

Workbook

How to NGO



Setz Dich und plane eine bessere
Zukunft mit [LifeXLab.de](https://www.lifexlab.de)

Lektion 1: Einführung und Konzeptentwicklung

Die wichtigste Frage ist:
Warum möchte ich
eine NGO
(Nichtregierungsorgani-
sation) gründen?

Praktische Fragen:

1. Gibt eine Zielgruppe für mein Angebot?
(das Gesetz von Angebot und Nachfrage).
2. Gibt es eine andere Organisation, die bereits den Bedarf anbietet/ die Lücke schließt, die ich schließen will und der ich mich anschließen kann?
3. Wenn Du etwas Eigenes gründen möchtest, obwohl es schon eine Organisation gibt, die das Gleiche anbietet, frage Dich: Warum möchte ich etwas Eigenes gründen? Habe ich einen anderen Ansatz? Ist es mein Ego? Will ich freier und selbständiger agieren?
4. Welchen Bedarf möchte ich mit meiner Organisation decken?

Gibt eine Zielgruppe für mein Angebot?

Gibt es eine andere Organisation, die bereits den Bedarf anbietet, der ich mich anschließen kann?

Warum möchte ich etwas Eigenes gründen?

Welchen Bedarf möchte ich mit meiner Organisation decken?

Lektion 1:

Problem bei der Gründung einer NGO:

- Oft wird an den Bedürfnissen der Zielgruppen vorbei gegründet.
- Es gibt sehr viele Angebote, für die es keinen Bedarf gibt.
- Stichwort: White Saviorism. NIEMALS denken, dass Du besser als Deine Zielgruppe weißt, was gut für sie ist.
- Prinzipiell ist es wichtig, Deine Zielgruppe in die Selbstermächtigung zu bringen und ihr nicht etwas aufzuzwingen, von dem Du meinst, dass es für Dich wichtig ist.

Fragen, die Du Dir selbst vorab stellen solltest:

1. Warum möchte ich anderen helfen?
2. Was erwarte ich davon? Dankbarkeit und mehr Selbstwertgefühl sind beides keine gute Motivation.
3. Wie geht es mir damit, wenn sich meine Erwartungen nicht erfüllen?
4. Kann ich auch mit Rückschlägen und Frustration umgehen?
5. Was kann ich tun, um mit Rückschlägen und Frustration besser umzugehen und nicht gleich das Handtuch hinzuwerfen?
6. Gibt es jemanden, der mich dabei unterstützen kann, mit dem ich vielleicht sogar zusammen gründen könnte?
7. Wie fühle ich mich, wenn meine Gründung scheitert? Wie kann ich vorab verhindern, dass ich an etwas festhalte, das nicht funktioniert, nur, weil ich mir mein Scheitern nicht eingestehen will. Und wie kann ich etwas Positives daraus ziehen – Beispiel USA, Scheitern als Chance versus Deutschland Scheitern als Versagen.

Lektion 1: Deine Aufgaben

1. Schreiben ein Mission-Statement für Deine Organisation (1-2 Sätze)
2. Schreibe auf, welches Problem Du lösen möchtest und wie Du das erreichen möchtest.
3. Wer ist Deine Zielgruppe?
4. Wie kannst Du Sie erreichen?
5. Woher weißt Du, dass diese Zielgruppe den Bedarf hast, den Du mit Deinem Angebot decken willst.
6. Schreibe Dir einen 1 Jahresplan mit vier Milestones (alle drei Monate), die Du erreichen willst und füge zu jedem Milestone Dein Minimal- und Maximalziel hinzu.
7. Schreibe Deinen Purpose auf (1-2 Sätze), damit Du Dich in schweren Zeiten immer daran erinnern kannst, warum Du eine Organisation gegründet hast.
8. Schreibe Dir auf, an wen Du Dich wenden und was Du für Dich selbst tun kannst, wenn Du das Gefühl hast, dass Dich alles überfordert (und das wird geschehen).

Lektion 2: Rechtliche Aspekte und Formalitäten

Welche Organisationsform soll ich wählen?

1. Der Klassiker: Der Verein.
2. Die Mini-GmbH: die gemeinnützige Unternehmergeellschaft.
3. Die GmbH.
4. Die Queen von allen: Die Stiftung.

Der eingetragene Verein/ e.V.:

- Der Klassiker in Deutschland.
- Einfach zu gründen.

Gründungsvoraussetzung:

1. Mindestens 7 Gründungsmitglieder*innen, wenn es ein eingetragener, rechtsfähiger Verein sein soll. (Bei einem nicht eingetragenen, nicht rechtsfähigen „Idealverein“ reichen 2 Mitglieder*innen).
2. Es findet eine Gründungsversammlung statt.
3. Es liegt der Entwurf einer Satzung vor, die von der Gründungsversammlung beschlossen und von (mindestens) 7 Gründungsmitglieder*innen unterschrieben wird.
4. Der von der Gründungsversammlung gewählte Vorstand/ Vorständin meldet den Verein zur Eintragung in das Vereinsregister an (entfällt bei einem nicht eingetragenen Verein).
5. Bei Wunsch nach anerkannter Gemeinnützigkeit muss die Vereinssatzung eingereicht werden und eine einfache Buchführung gewährleistet sein. Das Finanzamt überprüft die Gemeinnützigkeit alle drei Jahre.
6. Sehr beliebt ist der Förderverein. Ein Förderverein zeichnet sich vor allem durch seine Gemeinnützigkeit aus und bietet finanzielle Spielräume für notwendige Anschaffungen oder Renovierungen in Schulen. Gleichzeitig kann er Bedürftige unterstützen und diese im Rahmen von Klassenfahrten oder Schulausflügen bezuschussen.

Lektion 2: Rechtliche Aspekte und Formalitäten

Vorteile des Vereins:

- Sehr unkomplizierte Gründung und eine geringe Gebühr, ca. 100 bis 140 Euro bei der Eintragung ins Vereinsregister.
- Kein Stammkapital notwendig.
- Keine Gründungskosten.
- Keine persönliche Haftung der Mitglieder*innen.

2. Die gUnternehmergesellschaft:

- In Deutschland recht ungewöhnlich.
- Die „kleine Schwester“ der gGmbH.
- Wird gerne auch von Social Entrepreneurs gegründet (soziales Unternehmen).

Gründungsvoraussetzung:

- Satzung und UG-Gesellschaftervertrag
- Eröffnung UG Konto und Einzahlung Stammkapital.
- Notarielle Beurkundung, Eintrag in das Handelsregister und Transparenzregister.
- Vorläufige Feststellung der Gemeinnützigkeit durch das Finanzamt, diese wird jährlich erneuert.
- Steuerliche/ wenn nötig gewerbliche Anmeldung.

Wissenswertes für die gUG:

- Es gilt das GmbH-Gesetz.
- Es gibt keine Mitglieder*innen wie im Verein, sondern Gesellschafter*innen.

Die gUG (haftungsbeschränkt) muss einen gemeinnützigen Geschäftszweck verfolgen. 75% der Gewinne müssen dem gemeinnützigen Zweck zugeführt werden. 25% der Gewinne dienen dazu, das Stammkapital der gUG (haftungsbeschränkt) aufzustocken, bis die gUG (haftungsbeschränkt) in eine gGmbH umgewandelt werden kann.

Lektion 2: Rechtliche Aspekte und Formalitäten

- Für Gewinne aus dem ideellen Bereich müssen Sie keine Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer bezahlen.
- Gewinne aus dem Wirtschaftsbereich (Zweckbetrieb) dagegen werden wie normale GmbH-Gewinne versteuert.
- Verstöße gegen Gemeinnützigkeitsgrundsätze führen zum Verlust der steuerlichen Vorteile.
- Das Finanzamt stellt den Gemeinnützigkeitsstatus jedes Jahr aufs Neue fest.

Vorteile:

- Die gUG (haftungsbeschränkt) kannst Du mit einem Stammkapital von 1 Euro gründen.
- Die Haftung ist auf das Stammkapital beschränkt.
- Bei der gGmbH benötigst Du 25.000 Euro Stammkapital, wovon mindestens die Hälfte eingezahlt werden muss.
- Die UG kann man ganz alleine gründen und dadurch recht unkompliziert und schnell Entscheidungen treffen.

Beachte:

- Die gUG (haftungsbeschränkt) muss 25% ihres Gewinnes einbehalten, um Stammkapital aufzustocken.
- Ziel ist es, dass die gUG (haftungsbeschränkt) in eine gGmbH umgewandelt wird, wenn das Stammkapital 25.000 Euro erreicht hat.

3. Die gGmbH

- Die „große Schwester“ der gUg.

Gründungsvoraussetzung:

- Satzung und GmbH-Gesellschaftervertrag
- Eröffnung GmbH Konto und Einzahlung Stammkapital.
- Notarielle Beurkundung, Eintrag in das Handelsregister und Transparenzregister.
- Vorläufige Feststellung der Gemeinnützigkeit durch das Finanzamt, diese wird jährlich erneuert.

Lektion 2: Rechtliche Aspekte und Formalitäten

- gGmbH besteht klassischerweise aus:
 - Gesellschafter/ Anteilseigner*innen.
 - Geschäftsführung als Vertretung nach außen
 - Aufsichtsrat als Kontrollorgan (in der Regel erst ab 500 Mitarbeitern).
 - Satzung und GmbH Gesellschaftervertrag.
 - Eröffnung GmbH Konto und Einzahlung von mindestens 25.000 Euro als Stammkapital.
 - Notarielle Beurkundung, Eintrag in das Handelsregister und Transparenzregister.
 - Vorläufige Feststellung der Gemeinnützigkeit durch das Finanzamt, diese wird jährlich erneuert.
- Nachteile:
 - Hoher Aufwand.
 - Hohes Stammkapital.
 - Hohe Gründungskosten.
- 4. Die Stiftung:
 - Wird gerne von Menschen gegründet, die sehr vermögend sind und wollen, dass nach ihrem Tod etwas Sinnvolles mit ihrem Geld geschieht.
 - Werde hier nicht groß darauf eingehen.
 - Trägt oft den Namen der Stifter*in
 - Größtes Problem: Sehr hohes Gründungskapital, richtet sich nach dem angestrebten Verwendungszweck.
 - Oft mindestens 50.000 Euro

Nachteile:

- Sobald das Vermögen in die Stiftung geflossen ist, hat man keinen Zugriff mehr auf das Geld. Einmal gegründet, ist es dort gebunden.
- Rendite darf zwar investiert werden, unterliegt aber den wirtschaftlichen Schwankungen.
- Sehr hohe Gründungskosten.

Lektion 3:

Finanzierungsmöglichkeiten und Fundraising



Welche Finanzierungsmodelle gibt es und
welches eignet sich?

- a. Crowdfunding.
- b. Spenden.
- c. Spendenevents.
- d. Sponsoren.
- e. Förderungen durch Stiftungen
und öffentliche Ausschreibungen.

1. Crowdfunding

- Kann man über verschiedene Plattformen machen
- Zum Beispiel Betterplace, ist aber nur für gemeinnützige Projekte, damit gehen die Spender*innen den sicheren Weg und wissen, dass das Geld wirklich einer gemeinnützigen Sache zur Verfügung gestellt wird.
- Betterplace nimmt dafür eine sehr geringe Gebühr.
- Crowdfunding ist sehr viel Arbeit und klappt meistens nur, wenn man tolle Dankeschöns und viel Presse hat
- Ein großer Verteiler/ Newsletter mit vielen Abonnent*innen ist ebenfalls wichtig.

Viel Arbeit, Zeit und Energie und es bis zum Schluss ungewiss, ob es klappt.

Lektion 3



2. Spenden:

- Sind das Beste ☺
- Du kannst das Geld frei und für jeden Zweck einsetzen.
- Ausnahme: Eine zweckgebundene Spende.
- Spenden sind für viele interessant, da Spendenquittungen bei der Steuererklärung eingereicht werden können

Aufgabe:

- Überlege Dir, wer für Dich der perfekte Sponsor für Deine Organisation wäre`
- Mache eine Präsentation für Deinen Traumsponsor!
- Überlege Dir, was für einen Spendenevent Du veranstalten könntest und wer Dich dabei unterstützen könnte!

3. Spendenevents:

- Events wie ein Sportfest, Basar, Party, an der Du Geld für Deine Organisation sammelst.

4. Sponsoren:

- Sponsoren können Firmen sein, die Euch mit einer Spende unterstützen.
- Viele Firmen haben auch ein Social Impact Programm für das man sich als NGO bewerben kann.

5. Stiftungen und öffentliche Ausschreibungen:

- Sowohl Stiftungen als auch das Land und der Bund unterstützen NGOs.
- Wichtig ist dabei immer der Satzungszweck. Entspricht Deine Satzung den Förderansprüchen?
- Eine Datenbank dafür findest Du zum Beispiel hier:

<https://www.foerderdatenbank.de/FDB/DE/Home/home.html>

Lektion 4: Mindset und Führung



Wie will ich meine Organisation führen?

Verschiedene Führungsstile:

- a. Hierarchisch.
- b. Basisdemokratisch (XR, letzte Generation).
- c. Demokratisch (Mehrheiten)

Herausforderungen:

- In schwierigen Situation bei seinen Werten bleiben.
- Mindest stärken.

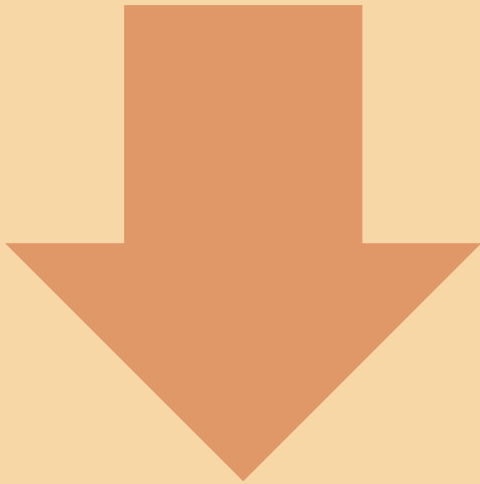
Tipps:

- Überlege Dir, wie Du Community und Teamgeist stärken kannst. Zum Beispiel durch eine gemeinsame Yogastunde, ein Sommerfest, Ausflug.

Aufgabe:

- Schreib Dir selbst einen Brief, wie Du führen möchtest, wie Du Dir die Community in Deiner Organisation wünschst, sodass Du immer wieder schauen kannst, ob Du Dich daran hältst.
- Schreibe Dir Deine 3-4 wichtigsten Core-Werte für Deine Organisation auf.

Lektion 5: Moralische und ethische Fragen



Wie handele ich ethisch und verantwortungsvoll und nutze meine Machtposition nicht aus?

Fragen:

- a. Welche Konflikte können zwischen dem eigenen moralischen Kompass und den Zielen/ Nöten der NGO auftreten – zum Beispiel Sponsoren, die zwar viel Geld geben, aber nicht in das ethische Schema passen. Wie kann man solche Konflikte lösen?
- b. Wie kann man als White Saviorism vermeiden?
- c. Wie kann ich verhindern, dass ich meine Machtposition ausnutze?

Aufgabe:

- Schreibe einen ethischen Kompass für Dich und Deine NGO.
- Gerne in Dos und Dont's.

Alle Angaben sind ohne Gewähr, checkt alles lieber noch mal selbst, falls wir uns irren oder sich etwas verändert hat.