

4. Runder Tisch deutscher Städte mit Partnerschaften in Nicaragua zum Thema **Austausch zu Zuschüssen, Spenden und Sponsoring** am Freitag, 12. Juni 2015

PROTOKOLL

Ziel des Runden Tisches und Kreis der TeilnehmerInnen

Ziel des Runden Tisches war es, den Erfahrungsaustausch zum Thema Projektförderungen innerhalb von kommunalen Partnerschaften mit Nicaragua zu fördern, innovative Ansätze zur Spendenakquirierung kennenzulernen und zu diskutieren, ob Sponsoring im Rahmen der kommunalen Partnerschaft auch eine mögliche Finanzierungsquelle darstellen könnte.

Es nahmen VertreterInnen aus den Nicaragua-Städte- und Kreispartnerschaften aus Köln, Nürnberg, Erlangen, Herford, Wiesbaden, Wuppertal, Hamburg, Göttingen, Löhne, Jena, Solingen und Köln teil. Mehrere ExpertInnen und TeilnehmerInnen der Programme von Engagement Global gaben ihre Erfahrungen an den Runden Tisch weiter.

Projekthintergrund

Der 4. Runde Tisch fand im Rahmen des Projektes „ImpulsGlobal II. Neue Wege in kommunalen Nord-Süd-Partnerschaften“, das von der Europäischen Kommission gefördert wird, statt. Kooperationspartnerin und Fördermittelgeberin im Projekt ist die Servicestelle Kommunen in der Einen Welt (SKEW)/ Engagement Global gGmbH. Mehr Informationen finden Sie unter impulsglobal.finep.org.

Der Runde Tisch wurde von finep und der SKEW in Kooperation mit der Stadt Köln durchgeführt.

Begrüßung

Der Runde Tisch wurde durch Johanna Pulheim, als Vertreterin der Stadt Köln vom Büro für Internationale Angelegenheiten, und Kurt-Michael Baudach, Projektleiter Kommunale Klimapartnerschaften bei der SKEW, eröffnet. Anschließend begrüßte Frederike Hassels die Teilnehmenden, stellte finep vor und erläuterte das Projekt „ImpulsGlobal II“. Sie stellte außerdem die Ziele des Runden Tisches vor und führte in den Themenkomplex der Projektfinanzierung ein.

Inhalte des Runden Tisches

1.NAKOPA: Entwicklungspolitische Vorhaben in der Partnerkommune – Projekterfahrungen und Beratungsmöglichkeiten

1.1. Programmvorstellung - Dr. Britta Milimo, Projektleiterin Förderprogramm für Kommunale Klimaschutz- und Klimaanpassungsprojekte und NAKOPA, Engagement Global gGmbH, SKEW

Seit 2013 ist es der SKEW aus Mitteln des BMZ möglich, Kommunen in ihren Partnerschaften mit Ländern aus dem Globalen Süden im Bereich der nachhaltigen Kommunalentwicklung finanziell zu unterstützen. Besonderen Wert wird laut Frau Milimo dabei auf den Erfahrungsaustausch und die konkrete Umsetzung im Partnerland gelegt. Die Projekte sollten sich inhaltlich auf die nachhaltige Daseinsvorsorge, auf die lokale Regierungsführung sowie auf den Klimaschutz und die Klimaanpassung konzentrieren. Antragssteller können Kommunen, Zusammenschlüsse von Kommunen oder Kommunalverbände aus Deutschland sein. Partnerschaftsvereine können miteinbezogen werden. Die Projektlaufzeit sollte drei Jahre nicht überschreiten und im selben Jahr der Antragsstellung beginnen. Das Projekt wird durch Anteilsfinanzierung unterstützt, bei der ein Eigenanteil von 10% zu leisten ist. Diese kann aber sehr flexibel akquiriert werden. Frau Milimo erläuterte außerdem, dass es sehr wichtig sei, dass dem Projekt eine entwicklungspolitische Wirkung nachzuweisen ist.

In 2013 gab es sechs NAKOPA-Projekte in Nicaragua, im Jahr 2014 wurden zwei Projekte gefördert und für 2015 gibt es bisher vier Projektanträge für Nicaragua, wobei eine Entscheidung, wie viele dieser Anträge gefördert werden, noch nicht gefallen ist.

1.2. Erfahrungsbericht - Voraussetzungen für eine erfolgreiche Antragsstellung -

Anne Wehkamp, Integrationsbeauftragte der Stadt Solingen

Frau Wehkamp stellte ihre Erfahrungen mit der NAKOPA Förderung eines Klimaschutzprojekts zwischen der Stadt Solingen und der Stadt Jinotenga in Nicaragua vor.

Im Projekt zwischen Solingen und Jinotenga war die Kommunikation zunächst sehr dürftig, was sich durch einen persönlichen Besuch in Nicaragua verbesserte. Frau Wehkamp machte deutlich, dass zunächst eine Vertrauensbasis zwischen den Partnern geschaffen werden musste und dies laut ihrer Erfahrung am besten durch ein persönliches Treffen zustande kommen kann. Grundsätzlich empfahl sie im stetigen Austausch mit Partnern und Förderern zu bleiben. Man sollte im ständigen Gespräch sein, Hinweise geben, nachfragen und sich beraten lassen, damit ein solches Projekt gelingt.

1.3. Erfahrungsbericht - Gute Praxis und Herausforderungen in der Projektabwicklung -

Susanne Varnhorst, Ressort Umweltschutz, Umweltplanung, Stadt Wuppertal

Susanne Varnhorst stellte ihre Erfahrungen der NAKOPA Förderung aus einem Klimaschutzprojekt zwischen der Stadt Wuppertal und der Partnerkommune Matagalpa in Nicaragua vor. Sie schätzt diese Partnerschaft sehr, da sie besonders im Umweltamt ein Gewinn der globalen Sichtweise bedeute. In der Projektabwicklung hat Frau Varnhorst die Erfahrung gemacht, dass für die Praxis wesentlich mehr Zeit benötigt wird, als zunächst angedacht. In Matagalpa gab es während der Projektumsetzung viele personelle Veränderungen in der Kommunalverwaltung, weshalb die Einarbeitung sowie die Schaffung einer neuen Vertrauensbasis immer wieder Zeit in Anspruch nahm. Frau Varnhorst bestätigte die Erfahrungen von Frau Wehkamp: Der Aufbau einer Vertrauensbasis sei ein wichtiger erster Schritt für die gemeinsame Projektarbeit.

Der NAKOPA Förderung liegt ein ausführlicher Projektvertrag zugrunde. In Wuppertal wurde dieser nur in relevanten Auszügen der Partnerkommune vorgelegt. Dies vereinfachte das Zustandekommen der Kooperation.

Bei der Projektumsetzung wurde mit der niederländischen Partnerstadt Tilburg zusammengearbeitet.

Frau Varnhorst machte am Ende nochmals deutlich, dass Prozesse auch bezüglich finanzieller Ausgaben in Nicaragua wesentlich mehr Zeit in Anspruch nehmen, da die hierarchischen Wege viel länger seien. Hier wünscht sie sich von den Fördergebern, die Fristen für die Geldausgaben zu verlängern und ggfls. Abschlussberichte zu einem späteren Zeitpunkt zu akzeptieren.

Diskussion:

Frau Kagermeier bat zunächst um eine Erläuterung der partnerschaftlichen Strukturen in Wuppertal. Frau Wehkamp erklärte, dass es sich bei der Partnerschaft Solingen-Jinotenga um eine Städtefreundschaft handle und nicht um eine kommunale Partnerschaft. Hinsichtlich des Stellenwertes der Partnerschaft habe das aber keine Bedeutung, lediglich im Haushaltsplan würde unterschieden.

Es wurde diskutiert, ob das entstandene Baumaufforstungsprogramm innerhalb der Klimapartnerschaft mit Matagalpa den Nachhaltigkeitskriterien entspräche.

Frau Varnhorst erklärte, dass die Bewohnerinnen die Pflanzen auf dem eigenen Land anbauten. Dies führe zu einem hohen Verantwortungsbewusstsein und entspräche den Zielen der Nachhaltigkeit.

Herr Borstelmann fragte nach den näheren Gründen für die langwierigen Vertragsvereinbarung in Jinotenga und ob eine fehlende Unterschrift nicht auf mangelnde Nachhaltigkeit hinweisen würde. Frau Wehkamp wies darauf hin, dass es sich hierbei hauptsächlich um Abstimmungsschwierigkeiten in der Kommune vor Ort mit der allgemeinen politischen Linie gehandelt habe, da Projekte aus dem Ausland stets hinterfragt würden.

Auch Frau Varnhorst bestätigte, dass oftmals eine Idee, die außerhalb Nicaraguas entsteht, skeptisch angesehen würde. Die Anwesenden stimmten überein, dass Projektideen aus Nicaragua selbst kommen sollten, um die nötige „Ownership“ sicherzustellen.

Auf die Frage, welche Adressen Frau Varnhorst für Klimaschutzprojekte/ Projekte zu CO² Emissionen empfehlen könnte, nannte sie das Potsdam-Institut für Klimafolgenforschung.

Frau Varnhorst fasste abschließend zusammen, dass nicht neben monetären Komponenten in der Projektarbeit, vor allem die Gleichberechtigung und die gemeinsame Arbeit auf Augenhöhe ausschlaggebend sei.

2. ASA-Kommunal: Neue Perspektiven durch die Projektpraktika in der Partnerkommune

2.1. Programmvorstellung - Anne Klanke, Projektkoordinatorin ASA-Kommunal, Engagement Global gGmbH, SKEW

ASA-Kommunal ist ein Kooperationsprojekt zwischen dem ASA-Programm und der SKEW und möchte vor allem die kommunale Partnerschaftsarbeit inhaltlich und personell unterstützen. Dabei bietet ASA-Kommunal ein Lern- und Engagementfeld für ASA-Teilnehmende im Kontext kommunaler Entwicklungspolitik.

Partnerkommunen aus dem globalen Norden und Süden sowie Partnerorganisation in deren Auftrag können an einem solchen Projekt teilnehmen und damit junge Menschen zwischen 21 und 30 (35) Jahren zu MultiplikatorInnen in der kommunalen Entwicklungsarbeit werden lassen.

Frau Klanke erläuterte, dass es zwei verschiedene Varianten des Austausches zwischen den Kommunen gibt. Das Basisprogramm unterstützt den Austausch von zwei Personen in die jeweils andere Kommune. Im SüdNord-Programm dagegen arbeiten Vierer-Teams in beiden Kommunen. Hier liegt der finanzielle Aufwand für eine deutsche Kommune etwas höher, da hier die zwei Südteilnehmenden ebenfalls finanziell unterstützt werden. Grundsätzlich werden von ASA-Kommunal die Seminarkosten der Vor- und Nachbereitung sowie die Teilstipendien für Reisekosten, Projektaufenthalt und Vorbereitungsphase sowie die Auslandsversicherung übernommen.

Frau Klanke betonte, dass inhaltlich viel Wert auf die Vor- und Nachbereitung gelegt wird, sowie auf die Pflege des ASA-Netzwerks. Um ein Projekt im Jahr 2016 durchzuführen, sollten Kommunen eine **Interessensbekundung bis zum 10. Juli 2015** bei ASA-Kommunal einreichen.

2.2. Erfahrungsbericht – Erfahrungsbericht aus Sicht zweier Teilnehmer - Mario Wetzel, ASA-Kommunal Teilnehmer 2015 aus Nürnberg, Harlington José Lopez Montano Teilnehmer 2015 aus San Carlos

Herr Wetzel und Herr Lopez Montano stellten zunächst vor, wie es zur Projektidee kam. Herr Wetzel lernte durch einen vorherigen Auslandsaufenthalt Herr Lopez Montano kennen und gemeinsam, inspiriert durch ihre Studiengänge, entwickelten sie die Idee ein Projekt zur Nutzung von ökologischen Öfen in Haushalten in San Carlos umzusetzen. Auf Wunsch von San Carlos konnte dann durch die Klimapartnerschaft ein entsprechender Antrag gestellt werden, der durch ASA-Kommunal bewilligt wurde.

Herr Lopez definierte zunächst eine Reihe von Herausforderungen, mit denen er sich bei Antragstellung und -umsetzung auseinandersetzte. Aufgrund der politischen Situation in seinem Heimatland, würden Prozesse oftmals mehr Zeit in Anspruch nehmen als in Deutschland. Unterschiedliche Arbeitsweisen in Deutschland (zielgerichtete Arbeitsweise, Gruppenarbeit) stellen ihn vor Herausforderungen. Er empfindet den Austausch aber auch als sehr bereichernd. Herr Wetzel beschrieb die gemeinsame Erstellung des Projektantrages als schwierig, da kaum Input aus Nicaragua kam obwohl es Ziel war, ein gemeinsames Projekt zu erstellen. Durch viel ehrenamtliches Engagement kam der Antrag letztlich zustande. Nach erfolgreicher Antragstellung stellte der Auswahlprozess der Teilnehmenden das Projekt vor neue Herausforderungen. Herr Wetzel und Herr Lopez Montano waren sich einig, dass dies an der politischen Situation in Nicaragua lag.

Neben den Herausforderungen, birgt das Projekt für die Teilnehmenden auch viele positive Aspekte: Herr Wetzel und Herr Lopez Montano konnten Einblicke in die allgemeine Projektplanung und in die kommunale Entwicklungszusammenarbeit erhalten. Beide sprachen davon, dass sie persönliche und fachliche Erfahrungen machen konnten und viele neue Sichtweisen kennen gelernt haben. Herr Lopez Montano freut sich, dass er sein Wissen in Deutschland z.B. bei Schulbesuchen teilen kann. Er appellierte zum Schluss nochmals an die Geduld der Fördergeber mit den Strukturen in Nicaragua und äußerte den Wunsch auf weitere Projekte durch ASA-Kommunal in seinem Heimatland.

Diskussion:

In den Raum wurde die Frage gestellt, wer hinter der ganzen Organisation eines solchen Projektes stecke. Im Falle von der ASA-Kommunal Förderung in Nürnberg verwies Herr Wetzel auf Karin Gleixner, die die Ansprechpartnerin der Projektes sei. Sie arbeitet im Amt für Internationale Angelegenheiten der Stadt Nürnberg und ist in ihrer Funktion auch zuständig für die

Städtepartnerschaft. Für die Antragstellung wurde Herr Wetzel als Honorarkraft engagiert.

Auf die Frage hin, wie die Umsetzung des Projektes in San Carlos selbst aussehen würde, erläuterte Herr Wetzel, dass zunächst eine Umfrage zur Bedarfsanalyse gemacht und die Maßnahmen dann angepasst würden.

Frau Wehkamp gab den Hinweis, dass es in Jinotenga auch ein Ofenbauprojekt gebe und schlug vor, sich zu vernetzen. Herr Wetzel nahm diese Idee auf, betonte aber, dass die Voraussetzungen vor Ort ggfls. ein anderes Vorgehen verlangte.

3. ENSA-Förderung des Perspektivwechsels während der Schulzeit

3.1. Programmvorstellung - Neue Förderlinie für den Aufbau von Schulpartnerschaften innerhalb von kommunalen Partnerschaften - Viktoria Jeske, Antragsberatung und Koordination der Projektauswahl bei ENSA, Engagement Global gGmbH

Das ENSA-Programm fördert den Schulaustausch zwischen Deutschland und den Ländern des globalen Südens.

Grundsätzlich wird zwischen Begegnungs- und Anbahnungsreisen unterschieden. Wenn noch keine Schulpartnerschaft zwischen zwei Schulen besteht, kann die von ENSA geförderte Anbahnungsreise dazu dienen, erste Schritte für eine entstehende Partnerschaft festzulegen. Die Begegnungsreise findet zwischen Schulen statt, die bereits eine Schulpartnerschaft führen.

Frau Jeske betonte, dass das ENSA-Programm besonderen Wert darauf legt, dass sich Schulen beteiligen, deren Jugendliche bisher wenig erreicht wurden oder die sich in strukturschwachen Regionen Deutschlands befinden. Der Austausch besteht aus einer Begegnung im Partnerland und einem Gegen Austausch nach Deutschland. Das Programm fördert inhaltlich auch eine Vor- und Nachbereitung in Form von Seminaren, Konferenzen und weiterer Beratung. Finanziell fördert ENSA 75% der Flugkosten, stellt eine Tagespauschale zur Verfügung und ggfls. eine Pauschale für NGOs, die den Prozess mitbegleiten. Begegnungsreisen in Form einer Schulpartnerschaft werden nur alle zwei Jahre gefördert. Der Zeitraum für eine durch ENSA geförderte Begegnungsreise liegt zwischen März und Oktober.

3.2. Erfahrungsbericht - aus der geförderten Schulpartnerschaft zwischen Köln und Corinto/El Realejo - Karl-Heinz Lichtenberg, Städtepartnerschaftsverein Köln – Corinto/ El Realejo

Karl-Heinz Lichtenberg berichtete vom Austausch der Schulklassen im Rahmen des Zirkusprojektes „Somos“. Herr Lichtenberg lobte den Ansatz von ENSA und erklärte, dass besonders die Nachwuchsförderung in der Städtepartnerschaft durch einen Austausch von SchülerInnen erleichtert werde.

Das Programm ist nach seiner Erfahrung ein sehr anspruchsvolles, aber gelungenes Programm. Herr Lichtenberg hat die Erfahrung gemacht, dass es zunächst nicht einfach ist, Lehrkräfte zu überzeugen, die intensiven Vorbereitungen in der arbeitsfreien Zeit durchzuführen. Nach der Umsetzung war die Rückmeldung der Lehrkräfte jedoch sehr gut.

Er bedauerte, dass die weiteren Fördermöglichkeiten der Jugendarbeit innerhalb von kommunalen Partnerschaften wenig bekannt seien und wies auf weitere Möglichkeiten zur Förderung von Jugendmaßnahmen hin wie z.B. BKJ (Bundeszentralstelle für Jugendkulturprojekte), IJAB (Fachstelle für Internationale Jugendarbeit der Bundesrepublik Deutschland e.V.), JIVE (Jugendarbeit international – Vielfalt erleben).

Diskussion:

In der Diskussion wurde klargestellt, dass im Rahmen von ENSA keine Sprachkurse finanziert würden, Fremdsprachen aber grundsätzlich notwendig seien, um die inhaltliche Zielsetzung zu erreichen.

Herr Borstelmann wies darauf hin, dass Bildung in unterschiedlichen Ländern immer von der Ideologie des Landes bzw. der Politik gelenkt werde. Frau Jeske bestätigte dies, wies aber auch auf den erwünschten Austausch über unterschiedliche Pädagogikansätze innerhalb des Projekts.

Frau Sequeira-Popp kritisierte, dass der Zeitpunkt für den Austausch für Schulen, Lehrkräfte sowie NGOs nicht ideal gewählt sei. Frau Jeske stimmte dem zu und erläuterte, dass ENSA bereits daran arbeite sich dem Schulzyklus anzupassen.

4. Durch Spenden kommunale Partnerschaften unterstützen

4.1. Vorstellung – Neuauflage der Spendenaktion „1 Euro für San Carlos“ und altbewährtes die „Fiesta für San Carlos“ – Tobias Ott, Bürgermeister- und Presseamt, Internationale Beziehungen, Stadt Erlangen

Herr Ott berichtete von der Partnerschaft zwischen San Carlos und Erlangen, die dieses Jahr ihr 25-jähriges Jubiläum feiert. In Erlangen gibt es einen Runden Tisch mit allen Akteuren, die in der Partnerschaft involviert sind, um gemeinsam an der Partnerschaft zu arbeiten. Herr Ott stellte die Aktionen „1 Euro für San Carlos“, die Fiesta für San Carlos, die Restcentaktion und Spendenaktionen des Städtepartnerschaftsvereins vor. Die Zusammenarbeit von Parteien, Vereinen und anderen Akteuren wird bei den Veranstaltungen gebündelt. Besonders die Kommunalpolitik wird bei diesen Spendenaktionen miteinbezogen. Herr Ott berichtete, dass besonders zu Phasen der anstehenden Wahlen reges Interesse an der Unterstützung herrscht. Herr Ott stellte seine guten Erfahrungen mit der direkten Ansprache von Unternehmen dar. Der Verein geht beispielsweise im Moment auf die Ärztekammer in Erlangen zu, um Spenden für ein Gesundheitsprojekt zu akquirieren.

Diskussion:

In der Diskussion wurde erörtert, ob es bei Städten, die viele Partnerschaften haben, ggfls. Interessenskonflikte mit anderen Städtepartnerschaften gebe, wenn bei einer Partnerschaft mehr Aktivitäten liefen, als bei anderen. Dem konnte Herr Ott nicht zustimmen und erläuterte, dass Erlangen viele Akteure in die Diskussionen mit einbeziehe.

Herr Grosch ergänzte, dass es oft hilfreich sei, wenn man SpenderInnen zeigt, was mit den Spenden passiert. Dies lädt SpenderInnen ein erneut zu spenden.

Von Frau Kagermeier brachte eine weitere Idee der Spendenakquise mit ein:

In Nürnberg unterhalten sie auf dem Weihnachtsmarkt einen Stand für die Städtepartnerschaft. Durch den dortigen Kaffeeverkauf könne sie bis zu 50% ihrer benötigten Mittel finanzieren.

Her Borstelmann wies darauf hin, dass die Spendenaktion auch in Hamburg durch den Restcentbetrag sehr gut funktioniere.

Grundsätzlich merkte er an, dass bei dem Verkauf von Produkten, darauf geachtet werden müsse, ob diese Produkte nicht den developmentpolitischen Zielen im Weg stünden. Insbesondere wies er auf den Verkauf von nicaraguanischem Rum hin.

Frau Ullrich vom Verein Pan y Arte e.V. erläuterte, dass auch sie als Verein bald 20-jähriges Jubiläum haben. Ihre neueste Kampagne ‚Kultur darf kein Luxus sein‘ wird momentan umgesetzt. Sie setzen vor allem auf KleinspenderInnen und werben mit Mitmachaktionen. Sie möchten ZukunftsbotschafterInnen ausbilden, die durch das entsprechende Material den Verein bekannt machen; erhoffen sich aber auch finanzielle Unterstützung. Durch diese Multiplikatoren-Ausbildung sollen vor allem junge Leute angesprochen werden.

5. Sponsoring: Eine Alternative für die Finanzierung von Aktivitäten innerhalb der kommunalen Partnerschaft - Hugo W. Pettendrup, HP-FundConsult – Brücke zwischen Profit und NonProfit

Zunächst erläuterte Herr Pettendrup den Unterschied zwischen der Spendenakquise und Sponsoring.

Bei der Sammlung von Spenden handelt es sich um einen Vorgang, der keine Gegenleistung erwartet. Sponsoring dagegen ist gleichzusetzen mit einem Leistungsaustausch. Es entsteht eine Förderpartnerschaft zwischen den Akteuren.

Er bestätigte, dass Sponsoring auch in Kommunen betrieben werden könnte. Geber können dabei unterschiedliche Gruppen sein: Privatpersonen, die öffentliche Hand oder aber Stiftungen und Unternehmen.

Auf der Suche nach geeigneten Partnern sollte man sich folgende Fragen stellen:

- Was? Für welchen Zweck möchte ich diese Partnerschaft eingehen?
- Warum? Welche Motivation steckt dahinter?
- Leistungen? Welche Leistungen kann man selbst erbringen und welche fordert man ein?
- Mehrwert? Wo entsteht für das Unternehmen einen Mehrwert?

Um eine Förderpartnerschaft einzugehen, spielen die Gegenseitigkeit sowie das Vertrauen laut Pettendrup eine wichtige Rolle. Er erklärte, dass Unternehmen besonders auf eine langfristige Kooperation hoffen und keine einmalige Spender sein möchten. Daher ist es wichtig die Erwartungen und Ziele von Anfang an offen und klar zu kommunizieren und zu verhandeln. Nur so kann eine vertrauensvolle Fördererpartnerschaft entstehen. Auch als Kommune, wies Pettendrup eindringlich hin, sollte man voller Selbstvertrauen auf das Unternehmen zugehen. Die Partner arbeiten auf gleicher Augenhöhe. Dies fördert die gegenseitige Akzeptanz. Grundsätzlich sollte man sich überlegen, ob die jeweilige Organisationsentwicklung übereinstimmt, nur so kann eine Partnerschaft langfristig erhalten bleiben. Pettendrup forderte dazu auf ganz gezielt Unternehmen zu suchen und nicht bei mehreren gleichzeitig anzufragen.

Frau Pulheim fragte daraufhin, ob sie als Kommune überhaupt interessant wäre für Unternehmen, die beispielsweise nicht vor Ort ansässig sind. Herr Pettendrup empfahl ihr, dass nicht immer die großen Unternehmen angefragt werden müssten. Auch kleine mittelständische Unternehmen können für das Sponsoring hilfreich sein.

Herr Borstelmann merkte dazu eigene Erfahrungen mit einer Baufirma an, die gebrauchte Baufahrzeuge nach Nicaragua gespendet habe.

In diesem Zusammenhang wies Frau Ullrich darauf hin, dass es bei der Auswahl der Unternehmen auch auf die Übereinstimmung der inhaltlichen Arbeit ginge.

Herr Pettendrup machte die TeilnehmerInnen des Runden Tisch drauf aufmerksam, dass es zum Beispiel auch Unternehmen gibt, die in Nicaragua produzieren. Er hinterfragte, ob es nicht eine Möglichkeit gebe, mit diesen Unternehmen eine Sponsoring-Partnerschaft einzugehen. Er wies darauf hin, dass man auf die Einstellung der Unternehmen zu gesellschaftlichen Verantwortung achten solle.

Im Weiteren stellte Herr Pettendrup die Methode des Cause-Related Marketing vor, bei der beim Kauf eines Produkts ein Teil für einen guten Zweck gespendet wird. Dadurch profitiert das Unternehmen aber auch die gemeinnützige Organisation.

Frau Mechsner warf dazu eine Kritik ein: Viele Organisationen bekommen durch diese Strategie wenig Unterstützung - das Unternehmen dagegen profitiert sehr stark. Herr Pettendrup bestätigte diese Gefahr und gab zu Bedenken, dass auch hier eine offene und direkte Kommunikation im Vorfeld dringend von Nöten sei.

Herr Borstelmann fragte nach, ob durch ein Cause-Related Marketing nicht der Konsum angeregt würde. Er beurteilte dieses Model im Hinblick auf den Ressourcenverbrauch als kritisch. Frau Mechsner kommentierte diese Frage damit, dass sie diese Idee auf kleinere Produkte herunterbrechen würde. Pan y Arte e.V. kooperiert beispielsweise mit einem Bäcker. Außerdem gab es bereits eine Aktion bei der pro Reifenwechsel ein bestimmter Anteil des Gewinns an den Verein gespendet wurde. Die Idee des Cause-Related Marketing kann also auch im Kleinen funktionieren.

Gemeinsam mit den Teilnehmenden sammelte Herr Pettendrup Motivationsgründe für Unternehmen in das Sponsoring einzusteigen: Marketing, guter Ruf, soziales Engagement, Mitarbeitermotivation, wirtschaftliche Motivation, persönliche Motivation, ethische Dimension.

Auch die Kooperationsarten sind sehr divers, wie Herr Pettendrup beschrieb. Es handelt sich hierbei um Produkte, Dienstleistungen, Logistik, Zeit, Know-How, Wissen oder Arbeitseinsätze der Mitarbeitenden anstelle eines Betriebsausfluges.

Frau Kagemeier erwähnte, dass beispielsweise Mitarbeitende einer lokalen Firma Schichten beim Verkauf des Kaffees auf dem Weihnachtsmarkt übernehmen. Herr Pettendrup bestärkte dieses Beispiel und wies darauf hin, dass man nur die Kernkompetenz der Mitarbeitenden erfragen müsse und diese dann einsetzen könne.

Weiterhin erläuterte er, dass man Kontakte und Einfluss nutzen soll. Wo gibt es Verknüpfungspunkte zwischen Unternehmen und Kommune? Eventuell können gemeinsame Jubiläen zu einer Kooperation anhalten.

Nicht nur Unternehmen investieren in international Partnerschaften auch Universitäten sind potentielle Kooperationspartner für ein Sponsoring-Vorhaben.

Herr Pettendrup machte nochmals deutlich, dass es äußerst wichtig sei kreativ zu sein. Je kreativer man sei, desto offener werden auch die Unternehmen. Es ist wichtig andere Ideen zu haben, als das bisher Bekannte.

Im Folgenden stellte Herr Pettendrup noch die Marktplatz-Methode vor. Bei dieser Methode geht es um einen Abend, an denen sich alle Akteure der Kommune, Organisationen und Unternehmen gegenüberstehen. Es entsteht damit ein Aufeinandertreffen vom Bedarf bürgerlich-engagierter Unterstützung und vom Angebot bürgerschaftlichem Engagements. Ziel dieses Abends ist es in informeller Weise Verbindungen und Partnerschaften zu finden, die beiden Parteien nützlich sind. Die Marktplatz-Methode wird auch als Speed-Dating bezeichnet.

Als letzten Punkt erklärte Herr Pettendrup das konkrete Vorgehen, wenn man eine Sponsoring-Partnerschaft eingehen möchte. Zu Beginn ist es wichtig sich zu informieren, wer bei dem gewünschten Unternehmen für CSR (Corporate Social Responsibility) zuständig ist. Dieser Erstkontakt sollte telefonisch erfolgen. Daraufhin folgt ein schriftlicher Versand der Unterlagen (Konzept, Präsentation o.Ä.), welche entweder bereits vorhanden sind oder in einem Prozess mit dem Unternehmen entwickelt werden können. Nach zwei Wochen soll telefonisch nachgefasst werden, nach vier Wochen schriftlich und nach sechs Wochen wiederum telefonisch. Nach acht Wochen empfahl Herr Pettendrup ein letztes schriftliches nachfassen, bevor man dann die weitere Kommunikation einstellt.

Herr Borstelmann stellte abschließend die Frage, ob es auch möglich sei mit Verbänden zu arbeiten. Herr Pettendrup bejahte diese Frage und wies nochmals darauf hin die inhaltliche Thematik zu beachten.

Als Schlussplädoyer machte Herr Pettendrup noch einmal deutlich, dass das Entscheidende beim Sponsoring sei **systematisch, kontinuierlich** und **konsequent** an dem Thema zu bleiben.

6. Resümee und Abschied

Frau Hassels bedankte sich bei allen ReferentInnen und betonte die Relevanz miteinander in den Austausch zu treten.











Sie verabschiedete alle Teilnehmenden des Runden Tisches mit der Hoffnung, dass sie durch den Austausch und die Programmvorstellungen Lust bekommen hätten, selbst das eine oder andere in ihrer Partnerschaft auszuprobieren.

Abschließend bedankte sich Frau Hassels noch bei Engagement Global und SKEW sowie bei der Stadt Köln.

Auch Frau Pulheim bedankte sich nochmals bei allen Anwesenden sowie bei finep für die Organisation und wünschte viel Erfolg bei der weiteren Arbeit.

Der nächste Runde Tisch findet voraussichtlich im Frühjahr 2016 statt. Die Einladung dazu wird rechtzeitig erfolgen.

ANLAGEN:

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  0_Einführung_Vortrag_Frederike Hassels |  5_Nürnberg_San Carlos_Vortrag_Wetzel_Lopez Montano |
|  1_NAKOPA_Vortrag_Dr. Britta Milimo |  6_ENSA_Vortrag_Viktoria Jeske |
|  2_Solingen_Jinotenga_Vortrag_Anne Wehkamp |  7_Köln_Corinto_El Realejo_Vortrag_Karl-Heinz Lichtenberg |
|  3_Wuppertal_Matagalpa_Vortrag_Susanne Varnhorst |  8_Spenden_Erlangen_San Carlos_Vortrag_Tobias Ott |
|  4_ASA_Vortrag_Anne Klanke |  9_Sponsoring_Vortrag_Hugo W. Pettendrup |

Protokoll: finep

Gefördert durch:

