

# DPJW-Drittmitteltipps

## Drittmittel – mehr als nur Geld!

Viele Menschen denken bei dem Stichwort „Drittmittel“ vor allem an Geld. Dieses wird von einer Stiftung eingeworben, da Stiftungen über viel Geld verfügen. Soweit die „klassische“ Sicht der Dinge. Ganz falsch ist diese Aussage ja auch nicht, es lohnt sich jedoch den Blick zu weiten. Dabei wäre zum einen zu berücksichtigen, dass Geld für eine Jugendbegegnung nicht nur bei Stiftungen sondern auch bei Unternehmen, Privatpersonen oder öffentlichen Stellen eingeworben werden kann. Außerdem ist es wichtig, sich zu überlegen, was genau gebraucht wird. Muss es immer Geld sein oder geht es nicht eigentlich darum, dass ein Bus für einen Ausflug in die Umgebung gesucht wird, der eben auch Geld kostet? So kann zum Beispiel das lokale Busunternehmen gefragt werden, ob es bereit wäre, den Transport zu übernehmen. Bei der Drittmittelinwerbung geht es neben **Geld** also auch um konkrete:

- **Sachwerte** (z.B. Eintrittskarten für ein Museum)
- **Dienstleistungen** (ein kostenloser Transport von einem Ort zum anderen) oder
- **Zeitspenden** in Form ehrenamtlichen Engagements (die Mitarbeiterin eines Unternehmens führt die Jugendgruppe über das Werksgelände)

Fragen Sie sich einfach, wer Sie in welcher Form bei der Organisation Ihrer Jugendbegegnung unterstützen könnte?

Es lohnt sich an dieser Stelle kurz inne zu halten und zu überlegen, mit welchen Argumenten Privatpersonen oder Firmen davon überzeugt werden können, sie und ihre Jugendbegegnung zu unterstützen. Sicher fallen Ihnen viele gute Argumente ein. Schreiben Sie diese doch mal auf, um sie gedanklich zu sortieren und für den Fall der Fälle bereit zu haben.

## Global denken, lokal einwerben!

Obwohl das übergeordnete Ziel eines Jugendaustausch unter anderem darin besteht, dass jeweilige Nachbarland kennenzulernen, sollten vor allem regionale Unternehmen oder UnterstützerInnen angesprochen werden. Auf diese Art und Weise kann ein direkter Bezug zwischen den Unterstützenden, seien es nun Privatpersonen oder Firmen, und den jungen Menschen, denen die Unterstützung zu Gute kommt, hergestellt werden. Lesen Sie Zeitungen, hören Sie sich um, nutzen Sie Netzwerke, recherchieren sie Wohltätigkeitsvereine, überlegen Sie, welches lokale Unternehmen (Bäcker, Busanbieter, Restaurantbesitzer) Ihnen helfen kann. Spannen Sie Ihre Schüler und Schülerinnen für einen Kuchenbasar ein, versteigern Sie tolle Fotos von der letzten Begegnung, denken Sie darüber nach, wer von den Eltern der Teilnehmenden wo arbeitet und vielleicht helfen kann. Werden Sie kreativ!



## Die wichtigsten Aspekte auf einen Blick

- bei Drittmitteln geht es neben Geld auch immer um Sachwerte, Dienstleistungen und Zeitspenden
- Drittmittel können bei Stiftungen, Unternehmen, Privatpersonen sowie der öffentlichen Hand eingeworben werden
- suchen sie so regional wie möglich nach Unterstützung
- überlegen Sie genau, was, von wem, in welcher Form Sie gerne hätten
- Nutzen Sie Netzwerke (die eigenen und die Ihrer Teilnehmenden bzw. der Einrichtung über die Sie den Jugendaustausch organisieren)
- bleiben Sie unbedingt realistisch (niemand wird Ihnen „mal eben so“ mehrere Tausend Euro zur Verfügung stellen)
- Stiftungen und andere Institutionen veranstalten Preisausschreiben, auf die Sie sich mit Ihrem Projekt bewerben können

**Viel Erfolg bei der Suche nach Drittmitteln für Ihre deutsch-polnische Jugendbegegnung!**

## Kontakt

### **Michael Teffel**

Fundraiser

Deutsch-Polnisches Jugendwerk  
(Büro Potsdam)

Tel.: +49 331 28479-48

E-Mail: [michael.teffel@dpjw.org](mailto:michael.teffel@dpjw.org)



Deutsch-Polnisches Jugendwerk  
Polsko-Niemiecka Współpraca Młodzieży