

# Das Spinnennetz der Finanzierungsmechanismen (DE)

Nutzen Sie dieses Tool, um über Ihren Finanzierungsmechanismus in den verschiedenen Dimensionen des Finanzierungszyklus nachzudenken.

## Intro

Dieses Tool wurde von einer Arbeitsgruppe der Funding Systems Change Initiative entwickelt, die sich aus Stiftungen und sozialen Innovatoren zusammensetzt. Es soll Stiftungen dabei helfen, über die verschiedenen Dimensionen ihrer Finanzierungsmechanismen innerhalb des Finanzierungszyklus nachzudenken. Dazu gehören auch Dimensionen, deren Relevanz oder Auswirkungen aus Sicht Ihrer Stiftung vielleicht nicht direkt erkennbar sind, die jedoch für Partnerorganisationen und Projektträger

hohe Relevanz haben. Das Ausfüllen dieses Spinnennetzes soll dazu anregen, über einen spezifischen Finanzierungsmechanismus nachzudenken, zu verstehen was und warum etwas gut oder schlecht funktioniert, Annahmen aufzudecken, Herausforderungen zu erkennen und Alternativen in Betracht zu ziehen. Kein Förderkontext gleicht dem anderen. Jede soziale oder ökologische Herausforderung, jeder geografische, kulturelle und historische Kontext, jede Stiftung und jede potenzielle Partnerorganisation

bringt einzigartige Eigenschaften, Bedürfnisse und Möglichkeiten mit sich. Deshalb suggeriert dieses Tool nicht, dass 5 immer besser ist als 0. Der geeignetste und wirkungsvollste Finanzierungsmechanismus muss jeweils durch den individuellen Kontext bestimmt werden. Das Hauptziel dieses Tools besteht darin, das Bewusstsein für Entscheidungen im Zusammenhang mit aktuellen oder potenziellen Finanzierungsmechanismen zu schärfen. Es soll ein tieferes Verständnis für die Folgen dieser Entscheidungen fördern und die Erkundung neuer Ideen anregen.

## Anleitung

### Dauer der Übung:

- 15–30 Minuten zum Lesen und Ausfüllen des Spinnennetzes
- 15+ Minuten zum Nachdenken

### Benötigtes Material:

- Eine gedruckte Kopie des Spinnennetzes, eine digitale oder handgezeichnete Version
- Einen Stift, Laptop oder Tablet

## Ablauf

- Wählen Sie einen bestimmten Finanzierungsmechanismus aus, z. B. eine Projektausschreibung, die Sie veröffentlicht haben, ein wiederkehrendes Finanzierungsprogramm, das Ihre Stiftung für ein Thema oder eine Region anbietet, oder ein partizipatives Finanzierungsprogramm, das Sie für eine Community aufgezogen haben.
- Laden Sie Personen Ihrer Wahl zu diesem Reflexionsprozess ein (z. B. ein Team, das am selben Finanzierungsmechanismus arbeitet, Stiftungsmitarbeiter, die an anderen Finanzierungsmechanismen arbeiten, Ihr Vorstand, Partner, usw.)
- Schauen Sie sich das Spinnennetz an und beginnen Sie dort, wo Ihre Aufmerksamkeit zuerst hinget – oder gemäss Nummerierung.
- Gehen Sie jede Dimension durch, lesen Sie die Frage und den jeweiligen Kontext und bewerten Sie von 5 bis 0, wo Ihr Finanzierungsmechanismus einzuordnen ist (wobei 0 nahe der Mitte liegt und 5 der äusserste Punkt ist), indem Sie den entsprechenden Schnittpunkt im Netz markieren oder ausmalen.
- Fahren Sie auf die gleiche Weise fort, bis Sie Ihr Spinnennetz ausgefüllt haben.
- Denken Sie daran, dass sich Finanzierungskontexte voneinander unterscheiden. Das Ziel ist also nicht, überall 5 zu haben, sondern darüber nachzudenken, wie ein Finanzierungsmechanismus aufgebaut ist, und zu beurteilen, ob er für Ihre Zielerreichung geeignet ist.
- Manchmal weicht die formale Ebene oder Regel von der Praxis ab. Visualisieren Sie in solchen Fällen beides, entweder durch unterschiedliche Farben oder durch Markierungen. Denken Sie über solche Diskrepanzen nach und ob eine Angleichung von Theorie und Praxis sinnvoll wäre.
- Möglicherweise ist eine Dimension nicht auf Ihren Mechanismus anwendbar. In diesem Fall können Sie das Spinnennetz an Ihre Bedürfnisse anpassen oder es leer lassen. Dass eine Dimension nicht anwendbar ist, könnte ebenfalls aufschlussreich sein – denken Sie mit Ihrem Team oder Ihrer Partnerorganisation darüber nach.
- Möglicherweise kommt Ihnen eine Dimension irrelevant vor, oder Sie sehen nicht ein, warum sie aufgenommen wurde. Das Netz wurde in gemeinsamer Arbeit entwickelt, wobei Erkenntnisse verschiedener Stiftungen und ehrliches Feedback verschiedener sozialen Innovatoren einbezogen wurden. Bestimmte Praktiken, die in der Branche als üblich gelten, können sich für die beabsichtigten Ergebnisse einer Stiftung als kontraproduktiv herausstellen. Wenn Sie bemerken, dass eine Dimension Sie besonders trifft oder Sie sie nicht nachvollziehen können, sind Sie eingeladen, sich mit dieser näher zu befassen, um ihre Bedeutung, Folgen und Auswirkungen besser zu verstehen – sowohl für Ihre Mitarbeiter als auch für die beabsichtigten Ziele.

Ein Tool für Stiftungen und Philanthropen: Reflektieren Sie Ihre Finanzierungsmechanismen anhand dieser 12 Dimensionen.

### 1. Absicht

Was ist die Absicht/Vision dieses Finanzierungsmechanismus oder dieser Zusammenarbeit? (Für mehr Kontext siehe das Eisbergmodell)

- Erbringung von Dienstleistungen, Befriedigung eines spezifischen Bedarfs einer Zielgruppe, Bekämpfung von Symptomen (0)
- Arbeit am Systemwandel, Transformationsprozesse, Bekämpfung von Ursachen (5)

### 2. Strategie

Welche Strategie steckt hinter diesem Finanzierungsmechanismus?

- Initiierung von etwas Neuem, Finanzierung von etwas, das zum ersten Mal läuft, Pilotprojekt (0)
- Skalierung oder Ausbau eines bestehenden Programms/einer bestehenden Organisation (3)
- Unterstützung oder Institutionalisierung\* eines bestehenden Programms/einer bestehenden Organisation (\*=Institutionen bei der Übernahme von zuvor entwickelten Methoden und Innovationen helfen) (5)

### 3. Zeithorizont

Welche Timeline hat Ihr Finanzierungsengagement?

- Kurzfristig, >1 Jahr (0)
- Langfristig, >10 Jahre (5)

### 4. Zugänglichkeit

Inwiefern ist dieser Finanzierungsmechanismus zugänglich?

- Keine Zugänglichkeit, intransparenter Finanzierungsmechanismus, Kontakt erfolgt nur auf Einladung (0)
- Transparente Kommunikation, offen für alle, die die Informationen dazu finden (3)
- Speziell entwickelt, um für alle zugänglich zu sein, einschliesslich unterrepräsentierter Personen (5)

### 5. Zusammenarbeit

Wie kollaborativ ist dieser Finanzierungsmechanismus in Bezug auf die Personen, an deren Finanzierung Sie interessiert sind?

- Ein einzelner Partner, der um die Finanzierung konkurriert (0)
- Koalitionen von Partnern, die um die Finanzierung konkurrieren (3)
- Verschiedene Partner mit der Absicht, Kollaborationen zu einem Thema und/oder an einem Ort zu initiieren (4)
- Netzwerke, Bewegungen, Gemeinschaften oder Orte, die bereits zusammenarbeiten (5)

### 6. Machtverteilung

Wie ist die Macht zwischen Ihnen und Ihren (potenziellen) Kooperationspartnern oder anderen Akteuren im Entscheidungsprozess über die Verteilung der Mittel und die Auswahl der Kooperationspartner verteilt?

- 100% Macht bei der Stiftung (0)
- 100% partizipative Vergabe von Fördermitteln (5)

### 7. Partnerschaft

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit zwischen Ihnen und dem/den Partner(n)? Werden Machtdynamiken bewusst angesprochen und gibt es ein unterstützendes Umfeld? Gibt es eine ehrliche Kommunikation, eine Beziehung auf Augenhöhe und Transparenz darüber, was vor sich geht?

- Transaktionaler, von oben nach unten gerichteter Austausch
- Gelegentliche Gespräche und Unterstützung (3)
- Investition in den Aufbau von Vertrauen und den Umgang mit Machtdynamiken, um eine ehrliche Zusammenarbeit zu ermöglichen (4)
- Es bestehen Partnerschaften auf Augenhöhe, bei der die Parteien voneinander lernen (5)

### 8. Budgetbeschränkung

Wie viele Beschränkungen legen Sie für die Verwendung der Mittel fest, und wie detailliert muss die Budgetierung sein?

- 100 % beschränkt, Budget mit spezifischen Linien, die eingehalten werden müssen (0)
- 100% uneingeschränkt, völlig frei für die Ausgaben, die im Rahmen der vereinbarten Organisationsstrategie erforderlich sind (5)

### 9. Investition

In welchem Umfang finanzieren Sie nur ein Projekt und dessen direkte Kosten, die Entwicklung einer Organisation oder deren Kernstrategie und Entwicklung?

- 100% Projektfinanzierung, nur direkte Kosten (0)
- + etwas Personalzeit (1)
- + volle projektbezogene Personalzeit (2)
- + einige allgemeine Kosten (3)
- + Mittel für die Organisationsentwicklung (4)
- 100%ige Grundfinanzierung (5)

### 11. Flexibilität

Wie flexibel sind Sie, wenn es um Änderungen in der Zusammenarbeit geht, sei es aufgrund von Erkenntnissen, unerwarteten Ereignissen oder "Misserfolgen"?

- Hohe Starrheit: wenn vereinbarte Ergebnisse aus welchen Gründen auch immer nicht erreicht werden, werden die Mittel zurückgehalten (0)
- Hohe Flexibilität: die Partnerorganisation ist frei, ihre Pläne an neue Bedürfnisse, Veränderungen im Kontext und neue Erkenntnisse anzupassen (5)

### 10. Überwachung, Evaluierung, Lernen (MEL)

Welche Mechanismen für Evaluierung, Monitoring und Lernen haben Sie eingerichtet, wer ist für sie verantwortlich, wessen Bedürfnisse werden damit angesprochen und wie viel Aufwand erfordern sie von Ihren Partnern (im Verhältnis zum Finanzvolumen)?

- 100 % auf vordefinierte Outputs und KPIs ausgerichtet, in der Hand des Geldgebers, mit erheblichem Aufwand, um die Bedürfnisse des Geldgebers zu erfüllen (0)
- Gemischter Ansatz, mit angemessenem Aufwand, um die Bedürfnisse des Geldgebers zu erfüllen (3)
- 100% lernorientiert, Fokus auf Erkenntnisse aus dem Prozess und neues Wissen, in der Verantwortung des/der Partner(s), um strategische Ziele zu erreichen (5)

### 12. Verbreitung

Inwieweit finanzieren Sie die Verbreitung der Erkenntnisse und Ergebnisse dieses Finanzierungsengagements oder übernehmen sogar eine aktive Rolle dabei, indem Sie sich am Wissensaustausch beteiligen und Kontakte zu anderen Organisationen im selben Bereich knüpfen?

- Keine Finanzierung (0)
- Dedizierte Finanzierung einschliesslich Personalzeit (3)
- Erhebliche Finanzierung (4)
- Aktive Rolle des Geldgebers (5)

