

Projektfinanzierung: Permakultur Campus Vivante

Wie dieses Projekt finanziert wurde, Anleitung und Tipps



Initianten: Joana Baumann & Lukas Müller
Zeitraum: März 2016- Dezember 2016
Ort: Basel, Schweiz
Informationen: www.rohbrett.com

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	2
Stiftungen.....	2
Gesuche verfassen - Wie vorgehen?.....	2
Inhalt Gesuchsdossier.....	3
Crowdfunding.....	4
100-days.....	4
Anhang.....	4
Anleitung zur Erstellung von Fördergesuchen.....	4

Einleitung

Wer kennt das nicht? Ideen sind genügend vorhanden, aber zur Umsetzung mangelt es einfach an den finanziellen Mitteln. Im Folgenden möchte ich deshalb erzählen, wie wir die Finanzierung unseres Projekts angegangen sind und welche Erfahrungen wir dabei gemacht haben. Ausserdem werde ich immer wieder praktische Ratschläge zum Verfassen von Stiftungsanträgen sowie zum Durchführen eines crowdfunding geben.

Stiftungen

In der Schweiz gibt es eine wirklich grosse Anzahl an Förder-Organisationen und man hört immer wieder von den Tausenden von Franken, die nicht angefragt werden. Daher gehört das Verfassen eines formal und inhaltlich überzeugenden Gesuchs heute zu den wichtigsten Kriterien einer möglichen Projektfinanzierung.

Einige Stiftungen haben eigens ausgearbeitete Gesuchsformulare, die es auszufüllen gilt. Aber auch alle anderen erwarten die Einhaltung gewisser Grundformalitäten. Am wichtigsten ist es, auf die genau verankerten Stiftungszwecke einzugehen und die Nähe zum eigenen Projekt hervorzuheben. Für das Verfassen unseres eigenen Gesuchs haben wir mit dem Dokument „das perfekte Gesuch“ gearbeitet.

Gesuche verfassen - Wie vorgehen?

Ganz am Anfang steht die Recherche. Im Internet kann man mit verschiedenen Suchmaschinen nach geeigneten Stiftungen suchen (zum Beispiel das eidgenössische Stiftungsverzeichnis: <https://www.edi.admin.ch/edi/de/home/fachstellen/eidgenoessische-stiftungsaufsicht/stiftungsverzeichnis.html>). Dabei ist es sehr zu empfehlen eine Liste mit Kommentaren zu führen. Gibt es vielleicht Alters- oder Ortseinschränkungen? Welche Eigenschaften meines Projekts stimmen genau mit dem Stiftungszweck überein? Wurden bereits ähnliche Projekte finanziert? Ausserdem sollte die Liste unbedingt die Postadresse und wenn möglich den Namen einer Ansprechperson beinhalten.

Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass wir auch von Stiftungen eine Absage erhielten, bei denen die Zweckbeschreibung scheinbar genau mit unserem Projekt übereinstimmte. Aus diesem Grund lohnt es sich vor der Verfassung unendlicher Gesuche zu versuchen die Stiftung telefonisch zu kontaktieren. Eine kurze, mündliche Zusammenfassung des eigenen Projekts und die Frage, ob man ein Gesuch zusenden dürfe, reicht dabei schon.

Wir haben nach der ersten Recherche mit über 60 Stiftungen telefonisch oder per Mail Kontakt aufgenommen und konnten damit bereits 2/3 der Liste streichen. Damit haben wir uns enorm viel Arbeit erspart. Häufig unterbrachen mich die Verantwortlichen nach 2 Sätzen, um mir mitzuteilen, dass sie nur eigene Projekte unterstützen oder momentan umstrukturieren. Ausserdem erfährt man bei einem solchen Anruf auch gerade, ob und wie viele Kopien des Antrags man einreichen soll.

Schliesslich gehört zu jedem Gesuchs-Dossier ein persönlicher Deckbrief. Darin ist eine kurze Einleitung und Zusammenfassung des gesamten Dossiers enthalten. Zusätzlich muss dieser Brief auf jede Stiftung eigens angepasst werden. Darin mache ich beispielsweise klar, weshalb ich genau diese Stiftung anfrage und ob ich noch andere Stiftungen angefragt habe.

Inhalt Gesuchsdossier

Neben dem Einführungsbrief gehören auch persönliche Angaben, ein detaillierter Projektbeschrieb und ein klarer Finanzierungsplan zum Dossier.

In unserem Gesuch, legten wir beide einen Lebenslauf bei und erklärten im Projektbeschrieb (<https://www.rohbrett.com/permakultur/pk-galerie/projektbeschrieb/>), wer welche Aufgaben übernehmen würde. Ausserdem enthielt unser Dossier zusätzliche Informationsbroschüren zur Permakultur, da wir davon ausgingen, dass dies für einige Adressaten ein neuer Begriff sein könnte. Unser **Projektbeschrieb** beginnt mit einem Bild und einem Abstract (Kurzzusammenfassung). Darauf folgt das Inhaltsverzeichnis. Um auf unsere Motivation und Ziele einzugehen, stellen wir zuerst alle Beteiligte vor. Neben uns handelt es sich dabei um die école vivante, die Akademie für angewandte Permakultur und David Spicer, den wir gerne als Profi einladen wollen.

Wir erläutern, wie wir auf die Idee gekommen sind und wie wir uns bereits vorbereitet haben. Danach beschreiben wir überzeugend und mit Herzblut die Argumente, warum unser Projekt unterstützenswert ist. Dabei sind besonders nachhaltige Überlegungen von Vorteil. Die geplanten Schritte und Pläne sind sehr konkret und nicht utopisch. Man soll und kann visionieren, soll es aber klar als Zukunftsvision deklarieren.

Schliesslich ist ein gut durchdachtes **Budget** notwendig. Uns wurde von einer Stiftungsexpertin empfohlen, möglichst alle Kosten aufzulisten. Neben den Materialkosten, Personalaufwand, Infrastruktur, Öffentlichkeitsarbeit, beinhaltet es auch Mieten, etc. Für unser Projekt war beispielsweise ein viermonatiger Aufenthalt im Atlas vorgesehen, weshalb wir auch unsere monatlichen Fixkosten (Miete, Versicherungen, Krankenkasse) in der Schweiz ins Budget aufnahmen. Dies bedeutete aber auch, dass unsere benötigte Summe ziemlich hoch war. In einem solchen Falle empfiehlt sich, eine Teilfinanzierung in Betracht zu ziehen.

Wir legten beispielsweise bei jedem Budgetpunkt fest, ob es erste zweite oder dritte Priorität hat. So hatte das Einfliegen vom australischen Permakultur Designer nur dritte Priorität und wir gingen davon aus, dass das Geld für ihn nicht mehr reichen würde. Dennoch war es ein Glück, dass wir ihn von Anfang an im Budget drin hatten, wie wir noch sehen werden. Eine andere Möglichkeit ist die Aufteilung der Einnahmen. Das heisst, bestimmte Stiftungen werden für eine spezifische Kostendeckung angefragt. Dabei muss klar ersichtlich sein, welche anderen Stiftungen für welche Beträge angefragt wurden.

Und zu guter Letzt sollen auch jegliche Einnahmen im Budget erscheinen. Dies zeigt den Stiftungen, dass auch eine Eigenleistung erbracht wird. Sie müssen sehen können, dass bereits Engagement in diesem Projekt steckt. Gibt es Einnahmen aus einem Ticketverkauf oder Sponsoren? Gab es bereits Kuchenverkäufe oder anderweitige Sammelaktionen? Bei unserer ersten Gesuchsreihe hatten wir keinerlei eigene Einnahmen. Wir haben aber parallel zu den Stiftungsanfragen auch ein crowdfunding organisiert. Ein paar Monate später konnte ich dann eine zweite Gesuchsreihe lossenden, in welchen ich das Budget mit den crowdfunding Einnahmen ergänzte. Und genau das, davon bin ich überzeugt, veranlasste schliesslich eine der Stiftungen zu einer Zusage.

Crowdfunding

Es gibt im Internet verschiedene Plattformen, auf denen du deine Idee präsentieren kannst (z.B. swisspeers.ch oder wemakeit.com). Wir haben uns für 100-days entschieden, weil eine Bekannte uns dazu Tipps geben konnte. Gewisse Plattformen sind auf bestimmte Länder oder Thematiken spezialisiert. Solche Plattformen bieten nicht nur eine immer aktualisierte Übersicht der zusammengekommenen Spenden, sondern auch eine „Kundschaft“ an interessierten Spendern, die sich auf solchen Websites umsehen. Dafür musst du Ihnen jedoch 10% abgeben.

100-days

Bei 100-days setzt man selbst eine Zielsumme fest. Wenn diese nicht innerhalb von 100 Tagen erreicht wird, geht das Geld an die Spender zurück. Wir einigten uns auf 12'000 CHF, um einen guten Grundbetrag zu haben, mit dem wir anfangen können.

100-days stellt dir nach der Registrierung ein Handbuch zu Verfügung, in dem alle Schritte klar beschrieben werden und in dem man viele Tipps findet. Das Wichtigste ist sich kurz und bündig zu präsentieren und dabei das Interesse zu wecken. Dafür wird ein **Video** verwendet, das mit einigen Fotos ergänzt werden kann. Dieses Video ist entscheidend, da es als erstes erscheint. Es kann mit detaillierteren Angaben in Textform und Links ergänzt werden. Unser Auftritt ist immer noch unter dem folgenden Link zu finden:

<https://www.100-days.net/de/projekt/permakultur-ecole-vivante>

In unserem Video haben wir auf einen kleinen Beitrag von der Schulleiterin in Marokko gesetzt. Unser Projekt ist nicht für uns selbst gedacht, sondern auf die Bedürfnisse der école vivante in Marokko ausgerichtet. Daher schien es uns wichtig, dass sie sich und ihr Projekt selbst vorstellt.

Und wenn alles vorbereitet ist und die hundert Tage beginnen, musst du es nur noch **verbreiten**. Mails, Social Networks, Vereine, alle sollen erfahren, was du tolles planst. Wichtig ist dabei, dass alle deine Freunde auch ihre Kontakte informieren.

Anhang

Anleitung zur Erstellung von Fördergesuchen

Diese Anleitung ist ein Projekt des Migros-Kulturprozents und des Bundesamtes für Kultur, www.kulturfoerderung.ch, info@kulturfoerderung.ch

Kontakt:

Bundesamt für Kultur, kulturfoerderung.ch, Nicole Fiore, Hallwylstrasse 15, 3003 Bern, nicole.fiore-krattinger@bak.admin.ch

Migros-Genossenschafts-Bund, Direktion Kultur und Soziales, kulturfoerderung.ch,

Barbara Salm, Josefstrasse 214, 8031 Zürich, Tel. +41 44 277 20 79, barbara.salm@mgb.ch

Sehr geehrte Gesuchstellerin

Sehr geehrter Gesuchsteller

Das Verfassen eines formal und inhaltlich überzeugenden Gesuchs gehört heute zu den wichtigsten Kriterien einer möglichen Projektfinanzierung. Unsere Anleitung soll Ihnen eine Hilfestellung bieten sowie auf Fragen antworten und Unklarheiten klären. Wir haben versucht, die wichtigsten Punkte und häufigsten Stolpersteine für Sie zu benennen und sie in zusammengefasster Form zu präsentieren. Es geht uns dabei vor allem um die relevanten Informationen zum Verfassen eines Gesuchs (☺) und um das Vermeiden von Fehlern, die zur Ablehnung eines Gesuchs führen könnten (☹).

Die Anleitung ist auf Gesuche für Projekt-, Veranstaltungs- und Produktionsbeiträge fokussiert, soll aber keinesfalls andere Förderungsarten wie Stipendien oder Werkbeiträge ausschliessen. Sie richtet sich ausserdem sowohl an individuelle Gesuchstellende wie auch an Institutionen und Organisationen. Entscheiden Sie selbst, welche Punkte für Ihr Vorhaben am ehesten in Frage kommen. Der Bereich des kommerziellen Sponsorings wurde in dieser Anleitung bewusst ganz ausser Acht gelassen.

Die meisten Förderstellen verfügen heute über eigene Gesuchsformulare, die es zu benützen gilt. Unsere Tipps sind deshalb nicht als alleiniger Masstab anzuwenden, sondern sollen lediglich als Wegleitung dienen und auf die wichtigsten Punkte aufmerksam machen. Allgemeingültige Richtlinien zum Verfassen eines Gesuchs gibt es nicht. Grundsätzlich ist die Wortwahl dabei sachlich und nie „bittend“: Sie machen eine Kooperationsofferte für eine Partnerschaft, die für die jeweilige Förderstelle Sinn macht, weil das von Ihnen vorgeschlagene Projekt auch deren Ziele, Botschaften oder Missionen umsetzt. Diese Gesuchsanleitung wurde nach einer Idee von Benno Schubiger für kulturfoerderung.ch erstellt und von Maria Larsson und Michael Hiltbrunner in Zusammenarbeit mit SwissFoundations, dem Bundesamt für Kultur und dem Migros Kulturprozent erarbeitet. Viel Glück!

Vorbereitung

Welche Förderstellen kommen in Frage?

- Gehen Sie systematisch vor und recherchieren Sie im Detail. Dies kann eine Weile dauern, aber es lohnt sich, die nötige Zeit zu investieren.
- Machen Sie Förderinstitutionen ausfindig, welche schon ähnliche Projekte wie das Ihre unterstützt haben. Vielleicht kommen diese Förderstellen auch für Sie in Frage?
- Informieren Sie sich im Detail über die Fördermassnahmen der jeweiligen Stellen, sei es nun eine Stiftung, ein Kanton, eine Gemeinde oder eine anders gelagerte Institution.
- Nutzen Sie dafür das Internet bzw. die verschiedenen Suchmaschinen. Viele der wichtigsten Informationen sind dort bereits veröffentlicht, wichtig sind www.kulturfoerderung.ch für Kulturadressen, das Eidgenössische Stiftungsverzeichnis auf www.edi.admin.ch und die Websites der Förderstellen selber.

Passt das Profil der Förderbedingungen?

- Erfüllt Ihr Gesuch die Förderkriterien? Gibt es Altersgrenzen für Gesuchsteller?
- In welchen Bereichen hat die Stelle bisher gefördert? Suchen Sie nach einem Förderprofil. Wird in Ihrer Sparte gefördert?
- Erstellen Sie einen Rückblick Ihrer bisherigen kulturellen Tätigkeiten in Form einer Sammlung früherer Rezensionen, Gutachten und Kritiken und vergleichen Sie Ihr Profil mit den Anforderungen der Förderstelle.
- Notieren Sie sich dabei Schnittstellen und Gemeinsamkeiten, um später besser argumentieren zu können. Fragen Sie sich, weshalb gerade diese Förderstelle als Mitfinanziererin in Frage kommen könnte.
- In manchen Fällen kann eine telefonische Vorabklärung sinnvoll sein.
- Schreiben Sie nicht wahllos Gesuche. Fokussieren Sie. Sie ersparen sich und den Förderstellen unnötige Arbeit.
- Vermeiden Sie unpersönliche Standardgesuche. Sie werden in der Regel mit einer Absage quittiert oder gar nicht beantwortet.

Passt der zeitliche Rahmen? Bin ich genug professionell und flexibel?

- Informieren Sie sich über die Eingabetermine. In gewissen Fällen werden nur einmal jährlich Fördergelder gesprochen.
- Seien Sie darauf gefasst, dass eine Gesuchsstellung nicht von heute auf morgen bearbeitet wird.
- Arbeiten Sie professionell und vermitteln Sie dabei ein persönliches Engagement.
- Bedenken Sie, dass es einfacher ist, Unterstützungsgelder zu finden, wenn Sie bereits einen Förderer haben, oder wenn Sie aufzeigen können, dass Sie in früheren Zusammenhängen Finanzierungshilfen erhalten haben. Solche Angaben können einen positiven Effekt auslösen.
- Machen Sie sich den Unterschied zwischen Finanzierungshilfe und Sponsoring klar;

- Sponsoring ist eine spezifische Art von Werbung, welche auf Gegenleistung beruht.
- Obwohl Sie um Gönnerbeiträge anfragen, nehmen sich gewisse Förderstellen dennoch das Recht heraus, auf den Inhalt eines Projektes Einfluss zu nehmen.
 - Seien Sie auf Überraschungen vorbereitet und in Ihrer Haltung auch dementsprechend flexibel.
 - Von Vermittlerpersonen und professionellen Gesuchsverfassern wird in der Regel abgeraten. Vor allem Stiftungen reagieren negativ auf die mögliche Provision, die an diese Personen fließen könnte.
 - Sollten Sie auf deren Einsatz nicht verzichten können, stellen Sie sicher, dass diese ausserordentlich gut mit Ihrem Projekt vertraut sind, und legen Sie die verlangten Provisionsbeträge offen.

Dossier und Gesuch erstellen

Wenn Sie sich im Klaren darüber geworden sind, dass Ihr Gesuch für die anvisierte Förderstelle in Frage kommen könnte, fangen Sie mit der Zusammenstellung ihres Gesuchsdossiers an.

Wie soll das Dossier aussehen?

- Ordnen Sie Ihre Unterlagen in einer logischen Reihenfolge.
- Bei umfangreichen Dossiers sind Inhaltsverzeichnis und Seitennummerierung angebracht.
- Verfügt eine Förderstelle über ein Gesuchsformular (o.ä.) haben Sie dieses mit den darin geforderten Beilagen und vollständig ausgefüllt Ihren Unterlagen beizulegen.
- Seien Sie umfassend in Ihrer Dokumentation, aber vermeiden Sie alles Überflüssige. Grundsätzlich gilt: Schreiben Sie leicht verständlich und einleuchtend. Gesuchsprosa ist keine Schönliteratur.
- Lassen Sie Ihre Texte allenfalls von Drittpersonen und Laien durchlesen.
- Haben Sie Ihr Anliegen klar definiert? Sind Ihre Texte verständlich?
- Beachten Sie, dass sich die zuständige Person der Förderstelle möglicherweise in Ihrer Sparte nicht so gut auskennt wie Sie.
- Klären Sie vorgängig ab, ob mehr als eine Kopie des Gesuchsdossiers eingereicht werden muss.
- „Bastelarbeiten“ sind als Gesuchsunterlagen nicht erwünscht, da diese in der Regel fotokopiert werden müssen.

Die wichtigsten Bestandteile des Gesuchs

1. Einführungsbrief

- In diesem kurz gefassten Brief (nicht mehr als eine A4 Seite) sollten Sie klar verständlich die wichtigsten Punkte des gesamten Dossiers zusammenfassen. Bedenken Sie dabei den Überzeugungseffekt.
- Der Brief sollte datiert und persönlich adressiert sein sowie einen persönlichen Ton anschlagen.
- Erklären Sie, weshalb Sie sich gerade an diese Förderstelle wenden.
- Sie sollten sich in Ihrer Argumentation an der Förderstrategie der jeweiligen Förderstelle orientieren, ohne dabei belehrend zu wirken.
- Ein Gesuch, das sich als „Streusendung“ zu erkennen gibt, hat bei den Förderstellen schlechte Chancen.

2. Wer sind Sie?

Vergessen Sie nicht Ihre persönlichen Angaben (Name, Adresse, Telefon, E-Mail, Website).

Stellen Sie sich selbst durch eine kurze Biografie vor. Sind mehrere Personen beteiligt, müssen mehrere Biografien angefügt werden. Halten Sie sie aber dementsprechend kürzer.

Bei einer Organisation oder einem Verein sollten die Statuten beigelegt werden. Heben Sie Ihre Qualifikationen hervor. Diese können Sie mit den gesammelten Rezensionen oder in gewissen Fällen auch mit Gutachten positiv unterstreichen. Wichtig ist auch die Frage nach der Ansiedlung des Projekts in Ihrem eigenen Lebenslauf oder innerhalb des Tätigkeitsbereiches einer Institution.

3. Projektbeschreibung

- Die Überschrift sollte den Projekttitel und nachfolgend die Sparte angeben, um Unklarheiten zu vermeiden.
- Geben Sie die geplanten Daten und den Durchführungsort des Projekts/Vorhabens an.
- Handelt es sich um die Förderung einer Institution oder Organisation, geben Sie genaue Angaben zu Ihrem Tätigkeitsbereich.
- Beschreiben Sie Ihr Projekt genau und ausführlich, ohne sich jedoch in den kleinsten Details zu verlieren.
- Seien Sie überzeugend! Beschreiben Sie Ihr Vorhaben und Ihre Ideen mit Herzblut!
- Wie sind Sie zu Ihrer Idee gekommen?
- Wer ist Ihr Zielpublikum?
- Welche Ziele verfolgen Sie?
- Worin liegt die Nachhaltigkeit Ihres Vorhabens? Welches sind die angestrebten Wirkungen?
- Inwiefern hat Ihr Projekt Neuigkeitscharakter?
- Vergleichen Sie es ruhig mit schon stattgefundenen Veranstaltungen oder früheren Projekten.
- Weshalb ist gerade Ihre Institution oder Organisation besonders förderungswürdig und in der Lage, die genannten Ziele zu erreichen? In welchem Bereich verfügen Sie über Vorbildcharakter?
- Vermeiden Sie jedoch gleichzeitig unrealistische Höhenflüge und allzu utopische Ziele.
- Bleiben Sie in jedem Fall konkret.

4. Budget und Finanzierungsplan

- Dieser Teil erfordert besondere Genauigkeit.
- Geben Sie als Überblick einen genauen Kostenvoranschlag an. Institutionen müssen den letzten Jahresbericht und die letzte Jahresbilanz beilegen, welche die finanzielle Bedürftigkeit nachweisen.
- Welches sind die Einnahmen? Ticketverkauf? Gönner? Sponsoren? Beiträge aus eigener Tasche? Einnahmen aus Koproduktionen?
- Zählen Sie dabei auf, welche Förderstellen Sie angefragt haben und geben Sie an, welche Beiträge Ihnen allenfalls bereits zugesagt worden sind.
- Welches sind die Ausgaben? Infrastrukturkosten? Personalaufwand? Materialkosten? Mieten? Öffentlichkeitsarbeit? Kosten für Werbung, Broschüren und Flyer?
- In welchen Bereichen ist eine Teilfinanzierung möglich? Oder möchten Sie eine Defizitgarantie?

5. Öffentlichkeitsarbeit

- Wo setzen Sie Ihre Öffentlichkeitsarbeit an?
- Welche Kanäle wollen Sie nutzen? Haben Sie die entsprechenden Kosten budgetiert?
- Fragen Sie nach, ob die Förderstelle im Falle einer Unterstützung mit ihrem Logo erwähnt werden möchte/muss.

6. Modifikationen/ Aktualisierungen

- Sollte Ihr Projekt im Verlauf der Vorbereitung wichtige Änderungen erfahren – z.B. organisatorischer, künstlerischer, inhaltlicher Art – müssen Sie diese den Förderstellen, bei denen Ihr Gesuch hängig ist, melden.
- Änderungen beim Stand der Finanzierung sollten Sie ebenfalls mitteilen.

Weitere Tipps

Staatliche Förderstellen

- Beachten Sie, dass viele Kantone und Gemeinden nur subsidiär (ergänzend) fördern.
- Eventuell müssen Sie im betreffenden Kanton oder in der Gemeinde entweder wohnhaft oder heimatberechtigt sein, oder Ihr Projekt muss einen direkten Bezug zur Region aufweisen.
- Gesuche von juristischen Personen (z.B. Vereinen, Institutionen) sind von zwei verantwortlichen Personen zu unterschreiben.

Stiftungen

- Stiftungen haben grundsätzlich genau verankerte Stiftungszwecke, welche nicht umgangen werden können.
- Ihr Gesuch hat somit nur Aussicht auf Erfolg, wenn es mit dem Stiftungszweck übereinstimmt oder sich so weit als möglich demselben annähert.
- Stiftungen fördern im Allgemeinen lieber Projekte als ganze Organisationen und deren Betriebskosten.
- Viele Stiftungen lieben langjährige Partnerschaften.
- Laden Sie die Stiftungsmitglieder zu Ihrer Veranstaltung ein.
- Klären Sie ab, ob die Stiftung überhaupt Gesuche entgegennimmt oder nur eigene Projekte fördert?
- Kommerzielle Unternehmen werden von Stiftungen nur in den seltensten Fällen unterstützt.
Sponsoring
- Das kommerzielle Sponsoring, welches die optimale Positionierung einer Marke, eines Produkts oder einer Dienstleistung zum Ziel hat, arbeitet in den meisten Fällen nach anderen Grundsätzen als die öffentliche oder gemeinnützige Förderung. Entsprechend ist bei der Suche nach Sponsorengeldern nach ganz anderen Grundsätzen vorzugehen als sie in dieser Anleitung angegeben sind.

Checkliste

- **Persönlicher Begleitbrief**
- **Persönliche Angaben**
- **Foto (nach Ihrem eigenen Ermessen)**
- **Lebensläufe der Hauptbeteiligten**
- **Genau Projektbeschreibung**
- **Ort und Datum der Veranstaltung oder des Projekts**
- **Detaillierter Finanzierungsplan mit Ausgaben/Einnahmen**
- **Ausgefülltes Formular (sofern gefordert)**
- **Kurze Zusammenfassung des Vorhabens**
- **Persönliche Unterlagen wie Rezensionen oder Gutachten**
- **Ev. Abbildungen, Skizzen, Darstellungen**