

Wenn Förderung politisch wird

Drei Wahlen, drei Risikolagen - und was Nonprofits daraus folgern sollten

IM FOKUS

Sachsen-Anhalt · Mecklenburg-Vorpommern · Berlin

Öffentliche Förderung · privates Kapital · Resilienz

Wahlen verändern nicht nur Mehrheiten. Sie verändern die Bedingungen, unter denen Gemeinwohl finanziert wird.

KERNSIGNAL

Fundraising wird zur strategischen Infrastruktur

Die politische Mitte verliert an Bindekraft. Koalitionen werden komplexer, Haushalte weniger berechenbar und Förderentscheidungen stärker umkämpft.

3 Funktionen

die Fundraising jetzt gleichzeitig erfüllen muss

FINANZIERUNG

freie und langfristige Mittel

LEGITIMATION

sichtbare Gemeinschaft von Unterstützern

RESILIENZ

Handlungsfähigkeit bei politischen Veränderungen

KERNTHESE

Nicht öffentliche Förderung ersetzen, sondern Abhängigkeiten reduzieren und gesellschaftliche Verankerung sichtbar machen.

WAHLERGEBNISSE

Drei Länder – drei Risikoprofile

FÖRDERRISIKO FÜR EXPONIERTE THEMEN

SACHSEN-ANHALT	AfD 43,8 · CDU 17,2 · SPD 9,3	hoch
MECKLENBURG-VORP.	AfD 38,2 · SPD 35,5 · Linke 6,5	erhöht
BERLIN	Linke 25,7 · CDU 18,8 · AfD 16,3	offen

- SA** Regierungsbildung offen. Die AfD hat 39 von 83 Sitzen, drei unter der absoluten Mehrheit; alle Parteien außer dem BSW lehnen Gespräche mit ihr ab.
- MV** Die CDU ist mit 4,9 Prozent aus dem Landtag ausgeschieden. Bei einer rot-rot-grünen Mehrheit wäre die AfD die einzige Oppositionsfraktion.
- BE** Linke-Grüne-SPD oder CDU-Grüne-SPD möglich; hoher Haushalts- und Verteilungsdruck bleibt.

ÖFFENTLICHE FÖRDERUNG

Fördermittel werden zum politischen Risiko

Landes- und Kommunalzuwendungen dürfen noch weniger als dauerhaft gesicherte Einnahmen behandelt werden.

- Koalitionsverhandlungen können Haushalte und Bewilligungen verzögern.
- Förderrichtlinien und politische Prioritäten können sich kurzfristig ändern.
- Freiwillige Leistungen geraten bei Haushaltsdruck zuerst in Konkurrenz.
- Wirkungsnachweise und öffentliche Legitimation gewinnen an Gewicht.
- Demokratie, Migration, Inklusion, Kultur und Klima sind besonders exponiert.

PLANUNGSREGEL

Jede öffentliche Förderung braucht künftig ein realistisches Ersatz- oder Reduktionsszenario.

SPENDENKOMMUNIKATION

Polarisierung verändert die Ansprache

Nicht lauter.

Konkreter, anschlussfähiger und näher an der Wirkung.

Erfolgreiche Kommunikation ...

- beginnt bei Menschen und nachvollziehbaren Veränderungen,
- vertritt demokratische Grundwerte ohne parteipolitische Codierung,
- übersetzt abstrakte Ziele in regionale Leistungen und Zugehörigkeit,
- spricht unterschiedliche Milieus an, ohne die eigene Haltung zu verwischen.

**STRATEGISCHES
ZIEL**

Viele erkennbare Unterstützer machen eine Organisation weniger angreifbar als eine einzelne, noch so gute Stellungnahme.

BERLIN

Vergesellschaftung: Signal über den Wohnungsmarkt hinaus

Die Linke will große private Wohnungsbestände gegen Entschädigung in eine gemeinwirtschaftliche Trägerschaft überführen. Umsetzung, Kosten und Rechtsweg sind offen.

57,6 %

stimmten 2021 im Volksentscheid dafür.

Endgültiges amtliches Ergebnis.

37 %

befürworten es im September 2026.

46 Prozent lehnen es ab.

DAS SIGNAL FÜR PHILANTHROPIE

Nicht Spenden oder Stiftungsvermögen sind unmittelbar betroffen. Doch Stifter, Unternehmen und Großspender beobachten, wie Politik mit Eigentum, Investitionen und privatem Kapital umgeht.

RISIKO

Entscheidungen über Zustiftungen, Immobilienübertragungen und langfristige Förderbindungen könnten vertagt oder regional verlagert werden.

BERLIN

Ein ambivalentes Signal an privates Kapital

CHANCE

Gemeinwohlorientiertes Wohnen, Quartiersprojekte, Konzeptvergaben, Erbbaurechte und Sozialimmobilien können neue Partnerschaften ermöglichen.

RISIKO

Rechtliche und fiskalische Unsicherheit kann Standortvertrauen beeinträchtigen. Hohe Entschädigungskosten könnten den Spielraum für Kultur, Bildung, Wissenschaft und Soziales verengen.

LEITSATZ

Wer privates Kapital für das Gemeinwohl gewinnen will, muss zwischen renditeorientiertem Eigentum und gesellschaftlich verantwortlichem Vermögen unterscheiden.

Die Fundraising-Antwort lautet deshalb: Kooperation mit dem Land – bei gleichzeitiger finanzieller Unabhängigkeit.

BERLIN STRATEGIE

Kooperation und Unabhängigkeit verbinden

- 1 Öffentliche Programme nutzen, aber Strukturen nicht allein darauf aufbauen.
- 2 Unternehmen und vermögende Private als gesellschaftliche Mitgestalter ansprechen.
- 3 Stiftungskapital, Immobilienvermögen und Projektmittel strategisch trennen.
- 4 Schenkungen und Immobilienübertragungen rechtlich sorgfältig strukturieren.
- 5 Bundesweite und internationale Förderer zur Risikostreuung einbeziehen.
- 6 Privates Engagement als Motor sozialer Innovation positionieren.

MATCHING

Öffentliche Mittel möglichst als Hebel konzipieren: Ein privater Euro mobilisiert einen öffentlichen Euro – und umgekehrt.

LÄNDERSTRATEGIEN

Je nach politischer Lage anders handeln

SACHSEN-ANHALT · RESILIENZ

Förderrisiken erfassen · private Grundfinanzierung · überregionale Stiftungen · freie Rücklage · rechtliche Vorsorge

MECKLENBURG-VORPOMMERN · VERANKERUNG

Regionale Förderkreise · Mittelstand und Sparkassen · Ortsbezug · Matching · sichtbarer Nutzen im ländlichen Raum

BERLIN · WACHSTUM UND KOOPERATION

Major Gifts · Stiftungs- und Unternehmenspartnerschaften · Sozialimmobilien · internationale Förderer · öffentlich-private Hebel

GRUNDSATZ

Nicht jede Organisation braucht mehr Maßnahmen. Sie braucht die zur eigenen Risikolage passende Finanzierungsarchitektur.

ENTSCHEIDUNGSMATRIX

Welche Strategie passt zur Organisation?

AUSGANGSLAGE

über 60 % öffentliche Mittel

VORRANGIGE STRATEGIE

Diversifizierung und Resilienz

Politisch exponiertes Thema

Freie Spenden + Unterstützerallianz

Starke regionale Bekanntheit

Förderkreis + Matching

Bau- oder Investitionsprojekt

Major Gifts + Spendenmarke

Viele Kontakte, geringe Bindung

CRM + regelmäßige Spenden

Kleine Organisation

Ein fokussiertes Leitprojekt

Viele zweckgebundene Mittel

Kampagne für freie Mittel**PRIORITÄT**

Zuerst Abhängigkeit und Finanzierungslücke bestimmen – erst danach Instrumente auswählen.

100-TAGE-PROGRAMM

Sieben Schritte bis Ende 2026

- 1** Anteil und Ausfallrisiko öffentlicher Mittel bestimmen.
- 2** Kürzungsszenarien von 10, 25 und 50 Prozent rechnen.
- 3** Ein privat finanzierbares Leitprojekt auswählen.
- 4** Kontakte DSGVO-konform in einem CRM zusammenführen.
- 5** Förderkreis oder regelmäßiges Spendenprogramm starten.
- 6** Mindestens eine Matching-Partnerschaft vorbereiten.
- 7** Eine gemeinsame Wirkungsbotschaft verabschieden.

SACHSEN-ANHALT

Für exponierte Organisationen gehören die Schritte 1 bis 3 in die ersten 30 Tage.

KONSEQUENZEN

Gesellschaftliche Verankerung wird zur Währung

Wer erst mit dem Aufbau privater Unterstützung beginnt, wenn ein öffentlicher Zuschuss gestrichen wird, beginnt zu spät.

1

Abhängigkeiten erkennen

2

Unterstützerbasis verbreitern

3

Unterstützer sichtbar machen

KERNTHESE

Fundraising ist nicht nur Mittelbeschaffung. Es schafft Legitimation, Bindung und politische Resilienz.

Stand: 22. September 2026 · Ergebnisse für Mecklenburg-Vorpommern und Berlin vorläufig

UniConcepts · Agentur für Fundraising und Non-Profit-Kommunikation

UNICONCEPTS e.K. · Hebbelstr. 3 · 22085 Hamburg · Handelsregister Hamburg HRA-Nr. 91199
info@uniconcepts.de · www.uniconcepts.de · Verantwortlich: Jorg Foitzik