

Wenn´s vorn und hinten nicht mehr reicht

So erschließen Sie neue Geldquellen für Ihre Einrichtung

von Kirstin Schiewe

Kindergärten, Schulen und anderen Bildungseinrichtungen steht bevor, was für Universitäten längst üblich ist: Sie müssen „Drittmittel“ einwerben, um ihr Angebot aufrechterhalten und entwickeln zu können. Wie Sponsoring funktioniert, wer als Partner in Frage kommt und worauf Sie achten sollten, zeigt der folgende Beitrag.

Seit Jahren ist es der Normalfall, dass Kommunen angesichts der Finanznot die Ausstattung ihrer Kindergärten am Mindeststandard orientieren. Gleichzeitig wachsen Ansprüche und Anforderungen an Leiterinnen und Erzieherinnen kontinuierlich. Lösen lässt sich dieses Dilemma nur politisch, mildern aber mit Sponsoring. Diese Form der Geldbeschaffung („Fundraising“) hat für Kindergärten den Vorteil, Projekte umsetzen zu können, für die im laufenden Haushalt kein Geld (mehr) zur Verfügung steht. Mit einer zielgenauen Finanzspritze lässt sich z.B. die Holzwerkstatt ausstatten, die Konzeption drucken, der Garten zur Bewegungsbaustelle umbauen oder ein Mittagstisch anbieten.



Kirstin Schiewe ist Erzieherin, Sozialpädagogin, Autorin und Mit-Inhaberin von „impulse - Beratung & Seminare für Non-Profit-Organisationen“ (www.impulse-freiburg.de). Sie arbeitet freiberuflich als Trainerin. Ihre Themen im Kindergarten sind Bildungssponsoring, Öffentlichkeitsarbeit, Beobachtung & Dokumentation, Kinder unter 3, Moderation und Zeitmanagement. E-Mail: schiewe@impulse-freiburg.de