

→ Anhang 2 – Zum Weiterlesen

Kommentierte Bibliographie

Es gibt unzählige Veröffentlichungen über Fundraising und Finanz- und Projektmanagement für den gemeinnützigen Sektor. Die folgende Liste kann nicht erschöpfend sein. Sie gibt nur eine Anregung für weiteren Lesestoff. Die meisten der folgenden Veröffentlichungen befinden sich in der Bibliothek des Europäischen Stiftungszentrums in Brüssel (Belgien).

> **Applying to a Grant-Making Trust – A Guide for Fundraisers**

Anne Villemur

Dieser Begleitband zum Verzeichnis der Trusts und Stiftungen enthält alle Informationen, die Förderer in einem Antrag erwarten. Er gibt praktische Ratschläge zu den Projektkosten, der Auswahl der passenden Trusts und der Beschaffung der Anträge.

Charities Aid Foundation, 1996

> **Avoiding the Wastepaper Basket**

Tim Cook

Ein praktischer Leitfaden zur Beantragung von Fördermitteln, klar und direkt formuliert mit Zeichnungen, um den Antragstellern Tipps zu geben. Der Autor greift in seinem Bericht auf eigene Erfahrungen mit Anträgen zurück, um häufige Fehler aufzuzeigen, die ehrenamtliche Organisationen bei Anträgen an Förderer begehen.

London Voluntary Service Council, 1996

> **Bidding for Funds and Resources – A guide for seeking support from businesses, trusts and public bodies**

Überblick über gute Praktiken bei der Beantragung von Fördermitteln aus unterschiedlichen Finanzierungsquellen: Gemeinnützige Trusts, lokale und nationale öffentliche Förderer, kommerzielle Organisationen, die Europäische Union und die staatliche Lotterie.

British Telecommunications, BT Corporate Relations, 1998

> **Building A Fundraising Database On Your PC: A Step By Step Guide For Small Voluntary Organisations**

Peter Flory

Ein umfassender Führer zum Aufbau einer Datenbank für den freiwilligen Sektor. Zeigt kleineren Organisationen und solchen ohne besondere Informatikkenntnisse, wie sie von der modernen Technologie bei ihrem Fundraising profitieren können. Erklärt Datenbankprogramme wie Excel und Access. Geeignet sowohl für Anfänger/innen als auch für fortgeschrittenere Anwender/innen von Datenbanken. Beinhaltet ein vollständiges Inhaltsverzeichnis und ein alphabetisches Register.

Charities Aid Foundation, 1999

Zum
Weiterlesen



Finanzierung und
Finanzmanagement
T-Kit

> **Building Foundation Partnerships: The Basics of Foundation Fundraising and Proposal Writing**

Ingrid van Rotterdam

Dieses Buch versucht, die bestmöglichen Praktiken beim Aufbau von Beziehungen zu Stiftungen darzustellen. Es enthält eine aktuelle Beschreibung der kanadischen Stiftungslandschaft von heute und zeigt die gegenwärtigen Tendenzen der Förderung auf. Außerdem beschreibt es den Rahmen für Fundraising bei Stiftungen. In den Kapiteln über die Recherchen und die Entwicklung vor, während und nach dem Antrag sowie in dem umfangreichen Anhang werden praktische Vorschläge für Fundraising und den Aufbau von Beziehungen zu Förderern gegeben.

Canadian Centre for Philanthropy, 1995

> **Building Sustainable Non-profit Organizations: Money, Money Everywhere – Grassroots Funding**

Jana Ledvinová

Dieses Handbuch versucht, den Geist der Freiwilligkeit und der Wohltätigkeit in Mitteleuropa wieder zu finden und neu zu beleben. Dies geschieht durch praktische Vorschläge, wie effiziente Basiskampagnen zu Fundraising organisiert werden können. In diesem Handbuch werden wichtige Fragen beantwortet wie: Wo und wie findet man Spender/innen, wie überzeugt man sie, Sie zu unterstützen, wie bittet man um Geld und wie kann man sichergehen, dass mögliche Sponsor/innen das halten, was sie versprochen haben.

The Johns Hopkins University Institute for Policy Studies, 1997

> **Building Sustainable Non-Profit Organizations: Proposal Writing**

Istvan Kostolanyi

Diese Broschüre legt die Verfahren dar, die eine gemeinnützige Organisation durchlaufen muss, wenn sie einen Antrag auf Finanzierung von außen stellt. Sie ist besonders auf die Situation in Mittel- und Osteuropa ausgerichtet. Dieses Dokument gibt einen kurzen Überblick über Methoden zum Fundraising und ist ein praktischer Leitfaden zur Erstellung eines Antrages, einschließlich einer Checkliste am Ende des Leitfadens. (Auch verfügbar auf Polnisch)

The Johns Hopkins University Institute for Policy Studies, 1997

> **The Business of Special Events**

Harry A. Freedman & Karen Feldman

Dieses Buch ist für diejenigen geschrieben, die versuchen, Spenden durch Sonderveranstaltungen zu sammeln. Es ermutigt die Fundraiser, eine Spendenveranstaltung so anzugehen, als ob sie ein gewinnbringendes Geschäft wäre. Mit Hilfe von praktischen Ratschlägen versuchen die Autor/innen, Strategien für wirkungsvolles Fundraising zu erstellen. Es wird eine Reihe von Themen abgedeckt, vom Budget und den Vergaberäten bis hin zu Medien und Prominenten.

Pineapple Press, Inc., 1998

> **Closing That Gift! How to be Successful 99% of the Time**

Robert F. Hartshook

Eine Anleitung für das erfolgreiche Einwerben großer Spenden von Philantropen. Das Buch gibt eine Reihe kurzer Tipps zu einer Vielzahl von Themen. Dazu zählen: Geheimnis des Spendenerfolgs, häufige Fehler und wie man sie vermeidet, erfolgreiche Fundraising-Strategien, wie kommt man an Großspenden, Handhabung von Nachlässen, nachgelassene Geschenke und Vermächtnisse und Kreativität beim Fundraising.

ASR Philanthropic Publishing, 1998

> **Comment Chercher un Sponsor – mode d'emploi**

Pierre Sahnoun, Nathalie Doury

Das Buch beschreibt das Sponsoring und seine Vorteile. Es wird eine Anleitung für Interviews und die Antragsstellung gegeben. Das Buch enthält praktische Ratschläge und Beispiele, die es allen in diesem Bereich Tätigen ermöglichen, das Relationship-Fundraising effektiv in die Praxis umzusetzen. Dieses Buch versucht den Fundraising-Verantwortlichen zu zeigen, wie sie am besten eine enge Beziehung zu ihren Förderern aufbauen können.

Juris Service, 1989



> **The Complete Fundraising Handbook**

Sam Clarke

Ein Führer über Fundraising für wohltätige Zwecke, der die unterschiedlichen verfügbaren Finanzquellen und die verschiedenen Techniken des Fundraising aufzeigt. Umfasst Fallstudien und Beispiele für gute Praktiken sowie Listen der wichtigsten Finanzierungsquellen von Regierungs- und Unternehmensspenden im Vereinigten Königreich.

Directory of Social Change, 1993

> **Ethics for Fundraisers**

Albert Anderson

Ziel ist es, das ethische Fundraising im gemeinnützigen Sektor zu verbessern, indem Entwicklungsfachleute und Freiwillige lernen, wie „prinzipientreue“ Aktivitäten durchzuführen sind, wie unethisches Verhalten zu verhindern ist und so Brücken des Vertrauens zur Gemeinschaft der gemeinnützigen Organisationen und Initiativen aufzubauen sind.

Bloomington and Indianapolis: Indiana University Press, 1996

> **Fairness in Funding: An Equal Opportunities Guide for Grant-Makers**

Roland Doven & Fiona Davis

Ein praktischer Leitfaden für Stiftungen und Spendentrusts, die Fairness bei der Finanzierung anstreben. Stützt sich auf die Erfahrungen von Spendentrusts und Stiftungen im Vereinigten Königreich, um ein Handbuch für diejenigen zu erstellen, die mit der Verteilung von Fördermitteln für einen guten Zweck betraut sind.

Association of Charitable Foundations, 1995

> **The Five Strategies For Fundraising Success, A Mission-Based Guide To Achieving Your Goals**

Mal Warwick

Warwicks umfangreiche Erfahrung bei gemeinnütziger Beratung wird in diesem praktischen Handbuch über Fundraising deutlich. Besonders hilfreich sind die Fallbeispiele, die seine fünf Strategien zum Fundraising und die dazu gehörigen Gefahren veranschaulichen, wenn Strategien verfolgt werden, die nicht mit den Aufgaben und langfristigen Zielen der Organisation übereinstimmen. Das Buch ist leicht zu lesen für alle, die sich für gemeinnützige Entwicklung interessieren, egal ob sie erfahrene Fundraiser sind oder nicht.

Jossey-Bass Publishers, 2000

> **Foundations for Fundraising**

Redmond Mullin

Dieser Text untersucht mit Hilfe von Fallstudien die Grundprinzipien des Fundraising. Der Autor weist darauf hin, dass es beim Fundraising nicht nur darum geht um Geld zu bitten, sondern dass die Fundraiser die Beziehung zwischen Förderer und dem guten Zweck reflektieren und Förderer als Partner/innen sehen sollten, die sich für die Bedürfnisse anderer einsetzen.

ICSA Publishing Ltd, 1995

> **Foundation Fundamentals: A Guide for Grantseekers (6. Ausgabe)**

Eine Publikation, die Antragsteller/innen Schritt für Schritt durch die Materialien und Suchstrategien führt, die das Stiftungszentrum entwickelt und gelehrt hat. Umfasst eine Beschreibung der verschiedenen Stiftungsarten, der Regelungen, die für ihre Tätigkeiten gelten und gibt einen Überblick über einen Förderantrag und ein Beispielsbudget. 6. Ausgabe.

Das Stiftungszentrum, 1999

> **Foundations in Europe. Society, Management and Law**

Dieses Buch liefert eine verständliche Übersicht des Stiftungssektors in Europa. Ziel ist es, eine Grundlage für Recherchen und für einen komparativen Ansatz zu schaffen. Die Publikation ist in vier Hauptabschnitte unterteilt. Der erste gibt einen historischen und komparativen Überblick über Stiftungen in Europa. Der zweite behandelt unterschiedliche Modelle zur Gründung und Verwaltung

Zum
Weiterlesen



Finanzierung und
Finanzmanagement
T-Kit

von Stiftungen. Der dritte Abschnitt legt einen strategischen Ansatz für Förderentscheidungen vor und umfasst einen Abschnitt über internationale Philanthropie. Im letzten Teil werden rechtliche Aspekte zur Gründung einer Stiftung behandelt.

Bertelsmann Stiftung, 2001

> **Friends For Life – Relationship Fundraising In Practice**

Ken Burnett

Dieses Buch ist eine Abhandlung zum Thema: Relationship-Fundraising und enthält Ratschläge, um Relationship-Fundraising effektiv in die Praxis umzusetzen. Dieses Buch zeigt Fundraisern wie man enge, gesunde, gegenseitig vorteilhafte Beziehungen zu seinen Förderern aufbauen kann.

The International Fundraising Group, 1996

> **Fundraising and the Nonprofit Board Member**

Fisher Howe

Beschreibt 5 Grundregeln, die jedes Vorstandsmitglied verstehen sollte, damit der gesamte Vorstand seiner Verantwortung, Kapital für die Organisation zu beschaffen, nachkommen kann. Eine nützliche Checkliste hilft den Vorstandsmitgliedern – einschließlich derer, die sich nur widerstrebend an potentielle Förderer wenden – soviel wie möglich zum Fundraising beizutragen.

National Center for Nonprofit Boards, 1992

> **Fundraising Cost Effectiveness – Self-Assessment Workbook**

James M. Greenfield

Ein Arbeitsbuch zur Einschätzung der Kosten des Fundraising. Dient dazu, die Produktivität der häufigsten Fundraisingmethoden zu messen. Der Autor stellt einen Leistungsindex aus neun Punkten auf und präsentiert Fallstudien für bestimmte Techniken wie Direct Mail, Wohltätigkeitsveranstaltungen, Spendenkampagnen und planvolles Spenden. Es ist Teil der Reihe National Society of Fundraising Executives (NSFRE)/Wiley Fund Development.

John Wiley & Sons, 1996

> **Fundraising: Spenden, Sponsoring, Stiftungen**

Marita Haibach

Handbuch mit Tipps für alle, die versuchen, Fördermittel für Projekte zu erhalten. Die Autorin überprüft auch, ob private Geldgeber/innen gemeinnützigen Organisationen helfen können.

Campus Verlag, 1996

> **Fundraising and Grant-Making: A Case Study of ITV Telethon' 88**

Diana Leat

Mit Hilfe von Aufrufen in den Rundfunkanstalten wurde in den letzten Jahren viel Fundraising für den ehrenamtlichen Sektor betrieben. Dieser Bericht, der auf der ersten britischen Studie über einen breit angelegten Aufruf in den Rundfunkanstalten basiert, konzentriert sich auf den ITV Telethon 1988 und zählt die Erfolge und Probleme bei der Beschaffung und Verteilung von 22 Millionen Britischen Pfund auf. Es wird auch versucht, die Aktion in einen größeren Zusammenhang zu stellen, Parallelen zwischen den organisatorischen Dilemmas und Lösungen und denen anderer Fundraiser und Förderer zu ziehen.

Charities Aid Foundation, 1989

> **Fundraising For Education: A Step By Step Guide**

Karen Gilchrist

Ein Buch, das detailliert die Methoden zum effektiven Fundraising für Schulen, Vorschulen und bildungsorientierte gemeinnützige Aktivitäten schildert. Das Fundraising für Bildung gewinnt an Bedeutung. Dieses Buch gibt einen chronologischen Überblick über den Fundraisingprozess, von der Planung der Kampagne bis hin zum erfolgreichen Follow-up. Zu den behandelten Themen zählen: Entwicklung, Planung, Suche nach möglichen Förderern und Entwurf einer Strategie, Erstellung eines Konzepts, öffentliche Finanzierung, Staatslotterie, Unterstützung aus der Wirtschaft, Fundraising in der Gemeinde/Stadt sowie Datenbanken. Die Unterscheidung zwischen Basisfinanzierung und dem, was der Bereicherung dient, wird ebenfalls erforscht. Beigefügt sind ein vollständiges Inhaltsverzeichnis und ein alphabetisches Register.

Charities Aid Foundation, 1999



> **The Fundraising Handbook – International Fundraising**

Thomas Harris

Diese Broschüre enthält das Kapitel 33 des „Fundraising Handbook“ und beschäftigt sich mit dem internationalen Fundraising. Für jedes Länderbeispiel wird der allgemeine Kontext des Landes untersucht, gefolgt von Details über die rechtlichen und steuerlichen Praktiken beim Fundraising und Bemerkungen über die verschiedenen generischen Quellen der Finanzierung. Eine kurze Bibliographie ist jeweils angefügt. Die behandelten Länder wurden aufgrund ihrer wirtschaftlichen und insbesondere aufgrund ihrer möglichen Übertragbarkeit des Fundraisings in die Vereinigten Staaten ausgewählt.

The NSFRE/Wiley Fund Development Series, 1996

> **Fundraising Hands-On Tactics For Nonprofit Groups**

L. Peter Edles

Schildert das enorme Ausmaß der philanthropischen Förderung in den Vereinigten Staaten. Philanthropie ist ein wichtiger Teil der Lebensform einer Nation. Es gibt keine magischen Geheimnisse, Wundermittel, oder Zauberformeln, die garantieren, dass man sein Ziel erreicht. Erfolgreiches Fundraising folgt einem sorgfältig ausgearbeiteten und geprüften Verfahren, das wirklich funktioniert. Es werden auch einige Beispiele für Fundraising-Kampagnen vorgestellt.

McGraw-Hill, Inc., 1993

> **Fundraising Matters – New Directions For Philanthropic Fundraising**

Michael Seltzer (Hrsg.)

Eine Publikation zur Stärkung der freiwilligen Spenden und zum Aufbau professioneller Qualitäten beim Fundraising. Es wird untersucht, wie die Konzepte und Traditionen der Philanthropie auf die Praxis des Fundraising anzuwenden sind. Die genaue Kenntnis des Autors über die Wechselfälle beim gemeinnützigen Management und Fundraising geben der Leserin/dem Leser einen Einblick in die Gründe für den Erfolg von acht Organisationen. Zum Schluss wird ein Überblick über die Lehren gegeben, die aus diesen Berichten über erfolgreiche gemeinnützige Kampagnen gezogen werden können.

Jossey-Bass, 1993

> **Fundraising on the Internet**

Howard Lake

Zeigt, wie das Internet auf lokaler, nationaler oder internationaler Ebene dem Fundraising dienen und Spender bei der Stange halten, Aufrufe fördern, Waren verkaufen und die täglichen Fundraising-Aufgaben beschleunigen kann.

Aurelian, 1996

> **Fundraising Strategy**

Redmond Mullin

Ziel dieses Buches ist, das Grundprinzip und den Verlauf einer Strategie zu erläutern und ihren Platz in Fundraising-Kampagnen aufzuzeigen. Dies wird auf unterschiedliche Weise getan, z.B. durch Fallstudien unterschiedlicher Strategien für unterschiedliche Arten und Größen von Förderprogrammen.

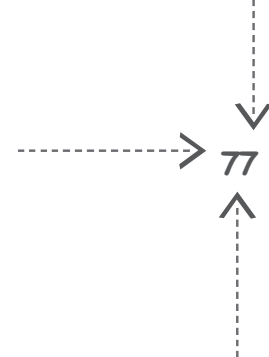
Charities Aid Foundation and ICFM, 1997

> **The Governance and Management of Charities**

Andrew Hind

Praktischer Leitfaden, der sich zum Ziel gesetzt hat, ein non-profit Leitungs- und Managementmodell zu entwerfen. Er untersucht effektive Funktionsweisen auf der Ebene der Stiftungsvorstände, strategische Planung, Definition der Grenzen der Macht des Managements, produktive Verwaltung der Aktivitäten einer Non-Profit-Organisation und die Rechtslage im Vereinigten Königreich.

The Voluntary Sector Press, 1995



Zum
Weiterlesen



Finanzierung und
Finanzmanagement
T-Kit

> **Grants from Europe – How to Get Money and Influence Policy. Achte Ausgabe**

Ann Davison

Dieses Buch legt die besten Finanzierungsquellen dar, wann der Antrag zu stellen ist, wie er zu stellen ist, welche Hindernisse zu erwarten und wie die Erfolgchancen einzuschätzen sind. Es umfasst Kapitel über spezifische Bereiche der Finanzierung: Behinderung, Entwicklungsarbeit/Dritte Welt, Arbeitslosigkeit, Menschenrechte, Bildung und Kultur, Armut, Frauen, ethnische Minderheiten, Umwelt und Energie, Gesundheit und Verbraucherinteressen.

NCVO Publications, 1997

> **Grant-giving: A Guide to Policy-making**

Diana Leat

Dieses Buch soll neuen Stiftungen helfen, ihre Politik zu durchdenken und bietet Richtlinien an, um die vorhandene Förderpolitik zu klären oder zu überprüfen. Jedes Kapitel behandelt im Detail einen Bereich der Förderpolitik, beginnend mit dem sich ändernden Kontext der Spenden und endend mit einer Diskussion über Verantwortlichkeit gegenüber anderen. In dem Leitfaden sind auch Checklisten der Schlüsselthemen enthalten.

Joseph Rowntree Foundation, 1992

> **Grant-making Basics**

Ein Instrument für Förderer und andere im gemeinnützigen Sektor. Gibt viele Artikel, Checklisten und Beispieldokumente für das Förderungsverfahren, Evaluierung nach der Förderung, Rechtsfragen, Ethik und Perspektiven, Kommunikation und Management wider.

Guide Council on Foundations, 1992

> **A Guide to EU Funding for NGOs – Your Way Through the Labyrinth**

Der Leitfaden gibt praktische und klare Informationen zum „Vademecum on Grant Management“ (Leitfaden zum Förderungsmanagement) und darüber, wie man EU-Fonds beantragt. Er umfasst ein Kapitel zur EU-Erweiterung und Programme, die Kandidatenländern offen stehen, eine Analyse der Strukturfonds sowie Informationen über die Reform der Außenbeihilfen.

Zu bestellen bei www.ecas.org

ECAS, 8. Ausgabe, 2002

> **Guide to Grantseeking on the Web**

Das Stiftungszentrum

Ratgeber zur besseren Verwendung des Internets zum Fundraising. Gibt eine Einführung ins Internet und beschreibt eine Vielzahl von Ressourcen, die bei der strukturierten Recherche hilfreich sind wie etwa Auszüge aus Stiftungsw Webseiten, Profile von Suchmaschinen und Informationen über vorhandene interaktive Dienste. Beinhaltet auch ein Glossar mit gemeinsamen Begriffen und eine Bibliographie ähnlicher Materialien in diesem Bereich.

Das Stiftungszentrum, 1998

> **Guide to Proposal Writing**

J. Geever; P. McNeill

Instrument für Fundraiser oder neue Antragssteller/innen, das unter anderem darlegt, wie man recherchiert, potentielle Förderer kontaktiert und die Beziehung aufrecht erhält. Erklärt die notwendigen Elemente eines Antrags und wie jeder Teil zu optimieren ist.

Das Stiftungszentrum, 1993

> **Guide To Proposal Writing In CEE And The Former Soviet Union**

Ein Leitfaden für Organisationen in Mittel- und Osteuropa und der ehemaligen Sowjetunion, der grundlegende Praktiken, Verfahren, Erwartungen und Dynamiken darlegt, die für einen Antrag notwendig sind. Dieser Leitfaden ist in sechs Teile unterteilt und hebt die Hauptprobleme hervor, die zu behandeln sind. Hierzu gehören Tipps über die Vorbereitung des Verfahrens, die Suche nach Fördermitteln und andere Aspekte der Finanzierung, Anträge und ein Follow-up. Auch ein Glossar der Begriffe wird gegeben.

The Institute for Local Government and Public Services, 1995

Zum
Weiterlesen



Finanzierung und
Finanzmanagement
T-Kit

> **Handbuch Fundraising**

Marita Haibach

Dieses Buch gibt einen Überblick über den Markt für Fundraising und beschreibt die vielen unterschiedlichen Ansätze beim Fundraising. Die Autorin versucht, das Thema zu definieren und eine Grundlage für praktische Aktionen zu schaffen. In dem Buch wird das Thema aus Sicht aller Teile der deutschsprachigen Welt beleuchtet.

Campus Verlag, 1998

> **“How To” Guide Find The Funds – A New Approach To Fundraising Research**

Christopher Carnie

Eine Antwort auf die Fragen, die alle Fundraiser stellen. Ein Leitfaden durch den Rechercheprozess, der anzeigt, wo man am besten nach Insider-Informationen suchen sollte. Enthält Einzelheiten über verschiedene Publikationen, Webseiten und Agenturen.

The Directory of Social Change, 2000

> **“How To” Guide Organising Special Events For Fundraising And Campaigning**

John F. Gray and Stephen Elsdon

Ein Handbuch, das die Kunst des Fundraising beschreibt. Nie waren Sonderveranstaltungen so populär bei Non-Profit- und anderen Organisationen, die auf Fundraising angewiesen sind. Sie sind aufregend und motivieren die Mitarbeiter/innen, beteiligen Freiwillige, stellen eine Herausforderung für sie dar und belohnen die Förderer. Selbstverständlich sind sie auch extrem lukrativ in Bezug auf das gesammelte Geld, die Werbemöglichkeiten und das gesteigerte öffentliche Bewusstsein, das sie hervorrufen.

The Directory of Social Change, 2000

> **How to Approach Companies Manual**

Heather Laycock

Unterstützung von Unternehmen zu erhalten, kann manchmal schwierig, zeitraubend und frustrierend sein. Dieses Handbuch soll es leichter machen, an Unternehmen heranzutreten und Ihnen die Instrumente an die Hand geben, die Sie dazu benötigen, damit Sie mehr Erfolg haben. Das Handbuch ist in Abschnitte unterteilt, die praktische Ratschläge geben; von der Auswahl der Unternehmen bis hin zu Begegnungen mit Vertreter/innen jener Unternehmen.

**Nadácia pre občiansku spoločnosť
(Stiftung für die Zivilgesellschaft – Slowakische Republik)**

> **How To Get Million-Dollar Gifts and Have Donors: 101 Strategies Every Fundraiser Should Know**

Robert F. Hartsook, JD, EdD

Ein Handbuch für Fundraiser, das sich damit beschäftigt, wie man sich am besten große Spenden von Philanthropen sichern kann. Unterteilt in 101 Strategien mit Erfahrungen aus dem wirklichen Leben, werden diese Strategien in sieben große Kategorien eingeteilt, darunter: Wie nutzt man eine Gelegenheit zum Fundraising, der Wert der Ehrlichkeit, das Zusammenlegen von Spenden und Wert und Auswirkungen einer Spende. Der Schwerpunkt liegt auf der Öffentlichkeitsarbeit im Fundraising.

ASR Philanthropic Publishing, 1999

> **The How To Grants Manual – Successful Grantseeking Techniques For Obtaining Public And Private Grants**

David G. Bauer

Ein Leitfaden für Antragssteller/innen und ihre Organisationen, wie man Finanzierungsquellen findet, die eine ähnliche Mission haben und wie man Vorschläge ausarbeitet, die insbesondere den Nutzen sowohl für den Förderer als auch für die antragstellende Organisation hervorheben.

American Council on Education and The Oryx press, 1999

Zum
Weiterlesen



Finanzierung und
Finanzmanagement
T-Kit

> **Image-Building and Money-Raising for Hard-to-Sell Groups**

Yasmin Prabhudas

Behandelt die Probleme der gemeinnützigen Non-Profit-Organisationen im Vereinigten Königreich, die weniger populäre und attraktive Gruppen vertreten und die es schwerer haben, ausreichende und regelmäßige Fördermittel zu finden. Enthält Ratschläge zu Werbung, Sensibilisierung der Öffentlichkeit und Einsatz der Medien.

Directory of Social Change, 1994

> **International Fundraising For Not-For-Profits: A Country-By-Country Profile**

Thomas Harris

Dieses Buch gründet sich auf Forschungsergebnisse aus achtzehn unterschiedlichen Ländern, in denen eine Informationsbasis besteht, die glaubwürdige Beispiele liefern. „International Fundraising for Not-for-Profits“ ist ein einzigartiges und bahnbrechendes Handbuch zum Thema globales Fundraising. Das Buch enthält achtzehn länderspezifische Kapitel, alle in einem ähnlichen Format, damit ein Vergleich leichter ist. Es ist die erste Veröffentlichung einer Darstellung der Fundraising-Praktiken in unterschiedlichen Ländern. Jedes Kapitel wurde von einer anerkannten Autorität des jeweiligen Landes verfasst. Jedes Kapitel wird durch eine umfassende Bibliographie abgerundet und enthält ein vollständiges Inhaltsverzeichnis.

The NSFRE/Wiley, 1999

> **Les Stratégies de la Générosité**

Gérard Gendre

Dieses Buch, das in zwei Teile unterteilt ist, beschreibt einen soziologischen Ansatz philanthropischer Handlungen sowie praktische Fundraising Strategien für gemeinnützige Organisationen. Es nennt einige spezifische Methoden des Fundraising wie Einzelanschreiben, Spendenkampagnen, engagiertes Spenden und lokale Spendenveranstaltungen.

Economica, 1996

> **Lessons From Abroad: Fresh Ideas From Fundraising Experts In The United Kingdom**

Judith E Nichols

Ein Buch über Fundraising in den USA mit Bezug zum britischen Beispiel. Es beinhaltet Kapitel von anerkannten Experten über Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit, Handhabung von Vermächtnissen und Legaten, Unterstützung von Spendenkampagnen, Fundraising per Fernsehen und Telefon und Datenbankmanagement. Ein alphabetisches Register liegt bei.

Bonus Books, Inc., 1997

> **Meeting Need – Successful Charity Marketing**

Ian Bruce

Charities Management series, ICSA Publishing, 1994

> **MECENAT– Mode d’Emploi**

Ogleich dieses kleine Fundraising Handbuch sich auf Fundraising bei Unternehmen in Belgien konzentriert, gibt es gute und praktische Ratschläge für die Suche nach privaten Förderern, strategische Planung und Herantreten an mögliche Geldgeber/innen. Die Ratschläge sind für alle Fundraising-Strategien relevant.

Fondation pour la Promotion des Arts-Prométhéa

> **Monitoring & Evaluation : A Practical Guide For Grant-Making Trustees**

Des Palmer

Handbuch für Förderer, das aufzeigt, wie sowohl die eigene Arbeit als auch die der Organisationen, die sie fördern, überwacht und evaluiert werden kann. Dieses Buch legt die Priorität auf die Bedürfnisse der Benutzer /innen und versucht, eine Anleitung zu geben, in der Fachsprache und akademische Kompliziertheit vermieden werden, die normalerweise in solchen Publikationen auftauchen. Es regt den Leser an, die vorgestellten Strategien auf ihre eigene Organisation anzuwenden. Die vier Zielsetzungen sind: Einführung eines besseren Verständnis für Monitoring und Evaluierung; Überblick über einige Techniken; zeigen, wie man am besten mit der Arbeitsbelastung fertig wird und wie Monitoring und Evaluierung als Routinepraxis einzuführen ist.

Association of Charitable Foundations (ACF), 1998



> Organising An Event: A Guide For The Millennium

Karen Gilchrist

Ein Buch, das den Organisationen als Leitfaden für die Organisation einer Wohltätigkeitsveranstaltung zur Jahrtausendwende oder zu einem anderen Zeitpunkt dient. Der Bericht bezieht sich hauptsächlich auf kleinere lokale Veranstaltungen. In den Kapiteln geht es um Planung und Vorbereitung, Finanzmanagement, Veranstaltungsorte, Zugangserleichterungen, Rechtliche Aspekte, Öffentlichkeitsarbeit, Ausstattung, Regeln und Bestimmungen über Dienstleistungen wie das Servieren von Erfrischungen, Erste Hilfe, den Tag der Veranstaltung und die Überprüfung des Erfolges. Ein vollständiges Inhaltsverzeichnis und ein alphabetisches Register liegen bei.

Charities Aid Foundation, 1999

> Raising Money From Trusts

Dieses ist ein praktischer Führer für alle Aspekte des Fundraising von Stiftungen für wohltätige Zwecke. Er liefert grundlegende Informationen, damit der Antragsteller den Stiftungssektor besser verstehen und planen kann, wie man am besten an Stiftungen herantreten kann. Behandelt werden Themen wie: Stiftungen und ihre Funktionsweise verstehen, an Stiftungen herantreten und einen Antrag auf Förderung verfassen.

Directory of Social Change, 1989

> Relationship Fundraising

Ken Burnett

Ein spenderorientierter Ansatz für das Geschäft des Fundraising, zeigt und definiert Risiken, die sich hinter den Vorteilen von Marketingmethoden verbergen können. Illustriert durch Geschichten, Spenderprofile und Aktionsbeispiele, damit der professionelle Fundraiser das Relationship-Fundraising in die Praxis umsetzen kann.

The White Lion Press Limited, 1992

> Repères à travers le Monde des Fondations

Eine einleitende Broschüre, die Stiftungen definiert, ihre Gründung beschreibt und die charakteristische Arbeit der verschiedenen Stiftungskategorien veranschaulicht. Auch die Rolle der staatlichen Organe gegenüber den Stiftungen wird erörtert.

Fondation de France, 1992

> Resource Development Handbook

Erforscht Planung und Haushaltsplanung, Finanzmanagement, Freiwilligenführung, Engagement der Mitarbeiter/innen, Image, Öffentlichkeitsarbeit und Marketing. Die Instrumente zum Erfolg sind: Spenden von Einzelpersonen, Veranstaltungen, Unternehmen, Schaffung von Einkommensquellen, das Rote Kreuz und der Rote Halbmond, Förderungen, Spendenkampagnen. Obwohl es eigentlich für nationale Gesellschaften (des Roten Kreuz) geschrieben wurde, enthält es auch nützliche Informationen für viele andere.

International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies, 1994

> Running a Local Fundraising Campaign – A Guide for Small Voluntary Organisations

Janet Hilderley

Dieser Ratgeber gibt praktische Informationen und Ratschläge über die vielen verschiedenen Aktivitäten, aus denen eine lokale Fundraising-Kampagne bestehen kann und hilft den Leser/innen zu erkennen, welche Möglichkeit für ihre Non-Profit-Organisation am geeignetsten ist. Er gibt einen Überblick über die Grundlagen für örtliche Fundraisingkampagnen und beschreibt dann im Detail zwölf unterschiedliche Fundraisingtechniken oder Finanzierungsquellen.

Charities Aid Foundation, 1997

Zum
Weiterlesen



Finanzierung und
Finanzmanagement
T-Kit

> **School Fundraising – What You Need to Know**

Anne Mountfield

Ein Leitfaden über erfolgreiches Fundraising, gesetzliche Grundlagen und gute Praktiken. Teil Eins legt die erfolgreichsten Strategien für Fundraising an Schulen dar. Er enthält einen neuen Abschnitt über die staatliche Lotterie sowie hoch aktuelle praktische Informationen über Fundraising, Gesetze, Lizenzen, Steuern und Handel. Teil Zwei beschreibt gute Praktiken bei der Einrichtung und Verwaltung einer Organisation für Fundraising an Schulen.

Directory of Social Change, 1997

> **Securing your Organization's Future**

Michael Seltzer

Ein Leitfaden für Fundraising-Strategien. Kapitel 1 konzentriert sich auf die Finanzierung einer Organisation. Kapitel 2 überprüft Definitionen möglicher Förderer und spezifische Probleme mit Einzelpersonen und Organisationen. Kapitel 3 untersucht die Wahl einer gemischten Finanzierung und die passenden Strategien, um diese zu sichern.

Das Stiftungszentrum, 1987

> **Sell Space to Make Money**

Audrey Semple

Ein praktischer Führer, um Werbeeinnahmen aus den Publikationen einer gemeinnützigen Organisation zu erzielen. Er untersucht die verschiedenen Möglichkeiten von Publikationen sowie Steuerfragen beim Verkauf von Werbung und beim Pressevertrieb.

Directory of Social Change, 1987

> **Step By Step. A Guide To Volunteer Fundraising**

Ruth Horton (Hrsg.)

Diese kurze Broschüre weist darauf hin, dass das Anwerben von Freiwilligen das wichtigste Element bei allen Spendenaktivitäten ist. Jedes Kapitel umfasst eine nützliche Checkliste, die Sie auf den richtigen Weg führt. Auch ein Kapitel über nützliche Kontakte für Fundraiser ist enthalten.

The Volunteer Centre UK, 1992

> **Sustaining Civil Society – Strategies for Resource Mobilization**

Leslie M. Fox (Hrsg.) and S. Bruce Schearer (Hrsg.)

Beschreibt detailliert innovative Methoden, die Organisationen der Zivilgesellschaft zur Finanzierung ihrer Programme einsetzen können. Enthält Kapitel über Einnahmen aus erworbenem Einkommen und Engagement von Unternehmen, Risikokapital, Mikrokredit-Programme und Umschuldung. Jedes Konzept wird durch Fallstudien veranschaulicht.

CIVICUS, 1997

> **Tried and Tested Ideas for Raising Money Locally – Small and Medium-Scale Events**

Sarah Passingham

Directory of Social Change, 1994

> **Trust Fundraising**

Anthony Clay

Eine Publikation, bei der es darum geht, wie Fundraising-Verantwortliche am effektivsten an die Stiftungen und Spenden-Trusts herantreten können. Sie zielt darauf ab, den Erfolg des Fundraising zu verbessern. Deckt Themen ab wie die Bedeutung von Recherchen und gut geführten Aufzeichnungen, der Wert persönlicher Kontakte, die Notwendigkeit einer ausführlichen Planungsstrategie für Trust-Fundraising, gute und schlechte Methoden beim Herantreten an Trusts und die Bedeutung des kontinuierlichen Kontaktes, nachdem ein Antrag gestellt wurde. Ein Inhaltsverzeichnis und ein alphabetisches Register sind ebenfalls vorhanden.

Charities Aid Foundation & Institute of Charity Fundraising Managers, 1999



> **Winning Grants Step By Step: Support Centers Of America's Complete Workbook For Planning, Developing, And Writing Successful Proposals**

Mim Carlson

Dieses Buch ist in 9 Einzelschritte unterteilt und leitet eine/n Antragsteller/in durch das Antragsverfahren. Durch das Ausfüllen der Übungen des Arbeitsbuches wird gleichzeitig ein Förderungsantrag ausgefüllt. Ein Abschnitt liefert die Bibliographie, gesonderte Arbeitsblätter und zusätzliche Tipps zur Abfassung von Interessenbekundungen für die Zusammenarbeit und Hinweise über Förderer.

Jossey Bass, 1995

> **The WISE Guide To Fundraising – Women's Studies Research And The European Union**

Petra Branderhorst

Dieses Buch versucht, das ausgedehnte Terrain der europäischen Ressourcen für Frauenstudien darzustellen. Es gibt an, wie man sich an die Europäische Kommission wenden kann und antizipiert mögliche Probleme. Es enthält Kontaktadressen aller Generaldirektionen in Brüssel. Der Führer rät jedem, der in diesem Bereich arbeitet, sich an europäische Netze wie WISE anzuschließen und auf nationaler und europäischer Ebene für Frauenstudien als politisches Thema einzutreten.

Women's International Studies Europe, 1997

> **A Women's Fundraising Handbook**

Diese Publikation stellt einige Überlegungen über Fundraising und Ausgabe von Fördermitteln an sowie über die Entwicklung des „Globalen Fonds für Frauen“ und die Lehren, die aus der Verwirklichung dieser Programme zu ziehen sind. Sie listet Ideen und Organisationen auf, die mögliche finanzielle und andersartige Unterstützungsquellen sein können.

The Global Fund for Women, 1995

> **The Worldwide Fundraiser's Handbook – A Guide To Fundraising For Southern NGOs And Voluntary Organisations**

Michael Norton

Dieses Buch erklärt, wie man wirkungsvolles lokales Fundraising betreibt, gibt die unterschiedlichen Förderungen und verfügbaren Quellen an und einen Überblick über die unterschiedlichen Fundraising- Techniken sowie Fallstudien und Beispiele guter Praktiken. Es deckt alle wichtigen Finanzierungsquellen von Privatpersonen bis hin zu Regierungen, Stiftungen und Unternehmen ab sowie alle wichtigen Techniken, von einkommensgenerierenden Tätigkeiten bis hin zum Direkt Mailing und der Organisation von Spendenveranstaltungen.

Directory of Social Change, 1996

> **Writing Better Fundraising Applications**

Michael Norton

Ein praktischer Führer zur Erstellung guter Förderanträge. Er gibt Ratschläge, Beispiele und Übungen und enthält Kapitel über die Kostenabschätzung eines Projektes, Verbesserung Ihrer Kommunikationsfähigkeiten, Verfassen eines guten Antrags, Beurteilung des Antrags und Erstellung Ihrer eigenen Arbeitsblätter.

Directory of Social Change, 1992

> **Writing Better Fundraising Applications (2nd Edition)**

Michael Norton

Dieses Buch umfasst Beispiele, Übungen, Ideen sowie Ratschläge eines professionellen Spendensammlers. In dieser Neuauflage kommen die Bestandteile eines guten Antrags hinzu: Ihre wichtigsten Verkaufsargumente, Aufbau von Glaubwürdigkeit, Projekt-Fundraising, Kalkulation eines Antrages und klare und überzeugende Darstellung.

Directory of Social Change, 1997

Zum
Weiterlesen



Finanzierung und
Finanzmanagement
T-Kit

> Writing Winning Grant Proposals Step by Step

Chad T. Green and Yvette Castro-Green

Gibt Fundraisern die notwendigen Techniken an die Hand, wie man Förderer zur Finanzierung des Projektes sucht, findet und erfolgreich überzeugt. Ausgehend von einem praktischen Ansatz enthält es Beispielvorgaben, praktische Übungen und Beispiele.

NGO Centre, Riga, 1996

> The Youth Funding Guide

Nicola Eastwood

Dieses Buch zeigt Strategien zum Fundraising für alle auf, die mit jungen Menschen arbeiten. Es behandelt Bereiche wie staatliche Lotterie, Zentral- und Kommunalregierungen, Europa und die breite Öffentlichkeit. Es bietet auch Hilfe und Rat bei der Entwicklung einer Fundraising-Strategie, dem Verfassen effektiver Fundraising-Anträge, Steuern und MWST-Fragen.

Directory of Social Change, 1997

- Kommentierte Webgraphie

www.coe.int/youth – Die Webseite des Direktorats für Jugend und Sport des Europarates mit Informationen über ihre Bildungsprogramme, Finanzierungsmöglichkeiten und internationale Jugendpolitik und mit vielen Links zu Organisationen im Jugendsektor in Europa.

www.dsc.org.uk – Das Directory of Social Change will eine international anerkannte unabhängige Quelle von Information und Unterstützung für nichtstaatliche und gemeinnützige Sektoren weltweit sein. Abgesehen von sehr UK-spezifischen Publikationen und Aktivitäten veröffentlichen sie auch eine Reihe von Handbüchern über Fundraising und ähnliche Fragen.

www.eurodesk.org – Eurodesk verfügt über eine Vielzahl von Informationen über alle Arten von europäischen Finanzierungsmöglichkeiten für unterschiedliche Projektarten. Eurodesk verfügt über ein europaweites Netz von regionalen Informationsbüros, bei denen Sie weitere Informationen erhalten können.

<http://ec.europa.eu/youth/youth-in-action-programme/> – Diese Webseite bringt Sie zum Youth in Action-Programm der Europäischen Kommission. Sie finden dort eine Vielzahl von Formularen zur Beantragung von Fördermitteln sowie Links zu den Nationalagenturen, die das Youth in Action-Programm in den unterschiedlichen europäischen Ländern durchführen.

http://ec.europa.eu/economy_finance/procurements_grants/ – Dies ist die offizielle Webseite des Generalsekretariats der Europäischen Kommission für EU-Finanzierung. Sie enthält unter anderen eine Liste der verfügbaren Förderungen und den Leitfaden für Spendenmanagement (Vademecum). Wenn Sie nach Informationen suchen, welche Finanzierung in der Europäischen Union verfügbar ist, ist diese Seite ein guter Ausgangspunkt.

www.fundersonline.org- und www.efc.be – Funders Online bietet Informationen über eine Reihe von europäischen Finanzierungen und Spendenquellen. Sie ist eine Initiative des Orpheus-Programms des Europäischen Stiftungszentrums. Die Aufgabe des Europäischen Stiftungszentrums (EFC) ist die Förderung und Untermauerung der Arbeit der Stiftungen und Unternehmensstiftungen in Europa. Orpheus, das Informations- und Kommunikationsprogramm des EFC, verfügt über ein öffentliches Archiv und einen Informationsdienst über Stiftungen und Unternehmensförderer, die in Europa aktiv sind.

www.training-youth.net – Die Webseite des Partnerschaftsprogramms zum Training von Jugendarbeiterinnen und Jugendarbeitern des Europarates und der Europäischen Kommission hat alle T-Kits ins Netz gestellt, sowie einige Berichte über Trainingskurse, die Zeitschrift Kojote für Trainer und andere Informationen über Trainingsmöglichkeiten.

www.youthforum.org – Dies ist die Webseite des Europäischen Jugendforums, die den jungen Menschen in Europa durch die Jugendorganisationen eine politische Stimme geben will. Sie gibt Links und Beschreibungen der Mitgliedsorganisationen (internationale nichtstaatliche Jugendorganisationen und nationale Jugendräte in Europa). Auch verschiedene politische Texte sind dort zu finden sowie Informationen über Finanzierungsangelegenheiten und Lobbykampagnen.

