

# MONITORING KULTURFINANZIERUNG MV

**Expert:innengespräch mit Dr. Kristina Koebe (Projektentwicklerin).** Auszug aus: Servicecenter Kultur MV (Hrsg.): Monitoring Kulturfinanzierung MV. Bestandsaufnahme der Kulturfinanzierung in Mecklenburg-Vorpommern. Rostock, 2022, S. 124-125.

[monitoring.servicecenter-kultur.de](https://monitoring.servicecenter-kultur.de)

Das Projekt „Monitoring Kulturfinanzierung MV“ zielt auf eine umfangreiche Bestandsaufnahme der Kulturfinanzierung im Kulturland Mecklenburg-Vorpommern im Jahr 2019. Das Projekt der KARO gAG wurde vom Ministerium für Wissenschaft, Kultur, Bundes- und Europaangelegenheiten Mecklenburg-Vorpommern gefördert und unter Projektleitung des Servicecenter Kultur MV (Rostock) realisiert.

## **Expert:innengespräch mit Dr. Kristina Koebe (Projektentwicklerin)**

### **Das Potenzial von EU-Förderung oder: Immer ein Kraftakt für eine Organisation**

**„EU-Projekte brauchen Entwicklung, Beratung und Begleitung von professioneller Hand: Hier können Kommunen und Land finanzielle Mittel sehr effektiv für Prozessförderung einsetzen.“**

---

**„Die Berührungsgänge mit EU-Förderung sind oft größer als notwendig.“**

**Dr. Kristina Koebe** ist mit *Rotorwerk Project Services*<sup>1</sup> selbständige Projektentwicklerin in Rostock. Sie berät Kommunen, Unternehmen, Vereine und Kulturträger, recherchiert nationale und internationale Förderprogramme, eruiert nachhaltige Fördermöglichkeiten (mit dem Schwerpunkt EU-Förderung) und entwickelt maßgeschneiderte Projekte.

*Das Gespräch führte Hendrik Menzl am 02.12.2021 per Telefon.*

#### **Wird das Potenzial von EU-Förderung von Kulturakteuren im Land MV ausgeschöpft?**

Definitiv nein. Zum einen sind die Berührungsgänge mit EU-Förderung oft größer als notwendig. Zum anderen aber sind die Kapazitäten für große Kooperationsprojekte oft nicht vorhanden. Wenn man als Partner in ein EU-Kooperationsprojekt einsteigen will, muss ein entsprechendes Netzwerk vorhanden sein. Will man gar den Aufwand der Initiierung (als sog. Lead) betreiben, benötigt man personelle und finanzielle Kapazitäten und Spielräume. Die Sprachkenntnisse sind in der Regel keine Barriere mehr.

Die Haupttriebkräfte, EU-Projekte anzuschieben, sind die Schaffung bzw. Erhaltung von Stellen und die Anschaffung von Dingen. Aber auch EU-Projekte sind keine Infrastrukturförderung. Es ist also immer ein Kraftakt für eine Organisation, den man nur auf einer stabilen Basis leisten kann. Die Antrags- und Projektzeiträume sind zudem wesentlich länger als in regionalen Projekten. Man muss strategisch arbeiten und in längeren Zyklen denken können, was eine stabile Struktur voraussetzt. Sinnvoll und hilfreich ist es, Expert:innen bzw. spezialisierte Agenturen zu engagieren, die die Projektkonzeption und den Antragsprozess begleiten.

<sup>1</sup> Rotorwerk Project Services: [www.rotorwerk-project.de](http://www.rotorwerk-project.de).

### **In welchen Fördertöpfen sehen Sie das meiste Potenzial für Kultur in MV?**

Das ist schwer zu beantworten. Grundsätzlich sollte *Creative Europe* mehr genutzt werden. Den hohen Eigenanteil von 50 % kann jedoch fast niemand leisten und die Komplexität der Ansprüche an die Netzwerke (sieben Partner) ist eine weitere Hürde. Handlicher sind oft die *Interreg*-Programme, weil der Eigenanteil geringer ist und nicht so viele Partner benötigt werden. Auch *LEADER* ist ein gutes Instrument, das regional unterschiedlich progressiv genutzt wird. Perspektivisch ist der neue Fonds *Digital Europe* für Kulturträger sehr interessant.

Häufig sind Träger jedoch auf der Suche nach Mitteln, ihre Basis-Aufgaben zu finanzieren. Dafür taugen die EU-Programme nicht. Die Förderstruktur zwingt die Träger zu dem Spagat, reguläre Aufgaben als besondere Projekte darzustellen.

### **An welcher Stelle kann die Nutzung der EU-Programme unterstützt werden?**

Das Land könnte Kofinanzierung für EU-Projekte zur Verfügung stellen und dabei auf umfangreiche Verwaltungsverfahren verzichten, um den Prozess zu beschleunigen und das Problem der beiderseits bedingten Förderung auszuräumen. Ein Automatismus eines Matching-Funds und ein Pauschalsatz von z.B. 30 % wären sehr hilfreich. So könnte man externe Förderung attraktiver machen und den Zugang erleichtern.

Unterstützung bei der Antragstellung ist wichtig. Dabei geht es nicht um einmalige Beratung, sondern um Prozessbegleitung. Teilweise gelingt es, dafür Seed Money zu akquirieren; jedoch könnten hier Kommunen oder das Land mit kleinen Beträgen die Projektentwicklung bzw. Prozesse fördern.

Auf EU-Ebene werden fast immer internationale Kooperationen gefördert – auch wenn damit etwas auf der regionalen Ebene bewegt werden soll. Die Kontakte und Netzwerke, die dafür notwendig sind, sollten darüber hinaus an anderer Stelle unterstützt werden. Wichtig und nützlich sind dabei bilaterale Austausch-Projekte und Begegnungen.

### **Bei welchen Antragstellern sehen Sie das meiste Potenzial?**

Die Kommunen haben es am einfachsten, da häufig nur sie direkt Anträge stellen können und finanzielle Sicherheiten haben. In einer kommunalen Verwaltung mit fest angestellten Mitarbeiter:innen sollten die Kapazitäten eher vorhanden sein als bei freien Trägern. Toll ist, wenn Kommunen eine Ermöglichungsstruktur bereitstellen und Stellen schaffen, die Projekte entwickeln, Anträge schreiben und Mittel organisieren.

Potenzial gibt es auch bei Vereinen und größeren Trägern. Diese aber können in der Regel Projekte nicht selbst initiieren und sind auf enge Partnerschaften mit den Kommunen angewiesen. Aus meiner Sicht wäre es wichtig und sinnvoll, nichtbehördlichen Antragstellern, wie z.B. Vereinen, auch eigenständig den Aufbau internationaler Netzwerke und die Einreichung von Fördermittelanträgen zu ermöglichen. Hier könnte das Land zum einen als Befürworter einer Veränderung der Kriterien für eine Lead Partnerschaft aktiv werden. Zum anderen könnte es ein Assessment anbieten, durch das sich Antragsteller für eine Lead Partnerschaft qualifizieren können oder durch entsprechende Bürgschaften o.ä. unterstützen. Denn wenn solche Kulturträger internationale Kontakte pflegen, finanziell und personell etwas Luft haben, also vom Tagesgeschäft nicht zu hundert Prozent ausgelastet sind, können sie EU-Projekte wuppen.

~ ~ ~ ~ ~