



GIVING CIRCLE Braunschweig

Leitfaden für gemeinnützige Organisationen/Projektträger

1. Allgemeine Informationen zum Giving Circle

„Giving Circle“ ist ein innovatives, eindrucksvolles Live-Spendenformat, das vom britischen Funding Network TFN entwickelt wurde. Die Bürgerstiftung Braunschweig und Braunschweiger Lions haben das Format auf Braunschweig übertragen und veranstalten seit 2020 jedes Jahr einen Giving Circle. Im Jahr 2024 und 2025 wurden jeweils rd. 30.000 Euro Spenden für drei gemeinnützige Projekte eingeworben.

Beim „Giving Circle“ stellen an einem einzigen Abend drei Vertreter*innen gemeinnütziger Organisationen aus Braunschweig in je fünf Minuten einem ausgewählten Publikum ihr eigenes Herzensprojekt vor. Im Anschluss können die Anwesenden gemeinsam für die drei Projekte Geld, Zeit und Erfahrungen anbieten und spenden.

WICHTIG: Es gibt für jedes Projekt zwei Spendenrunden. Jedes der drei Projekte erhält Spenden an diesem Abend – die Projekte treten nicht gegeneinander an.

2. Welche Projekte können sich beim Giving Circle bewerben?

Der Giving Circle fördert Projekte, die sich den folgenden Zwecken zuordnen lassen:

- Bildung und Erziehung,
- Jugendhilfe, Frauenhilfe und Altenhilfe
- Kunst, Kultur und Denkmalschutz
- Wissenschaft und Forschung
- Umweltschutz und Naturschutz
- Heimatpflege und Völkerverständigung (inklusive Integration)
- Sport und Gesundheit

Zudem muss der Projektträger seinen Sitz in Braunschweig oder Umgebung haben.

Priorität haben im Wesentlichen folgende Aspekte:

- Hoher Anteil an ehrenamtlicher Arbeit
- Förderung von bürgerschaftlichem Engagement
- Gemeinnützigkeit (der Projektträger muss gemeinnützige Ziele verfolgen)
- Hilfe zur Selbsthilfe

Zudem werden folgende Kriterien berücksichtigt:

- Modellcharakter und Zukunftsfähigkeit
- Erzielen einer langfristigen Wirkung
- Fähigkeit, sich nach einem gewissen Zeitpunkt selbst zu tragen
- Multiplizierbarkeit



Förderungen sind grundsätzlich nicht möglich für Projekte, Programme und Veranstaltungen, die

- kommerziell angelegt sind oder Fundraising-Aktivitäten dienen
- mildtätige Förderungen (Förderung einzelner bedürftiger Personen)
- eine parteipolitische oder konfessionelle Zielrichtung verfolgen
- in den Pflichtaufgaben- und Zuständigkeitsbereich einer staatlichen, staatlich finanzierten oder kommunalen Institution fallen
- überwiegend oder ausschließlich Personalkosten beinhalten (insbesondere dauerhafte Beschäftigungsverhältnisse **betreffend / „Stellenfinanzierung“**)
- die Deckung allgemeiner, laufender Kosten (institutionelle Förderungen) zum Gegenstand haben
- weder einen angemessenen Anteil an Eigenmitteln (Finanzmittel, Sachmittel, Personalkosten) noch eine Drittfinanzierung vorsehen

Das zu fördernde Projekt hat einen Gesamtfinanzbedarf, bei dem eine Förderung von ca. 5.000 Euro einen nützlichen Beitrag leisten würde. Institutionen, die bereits durch den Giving Circle finanziert wurden, können sich nach einer mindestens zweijährigen Pause erneut bewerben. Wenn ein Projekt beim Auswahlgremium nicht erfolgreich war, kann es einmalig erneut eingereicht werden.

3. Wie läuft eine Bewerbung zum Giving Circle ab?

Ein Projektantrag sollte in der Regel bis ca. acht Wochen vor der Veranstaltung per Email an givingcircle@buergerstiftung-braunschweig.de geschickt werden (das Antragsformular ist auf der Homepage der Bürgerstiftung erhältlich). Dieser Antrag sollte nicht mehr als 2-3 Seiten umfassen.

Da es einen Wettbewerb um die Plätze beim Giving Circle gibt, sollten sich die Anträge möglichst an den geforderten Informationen orientieren. Das Team des Giving Circle arbeitet mit sehr knappen Ressourcen und engen Zeitvorgaben, daher ist es im Interesse des Projekts sicherzustellen, dass der Antrag vollständig ist, da wir nicht in der Lage sein werden, fehlende Informationen nachzuhalten.

Die Anträge liegen in der Verantwortung des Projektträgers. Dieser ist gebeten, sicherzustellen, dass der Antrag alle geforderten Informationen enthält und dass er gut begründet und klar formuliert ist. Ob die Institution die Gelegenheit erhält, sich bei einer Giving Circle-Veranstaltung zu präsentieren, hängt davon, ob er überzeugendere Argumente liefert als andere Anträge.

Jedes Projekt benötigt die Unterstützung eines*r Projekt-Mentor*in, der/die auf der Veranstaltung die Spendenrunde für das Projekt mit einem Plädoyer von max. einer Minute für das Projekt startet, um deutlich zu machen, warum er/sie das Projekt für förderungswürdig hält und dafür selbst mindestens 250 Euro spendet (näheres siehe **Punkt 6. „Was bedeutet es, ein/e Projekt-Mentor*in zu sein?“**).



Die Höhe des Spendenbetrags, den jedes Projekt erhält, hängt davon ab, was die Teilnehmenden an der Giving-Circle-Veranstaltung an Spenden zusagen. Dies wiederum hängt zu einem großen Teil davon ab, wie erfolgreich der/die Vortragende das Projekt vermitteln kann und wie emotional mitreißend das Plädoyer des*r Projekt-Mentor*in ist. Bitte wenden Sie sich an uns, wenn Sie selbst keine*n Mentor*in mitbringen können. Vom zugesagten Spendenbetrag verbleiben sieben Prozent (7%) als Overhead bei der Bürgerstiftung zur Deckung der Kosten für die Organisation der Veranstaltung.

Die ausgewählten Projekte erhalten die Möglichkeit, einige Wochen vor der Veranstaltung an einem kostenfreien Präsentationscoaching teilzunehmen und werden auch unmittelbar vor Beginn der Veranstaltung nochmals von einem*r erfahrenen Präsentationstrainer*in beraten.

Die Projekte können sich an der Veranstaltung selbst an einem Informationsstand präsentieren. Bitte stehen Sie daher am Veranstaltungstag bereits ab 15:30 Uhr zur Verfügung, um die Infostände aufzubauen und nochmals die Präsentation vor Ort üben zu können. Der*die Projekt-Mentor*in sollte für die Giving Circle-Veranstaltung von 17:30-21:00 Uhr zur Verfügung stehen.

4. Tipps und Tricks zum Ausfüllen der Antragsvorlage

4.1 Ziel

Bitte geben Sie uns eine sehr kurze Beschreibung des Projektziels in zwei Sätzen.

4.2 Hintergrund des Projekts und der Organisation

Geben Sie uns einige Hintergrundinformationen zu Ihrem Projekt und Ihrer Organisation in nicht mehr als 100 Worten.

4.3 Welche Probleme werden mit dem Projekt angegangen?

Bitte erklären Sie, warum Ihr Projekt wichtig ist. Folgende Fragen können hilfreich sein:

- Beschreiben Sie das Problem oder die Herausforderung, die festgestellt wurden
- Beschreiben Sie kurz, was geändert werden muss und warum.
- Ggf. können Sie Daten liefern, die das Problems konkretisieren (z.B. Statistiken, eigene oder unabhängig Forschung, Erfahrungsberichte usw.)?
- Wenn es sich um die Fortführung/Weiterentwicklung eines bereits bestehenden Projektes handelt, dann beschreiben Sie kurz, was bereits erreicht wurde.

4.4 Was schlagen Sie als Lösung vor?

Bitte beschreiben Sie, warum Ihr Projekt erfolgreich ist oder sein wird (ggf. gibt es Informationen über ähnliche Ansätze, die anderswo erprobt wurden?). Folgende Fragen können hilfreich sein:

- Wie löst Ihr Projekt das oben definierte Problem?
- Wie viele Menschen werden vom Projekt profitieren? Wie setzt sich Ihre Zielgruppe zusammen (Alter, Geschlecht, sozioökonomische Lage)? Auf welche Art und Weise werden sie begünstigt? Wie nachhaltig wird der Nutzen sein (wie lange wird er wahrscheinlich anhalten)?
- Bei einer Folgemaßnahme: Beschreiben Sie, was im letzten Jahr erreicht wurde.

Bitte reichen Sie gerne aussagekräftiges Bildmaterial ein, wenn dieses vorliegt.



4.5 Wie wollen Sie die Auswirkungen Ihrer Arbeit beurteilen?

Bitte erläutern Sie kurz, wie das Projekt evaluiert/bewertet werden soll. Welche Indikatoren gibt es dafür, dass Ihr Projekt das Problem lösen oder positiv beeinflussen wird? Vielleicht wissen Sie, welche Ergebnisse durch ähnliche Projekte erzielt wurden? Folgende Fragestellungen können hilfreich sein:

- Welche dauerhaften Verhaltensänderungen werden erwartet oder welche Chance auf Veränderung gibt es?
- Gibt es Veränderungen im Einkommen der Teilnehmer vor und nach dem Projekt?
- Wie viele Menschen kann jeder Trainer durch die Ausbildungskurse/Projekte erreichen und beeinflussen?
- Gibt es einen messbaren Nutzen für die betroffene Gemeinschaft?

4.6 Was würden Sie mit einem Beitrag durch den Giving Circle machen?

Bitte erstellen Sie einen Kosten- und Finanzierungsplan für das Projekt, aus dem klar hervorgeht, was mit dem Beitrag von bis zu 5.000 Euro durch den Giving Circle finanziert werden soll.

4.7 Nachhaltigkeit

Wie soll die Nachhaltigkeit/Zukunftsfähigkeit des Projektes sichergestellt werden bzw. welche Maßnahmen sind ggf. zur Erhaltung des Projektes nach Abschluss der Förderung geplant?

4.8 Jährlicher Umsatz

Sofern vorhanden, senden Sie uns bitte Ihren letzten Jahresbericht und Jahresabschluss Ihrer Organisation zu bzw. alternative Unterlagen, die Auskunft über die wirtschaftliche Situation Ihrer Organisation geben können.

4.9 Plädoyer des*der Projekt-Mentor*in

Bitte geben Sie Name und Kontaktdaten des*r Mentor*in an.

Hier sollte der/die Projekt-Mentor*in kurz erläutern (in max. 40-80 Wörtern), warum er/sie diese Organisation/das Projekt für unterstützenswert hält. Bitte auch die Verbindung des/der Mentor*in zur Organisation (z.B. Treuhänder*in, Gründer*in), falls vorhanden, angeben.

5. Das Auswahlverfahren besteht aus zwei Teilen:

Teil 1:

Aus den eingereichten Anträgen wird eine Liste derjenigen Projekte erstellt, die die formalen Kriterien der Ausschreibung erfüllen.

Teil 2:

Das Organisationskomitee des Giving Circle, welches aus Vertreter*innen der Bürgerstiftung, der Lions, von Stiftungen, lokalen Verbänden, der Presse und lokalen Unternehmen besteht, wählt anhand von definierten Auswahlkriterien drei Projekte aus. Bei Unklarheiten wird ggf. zu einem zuvor festgelegten Zeitpunkt ein fünfminütiges Telefongespräch mit den Projektträgern durchgeführt. Dieses Gespräch dient dazu, herauszufinden, ob es eine klare und prägnante Argumentation für die Teilnahme am Giving Circle gibt. Er/sie erhält ca. 60 Sekunden Zeit, um zu



erklären, warum das Projekt oder die Institution einen Platz beim Giving Circle erhalten sollte. Danach kann das Organisationskomitee einige kurze Fragen stellen.

6. Was bedeutet es, ein*e Projekt-Mentor*in zu sein?

Menschen, die sich für gemeinnützige Projekte einsetzen und diese Arbeit entweder ehrenamtlich oder auch finanziell unterstützen, empfinden es als besonders erfüllend, auch andere Menschen für eine Herzensangelegenheit zu begeistern.

Projekt-Mentor*innen beim Giving Circle sollten begeistert sein von dem Projekt, für welches sie beim Giving Circle werben. Sie sollten ein Interesse an gemeinnützigem Engagement haben und bereit sein, mindestens 250 Euro **für „ihr“ Projekt zu spenden**, wenn es für die Präsentation auf der Giving-Circle-Veranstaltung ausgewählt wird. Dies soll ein Zeichen dafür sein, dass sie davon überzeugt sind, dass das Projekt solide ist und die Institution das Geld sinnvoll im Sinne des Projektes ausgeben wird.

Projekt-Mentor*innen dürfen nicht in einem bezahlten Arbeitsverhältnis zu dem von ihnen unterstützten Projekt stehen; andere Arten der persönlichen Zugehörigkeit zu Projekten, wie z.B. Treuhänder-, Mentoren- oder Freiwilligenbeziehungen sind völlig akzeptabel, müssen jedoch auf dem Antragsformular erwähnt werden.

Während der Giving-Circle-Veranstaltung halten die Projekt-Mentor*innen einführend ein kurzes Plädoyer für ihr Projekt von max. einer Minute. Sie sollten sich dabei auf ihre persönlichen Gründe für die Unterstützung des Projekts und auf emotionale Aspekte konzentrieren und nicht auf Fakten oder Statistiken. (Die konkrete Vorstellung des Projektes obliegt dem Projektträger: dieser hat zuvor im Rahmen der Veranstaltung sechs Minuten Zeit, um das Projekt vorzustellen und Fragen der Gäste zu beantworten.)

Die Projekt-Mentor*innen machen am Abend der Veranstaltung mit Abschluss seines*ihres Plädoyers die erste Spendenzusage für das Projekt. Die Projekt-Mentor*innen sollten für die Giving Circle-Veranstaltung von 17:30-21:00 Uhr zur Verfügung stehen.