



Fundraising und Unternehmenskooperationen

- 13.30 Einführung, Welche Projekte erfordern Fundraising?
- 14.00 Darstellung einiger Instrumente am konkreten Beispiel (Spenden, Unternehmenskooperationen, Benefizveranstaltungen)
- 14.45 Wie finde ich die richtige Zielgruppe und wie überzeuge ich sie? (Input und Übung)
- 15.30 Pause

**„Fundraising
ist die sanfte
Kunst, die Freude
am Spenden zu lehren“**



Henry A. Rosso, Gründer der Fund Raising School

Fundraiserinnen und Fundraiser sind...

... Helden in den USA und überall in der Welt, weil sie Menschen auffordern, mehr zu spenden und mehr zu riskieren. Wir ermöglichen Organisationen, Leben zu retten und Veränderungen zu bewirken.



Fundraising ist

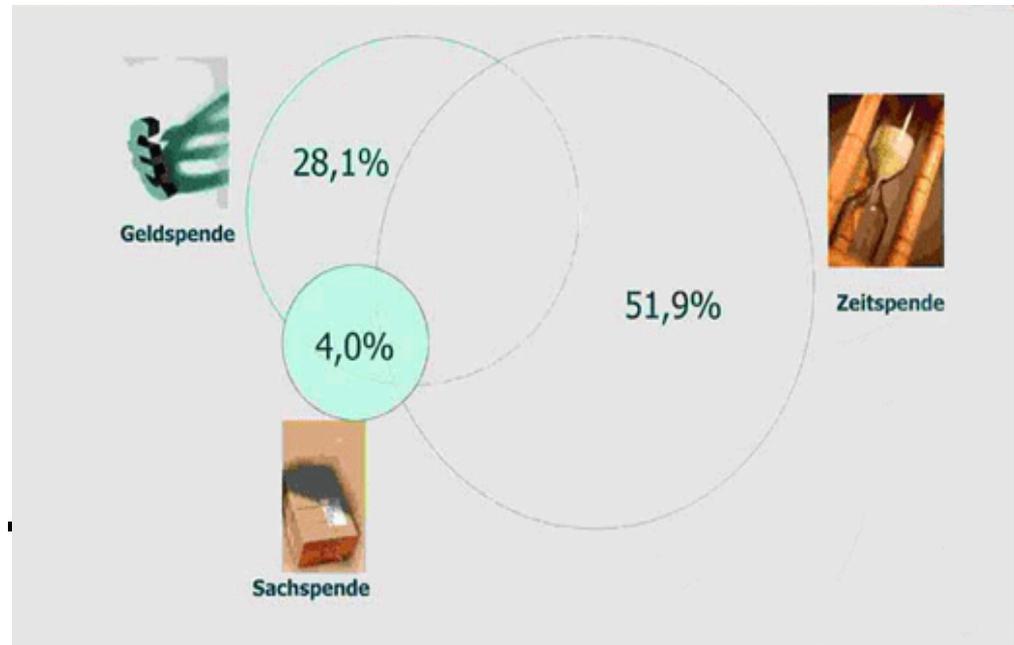
in erster Linie Kommunikationsarbeit. Im Zentrum stehen die Beziehungen zu Spendern und sonstigen Förderern.

Die Beziehungen sind wichtig, um Menschen zu überzeugen, mit Ihnen gemeinsam Gutes zu tun. Langfristiges Fundraising basiert auf dem Austausch.



Welche Spendenformen bevorzugen die Deutschen?

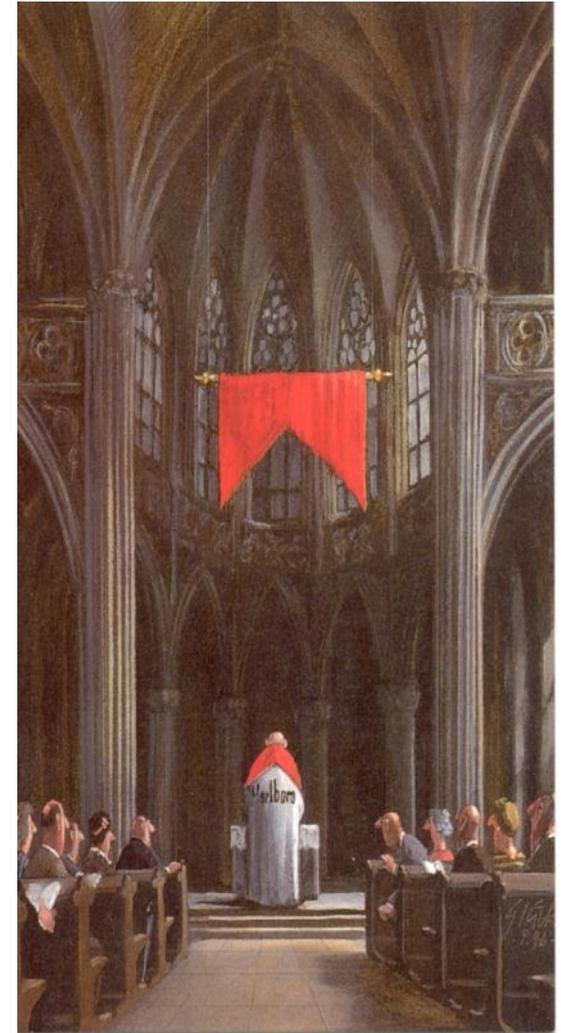
Über die Hälfte der Bürger ist ehrenamtlich tätig.
Mehr als jeder Vierte gibt Geld.
Vierte gibt Geld.



Sponsoring

ist ein Geschäft oder ein Leistungstausch zwischen zwei Partnern.

Sponsoring ist grundsätzlich umsatzsteuerpflichtig und kann ertragssteuerpflichtig sein.



Spende

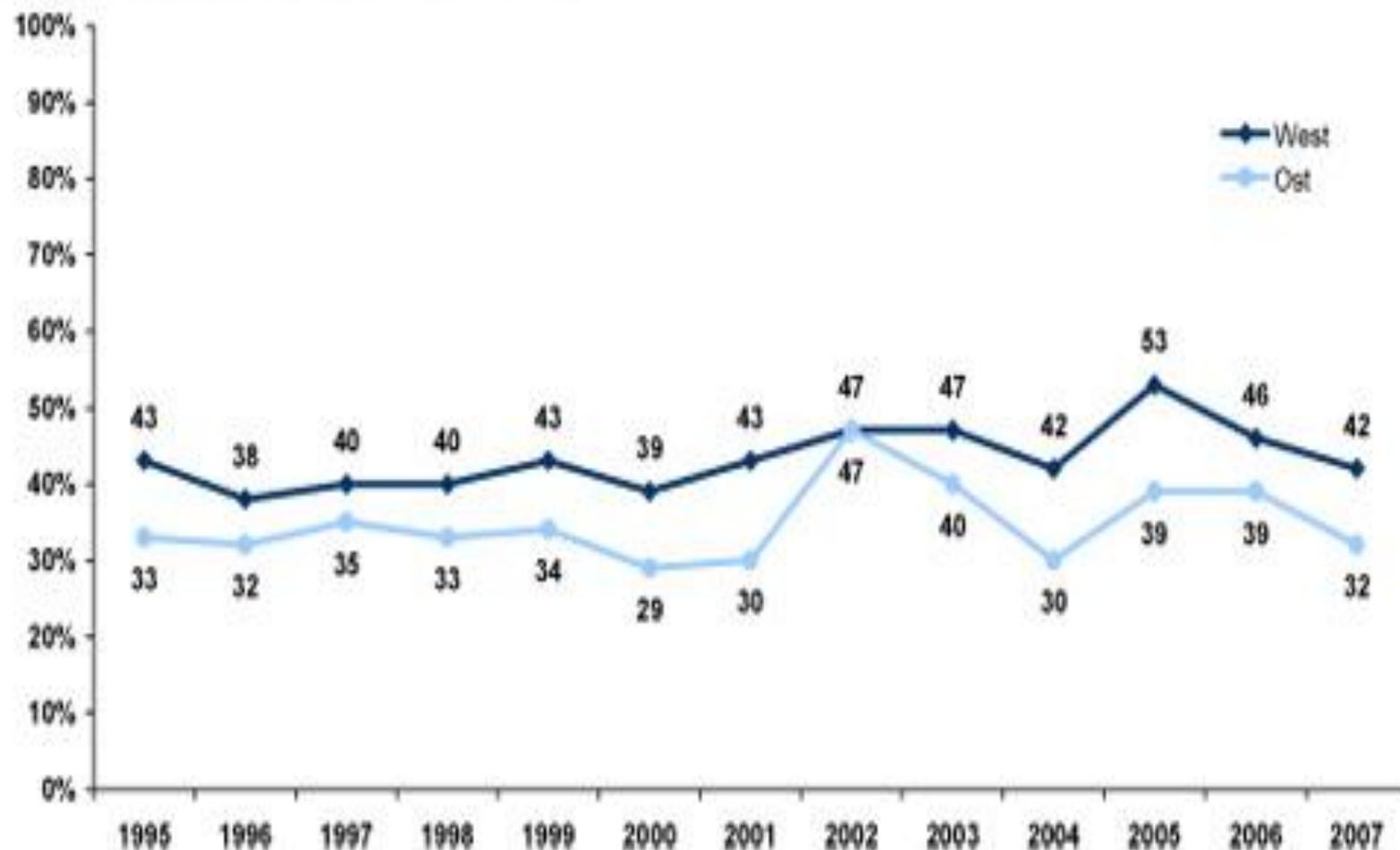
Eine Spende ist eine Gabe, ein Geschenk, die aus dem Vermögen des Spenders abfließt.

Der Empfang der Spende wird nicht besteuert.

Spendenquote: West | Ost

Deutscher
Spendenmonitor 2007

**Bürger in Westdeutschland spendenfreudiger | Solidarität 2002: Flut
schweißt Deutsche zusammen**



Fundraising-Grundregeln

Regel 1

Beim Fundraising geht es nicht vorrangig um die Beschaffung von Geld.

Es geht um die Erfüllung von Bedürfnissen und um das Bewirken von Veränderungen.

Fundraising-Grundregeln

Regel 2



Das Herz öffnet die Geldbörse zum Spenden, nicht der Kopf!

Die Bereitschaft zum Spenden wächst, wenn jemand von einem Problem berührt und bewegt ist.

Weniger die Fakten in den Mittelpunkt stellen, mehr die Schicksale.

Fundraising-Grundregeln

Regel 3

Wer um Spenden für ein Projekt bitte, muss bereit sein, über die Finanzierung des Projektes Auskunft zu geben.

Fundraising verlangt nach Offenheit, Transparenz und Ehrlichkeit.

Fundraising-Grundregeln

Regel 4

Das wichtigste Wort im Fundraising ist „Danke“.

Bedanken Sie sich für jede Spende. Das erwarten die Spender – und es erhält die Freundschaft.

Fundraisingstrategie

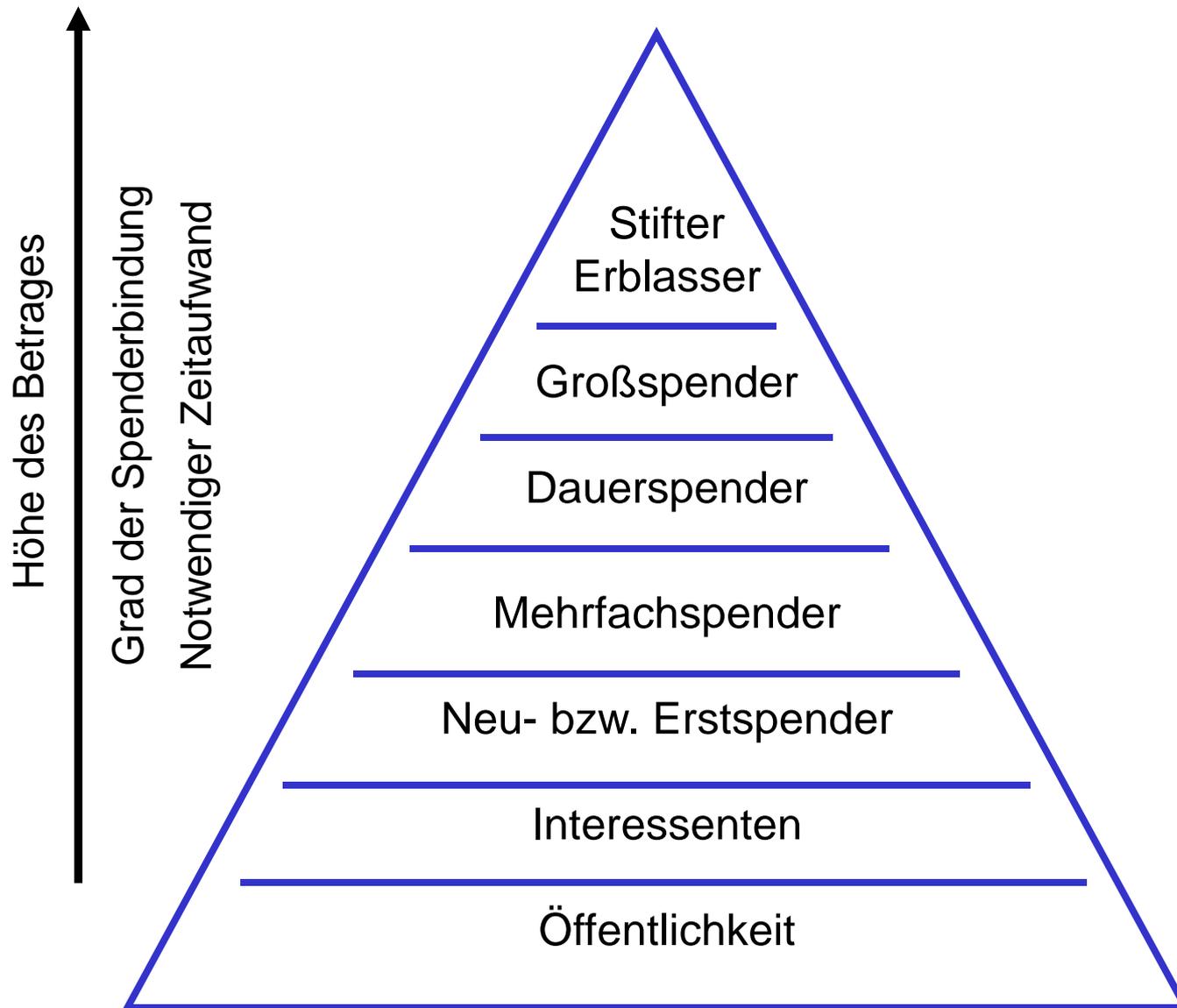
1. Was ist meine Vision? Womit begeistere ich Menschen?
2. Was sind meine Fundraising-Ziele? Wie setze ich meine Vision um?
Auswahl eines fundraisingtauglichen Projektes
3. Beschreibung der Zielgruppen für mein Fundraisingvorhaben
Wen will ich erreichen?
4. Ideen für Maßnahmen und Instrumente
Wie erreiche ich die Zielgruppe?
5. Konkrete Planung – Umsetzung - Auswertung

Beschreibung der Zielgruppe

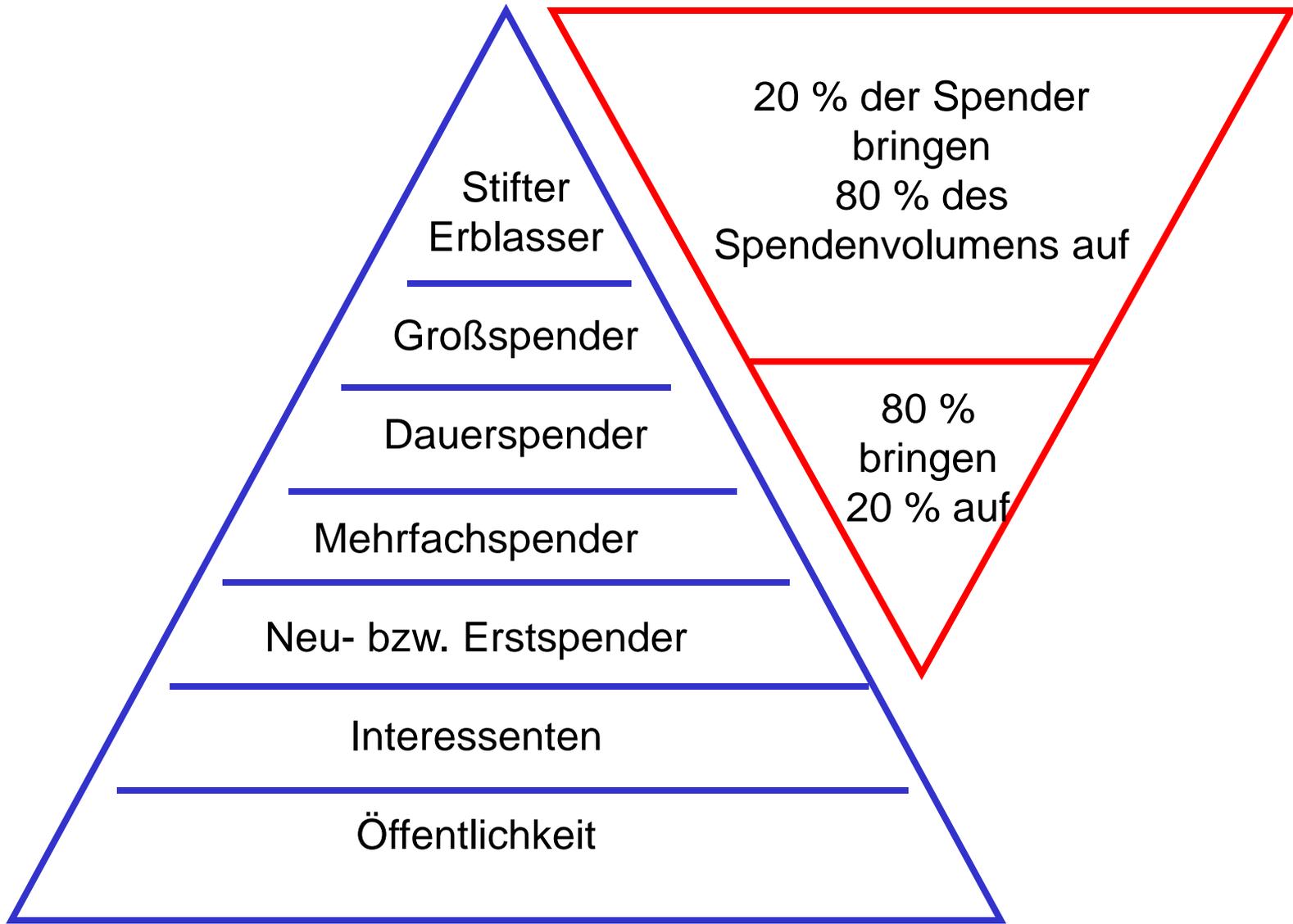
Um die Zielgruppe festzulegen, helfen folgende Fragen:

- Wer spendet Sachmittel, Zeit oder Geld für das geplante Projekt?
- Wer unterstützt durch Fürsprache?
- Wer hat außerdem Interesse, dass es das Projekt gibt?
- Wem nutzt das Projekt?





Fundraisingpyramide



Maßnahmen und Instrumente

MAßNAHMEN / Tätigkeiten

- Haustürsammlung / Straßensammlung
- Kollektensammlung
- Mitgliedschaftswerbung
- Geldauflagen-Fundraising
- Anlass-Spenden-Fundraising
- Telefon-Fundraising
- Online-Fundraising (Web 2.0.)
- Großspender-Fundraising
- Sponsoring / Unternehmenskooperation
- Stiftungsakquise
- Erbschafts-Fundraising
- Gehaltszettel-Spende (Payroll-Giving)
- Sponsoren-Lauf
- Crowdfunding
- Versteigerung unbezahlbarer Gelegenheiten
- ...

INSTRUMENTE / Werkzeuge

- Gespräch
- Telefonat
- Spendenbrief (Mailing)
- E-Mail
- Spenden-Website
- Weblog / Twitter
- Soziale Netzwerke
- Informations-/Spenden-Flyer
- Spendenbüchse
- Spendenbox
- Überweisungsträger
- Zeitungsanzeige
- Artikel im Mitglieder-Magazin
- Plakat
- Pressemitteilung / -konferenz
- ...

Fundraisinginstrument: Spendenbriefe

- Keine Bleiwüsten (Absätze, Fettgedrucktes, Schriftgröße 12)
- Bilder sagen mehr als Worte
- Korrekte Ansprache
- Der Brief beantwortet die Fragen der Spender
- **Erzählt Geschichten über das Projekt!**
- **Schreibt kurz und klar, fordert auf zum helfen, ladet ein zum Spenden**

Fundraisinginstrument: Unternehmenskooperationen

- Unternehmensspenden (Sachmittel oder Geld)
- Unternehmensfreiwilligentage
- Sponsoring
- Restcentaktion



Fundraisinginstrument: Geldauflagen

- Gerichte, Wirtschaftsstrafkammern
- Voraussetzung: Gemeinnützigkeit, Liste der Bußgeldempfänger
- Adressaufkleber und Überweisungsträger
- Passendes Projekt
- Gute Verwaltung



Fundraisinginstrument: Benefizveranstaltungen

- Versteigerung unbezahlbarer Gelegenheiten
- Gummientenrennen
- Läufe, Konzert, Essen
- Wichtig: nicht nur Geld sondern auch die Öffentlichkeitsarbeit zählt



Benefizlauf



Literaturtipps:

- Hrsg. Fundraising Akademie, **Fundraising, Handbuch für Grundlagen, Strategien und Methoden**
- Michael Urselmann, **Fundraising: Professionelle Mittelbeschaffung für Nonprofit-Organisationen**, Haupt Verlag
- Marita Haibach, **Handbuch Fundraising: Spenden, Sponsoring, Stiftungen in der Praxis**, Campus Verlag
- Nicole Fabisch, **Fundraising**, dtv

interessante Links

- www.fundraisingverband.de
- www.fundraising-akademie.de
- www.maecenata.de
- www.stiftungen.org
- www.mitarbeiten.de
- www.aktive-buergerschaft.de
- www.spendenrat.de
- www.upj-online.de
- www.spendino.de

Doris Voll

Beratung Begleitung Fundraising

Felsenkellerstraße 8a
07745 Jena

Tel. 03641 5276780

Fax 03641 5276761

Mobil 0172 2178102

E-Mail: info@doris-voll.de

www.doris-voll.de