



Danube Transnational Programme

INDEED

COACH: Finanzierung

INDEED

Innovation für
Demenz im Donauraum

Von der Europäischen Union kofinanziertes Projekt
A stream of cooperation

Finanzierung: Zusammenfassung

- Die nachhaltige und langfristige **Finanzierung** von Leistungen im Sozial- und Gesundheitsbereich ist entscheidend und **sollte** bereits in einem frühen Stadium der Entwicklung eines neuen Projekts **geplant werden**.
- Während traditionelle Unternehmen eine **finanzielle Rendite** anstreben, streben Organisationen im Sozial- und Gesundheitsbereich oft eine **soziale Rendite an**. Dies kann ein verbessertes Wohlbefinden für die Zielgruppe sein.
- Es gibt eine **Vielzahl von** möglichen **Finanzierungsquellen**. Welche Quellen am besten zu wählen sind, hängt von der Rechtsform einer Organisation und ihrem Geschäftsmodell ab.
- Organisationen können über **Eigen- und Fremdkapital** verfügen. Normalerweise erwarten Investor:innen Rückzahlungen und eine zusätzliche finanzielle Rendite. Dies gilt insbesondere für Fremdkapital. Daher wird Fremdkapital hauptsächlich von gewinnorientierten Unternehmen eingesetzt, während Non-Profit-Organisationen sich auf spezielle Formen von Eigenkapital konzentrieren, die keine Rückzahlungen erfordern.
- In der Regel benötigen Organisationen **Startkapital** zur Finanzierung von einmaligen Investitionen zum Aufbau eines Projekts sowie eine **laufende Finanzierung**.
- Insbesondere für die laufende Finanzierung ist es notwendig, **verschiedene Finanzierungsquellen zu nutzen**, um alle Kosten zu decken und die Abhängigkeit von einem Geldgeber zu reduzieren.
- Organisationen müssen darauf achten, **zahlungsfähig bzw. liquide** zu bleiben, d.h. immer genug Kapital zu haben, um laufende und unerwartete Kosten zu decken.

Finanzierung: Arten von Organisationen

Non-Profit-Struktur

For-Profit-Struktur

Vorwiegend soziale Ziele

NPO, die durch Spenden finanziert wird
0-25% Markteinnahmen

NPO mit gemischten Einnahmequellen
25-49% Markteinnahmen

Social Business
< 50% Markteinnahmen

For-Profit-Unternehmen mit sozialer Verantwortung

Typisches gewinnorientiertes Unternehmen

Vorwiegend wirtschaftliche Ziele



Spenden, philanthropisches Kapital

Klassische Formen der Finanzierung

Potenzial für soziale Investitionen

Finanzierung : Finanzierungsquellen

Öffentliche Förderungen werden sowohl von der Europäischen Union als auch von öffentlichen Verwaltungen auf regionaler und nationaler Ebene bereitgestellt. Normalerweise werden diese Mittel ausgeschrieben und Organisationen müssen sich darum bewerben.

- 👍 Die Förderungen müssen in der Regel nicht zurückgezahlt werden.
- 👍 Die meisten Förderungen sind nur für gemeinnützige Organisationen verfügbar.
- 👎 Der Beantragungsprozess ist zeitaufwändig.
- 👎 Über die Verwendung des Geldes und den erzielten Nutzen muss (oft) berichtet werden.

Spenden können von Privatpersonen, Stiftungen oder Unternehmen kommen, die ein soziales Anliegen unterstützen wollen. Manche Spenden sind zweckgebunden und können daher auch nur für diesen Zweck verwendet werden. Eine Spende beinhaltet keine Gegenleistung. In jedem Fall sollten die Spender:innen engmaschig betreut werden.

- 👍 Spenden müssen nicht zurückgezahlt werden.
- 👎 Manche Spender:innen müssen über die Wirkung ihres Geldes informiert werden, um sie zufrieden zu stellen und zukünftige Spenden zu sichern.

Sponsoring wird von Unternehmen betrieben. Sie geben Geld an gemeinnützige Organisationen und erwarten im Gegenzug eine gewisse Werbemöglichkeit. Zum Beispiel platziert die gemeinnützige Organisation das Logo des Unternehmens auf ihrer Website und umgekehrt. Auf diese Weise versprechen sich die Unternehmen oft einen Imagegewinn.

- 👍 Unternehmen erwarten eine Gegenleistung, die leicht zu erbringen ist.
- 👎 Die Organisation muss darauf achten, nur Sponsor:innen auszuwählen, die mit ihrer Mission übereinstimmen.

Finanzierung : Finanzierungsquellen

Dienstleistungsverträge werden oft mit der öffentlichen Verwaltung oder Sozialversicherungen wie der Kranken- oder Pflegeversicherung abgeschlossen. In diesem Fall zahlt die öffentliche Verwaltung oder Versicherung Gebühren für jede erbrachte Dienstleistung oder für jede:n betreute:n Kund:in.

- 👍 Die öffentliche Verwaltung/Versicherung hat ein Interesse an der Leistungserbringung. Oft ist sie zur Erbringung dieser Leistung verpflichtet oder die Erbringung der Leistung spart langfristig Kosten.
- 👎 Oft gehen Dienstleistungsverträge mit höheren Verwaltungskosten für die Non-Profit-Organisation einher.

Mitgliedsbeiträge werden von Mitgliedern eines Vereins gezahlt. Als Verein kann eine Non-Profit-Organisation zahlende Mitglieder anziehen, indem sie ein soziales Netzwerk, Veranstaltungen, Newsletter und vieles mehr anbietet. In der Regel wird dieser Beitrag jährlich oder monatlich gezahlt.

- 👍 Die Mitgliedsbeiträge sind ein regelmäßiges Einkommen und ermöglichen Planungssicherheit.
- 👎 Mitglieder erwarten etwas als Gegenleistung. Angebote für Mitglieder benötigen möglicherweise zusätzliche Ressourcen.

Servicegebühren werden von den Kund:innen bezahlt. Je nach den finanziellen Möglichkeiten der Kund:innen kann eine gemeinnützige Organisation eine Servicegebühr verlangen, um einige Kosten zu decken.

- 👍 Servicegebühren sind ein regelmäßiges Einkommen.
- 👎 Die Servicegebühren können an die finanzielle Situation des Kunden angepasst werden.
- 👎 Manche Kund:innen können sich keine Servicegebühr leisten und ziehen es vor, die Leistung nicht in Anspruch zu nehmen, wenn diese nicht kostenlos ist.

Querfinanzierung bedeutet, dass Einnahmen aus einer Leistung zur Finanzierung einer anderen Leistung mit weniger Einnahmen verwendet werden.

- 👉 Organisationen verlassen sich auf interne Ressourcen und sind weniger abhängig von externen Spender:innen.
- 👉 Eine Querfinanzierung ist nur für Organisationen mit mehreren Leistungsbereichen möglich.

Crowdfunding ist eine Finanzierungsmöglichkeit in Form von Spenden bzw. finanziellen Beiträgen. Das bedeutet, dass kleine Spenden- bzw. Geldbeträge von einer großen Anzahl von Menschen gesammelt werden. Es findet auf Internetplattformen statt, wo die Projektidee vorgestellt und Spenden- bzw. Geldbeträge direkt über die Plattform getätigt werden. Es eignet sich besonders für Start-up-Projekte oder Projekte mit einem hohen Innovationsgrad, die das Interesse der "Crowd" wecken

- 👉 Es besteht die Möglichkeit, die Aufmerksamkeit einer großen Anzahl von Menschen zu erhalten.
- 👉 Mit vergleichsweise geringem Aufwand kann finanzielle, aber auch nicht-finanzielle Unterstützung gewonnen werden.
- 👉 Gewinnt an Popularität und es kann ein breites Portfolio an Investor:innen angesprochen werden.
- 👉 Unterstützt bei der Aufbringung von Startkapital für die Einrichtung eines Projekts.
- 👉 Organisationen laufen Gefahr, nicht genügend Unterstützung zu finden.
- 👉 Einmalige Finanzierungsmöglichkeit

Finanzierung: Finanzplan

INDEED

Projekt: ...	Jahr 1					Jahr 2				
	Leistung			Organisation	Summe	Leistung			Organisation	Summe
	Leistung A	Leistung B	Leistung C			Leistung A	Leistung B	Leistung C		
Kosten										
(Anfängliche) Investitionen					€ 0					€ 0
...					€ 0					€ 0
Materialkosten					€ 0					€ 0
...					€ 0					€ 0
Personalkosten					€ 0					€ 0
...					€ 0					€ 0
Infrastrukturkosten					€ 0					€ 0
...					€ 0					€ 0
Steuern & Abgaben					€ 0					€ 0
...					€ 0					€ 0
Finanzierungskosten					€ 0					€ 0
...					€ 0					€ 0
Kosten gesamt	€ 0	€ 0	€ 0							
AUSGABEN nach dem Prinzip der Periodenabgrenzung										
Abgrenzung										
...										
Abschreibung										
...					€ 0					€ 0
Nicht-operative AUFWENDUNGEN und - Nicht-operative Kosten										
...					€ 0					€ 0
+ Implizierte Kosten					€ 0					€ 0
...					€ 0					€ 0
Gesamtaufwand (= Kosten + Rückstellungen + Abschreibungen + betriebsfremde Aufwendungen + Implizite Kosten)	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
EINNAHMEN										
Fördermittel					€ 0					€ 0
Spenden					€ 0					€ 0
Servicegebühren					€ 0					€ 0
Dienstleistungsverträge					€ 0					€ 0
Mitgliedsbeiträge					€ 0					€ 0
Sponsoring					€ 0					€ 0
Summe = Gesamteinnahmen	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Cashflow	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Kassenbestand					€ 0					€ 0
Liquidität					€ 0					€ 0

In einem Finanzplan werden alle Einnahmen, Kosten und Aufwendungen eines Projekts dargestellt. Durch die Gegenüberstellung der Einnahmen mit den Aufwendungen wird die Liquidität der Organisation ermittelt.

Finanzierung: Kontaktaufnahme mit Finanzgeber:innen

Wenn Sie sich an mögliche Finanzgeber:innen oder Investor:innen wenden, sollten Sie ...

1. ... ausführliche Recherchen darüber anstellen, welche Finanzierungsquellen Sie benötigen und an wen Sie sich wenden können.
2. ... ein persönliches Treffen mit potenziellen Finanzgeber:innen oder Investor:innen vereinbaren.
3. ... sich gut über Ihr Gegenüber und dessen Interessen informieren.
4. ... in der Lage sein, Ihr Projekt und dessen Vorteile klar zusammenzufassen.
5. ... einen Business Plan/ ein Pitch Deck und einen Finanzplan vorbereiten.

Bei Gesprächen mit Finanzgeber:innen oder Investor:innen sollten Sie auch darauf achten, dass Sie Antworten auf folgende Fragen haben ...

- ✓ Welche Art von Finanzierung und in welcher Höhe werden Sie benötigen?
- ✓ Welchen Finanzierungsbetrag können Sie selbst aufbringen (z. B. in Form von Ersparnissen, Wertpapieren, Sicherheiten, ...)? Welche Art von Subventionen stehen Ihnen zur Verfügung?
- ✓ Welche Wirkung oder (soziale) Rendite hat Ihr Projekt? Was ist der Mehrwert für potenzielle Investor:innen?
- ✓ Welche potenziellen Risiken birgt Ihr Projekt und wie werden Sie diesen entgegenwirken?