

WORKSHOP NR. 13

UNSERE TRÄUME REALISIEREN.

BESCHAFFUNG FINANZIELLER MITTEL FÜR DIE KAMPAGNE EINER FRIEDENSSTEUERINITIATIVE (CPTI) UND FRIEDENSSTUEBERBEWEGUNGEN

MODERATORIN: MARIAN FRANZ; ERGEBNISPROTOKOLL: JON NOTT

WIR KLÄRTEN UNSER VERSTÄNDNIS VON GELDMITTELEINWERBUNG (FUNDRAISING) IN BEZUG AUF EINIGE VERSCHIEDENE METHODE

- Individuelle Sponsoren / Unterstützer / Mitglieder
- Mittel zur Verfügung stellende Stiftungen / Organisationen
- Verkaufsstrategien
- Firmenspenden / Firmenpatenschaften

ERFAHRUNGEN IN DIESEN FELDERN DER BESCHAFFUNG VON FINANZIELLEN MITTELN:

Jede Form von Geldmittelbeschaffung bedeutet "Dein Produkt zu verkaufen³, das in diesem Falle Dein politisches Anliegen ist, in unserem Falle CPTI und nationale Bewegungen. Du musst Dein "Produkt³ genau kennen, ebenso Deine Gesprächspartner, um den Haken zu entdecken, an dem jede Art Geldmittelbeschaffung aufhängbar ist.

Im Zentrum aller Beschaffung finanzieller Mittel steht der Aufbau einer Verständigungsebene von Person zu Person, das ist eigentlich schon Lobbying, die Grundlage für eine Werbekampagne für Deine Ziele. Du versuchst jemanden eher für eine finanzielle als für eine politische Unterstützung Deines Anliegens zu gewinnen.

Versuche die Aussichten für Dein Projekt vom Standpunkt des Geldgebers zu sehen, das heißt: Zuschuss gewährende Stiftungen brauchen Leute, die Gelder beantragen, damit sie ihre Fonds verteilen können (Stiftungen sind nicht gegründet worden, um ihre Gelder auf Bankkonten zu deponieren, sie haben damit gute Projekte zu unterstützen)- Sie brauchen uns genau so, wie wir sie brauchen!

Recherchen über mögliche Geldgeber sind von Beginn an die Voraussetzung für erfolgreiches Vorgehen. Finde heraus, wen und was sie vorher finanziert haben und welches ihr finanzieller Unterstützungsrahmen ist.

Die Art, wie Deine Geldbeschaffung funktioniert hat, kann selbst zum Werkzeug von Beschaffung finanzieller Mittel werden: Das heißt, die US Nationale Kampagne für einen Friedenssteuerfond hat Gelder beschafft für ein Lobbying Büchlein "CONGRESS SHALL MAKE NO LAW...³, das zum wertvollen Wegweiser für die Beschaffung von Mitteln und die entsprechenden Strategien wurde.

Es ist leichter, Gelder zu beschaffen, wenn man selbst oder der Exekutivausschuss zu den Gebern gehört. Es hat sich als zum Teil sehr erfolgreich erwiesen, überzeugte Leute die Arbeit tun zu lassen im Gegensatz zu professionellen Geldmittelbeschaffern.

Die Spenderbasis ist eine der verlässlichsten Formen von Mittelbeschaffung, Du brauchst jedoch dauernd einen Fluss neuer Geber um dem "natürlichen Schwundphänomen³ entgegen zu wirken. Eine Spenderbasis hat einen Unterstützungsaufwand nötig um zu funktionieren, und die besteht in einer auf dem laufenden gehaltenen Datenbank und regelmäßigen Kontakten zwischen der Organisation und den Unterstützern. Wir diskutierten die Frage von Steuererlass für Spendengelder und sprachen über den Aufbau einer Verständigungsebene mit individuellen Geldgebern um ihre Spendenbereitschaft mit einem persönlichen Anerkennungserlebnis zu verknüpfen. Wir sprachen über Verkaufsgenehmigungen und die verschiedenen gesetzlichen Grundlagen in diversen Ländern.

KONZENTRATION AUF DIE KAMPAGNE FÜR EINE FRIEDENSINITIATIVE

Wir untersuchten 8 Typen von Geldmittelbeschaffung, die wir vorher kennen gelernt hatten, um die für eine CPTI geeignetste herauszufinden.

VERANSTALTUNGEN- nicht realisierbar auf internationaler Ebene aber wenn nationale / lokale Organisationen ein solches Spendensammelungs-Ereignis organisieren wollen, wäre das eine willkommene Sache für die Unterstützung einer Friedensfondinitiative (z.B. in Kirchen).

SAMMLUNGEN- ebenfalls kann die CPTI nicht zu internationalen Sammlungen aufrufen, wohl aber können nationale und lokale Gruppen zu Sammlungen aufrufen für unsere Ziele (z.B. in Kirchen).

VERKAUFSSTRATEGIEN- CPTI hat nicht die Mittel (finanzielle oder andere), Waren zu produzieren und international zu vermarkten.

STAATLICHE FINANZIERUNG- diese wurde gegenwärtig als nicht realisierbar eingestuft, wir sollten aber über besondere Körperschaften nachdenken wie die Vereinten Nationen oder die Europäische Union, die manchmal Nichtregierungsorganisationen (NROs) unterstützen.

MITTEL, DIE UNS UNAUGEFORDERT ZUFLIEßEN- wir haben keine verlässlichen Basiszuwendungen, deshalb müssen wir immer wieder an ehemalige Teilnehmer unserer Veranstaltungen von internationalen Konferenzen oder Mitglieder nationaler Bewegungen appellieren (siehe unten)

DIE GEBERBASIS- Hier geht es um das Problem der CPTI Struktur und Infrastruktur und das Problem möglicher Konflikte mit nationalen Bewegungen. Wir diskutierten das Thema einer CPTI Infrastruktur und kamen darin überein, dass CPTI es ohne Infrastruktur sehr schwer haben würde, finanzielle Mittel zu beschaffen, und dass es ein erstrebenswertes Ziel wäre, eine CPTI Infrastruktur für einen kleinen Teil der Beschaffung von Geldmitteln aufzubauen. Wir diskutierten das Verhältnis von CPTI zu nationalen Initiativen, besonders aber die Frage, ob interessierte Menschen beides unterstützen würden, CPTI und ihre nationale Initiative, oder ob sie eines von beiden wählen würden. Wir sprachen auch über Leute in Ländern, in denen CPTI nicht vertreten ist, fanden aber, dass dies ein Thema war, das weit über die Geldmittelbeschaffung hinausging- es wird vom leitenden Gremium besprochen und bei der nächsten Konferenz zu einem Arbeitsgruppenthema gemacht werden müssen.

STIFTUNGSGELDER- wir betrachteten die vom Leitungsgremium vorgeschlagenen Projekte um Prioritäten herauszuarbeiten. Wir diskutierten die Herausgabe eines CPTI Flugblattes bis in Einzelheiten, besonders aber die Frage, an wen es sich richten sollte. Außerdem spielten wir die Möglichkeit eines Flugblattes durch, das sich an verschiedene Interessengruppen wenden würde.

CHARAKTERISTIKA EINER CPTI-FLUGBLATT LESERSCHAFT

- Interesse an Menschenrechtsfragen
- Interesse an der Arbeit von Nichtregierungsorganisationen
- Konzentration auf internationale Aktivitäten

MÖGLICHE ZIELGRUPPEN FÜR EIN CPTI FLUGBLATT

- Gruppen oder Individuen, die bei den Vereinten Nationen an Friedens- oder Menschenrechtsfragen arbeiten
- Menschen, die noch nie von der Friedenssteueridee gehört haben
- Leute, die zwar schon im nationalen Zusammenhang von der Friedenssteuer und der Militärsteuerverweigerung gehört, aber nie deren internationalen Aspekt bedacht haben.
- Leute, die mit Geldmittelbeschaffung befasst sind.