

## Tool: Selbstfinanzierung



Bild: Pixabay, Adrian Gadini

Ein konkreter materieller Beitrag erhöht Mut und Commitment

Auch improvisiert und ohne viel Geld lässt sich vieles erreichen, doch nicht immer ist das der einfachste oder passende Weg<sup>1</sup>. Ist Geld nötig, kann dieses zunächst von den Menschen der Initiative selbst kommen. Bei einem Stufen-Plan kann dies auch ein erster Schritt zu größeren Beträgen durch Investoren sein (wenn zB von dem Geld die PR für eine Crowdfunding-Kampagne o.ä. aufgezogen wird). Durch finanzielle Beteiligung wird das Commitment der Initiativ-Mitglieder vergrößert und das kann wiederum als Motor für nächste Schritte genutzt werden. Die Initiativ\*innen versuchen mit eigenen Ressourcen (Geld, Arbeitseinsatz) den Bedarf zu decken. So sind sie unabhängig von Rückgabe oder Bindungen. Möglichst niedrige Kosten werden dabei zumeist angestrebt.

### Vorteile (+)

- Sichert finanzielle Eigenständigkeit und Unabhängigkeit von Beginn an
- Meist die kosteneffizienteste Methode, weil mit dem Eigenen sparsamer und effektiver gewirtschaftet wird

### Nachteile (-)

- Geld ist oft eine knappe Ressource
- Fehlentscheidungen können fatal sein, denn dann sind wichtige Reserven weg
- Das eigene Geld erhöht ggf. den Erwartungs- und Leistungsdruck

<sup>1</sup> Die Inhalte sind tw. den Finanzierungsstrategien für Selbstbauprojekte entlehnt, die im Sondierungsprojekt 'BuildYourCity2gether' herausgearbeitet wurden. Autor der Originaltextes im Kapitel 5.4.2.4: Alfred Strigl, 2018.



- Macht bei Investor\*innen für weitere Schritte einen willensstarken und ernsthaften Eindruck
- unterstreicht in der Regel den Willen, die Seriosität und Ernsthaftigkeit an der Sache

