



Mit:Rad

Auf zwei Rädern zu mehr

Selbstständigkeit und Teilhabe

**VCD Factsheet „Mit den richtigen
Fördermitteln durchstarten“**



Eigene Projekte finanzieren und umsetzen

Das Ziel ist klar, das Team steht voller Tatendrang bereit, doch eine wichtige Sache fehlt – die finanziellen Mittel. Schnell stehen Initiativen vor der bürokratischen Herausforderung, die passenden Fördermittel zu finden, die Logik der Förderlandschaft zu verstehen und mit der eigenen Bewerbung in der Flut an Anträgen aufzufallen. Genau dabei will euch diese Handreichung unterstützen.

1. Der strategische Blick: Denkt wie eure Förder:innen

Bevor ihr Anträge schreibt, müsst ihr verstehen, was Geldgeber:innen wichtig ist. Fördermittel werden nicht allein deshalb vergeben, weil ein Projekt eine gute Sache ist. Förder:innen verfolgen eigene Ziele, indem sie bestimmte Zielgruppen unterstützen, spezifische gesellschaftliche Probleme lösen oder spezielle Sparten wie Umwelt, Sport oder Bildung voranbringen möchten. Wir müssen somit die Perspektive wechseln und unser Projekt mit der Brille einer:es Geldgebers:in betrachten. Fahrradprojekte haben den unschätzbaren Vorteil, dass sie sich als Querschnittsthema gut mit vielen Zielen verbinden lassen. Überlegt euch daher genau, an welche Ziele euer Projekt anknüpft:

- **Zielgruppen:** Fördert ihr Kinder, Jugendliche, Senior:innen oder Menschen mit Migrationsgeschichte?
- **Themen und Sparten:** Geht es um Einsamkeit, soziale Teilhabe, Empowerment, Gesundheit, Nachhaltigkeit oder eine lebendige Nachbarschaft? Hier ein paar Beispiele:
 - **Nachhaltigkeit und Umweltschutz:** CO₂-Einsparung durch mit dem Lastenrad zurückgelegte Kilometer, statt mit dem Pkw.

- **Gesundheit:** Bewegungsausgleich für Jung und Alt.
- **Integration und Teilhabe:** Fahrradkurse für Geflüchtete und Migrant:innen.
- **Demografie:** Aktivierung von Senior:innen gegen Einsamkeit.
- **Empowerment:** Selbsthilfeworkstätten für Kinder und Jugendliche aus benachteiligten Quartieren.

Kritischer Erfolgsfaktor: Ein häufiger Fehler ist, ein Vorhaben nur danach zu planen, was wir selbst überzeugend finden, und es dann möglichst vielen Stellen anzubieten. Sinnvoller ist der umgekehrte Weg. Sucht gezielt Fördermittelgeber:innen, deren Ziele wirklich zu eurem Projekt passen, und macht ihnen diese Schnittmenge sichtbar. Dabei geht es nicht darum, etwas vorzugeben oder euch zu verstellen, sondern eure echten Stärken so zu beschreiben, dass sie an die Ziele der jeweiligen Förderstellen anknüpfen. Orientiert euch an deren Richtlinien, Satzungen, FAQs oder bereits geförderten Projekten und beschreibt euer Vorhaben in einer Sprache, die die gemeinsamen Ziele hervorhebt.

2. Die Förderlandschaft: Der passende Topf für jedes Budget

Welche Fördermöglichkeit zu euch passt, hängt von vielem ab und lässt sich nicht in feste Regeln fassen. Die folgende Übersicht gibt euch eine grobe Orientierung für eure Auswahl:

a) Stiftungen: vielfältig und regional stark

In Deutschland gibt es weit über 20.000 Stiftungen. Viele davon fördern ausschließlich regional oder lokal. Der

Vorteil: Sie agieren oft flexibler als staatliche Stellen und vielen ist ein persönlicher Kontakt zu den Partner:innen wichtig.

- **Lokal & Regional:** Sparkassen, Volksbanken und lokale Bürgerstiftungen sind hervorragende Partner:innen für kleinere Summen bis 2.000 Euro. Sie haben oft Zwecke wie Soziales, Kultur oder Jugendförderung im Fokus, der bürokratische Aufwand ist meist gering und die Konkurrenz ist kleiner als auf Bundesebene.
- **Private Stiftungen:** Die *Software AG-Stiftung* oder die *Mercator-Stiftung* agieren bundesweit, haben jedoch hohe Anforderungen, was Innovation und Reichweite angeht. Für spezifische Zielgruppen gibt es Nischen wie die *Stiftung :do* (Flucht und Migration) oder die *eudim-Stiftung* (soziale Gerechtigkeit, oft bis 5.000 Euro).
- **Öffentliche Stiftungen:** Die *Deutsche Stiftung für Engagement und Ehrenamt* (DSEE) bietet neben Fördermitteln auch exzellente Fundraisingberatung und kostenlose Webinare. Auch die *Deutsche Bundesstiftung Umwelt* (DBU) ist eine wichtige Anlaufstelle.

Hinweise und Tipps:

- Stiftungen fördern meist Projekte, die noch **nicht begonnen** haben und sich **von der Regelarbeit abgrenzen**.
- Bei der Suche nach passenden Stiftungen kann man entweder **thematisch** oder **regional** nach passenden Stiftungen suchen.
 - Regionale Stiftungen eignen sich besonders für neu gegründete oder kleinere Projekte und Summen unter 10.000 Euro. Bei regionalen Stiftungen hat man den Vorteil, dass man meist weniger Konkurrenz hat und Anträge weniger aufwendig sind.
 - Der thematische Suchweg lohnt sich immer dann, wenn sich ein Vorhaben klar einem Förderschwerpunkt zuordnen lässt, unabhängig von Größe der Organisation und Höhe der Fördersumme.
- Nehmt vor dem Vollantrag **Kontakt auf:** Viele Förderer schätzen eine kurze persönliche Anfrage oder Projektskizze, und Soziallotterien starten ohnehin mit einer Interessensbekundung.

b) Soziallotterien: Große Töpfe für soziale Projekte

Soziallotterien geben über den Verkauf ihrer Lose große Summen an gemeinnützige Projekte weiter. Die Anträge können anspruchsvoller sein – rechnet daher mit mehr Aufwand und plant ggf. etwas mehr Zeit ein.

- **Aktion Mensch:** Zielgruppen sind Menschen mit Behinderung, Kinder und Jugendliche ab 12 Jahren, Geflüchtete und Wohnungslose. Sie bietet langjährige Projektförderungen (bis zu 4 Jahre, 90 % Förderquote, bis 350.000 Euro) sowie wechselnde Mikroprogramme bis 5.000 Euro bei Vollfinanzierung.

- **Deutsche Postcode-Lotterie:** Unterstützt sozialen Zusammenhalt sowie Natur- und Umweltschutz. Möglich sind 30.000, 100.000 und 250.000 Euro Förderung bei einer Förderquote von 80 %. Der Eigenanteil von 20 % kann teils über ehrenamtliche Arbeit eingebracht werden.
- **Stiftung Deutsches Hilfswerk/Deutsche Fernsehlotterie:** Fördert soziale Projekte und Initiativen, die sich positiv auf das Zusammenleben in Deutschland auswirken. Es gibt keine maximale Fördersumme bei sozialen Projekten und die Förderquote liegt bei bis zu 80%. Bei Bauprojekten und Erstausrüstung liegt die Fördersumme bei 300.000 Euro.
- **Glücksspirale:** Hier sind nur Wohlfahrtsverbände antragsberechtigt. Als kleine, freie Initiative geht man hier leider leer aus.

c) Förderpreise, Wettbewerbe und Medienfonds

Wettbewerbe zeichnen gute Ideen mit Preisgeldern aus, über die ihr meist frei verfügen könnt – etwa für Anschaffungen, die andere Förderungen nicht abdecken. Das Geld kann dabei durchaus in ein Vorhaben fließen, das schon angelaufen ist.

Medienfonds wie *Herzenssache*, *Sternstunden*, *Bild hilft* oder regionale Aktionen wie *Lichtblicke NRW* fördern konkrete Projekte mit vergleichsweise wenig Antragsaufwand, in der Regel aber nur, wenn das Vorhaben noch nicht begonnen hat.

d) Öffentliche & EU-Förderung

- **Kommunen** vergeben in der Regel keine großen Summen, sind dafür aber oft der zugänglichste Weg. Infrage kommen Projektmittel der Fachämter, kleine Quartiersbudgets in Gebieten der Städtebauförderung – je nach Kommune Verfügungsfonds, Aktionsfonds oder Kiezkasse genannt – sowie Sachleistungen wie Räume und Material. Wo es ein Quartiersmanagement gibt, ist das meist die erste Adresse: Es verwaltet diese Budgets oder weiß, wer sie vergibt.
- **Länder, Bund und EU** stehen für die großen Summen – etwa über Bundesprogramme oder die Strukturfonds ESF+ und EFRE, die von den Ländern in eigenen Programmen umgesetzt werden. Entscheidend ist hier nicht nur die Fördersumme, sondern die Förderquote. Manche Programme beteiligen sich nur mit 50 Prozent an den förderfähigen Kosten, den Rest müsst ihr über Eigenmittel oder weitere Geldgeber kofinanzieren. Dazu kommen aufwendige Antrags- und Nachweisverfahren. Beides zusammen macht diesen Weg vor allem für größere, mehrjährige Vorhaben interessant.

LEADER kann für kleinere Vorhaben ein besonders lohnender Einstieg sein. Über das Regionalbudget beziehungsweise die Kleinprojektförderung sind in vielen LEADER-Regionen Projekte mit förderfähigen Gesamtkosten von bis zu 20.000 Euro möglich. Der Zuschuss beträgt häufig bis zu 80 Prozent, kann regional aber auch anders ausfallen.

Voraussetzung ist, dass das Vorhaben in einer LEADER-Region umgesetzt wird und zu den Zielen der dortigen Regionalen Entwicklungsstrategie passt. Das lässt sich am besten direkt beim Regionalmanagement der zuständigen Lokalen Aktionsgruppe (LAG) klären.

e) Institutionelle Förderung

Institutionelle Förderungen unterstützen nicht ein einzelnes Projekt, sondern eine Organisation als Ganzes. Damit können grundsätzlich auch laufende Kosten wie Personal und Miete finanziert werden. In der Praxis ist diese Förderform für kleinere oder neu gegründete Organisationen jedoch nahezu nicht erreichbar. Sie ist eine Ausnahme und setzt in der Regel voraus, dass die Organisation dauerhaft eine Aufgabe von erheblichem öffentlichem Interesse erfüllt und beim Fördergeber bereits fest etabliert ist.

Institutionelle Förderung durch Kommunen, Länder oder den Bund geht meist an wenige dauerhaft etablierte Einrichtungen mit einer Aufgabe von erheblichem öffentlichem Interesse, etwa Wohlfahrtsverbände, Museen oder Beratungsstellen. Neue Förderungen hängen zudem von politischen Entscheidungen und verfügbaren Haushaltsmitteln ab und sind entsprechend selten.

Auch große Stiftungen vergeben Strukturförderung („Core Funding“) nur selten – meist an langjährige Partnerorganisationen und häufig ohne offene Ausschreibung.

f) Sachspenden und Kooperationen

Nicht jede Ressource kommt als Geld. Gerade im Fahrradbereich sind gespendete Räder, Ersatzteile und Werkzeug oder Kooperationen mit ansässigen Betrieben eine tragende Säule. Bei vielen Förderern zählt eingebrachte Sach- und Eigenleistung sogar als Eigenanteil. Baut solche Partnerschaften bewusst auf, etwa Fahrradläden, Hausverwaltungen, Bauhöfen oder der Polizei, die bspw. aussortierte oder nicht abgeholte Räder abgeben. Denkt jedoch gleichzeitig die Kehrseite mit. Das Abholen, Sortieren, Aufbereiten und vor allem Lagern von Sachspenden ist echte, oft unsichtbare Arbeit, die Platz und Personal bindet. Wer Sachspenden als Ressource nutzt, sollte die dafür

notwendige Koordination und Lagerfläche von vornherein einplanen und wenn möglich in den Förderantrag schreiben, damit aus einer guten Quelle kein Dauerstress wird.

3. Antragserstellung: Der rote Faden im Konzept

Ein guter Antrag basiert auf handwerklicher Präzision. Das wichtigste Werkzeug dabei ist das logische Dreieck des Antrags:

- **Ausgangssituation:** Beschreibt die reale, lokale Notwendigkeit. Warum braucht es euer Projekt? (Beispiel: „In unserem Quartier stehen in vielen Familien Fahrräder ungenutzt im Keller, weil Reparaturen an Werkstattkosten scheitern.“) Achtet darauf, im Antrag nur Probleme zu beschreiben, für die ihr auch die passenden Lösungsvorschläge parat habt. Zudem sollten die Probleme immer aus Sicht der Zielgruppen formuliert werden.
- **Projektziele:** Diese müssen das beschriebene Problem direkt angehen. (Beispiel: „Kinder und Eltern im Quartier können ihre Räder selbst instand halten und nutzen sie wieder.“)
- **Projektmaßnahmen:** Eure Aktivitäten müssen nachweisbar geeignet sein, die Ziele zu erreichen. (Beispiel: „Wir bauen eine mobile Fahrradwerkstatt auf und bieten wöchentlich kostenfreie Schraubtermine an Schulhöfen im Quartier an.“) Benennt eure Maßnahmen und Projektpartner*innen klar. Zeigt bspw. welchen Zugang oder Know-How sie mitbringen.

Der Struktur-Check: Der rote Faden muss sich durch den gesamten Antrag ziehen. Personal- und Sachmittel müssen strikt zu den Aktivitäten passen. Erklärt zudem glaubwürdig, dass ihr Erfahrung im Themenfeld habt und einen guten Zugang zur Zielgruppe besitzt.

Koordination und sichtbar machen

Ein verbreiteter Fehler ist, im Antrag nur die sichtbare Arbeit „am Rad“ zu kalkulieren. Koordination, Öffentlichkeitsarbeit, das Abholen und Lagern gespendeter Räder und die Verwaltung sind echte Kosten.

Diese fallen oft als Erstes weg, wenn man sie nicht von vornherein begründet.

Weist diese Posten klar aus und erklärt, warum das Angebot ohne sie nicht läuft. Einige Förder:innen erlauben zudem eine Verwaltungskostenpauschale, fragt aktiv danach. Sollte ein:e Förder:in starre Kategorien vorgeben – Sachkosten ist Position X und Personalkosten sind Position Y - , klärt vorab, wie flexibel ihr zwischen den Posten umschichten dürft, falls sich der Bedarf verschiebt.

Verstetigung von Anfang an mitplanen

Der Innovationsfokus vieler Förderer hat eine Kehrseite: Für die Fortführung bewährter Angebote gibt es oft kein Geld, dabei entsteht gerade aus Kontinuität das Vertrauen, das eure Zielgruppen brauchen. Plant Verstetigung deshalb schon bei der Antragstellung mit. Das heißt zum Beispiel mehrere Quellen zu kombinieren, damit nicht alles an einer Förderperiode hängt oder gezielt Institutionen zu suchen, die auch eine Anschluss- oder Folgeförderung ausdrücklich zulassen. Parallel lohnt es sich darauf hinzuwirken, dass eure Kommune erfolgreiche Angebote als kommunale Daueraufgabe absichert

Dabei hilft es, das Projekt in klar abgegrenzte Bausteine zu denken. Einzelne Bausteine könnt ihr über verschiedene Geber:innen finanzieren, und ihr könnt schon jetzt Institutionen ansprechen, die vielleicht erst in ein paar Jahren einen bestimmten Baustein tragen. Rechtlich ist das erlaubt, solange jede Ausgabe nur einmal gefördert wird (Verbot der Doppelförderung) und ihr jedem:r Geber:in offenlegt, welche weiteren Mittel ihr beantragt oder erhalten habt. Prüft zusätzlich die jeweilige Richtlinie, denn manche Programme schränken die Kombination mit anderen Töpfen ein. Klar ist aber auch: Mehrere Töpfe parallel zu steuern, mit unterschiedlichen Fristen, Nachweisen und Abrechnungslogiken, ist anspruchsvoll und gelingt am besten mit etwas Erfahrung.

Die absoluten K.o.-Kriterien: Warum Anträge scheitern

Ein paar Punkte führen fast immer zur Absage – auch bei guten Ideen. Achtet deshalb besonders auf diese:

- **Der vorzeitige Maßnahmenbeginn:** Fördermittel werden fast ausschließlich für zukünftige Projekte vergeben. Das Vorhaben darf zum Zeitpunkt der Bewilligung (oder je nach Richtlinie bei Antragstellung) **noch nicht begonnen** haben. Grenzt euer Projekt daher immer klar von eurer alltäglichen Regelarbeit ab, behaltet aber zugleich im Blick, wie ein bewährtes Angebot nach Projekt-ende weiterlaufen kann.
- **KI-Blindheit:** Tools wie ChatGPT bieten einen riesigen Mehrwert bei der Projektentwicklung und Textformulierung. Aber Achtung: KI ist nur ein Werkzeug, kein:e Autor:in. Sie nimmt euch das eigenständige Denken nicht ab, kennt die lokalen Gegebenheiten nicht und neigt dazu, leere Worthülsen zu liefern. Ein Projektantrag mit KI ist somit schnell generiert, doch ohne Inhalt und konkretes Ziel, landet der Antrag schnell in der Ablage. Im schlechtesten Fall schadet es euch und eurem Projekt, da künftige Anträge gegebenenfalls gar nicht mehr in Betracht gezogen werden. Daher nutzt KI, aber nutzt sie mit Bedacht und hinterfragt stets, was die KI euch liefert.
- **Passender Schreibstil:** Setzt Wichtiges nach vorne, achtet darauf, nicht im Passiv zu schreiben, keine substantivierten Verben oder leere Floskeln zu nutzen.

4. Nach der Zusage: Liquidität und Nachweise

Wann und wie das bewilligte Geld ankommt, ist bei jedem:r Förderer:in anders. Schaut euch die Förderbedingungen am besten schon vor der Bewerbung an – also welche Nachweise gefragt sind, welche Fristen gelten und in welcher Form das Geld ausgezahlt und abgerechnet wird. So gibt es später keine Überraschungen. Grob gibt es zwei Wege der Auszahlung. Häufig wird im Voraus oder in Raten gezahlt: Ihr ruft das Geld begleitend zum Projekt ab, oft beginnend mit einer ersten Abschlagzahlung – einer Teilzahlung, die ihr schon während des Projekts bekommt und die am Ende mit der Abrechnung verrechnet wird. In anderen Fällen gilt das Erstattungsprinzip: Ihr legt die Ausgaben zunächst selbst aus, weist sie nach und bekommt sie danach erstattet. Gerade für Initiativen mit kleiner Kasse ist dieser Unterschied wichtig. Klärt den Auszahlungsmodus deshalb früh und überlegt, wie ihr eine Vorfinanzierung oder einen bis zum Schlussnachweis einbehaltenen Restbetrag überbrücken könnt.

Ein zweiter Blick gilt den Nachweispflichten. Schaut euch an, welche Nachweise verlangt werden und ob sie zu eurem Angebot passen. Bei niedrigschwelligen, anonymen Angeboten sind bspw. Anwesenheitslisten mit Namen, Alter oder Unterschrift oft nicht umsetzbar und würden den Zugang zur Zielgruppe erschweren. Sprecht das früh mit dem Förderer an und bietet praktikable Alternativen an, etwa anonyme Strichlisten, kurze Sachberichte oder Fotos mit Einwilligung. Wenn das vorab geklärt ist, ist der Verwendungsnachweis am Ende deutlich entspannter.

5. Rechtliches, Tools und Vernetzung

Damit eure Recherche und Strukturierung gelingen, nutzt professionelle Hilfsmittel:

- **Suchportale:** Nutzt gezielt die *DSEE-Förderdatenbank*, die *Förderdatenbank des Bundes* für öffentliche Mittel oder die *Stiftungssuche des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen* (hier empfiehlt sich ein einmonatiges Abo, um alle Suchfunktionen nutzen zu können). Sucht auch nach Kombinationen wie „Stiftung + [Euer Ort]“ oder schau in die Broschüre „Fördertöpfe für Vereine, selbstorganisierte Projekte und politische Initiativen“.
- Direkt zu den Datenbanken: foerderdatenbank.d-s-e-e.de, foerderdatenbank.de und stiftungssuche.de.
- **Rechtlicher Check:** Prüft vorab, ob eure Rechtsform (z. B. Gemeinnützigkeit als e.V.) überhaupt zu den Richtlinien des Förderers passt. Achtet auch auf Abgabefristen. Habt ihr noch keine eigene Rechtsform, könnt ihr Mittel über eine:n fiskalische:n Träger:in (etwa einen gemeinnützigen Verein) empfangen und abrechnen.
- **Vernetzt euch mit anderen:** Über die Mit:Rad-Signalgruppe, das Vernetzungsboard oder die Mailingliste kannst du Gleichgesinnte finden und Fragen an die Schwarmintelligenz stellen.

- Vernetzungsboard:



- Signalgruppe:



Arbeitshilfe: Für die Beantragung selbst gibt es unsere begleitende Excel-Vorlage mit Förder-Recherche, Antrags-Check, Kosten- und Finanzierungsplan und einer Checkliste für die Zeit nach der Zusage.

- Arbeitshilfe:



Fazit: Qualität vor Quantität

Der Aufwand für eine erfolgreiche Fördermittelakquise ist hoch, und Rückschläge gehören dazu. Die goldene Regel lautet: Lieber drei Anträge sauber, präzise und mit einem messerscharfen roten Faden ausarbeiten, als zwanzig Massenanträge nach dem Gießkannenprinzip zu verschicken.

Habt Ausdauer beim Ausprobieren, lernt aus Absagen (fragt ruhig nach den Gründen!) und nutzt die passenden Töpfe, um eure Vision einer Mobilität für Menschen Wirklichkeit werden zu lassen!

Viel Erfolg bei eurem Antrag!

Arbeitsblatt: Reflexionsfragen zur eigenen Fördermittelstrategie

Die folgenden Arbeitsblätter sind eine erste Hilfestellung, um die hier beschriebenen Tipps zu sortieren. Macht euch gemeinsam im Team Gedanken, bevor ihr aktiv in die Fördermittelsuche geht.

Unser Projekt und seine Ziele

Was machen wir genau, und für wen?
Beschreibt euer Projekt in einem Satz.

Welche Themen und Sparten bedienen wir damit (z.B. Gesundheit, Teilhabe, Nachhaltigkeit, Nachbarschaft)?

Was ist der Kern unseres Projekts – das, was uns am wichtigsten ist und am deutlichsten für uns spricht?

Passende Fördertöpfe finden

Wie viel Budget brauchen wir, sind wir lokal, regional oder überregional aktiv?
Welche Förderung passt daraufhin am ehesten zu uns?

Mit welchem Stichwort aus unserem Thema und unserer Zielgruppe starten wir die Suche und wo schauen wir zuerst?

Welche drei bis fünf Geldquellen finden wir so, welche passt inhaltlich am besten zu uns, und wo ist der Aufwand machbar?

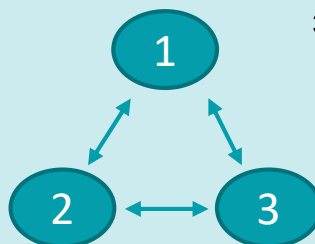
Der rote Faden im Antrag

Was ist unser Bedarf vor Ort, was sind unsere Ziele, und mit welchen Maßnahmen erreichen wir sie? Baut alles logisch aufeinander auf.

1. Ausgangslage:

2. Projektziele:

3. Maßnahmen:



Weiterführende Informationen

- „Wie finde ich die passende Stiftung für mein Projekt?“ Stiftungs-Fundraising für Einsteiger*innen – ein Leitfaden von Karsten Timmer:
www.stiftungen.org/fileadmin/stiftungen_org/Verband/Was_wir_tun/Veranstaltungen/AK-Foerderstiftungen/Leitfaden-Stiftungs-Fundraising.pdf
- Fördermittel-wissenswert : www.foerdermittel-wissenswert.de/
- Transferstelle zu Fragen zur Förderung des Radverkehrs des Bundesamt für Logistik und Mobilität:
www.mobilitaetsforum.bund.de/DE/Foederungen/Transferstelle/transferstelle.html?cms_templateQueryString=+Förderfibel



Verkehrsclub Deutschland e.V.

Wallstraße 58 | 10179 Berlin

www.vcd.org

Bei Rückfragen:

VCD-Projekt „Mit:Rad – Auf zwei Rädern zu mehr Selbstständigkeit und Teilhabe“

Alina Gollia und Kim Villingner

030/280351-0

fahrrad@vcd.org

Autorinnen und Layout: Alina Gollia und Kim Villingner

Titelfoto: Micheile Henderson/Unsplash

Graphikdesign: Heather Klar

© VCD e.V. | 2026

Das Projekt "Mit:Rad - Auf zwei Rädern zu mehr Selbstständigkeit und Teilhabe" wird gefördert vom Bundesministerium für Verkehr (BMV) aus Mitteln zur Umsetzung des Nationalen Radverkehrsplans.

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Verkehr

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Modellvorhaben
NICHT-INVESTIV
Radverkehrsförderung des Bundes