

Fundraising in der Praxis

- Haltung und Voraussetzungen
- Die Fundraising-Konzeption
- Unternehmenskooperationen
- Stiftungen
- Spenden sammeln
- ... und viele Fundraisingideen
- Definitionen, Literaturhinweise und Links

Fundraising ist eine Haltung

- Beim Fundraising geht es nicht vorrangig um das Beschaffen von Geld; es geht darum, Probleme zu lösen, Not zu lindern, Veränderungen zu bewirken.
- Fundraising ist kein Selbstzweck. Aufzeigen, was verändert werden soll!

Fundraising in der Praxis

Fundraising – andere Wege zur Finanzierung

eine Veranstaltung der
LEADER Aktionsgruppe Saalfeld-Rudolstadt e.V.

Bad Blankenburg, den 4.11.2016

Fundraising ...

... ist die sanfte Kunst,
die Freude am Spenden zu lehren.

Henry A. Russo
Gründer Fundraising School

... ist die Beschaffung von benötigten Ressourcen –
Geld, ehrenamtliche Arbeit, Sachmittel –
unabhängig von staatlicher Unterstützung und
dem Verkauf von Dienstleistungen

Fundraising ist eine Haltung

- Das wichtigste Wort im Fundraising ist „Danke“ .
Bedanken Sie sich für jede Spende.

Das erwarten die Spender

- und es erhält die Freundschaft.

Fundraising ist eine Haltung

- Fundraising ist zuallererst Beziehungspflege, die Begründung von Freundschaften, also eine auf Dauer angelegte Kommunikationsarbeit.
- Fundraising vermeidet Eintagsfliegen-Aktionen.

Fundraising aufbauen Organisatorische Voraussetzungen

- Gemeinnützige Einrichtung/Organisation
- Professionelle und korrekte Buchhaltung
- Menschen, die bereit sind und dafür die notwendige Zeit aufbringen können, sich kontinuierlich mit Fundraising zu beschäftigen (Zuständigkeiten)
- Budget (jeder Brief, der geschrieben wird, muss zunächst finanziert werden)
- Definierte Abläufe und Strukturen (Eingang, Buchung, Bedankung usw.)

Gespendet wird nur für Projekte

- Wer um Spenden für ein Projekt bittet, muss bereit sein, über die Finanzierung des Projektes Auskunft zu geben.
- Fundraising verlangt nach Offenheit und Ehrlichkeit.



Fundraising aufbauen Persönliche Voraussetzungen

- Geduld und charmante Hartnäckigkeit
- Überzeugungskraft und Leidenschaft
- Zuhören können
- Offenheit und Empathie für Andersdenkende
- Widerstandsfähigkeit: Ablehnung ertragen können
- Niedrige Hemmschwelle, über Geld zu reden
- Lust am Formulieren

Fundraising aufbauen Organisatorische Voraussetzungen

- Kompetenzen und Fachwissen beim Fundraiser und Verständnis in der Leitung / beim Vorstand
- Technik (Adressdatenbank)
- Öffentlichkeitsarbeit (der Verein / das Projekt ist bekannt)
- Zielgruppe (im Fundraising)
- Geeignetes Projekt und verantwortungsbewusste Umsetzung

Fundraising-Konzeption SWOT-Analyse

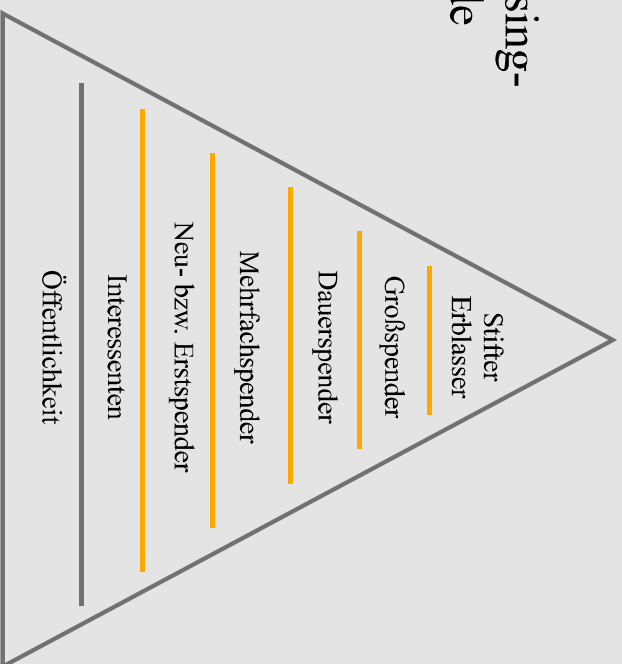
Zu Beginn der Planung
hilfreich und wichtig:

Stärken	=	S trengths
Schwächen	=	W eakness
Chancen	=	O pportunities
Risiken	=	T hreats

Fundraising-Konzeption

1. SWOT-Analyse
2. Fundraisingziel(e)
3. Festlegung des Projektes
4. Stakeholder-Analyse (Wer ist unser Fürsprecher?)
5. Beschreibung der Zielgruppen
6. Ideen für Maßnahmen und Instrumente
7. Investitions- und Zeitplan
8. Umsetzung der Maßnahmen
9. Auswertung und Weiterführung

Die Fundraising-pyramide



Unternehmenskooperationen

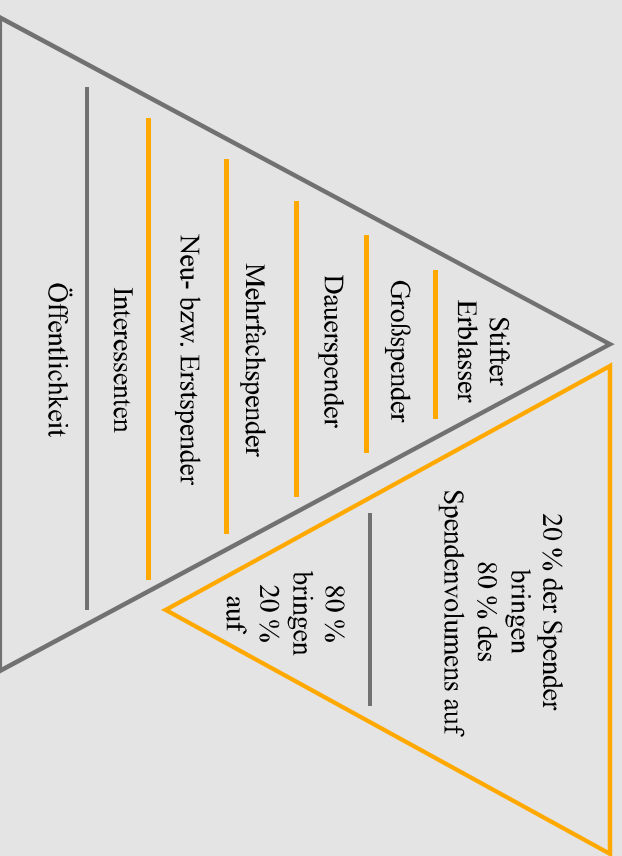
Bestandteile einer Kooperation können sein:

- Einzel-Spenden
- Sponsoringprojekte
- Sachleistungen
- gemeinsame Fortbildungen
- Verabredung eines Matchingfonds
- Werbung unter den Mitarbeitenden (Payroll giving)

Check: Ist das Projekt spendentauglich?



1. Unabhängige Kriterien (bereits ein "Nein" führt zum Ausschluss des Projektes)	Ja	Nein
1.1. Hat das (Teil)Projekt einen definierten Anfangszeitpunkt und einen angestrebten Endzeitpunkt?		
1.2. Ist die Notwendigkeit der Unterstützung des Projektes durch Spenden vernmittelbar?		
1.3. Ist das (Teil)Projekt und das Spendenziel aus Sicht der Zielgruppe(n) als erreichbar darstellbar?		
1.4. Lassen sich die Mittel zur Finanzierung des Gesamtprojektes offen und klar darstellen?		
1.5. Hat das Projekt (hohes) Sympathie-Potential in einer ausreichend großen Zielgruppe?		
1.6. Ist die Trägerschaft für das Projekt geklärt?		
1.7. Gibt es jemanden, der das Projekt umsetzen kann und sich "den Hut aufsetzt"?		



Unternehmenskooperationen

- 4. Wer ist bei Ihnen zuständig für den Kontakt? (positive Rollendefinition, Pioniergeist – Stimmt die Chemie?)
- 5. Beschreibung des Projektes (Ziele, Zielgruppen, Unternehmensnutzen, Zeitrahmen, Umsetzungsschritte) Welches Problem soll gelöst werden?
- 6. Gehen Sie auf mögliche Kooperationspartner zu. Gestalten Sie den Kontakt auf Augenhöhe und bereiten Sie konkrete Angebote vor: Was ist Ihr Part und was ist der Part des Unternehmens? Bleiben Sie in Kontakt und zeigen Sie sich als zuverlässiger Partner

Unternehmenskooperationen

Wenn Sie ein Unternehmen gewinnen wollen:

- 1. Was ist das Profil der eigenen Organisation? Leitbild und Ziele, gesellschaftlicher Auftrag
- 2. Welche dieser Werte und Ziele bieten Anlass für eine Kooperation? (Was könnten Risiken und Vorbehalte sein?)
- 3. Welche Zugänge zu Unternehmen stehen Ihnen zur Verfügung? Wie sind Ihre bisherigen Kontakte? Gibt es einen Anlass oder Gelegenheiten für einen Erstkontakt? Gibt es einen Türöffner?

Spenden

- Persönliche Ansprache
- Mailings (Spendenbriefe)
- Haus- und Straßensammlungen
- Anlass- oder Jubiläumsspenden
- Laufpaten als Spender gewinnen
- Spendendosen aufstellen
- Veranstaltungen nutzen
- Auftrufe (Zeitung, Funk und Fernsehen)
- Online Fundraising (Crowdfunding, E-mailings, Websites) nutzen



Fundraising- Instrumente

- Unternehmenskooperation / Sponsoring
- Stiftungs-Fundraising
- Geldauflagen-Fundraising
- Benefizveranstaltung / Event
- Lotterien und Preise
- Großspender oder Erbschafts-Fundraising
- Haus- und Straßensammlung
- Patenschaften
- Online Fundraising (Crowdfunding, E-mailings, Websites)



Stiftungen

- sind entweder fördernd oder operativ tätig
- haben einen Satzungszweck und Fördergrundsätze
- sind regional oder überregional tätig
- entscheiden oft nur wenige Male im Jahr
- entscheiden durch ein Kuratorium oder einen Vorstand
- haben bestimmte Fristen für die Antragstellung
- fördern oft innovative Vorhaben

Stiftungen

- sammeln Kapital an, das angelegt wird
- die Zinserlöse aus diesem Kapital werden entsprechend der Satzung der Stiftung verwendet
- sind auf Dauer und Nachhaltigkeit angelegt und haben ausreichend Kapital um ihre gemeinnützigen Zwecke zu verwirklichen
- in Deutschland gibt es über 20.000 Stiftungen (Bundesverband Deutscher Stiftungen), die ca. 1,5 Milliarden € verteilen (Maecenata Institut)

Online-Fundraising

- Die Tage der Spendenbüchsen, Spendenbriefe und Straßensammlungen sind gezählt. Unter Online-Fundraising fasst mal alles, was es braucht, um mit Hilfe des Internets Spenden zu sammeln und Unterstützer zu mobilisieren.



Dazu gehört die nutzerfreundliche Website-Gestaltung und das Social-Media-Management (Facebook, Twitter usw.) bis hin zur Planung von Fundraising-Kampagnen im Netz oder Spenden-E-mails und Newsletter.

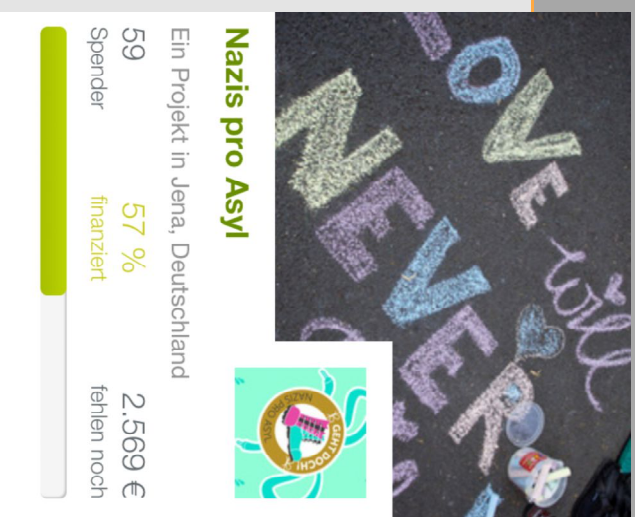
Stiftungen

- Bundesverband Deutscher Stiftungen e.V.
Dachverband
Veranstaltungen
Publikationen
www.stiftungen.org
- Maecenata Institut
Kompetenzzentrum
Veranstaltungen
Publikationen
www.maecenata.eu

Crowdfunding

Projektträger:
Demokratischer Jugendring
Jena e.V.

Ziel: für jeden Teilnehmer
der Nazi-Demo gehen 10
Euro an Flüchtlings-
projekte



Crowdfunding

Eine Vielzahl von kleinen Beträgen ergibt den Gesamtbetrag eines Projektes.

Alle Unterstützer erhalten eine Gegenleistung (im gemeinnützigen Bereich sollte ein ideeller Nutzen angeboten werden)

Hinweis: gut zur Ergänzung anderer Fundraisinginstrumente und brauchbar, wenn es viele internetaffine Unterstützer gibt, die kleine Summen geben

www.startnext.com (fast 20.000 Projekte) oder
www.betterplace.org (ca. 4.000 Projekte)

Benefizveranstaltungen

- Helfen Anliegen und Projekt in die Öffentlichkeit zu tragen und können Spenden akquirieren
- Erfordern viel Vorbereitungsaufwand und –zeit, Investitionen und oft auch großen ehrenamtlichen Einsatz
- Sollen Spaß machen: Redebeiträge kurz halten
- Beispiele: Gummi-Enten-Rennen, Spendenläufe mit Laufpaten, Konzerte, Gala-Dinner, Lotterien



Geldauflagen

- Gerichte und Wirtschaftsstrafkammern können Geldauflagen an gemeinnützige Einrichtungen geben
- Voraussetzung: Die Organisation steht auf der Liste der zuwendungsfähigen Organisationen
- Richter und Staatsanwälte müssen das Projekt kennen – Direktwerbung per Brief mit Adressaufkleber und Ü-Träger
- Projekt sollte Nähe zu häufigen Delikten haben
- Perfekte Buchhaltung unerlässlich (zeitnahe Rückmeldung bei Zahlungsverzug)

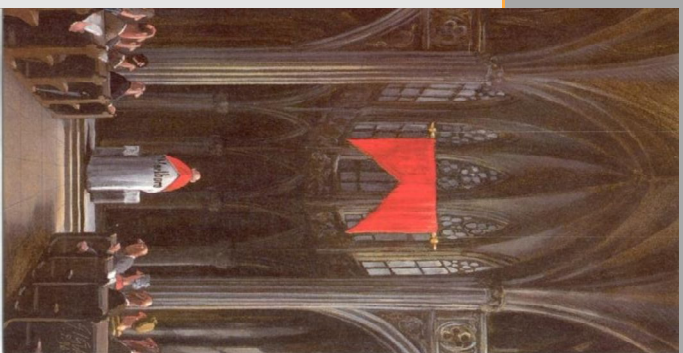
Sponsoring

...

... ist ein Geschäft: Leistungen werden getauscht.

Sponsoring ist grundsätzlich umsatzsteuerpflichtig (Ausnahme: bei umsatzpflichtigen Einnahmen unter 17.500 € im Vorjahr) und kann ertragssteuerpflichtig sein (Ausnahme: die gesamten Einnahmen im wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb des laufenden Jahres liegen unter 35.000 €).

Weist der Entgeltempfänger auf die Unterstützung ohne eine besondere Hervorhebung oder Verlinkung hin, wird darin keine Gegenleistung gesehen (trotz Vertrag) und es entsteht keine Umsatzsteuer



Lotterien und Preise

- Eigene Lotterieveranstaltungen unterliegen dem Landesrecht und müssen von den zuständigen Behörden genehmigt werden. Sie unterliegen ab einem bestimmten Betrag der Lotteriesteuer
- Aktion Mensch
- Glücksspirale
- Es gibt Preise, die von Unternehmen oder Stiftungen ausgeschrieben werden (z.B. Engagementpreis)

Literaturhinweise

- Fundraising Akademie (Hrsg.): Fundraising. Handbuch für Grundlagen, Strategien und Methoden
- Michael Urselmann: Fundraising. Professionelle Mittelbeschaffung für Nonprofit-Organisationen
- Marita Habbach: Handbuch Fundraising. Spenden, Sponsoring, Stiftungen in der Praxis
- Nicole Fabisch: Fundraising
- Ise Bosch: Besser spenden
- Barbara Crole/Christiane Fine: Erfolgreiches Fundraising – auch für kleine Organisationen

Eine Spende ...

... ist eine Gabe, ein Geschenk, die aus dem Vermögen des Spenders abfließt.
Der Empfang der Spende muss nicht versteuert werden.

Doris Voll
info@doris-voll.de
0172-2178102

Links

- www.fundraising-akademie.de
- www.maecenata.de
- www.stiftungen.org
- www.fundraisingverband.de
- www.aktive-buergerschaft.de
- www.spendenrat.de
- www.upj-online.de
- www.betterplace.org
- www.startnext.com
- www.mitarbeit.de