglichst viele Menschen mit Ihrem Anliegen zu erreichen. Zum Beispiel:

- › In Kombination mit einem Fest, wie Erntedank
- › In Kombination mit einem „Tag der Offenen Tür“
- › In Kombination mit Tombolas oder einem Bazar
- › Aufstellung von Spenden-Sammeldosen (z. B. in örtlichen Geschäften)
- › Über Ihre Kontakte zu der regionalen Presse (Anzeigen, Beilagen, Werbespots)
- › Über Ihre Homepage und die sozialen Medien

### 4.3 Bußgeldmarketing für gemeinnützige Organisationen

Gerichte und Staatsanwaltschaften sind verpflichtet, Bußgelder gemeinnützigen Organisationen und Einrichtungen zuzuteilen. Fragen Sie zunächst bei Ihrem ansässigen Oberlandesgericht an, welche Stelle für Sie zuständig ist und welche Unterlagen Sie einreichen müssen. Danach verfassen Sie ein Anschreiben mit der Bitte um die Eintragung in die „Liste der gemeinnützigen

Einrichtungen als Empfänger von Geldauflagen“ des jeweiligen Gerichts. Das Oberlandesgericht Frankfurt am Main bietet beispielsweise auf seiner Homepage bereits ein vorgefertigtes Anschreiben an ([http://www.olg-frankfurt.justiz.hessen.de/irj/OLG\\_Frankfurt\\_am\\_Main\\_Internet?cid=b244ddb43d222a7b18a7736d4249c6e3](http://www.olg-frankfurt.justiz.hessen.de/irj/OLG_Frankfurt_am_Main_Internet?cid=b244ddb43d222a7b18a7736d4249c6e3)). Zudem gibt es dort ein Merkblatt mit den Voraussetzungen für die Aufnahme einer gemeinnützigen Organisation in die Liste. Sie können bei Ihrem örtlichen Oberlandesgericht anfragen, ob es ebenfalls fertige Formulare bereit hält. Mit etwas Glück erhalten Sie hierdurch Bußgelder, die Sie für den Umbau Ihres Kindergartens nutzen können.

#### **4.4 Crowdfunding: Unterstützer gewinnen über das Internet**

Das Internet bietet vielfältige Möglichkeiten Menschen zu erreichen und Unterstützer für Projekte zu gewinnen. So funktioniert auch „Crowdfunding“ (zu Deutsch: „die Finanzierung über die Menge“). Zum Beispiel über die Suchmaschine Google finden Sie eine Vielzahl an Plattformen für Crowdfunding. Auch über das Online-Portal [www.crowdfunding.de/plattformen/](http://www.crowdfunding.de/plattformen/) können Sie geeignete Plattformen finden, um Ihr Kinder-Garten-Projekt vorzustellen und finanzielle Mitstreiter zu gewinnen.

#### **4.5 Grundsätzliche Regeln bei der Ansprache von Mittelgebern**

- › Klasse statt Masse: Passen Sie Ihre Anfrage individuell an das Unternehmen an und sprechen Sie dabei Ihren potenziellen Unterstützer auf möglichst persönliche Art und Weise an.
- › Überzeugen Sie, indem Sie Ihr Vorhaben auf den Punkt bringen: Spender sind sehr daran interessiert, dass Ihre Gelder an Einrichtungen gehen, die mit einem klaren Profil überzeugen.
- › Fügen Sie ggf. noch einen Satz ein, woher Sie den Spender oder seine Adresse kennen.
- › Formulieren Sie konkret, wo der Bedarf liegt (welche Spenden erwünscht sind, welche Mitarbeit gesucht wird etc.).
- › Schaffen Sie Transparenz: Schlüssel Sie z. B. auf, welche Geldmenge für welchen Zweck benötigt wird.
- › Punkten Sie als kleinere Organisation mit Ihrer Glaubwürdigkeit, ihrem ehrenamtlichen Engagement und geringen Verwaltungskosten.
- › Lieber anbieten, als betteln: Formulieren Sie die Spenderanfrage als Angebot (und nicht als Bitte) und kommunizieren Sie dieses mit Überzeugung und einer positiven Grundstimmung.

## 4.6 Praktische Beispiele zur Kontaktaufnahme

### 4.6.1 Der Spenderbrief

#### Wichtige Bestandteile des Spenderbriefes

- › Anschreiben (um den Spender persönlich anzusprechen)
- › Flyer (um über das Spendenprojekt zu informieren)
- › Überweisungsträger
- › Rückantwortmöglichkeit (z. B. Lastschriftverfahren für eine Dauerspende)

#### Viele Erfahrungen zeigen, wie ein Brief gelesen wird. So fällt der Blick ...

- › ... auf ein Bild: Fügen Sie ein Foto ein, welches beim Leser Emotionen weckt.
- › ... auf die Überschrift: Wecken Sie die Aufmerksamkeit durch eine Aussage, die neugierig macht.
- › ... auf die Adresse: Machen Sie den Absender deutlich (Wer vertritt das Anliegen hinter dieser Botschaft?).
- › ... auf die Anrede
- › ... auf Hervorhebungen im Text
- › ... auf die Unterschrift
- › ... auf das P.S.

Es ist also wichtig, dass Sie an bestimmten Stellen optische Leseanreize setzen, die zum Weiterlesen motivieren.

#### So können Sie Ihr Anschreiben formulieren

Beispiele für den Betreff:

- › Spendenanfrage für den Natur-Erlebnis-Garten im [Kindergarten Name und Ort]“
- › „Wir legen einen Natur-Erlebnis-Garten an – dafür wünschen wir uns Ihre Unterstützung!“

Sehr geehrte Damen und Herren,

[Kurzvorstellung Kindergarten]

Wir bitten Sie ganz herzlich um eine Spende für unser [Wert einfügen] m<sup>2</sup> großes, sanierungsbedürftiges Gartengelände, auf dem bis [Jahr einfügen] ein Natur-Erlebnis-Garten angelegt werden soll.

Wir möchten durch das hautnahe Erleben von Natur ganz früh die Sinne der Kinder anregen und deren Forschergeist wecken. Sie lernen spielerisch wichtige biologische Zusammenhänge

aus der Pflanzen- und Tierwelt kennen und ihr ökologisches Bewusstsein wird gestärkt. Vom Säen bis zum Ernten verfolgen sie, wie Lebensmittel entstehen.

Die Umgestaltung unseres Gartens hat/wird im [Monat und Jahr] begonnen/beginnen. Die Kosten für [hier Zweck einfügen, z. B. Pflanzen, Werkzeuge], die wir für unser neues [Thema einfügen, z. B. Hochbeet, Naschgarten] benötigen, belaufen sich auf [Summe] €.

Alle gespendeten Finanz- und Sachmittel werden ausschließlich für unser Naturgartenprojekt verwendet. Eine ausführliche Projektvorstellung und eine detaillierte Kostenliste finden Sie auf unserer Homepage [Homepage-Adresse einfügen]. Know-how und fachliche Unterstützung erhalten wir unter anderem durch das Projekt „Kinder-Garten im Kindergarten“ im Rahmen des Bundesprogramms Biologische Vielfalt ([www.kinder-garten.de](http://www.kinder-garten.de)).

Wir freuen uns über jede noch so kleine Spende! Damit der Aufwand für Sie nicht zu groß wird, wenn Sie uns unterstützen wollen, können Sie den beiliegenden Überweisungsträger nutzen. Verwendungszweck, unser Spendenkonto und unsere Daten sind bereits vorgedruckt, Sie ergänzen nur noch Ihre eigenen Angaben. Für Ihre Spende stellen wir Ihnen selbstverständlich eine vom Finanzamt anerkannte Spendenbescheinigung (Zuwendungsbescheinigung) aus. Zudem können wir anbieten, dass wir unsere Unterstützer bei allen öffentlichen Darstellungen nennen (sollte dies gewünscht werden).

Alle unsere Spender haben die Möglichkeit, sich für unseren Newsletter anzumelden, in dem wir regelmäßig über die Verwendung der Mittel und den Stand des Projekts informieren.

Ganz herzlichen Dank für Ihre Unterstützung und freundliche Grüße,

[Name, Funktion (z. B. Kindergartenleiterin), Unterschrift]

### **Mit den Augen des Empfängers ...**

Nachdem Sie Ihr Anschreiben formuliert haben, können Sie dieses noch einmal mit den Augen des Empfängers durchsehen und sich folgende Fragen beantworten:

- Warum wenden wir uns gerade an diesen potenziellen Spender?
- Was wollen wir von ihm?
- Was soll der Spender konkret tun? Wann? Warum?
- Welchen Nutzen hat er davon?
- Wie kann er überprüfen, ob das stimmt?

#### 4.6.2 Die Spender-E-Mail

##### Ein Beispiel

E-Mail Betreff: Spendenanfrage für den Natur-Erlebnis-Garten im [Kindergarten Name und Ort]

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir haben/werden im [Monat und Jahr] das Projekt „Natur-Erlebnis-Garten im [Kindergarten Name und Ort]“ gestartet/starten. Unsere Konzeption senden wir Ihnen im E-Mail-Anhang zu.

Da das Projekt nur durch ehrenamtlichen Einsatz verwirklicht werden kann und wir kaum finanzielle Mittel zur Verfügung haben, sind wir auf Spenden angewiesen.

Wir möchten Sie auf diesem Wege ganz höflich fragen, ob Sie uns für dieses Projekt [Zweck einfügen, z. B. Saatgut, Geldsumme X] zur Verfügung stellen können?

Im Gegenzug können wir selbstverständlich anbieten, dass wir unsere Unterstützer bei allen öffentlichen Darstellungen nennen werden (sollte dies gewünscht sein). Zudem können wir natürlich auch eine Spendenbescheinigung ausstellen.

Wir danken Ihnen vorab für Ihr Engagement und freuen uns auf eine Rückmeldung.

Mit freundlichen Grüßen aus dem [Kindergarten Name und Ort],  
[Name, Funktion (z. B. Kindergartenleiterin)]

Im E-Mail-Anhang können Sie eine Datei (z. B. PowerPoint, PDF) einfügen, in der Sie Ihr Vorhaben kurz mit wenigen Worten beschreiben und vor allem ausdrucksstarke Fotos einfügen (von Ihrem Kindergarten, vorhandenem Gartengelände, den Kindern etc.), die den potenziellen Spender berühren und begeistern.

#### 4.6.3 Das Dankschreiben

Bedanken Sie sich persönlich für die Hilfe, die Sie bekommen, beispielsweise mit einer E-Mail und einem Bild, das etwa zeigt, wie aus gespendetem Totholz vom Bauhof eine Hecke entsteht.

##### Ein Beispiel

Sehr geehrte/r Frau/Herr XY,

wir möchten uns ganz herzlich für Ihre großzügige Spende bedanken!

In den nächsten Tagen senden wir Ihnen eine Spendenbescheinigung zu. Gerne würden wir Sie im Zuge unserer Öffentlichkeitsarbeit als Spender nennen (wenn Sie das wünschen?).

Seitdem wir begonnen haben unseren Natur-Erlebnis-Garten anzulegen, konnten wir schon einige interessierte Leute für Ihre tolle [Sachspende einfügen, z. B. Erde, Pflanzen] begeistern und haben sie zu Ihnen geschickt.

Mit herzlichen Grüßen

[Name, Funktion (z. B. Kindergartenleiterin)]

### **Weitere beispielhafte Formulierungen**

- Herzlichen Dank für Ihre nette Rückmeldung und Ihr großzügiges Angebot!
- Auf diesem Wege wollten wir Ihnen kurz rückmelden, dass wir durch Ihren netten Kontakt bereits zu einer großartigen Menge [Sachspende einfügen, z. B. Totholz] gekommen sind. Anbei ein kleiner Eindruck.
- Wir bedanken uns für die nette Hilfe und halten Sie gerne weiterhin über unser Projekt auf dem Laufenden.

## **5 Was den Unterstützern anbieten?**

Auch wenn die Spender keine Gegenleistung erwartet, sollten Sie Ihrem potenziellen Unterstützer deutlich machen, welchen Vorteil er hat: Er engagiert sich für den Nachwuchs, die Umwelt und Nachhaltigkeit. So können Sie ihm beispielsweise Nutzen bringen, indem Sie ihn öffentlichkeitswirksam erwähnen und ihm durch das Kinder-Garten-Projekt ein positives Image verschaffen:

- Firmen-Logo auf Ihrer Homepage
- Schild außen am Kindergarten oder am Hochbeet etc.
- Bericht im Newsletter
- Artikel in regionaler Presse (z. B. Übergabe der Spende, „Feierliche Eröffnung“ des Naschgartens, Fertigstellung eines weiteren Bauabschnitts)
- Persönliche Danksagung
- Jahreszeitengrüße
- Einladungen zu Veranstaltungen, Festen
- In jedem Fall sollte dem Spender eine Spendenbescheinigung ausgestellt werden. Dafür muss ein Förderverein gegründet werden, falls noch keiner besteht. Zudem kann für die Verwaltung der Spenden ein spezielles Konto eingerichtet werden, um größtmögliche Transparenz bezüglich der Verwendung des Geldes zu gewährleisten.

## 5.1 Tipps, um Unterstützer zu motivieren, weiter zu spenden

- › Dokumentieren Sie anhand einer Fotowand oder eines Albums die Entwicklung ihres Kinder-Gartens und stellen Sie es in Ihrer Einrichtung und auf Ihrer Homepage aus. So können Sie, aber auch alle Besucher und die Spender, die Entwicklung mitverfolgen.
- › Schaffen Sie Identifikation: Die kleinen und großen „Nutzer“ des Kinder-Gartens identifizieren sich eher mit dem Projekt, wenn sie aktiv beteiligt werden. Binden Sie Mittelgeber, Kinder und Eltern in möglichst viele praktische Schritte ein – vom Ausheben des Beets bis zur Ernte der Früchte. Gemeinsam arbeiten schweißst zusammen und tut der Identifikation mit dem Kinder-Garten gut.

## 6 Best Practice-Beispiel: Kindertagesstätte der Evangelischen Kirchengemeinde Langenselbold

Die Kita der evangelischen Gemeinde Langenselbold hat ihren Kinder-Garten im Jahr 2013 mit folgenden Schritten erfolgreich umgesetzt:

- › Teamsitzung mit den Erzieherinnen und Erziehern und den Kindern, um die Vorstellungen und Wünsche der Kinder bezüglich des Kinder-Gartens vor dem Umbau zu sammeln.
- › Die Wünsche wurden im Anschluss mit einer Gartenbauexpertin (die ihr Know-how spendete) an einem Elternabend vorgestellt. Es folgte die Erarbeitung eines Konzepts in Zusammenarbeit mit den Eltern, Erzieherinnen und Erziehern und der Gartenbauexpertin. Als zielführend erwies sich die Einbindung der Eltern und des Elternbeirats von Anfang an.
- › Es folgte die Aufteilung von Arbeitspaketen für Eltern, Erzieherinnen/ Erziehern und Freiwillige zur Gestaltung des Natur-Erlebnis-Gartens unter Einbezug des motivierten Elternbeirats. Ohne diesen, als treibende Kraft, wäre das Projekt nicht so schnell umsetzbar gewesen.
- › Die Kirche als Trägerin des Kindergartens spielte bei der Finanzierung eine wichtige Rolle. Kollekten aus dem Gottesdienst wurden mehrmals für den Umbau des Kinder-Gartens gespendet. Die Kirche gründete zudem einen eigenen „Bauausschuss“ für das Projekt „Kinder-Garten“ und institutionalisierte dieses hiermit.
- › Die Spendersuche begann parallel zu den ersten Baumaßnahmen. In Langenselbold gab es glücklicherweise viele motivierte Eltern, die eine tragende Rolle bei der Suche nach Spendern spielten. Persönliche Kontakte wurden genutzt, aber auch unbekannte Unternehmen angefragt.
- › Es wurden große (z. B. Tesa, Ikea, dm, Fanta) und kleine Unternehmen aus der Region (z. B. Bauhof) als Mittelgeber angefragt. Dies geschah meist durch ein formelles postalisches Anschreiben.
- › Neben finanziellen Mittelgebern gelang es der Kita auch Unterstützer in Form von Dienstleistern zu akquirieren. So unterstützte der Bauhof den Kindergarten durch Muskel- und Maschinenkraft (z. B. Bagger) beim Umbau. Im Gegenzug sorgte die Kita für das leibliche Wohl der freiwilligen Arbeitskräfte.

- › Der Kindergarten richtete für die Verwaltung der Spenden ein spezielles Konto ein. So herrschte sowohl für die Erzieherinnen und Erzieher als auch die Mittelgeber Transparenz, was die Verwendung des Geldes betrifft.
- › Der Kindergarten in Langenselbold machte die Erfahrung, dass Hartnäckigkeit und Durchhaltevermögen der Schlüssel zum Erfolg bei der Spendersuche waren.
- › Der „Mix“ machte den Erfolg der Spendenakquise aus: Dem Kindergarten gelang es, große und kleine Unternehmen als Unterstützer zu gewinnen. Hinzu kamen Spenden der Kirche.

Ein weiteres Best Practice-Beispiel finden Sie unter:

[http://www.kinder-garten.de/bestpractice\\_fundraising.html](http://www.kinder-garten.de/bestpractice_fundraising.html)

## 7 Wo finde ich weitere Informationen?

- › Karin Buchner und Frank Weller: Erfolgreiches Fundraising für Kitas. Carl Link Verlag, 1. Aufl. 2011
- › Thomas Röhr: Fundraising leicht gemacht! So werben Sie sinnvoll und erfolgreich Spenden ein. Praxishandbuch Sozial Management.  
[http://www.epn-hessen.de/wp-content/uploads/roehr\\_fundraising.pdf](http://www.epn-hessen.de/wp-content/uploads/roehr_fundraising.pdf)
- › Ulrike Lindner: Wirkungsvolle Eltern- und Öffentlichkeitsarbeit für die Kita, Kapitel: Gezieltes Fundraising in der Kita. Verlag an der Ruhr, 1. Aufl. 2012
- › Sylke Satow: Fundraising in Kindergärten. Praktikumsarbeit innerhalb des Studiums „Management sozialer Dienstleistungen“, Hochschule Wismar, 2006  
[http://www.kita-portal-mv.de/documents/komplette\\_fundraisingarbeit1.pdf](http://www.kita-portal-mv.de/documents/komplette_fundraisingarbeit1.pdf)
- › Nicole Fabisch: Fundraising: Spenden, Sponsoring und mehr. Beck-Wirtschaftsberater im dtv, 2013
- › Kommunen für biologische Vielfalt: Förderprogramme auf Landesebene  
<http://www.kommbio.de/themen/foerderhinweise/programme-laender/>
- › Schleswig-Holstein: Gewährung von Zuwendungen für Naturerlebnisräume.  
[http://www.schleswig-holstein.de/UmweltLandwirtschaft/DE/NaturschutzForstJagd/01\\_AllgInfo/05\\_Foerderung/03\\_Land/04\\_Naturerlebnisraeume/ein\\_node.html](http://www.schleswig-holstein.de/UmweltLandwirtschaft/DE/NaturschutzForstJagd/01_AllgInfo/05_Foerderung/03_Land/04_Naturerlebnisraeume/ein_node.html)
- › Finanzierungs-Handbuch für Naturschutzmaßnahmen  
[http://www.bfn.de/fileadmin/MDB/documents/foerderung/broschuere\\_finanzierungshdb-oV.pdf](http://www.bfn.de/fileadmin/MDB/documents/foerderung/broschuere_finanzierungshdb-oV.pdf)
- › Oberlandesgericht Frankfurt am Main: Informationen zum Bußgeldmarketing  
[http://www.olg-frankfurt.justiz.hessen.de/irj/OLG\\_Frankfurt\\_am\\_Main\\_Internet?cid=b244ddb43d222a7b18a7736d4249c6e3](http://www.olg-frankfurt.justiz.hessen.de/irj/OLG_Frankfurt_am_Main_Internet?cid=b244ddb43d222a7b18a7736d4249c6e3)