

Jo, wir schaffen das!

 Claudia Dankerl

Große Träume und Pläne für das Kita-Gelände, aber kein Geld, um sie zu realisieren? Fundraising ist eine Lösung. Denn wo viele Hände anpacken und sowohl körperlich als auch finanziell unterstützen, kann Großes entstehen. Eine Kita wagt es und erschafft auf diese Weise ein Kinderparadies im Außengelände.

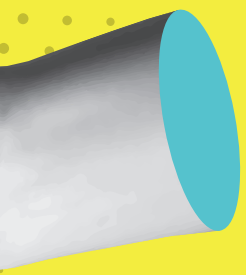


Bild: Getty Images/cienpias

Wie in vielen Kitas war unser Außengelände in die Jahre gekommen und entsprach längst nicht mehr unseren pädagogischen Ansprüchen. Wir, mein Team und ich sowie die Kinder und Eltern, waren unzufrieden. Einige Ideen hatten wir bereits in Eigenleistung mithilfe vieler Eltern und des Fördervereins umgesetzt. Unter anderem haben wir eine Wildblumenwiese angelegt, ein Insektenhotel und Nistkästen eingerichtet sowie Hochbeete mit den Kindern bepflanzt.

Doch damit nicht genug. Wir wollten unser Außengelände zu einem Naturparadies für Kinder umgestalten. Abenteuer- und Erlebnisbereiche zum experimentellen Spielen und Forschen sollten entstehen. Zur Gestaltung wollten wir unbedingt ausschließlich heimische Bäume und Pflanzen einsetzen.

Uns war selbstverständlich bewusst, dass unser umfassendes Vorhaben nicht durch reguläre Haushaltsmittel zu finanzieren war. Ohne Unterstützung und Sponsoring ging es nicht. Ich hatte mich bereits intensiv mit dem Thema Fundraising beschäftigt und war im Austausch mit Kitas, die damit Erfahrung hatten. Mir wurde bewusst, dass wir durch unsere kleinen Projekte seit geraumer Zeit mittendrin waren auf einer Abenteuerreise namens Fundraising.

Menschen begeistern

Der Begriff Fundraising kommt aus dem Englischen und verbindet die beiden Wörter Fund (deutsch: Schatz/ Kapital/ Geldmittel) und (to) raise (deutsch: erhöhen/ beschaffen). Frei übersetzt könnte es heißen „den Schatz heben oder den Schatz vergrößern“.

Fundraising ist intensive Beziehungsarbeit und bedeutet nicht: „Wir wollen so schnell wie möglich an möglichst viel Geld kommen!“ Es heißt vielmehr: „Wir wollen ein großartiges Projekt vorstellen und auf diese Weise Menschen dafür gewinnen, sich mit uns gemeinsam für etwas zu engagieren!“

Neben den Geldspenden sind im Fundraising weitere tragende Säulen:

- Zeit- und Sachspenden,
- Dienstleistung im Ehrenamt sowie
- unterstützende Kommunikation, um das Projekt bekannt zu machen.

Fundraising bedeutet auch, eigene Kontakte zur Multiplikation zu nutzen – denn hinter jeder weiteren Person steht ein weiteres Netzwerk. Fundraising hilft dabei, dass sich aus einzelnen Aktionen ein gesteuertes Handeln entwickeln kann. Das heißt zunächst einmal, einen ausformulierten Projektplan und ein Konzept zu verfassen.

Fertig zur Schatzsuche

Durch unsere Projektarbeit und die gemeinsame Gestaltung hat sich aus den Mitwirkenden eine Interessensgemeinschaft gebildet. Der „Schatz“ einer jeden Kita sind nämlich die Menschen, die sich mit der Kita verbunden fühlen. Dazu gehören neben den Kindern und ihren Familien auch das Team, der Träger und der Kita-Förderverein, Dienstleistende und Unternehmen aus der Region, Vereine, Banken, die Kirchengemeinde, Sozialstationen sowie Förderstiftungen und Hilfsorganisationen.

Zunächst waren wir auf der Suche nach einem Fachbetrieb, der Erfahrung in der Gestaltung von Natur-Spiel-Räumen hat. Nach ersten Gesprächen, Plänen, Ortsbegehungen und Berechnungen mit ausgewählten



Alles Spielplatz, oder was?

Auch die Bremer Kita Matthias Claudius möchte ihren Außenbereich umgestalten und einen besonderen Ort für die ganze Nachbarschaft erschaffen. Warum solche Projekte ein Hoffungsschimmer sind, erzählt uns die Kita-Leitung auf Seite 14.



Natur- und Abenteuerschulen lag ein geplantes Großprojekt auf dem Tisch, mit einem Gesamtvolumen in Höhe von etwa 120.000 Euro. Das Projekt war auf drei Jahre ausgerichtet und in einzelne Abschnitte aufgeteilt. Die Kosten für den ersten Bauabschnitt, der Wasserspiel-Landschaft mit Versteck- und Schleckwäldchen, wurden auf circa 35.000 Euro veranschlagt.

Daraufhin führten wir eine Auftaktveranstaltung mit dem Träger und den Eltern durch, um das Projekt vorzustellen und den Träger für unser Vorhaben zu begeistern.

Um die Aufgaben zu verteilen, gründeten wir eine Fundraising- und eine Bau-AG. Jede dieser Arbeitsgruppen hatte eine Projektleitung und bestand aus Mitarbeiter:innen, Eltern und Mitgliedern des Fördervereins. Die beiden Arbeitsgruppen mussten sich eng miteinander abstimmen, denn das Bau-Tempo passte sich den Erfolgen des Fundraisings an.

Es war uns sehr wichtig, die Kinder teilhaben zu lassen. Im Kinderparlament und in Kinderkonferenzen informierten wir sie, bezogen sie mit ein und sie konnten sich beteiligen. Selbstverständlich wollten sie auch an den geplanten großen Bauwochenenden mithelfen.

Wir wagten uns an erste Spendenaktionen: Wer kennt wen und wen können wir wofür ansprechen? Adresslisten, Zeit- und Finanzpläne zu erstellen, gehört nicht zu den beliebtesten Aufgaben. Sie erleichtern jedoch eine gute Planung und effizientes Arbeiten. Unser Förderverein richtete ein zweckgebundenes

Konto ein. Wir stellten Förderanträge an zwei Stiftungen, die sich für nachhaltige Naturprojekte in Kitas einsetzen. Auch den Bürgermeister baten wir, uns als Multiplikator zu unterstützen.

» Fundraising ist die Kunst, die Freude am Geben zu lehren.

Henry A. Rosso,
Fundraiser aus den USA

Erste Erfolge

Am Beispiel der Finanzierung der Wasserspiel-Landschaft möchte ich aufzeigen, wie sich die Summe des ersten Bauabschnittes zusammensetzte:

- Die Fördersumme der NRW-Stiftung deckte ein Drittel der Gesamtkosten. Zum Dank präsentierten die Kinder einen „Baustellen-Rap“ bei der Scheckübergabe.
- Durch die ehrenamtliche Eigenleistung beim Bau sparten wir etwa 6.500 Euro ein.
- Durch eigene Aktionen, wie Flohmarkt, Tombola und ein Familienfest, sammelten die Eltern und unser Förderverein über 4.000 Euro.
- Ein Spendenlauf der Kinder wurde zu einem Riesenerfolg. „Wir wollen nicht spielen ... wir wollen laufen, laufen, laufen“, sagte ein begeistertes Kind. Die Familien und weiteren Unterstützende waren beeindruckt. Die Belohnung fiel entsprechend großzügig aus.

Die Kinder erzielten eine Summe von 1.900 Euro.

- Sehr berührt hat uns eine Kondolenzspende von 2.000 Euro.
- Weitere Gelder kamen zusammen durch: eine Spendenbox im Foyer, Einzelspenden, Gutscheine sowie eine Pfandbon-Aktion mit einem Supermarkt. Dadurch nahmen wir etwa 9.500 Euro ein.

Doch Fundraising bringt nicht nur Geld ein, sondern kostet auch einiges. Eine Auflistung unserer Kostenpunkte findest du über den QR-Code am Seitenrand.

Ein Traum wird wahr

Nach dem symbolischen Spatenstich mit dem Bürgermeister stand unser erstes Bauwochenende an. Alle Beteiligten waren voller Tatendrang. Es war unglaublich zu erleben, wie unser Plan Realität wurde.

Manche wurden regelrecht zu Profis und entdeckten verborgene Talente. Über den Flüchtlingshilfverein erhielten wir Hilfe von zwölf engagierten Menschen. Wir spürten, wie wir beim gemeinsamen Graben, Tragen und Sägen zu einem guten Team wurden.

Die Natur- und Abenteuerschule übernahm glücklicherweise mit pädagogischem Fachwissen sowie ihren Garten- und Landschaftsbauern die Umsetzung des Gesamtkonzeptes.

Die Kinder halfen nicht nur beim Bauen tatkräftig mit. Sie studierten auch verschiedene Tänze und das Theaterstück



Hier erfahrt ihr, welche Kosten ihr unbedingt einplanen solltet.

„Arielle“ ein. Bei mehreren Veranstaltungen berührten sie die Herzen. Durch die begleitende Medienarbeit war unser Projekt in der Öffentlichkeit sichtbar.

Nach einem Jahr war der erste Projektabschnitt abgeschlossen und die Kinder konnten endlich ihre langersehnte Wasserspiel-Landschaft erstürmen.

Tatsächlich waren sogar noch finanzielle Mittel übrig. Das motivierte uns sehr für den zweiten Projektabschnitt, eine Kletter- und Seillandschaft zu realisieren.

Für ein solches Projekt benötigt man eine Vision, und den unerschütterlichen Glauben

daran. Fundraising kostet Kraft, Energie und Durchhaltevermögen. Diese muss das Team neben der alltäglichen Arbeit aufbringen, zum Großteil im Ehrenamt.

Es braucht Mut, bei Stiftungen, Unternehmen und Privatpersonen Anfragen zu stellen. Du musst Rückschläge einkalkulieren und verkraften können.

Beginne mit kleinen Schritten. Du musst nicht gleich die ganze Kita umbauen. Den Anfang kann ein neues Klettergerüst machen. Fundraising schafft Nachhaltigkeit, gemeinschaftliches Engagement und ist lebendige Partizipation. Um das Engagement aller

Beteiligten hochzuhalten, muss die Leitung offen und transparent kommunizieren, realistische Ziele setzen und Wertschätzung ausdrücken.

Autorin



Claudia Dankerl

leitete fast 30 Jahre lang eine viergruppige Kita und ist Reggio-Fachkraft.

✓ Auch die Kinder wollen mithelfen.
So eine Baustelle ist spannend!

Bild: Getty Images/Velishchuk

