

Fundraising ?!

Was ist das?

Wie geht das?

Wer macht das?

Zur Person

- Jahrgang 1960 / verheiratet
- Ausbildung:
Bankkaufmann/ Dipl.-Betriebswirt (FH Wiesbaden)
Dipl.-Caritastheologe (Uni Passau)
- Beruf:
Referent im Evang.-Luth. Dekanat Rosenheim
Stabstelle Fundraising Diakonie Rosenheim
Geschäftsführer Stiftung Kirchen(T)räume Oberbayern
- Ehrenamt:
Vorsitzender EBW Rosenheim-Ebersberg

Fundraising was ist das?

Sprachliche Herkunft :

fund = Kapital und to raise = beschaffen, mehrten

Fundraising ist die planmäßige Beschaffung und Nutzung von Ressourcen (ideell/ personell/ materiell) zur Förderung und Umsetzung des sozialen Auftrages der jeweiligen Organisation.

Ressourcen für die Umsetzung

personell

Zeit für Vorbereitung/ Umsetzung/ Nachbereitung

ideell

Ideen/ Kontakte

materiell

Projektbezogene Hilfsmittel/ Sach- und Geldspenden

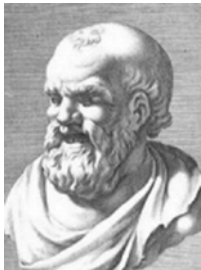
Meine Fundraising-Philosophie



Wer gutes tun will,
muss es verschwenderisch tun

Martin Luther

Bedeutet für mich:
Mit Fundraising verschaffe ich mir
Ressourcen damit ich Gutes tun kann.
Fundraising ist kein Selbstzweck



Mut steht am Anfang des Handelns,
Glück am Ende.

Demokrit

Bedeutet für mich:
Fundraising braucht Mut zum Entscheiden,
Tatkraft zur Umsetzung und
Glück zum Erfolg.



Man sollte nie so viel zu tun haben, dass man zum Nachdenken keine Zeit mehr hat.

Georg Christoph Lichtenberg

Bedeutet für mich:
Fundraising ist nicht Aktionismus sondern überlegtes und geplantes Vorgehen



Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist.

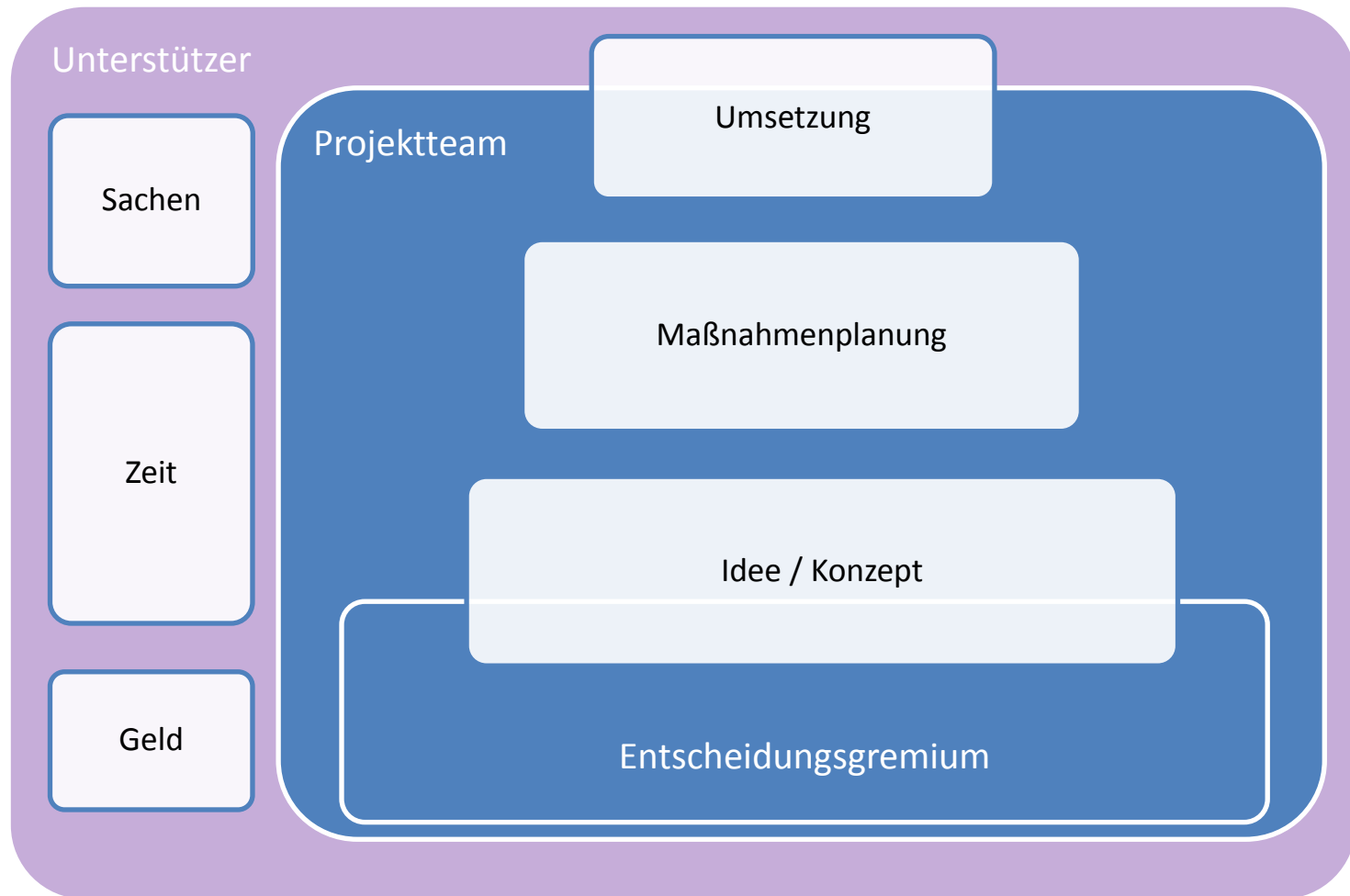
Henry Ford

Bedeutet für mich:
Im Fundraising muss man bereit sein neue Wege zu gehen. Die Handlungsmotive können dabei sehr unterschiedlich sein.

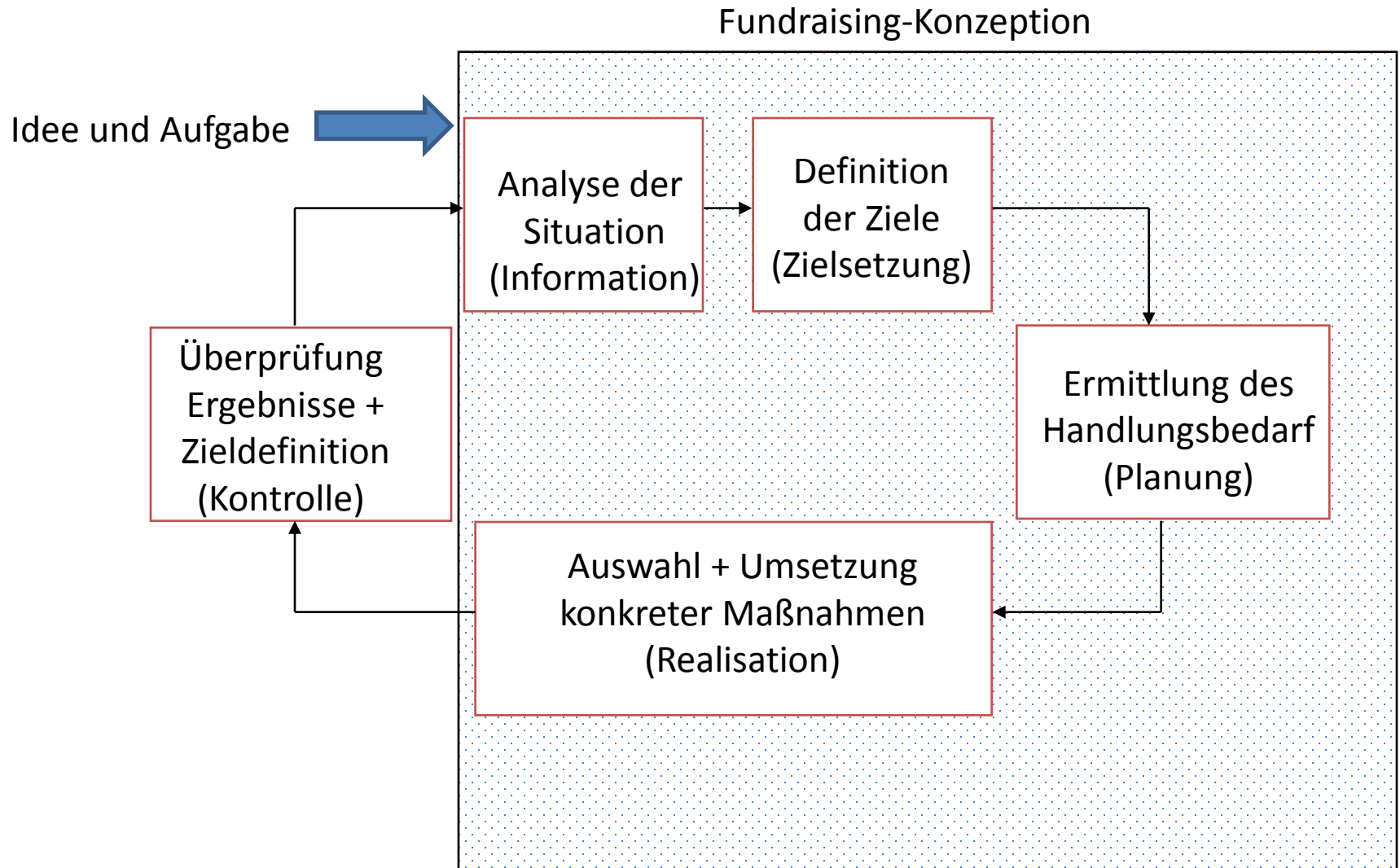
Gute Gründe für Fundraising

- Finanzierungssysteme, die auf einem Mix verschiedener Einnahmequellen basieren, sind in Krisenzeiten weniger anfällig für Einbrüche bei den Ressourcen.
- Fundraising fördert die Mitgliederbindung und verringert das Beschwerdeaufkommen durch verbesserte Kommunikation.
- Fundraising fördert die Organisationsentwicklung (z. B. durch höheres Engagement).
- Fundraising bricht durch Marketing-Innovationen verkrustete Strukturen auf und fördert ein effizientes Management.
- Fundraising verschafft Aufmerksamkeit und Goodwill in der Gesellschaft.
- Und nicht zuletzt: Fundraising vermehrt die Ressourcen (Zeit-, Geld-, Sachspende).

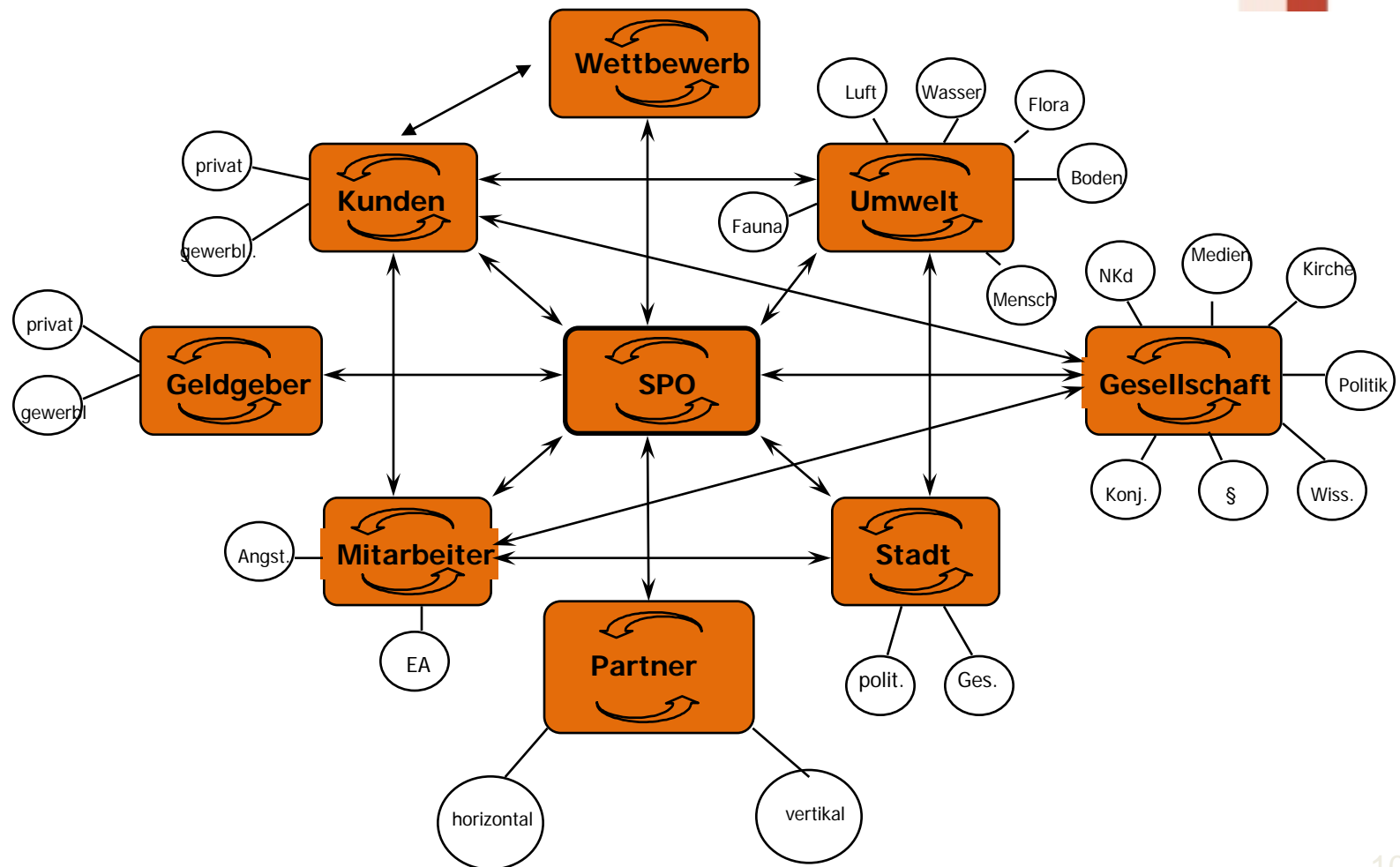
Fundraising wer macht das?



Fundraising ist auch Organisationsentwicklung



Fundraising wie geht das?



Das Beziehungsgeflecht einer SPO (Sozial Profit Organisation)

10

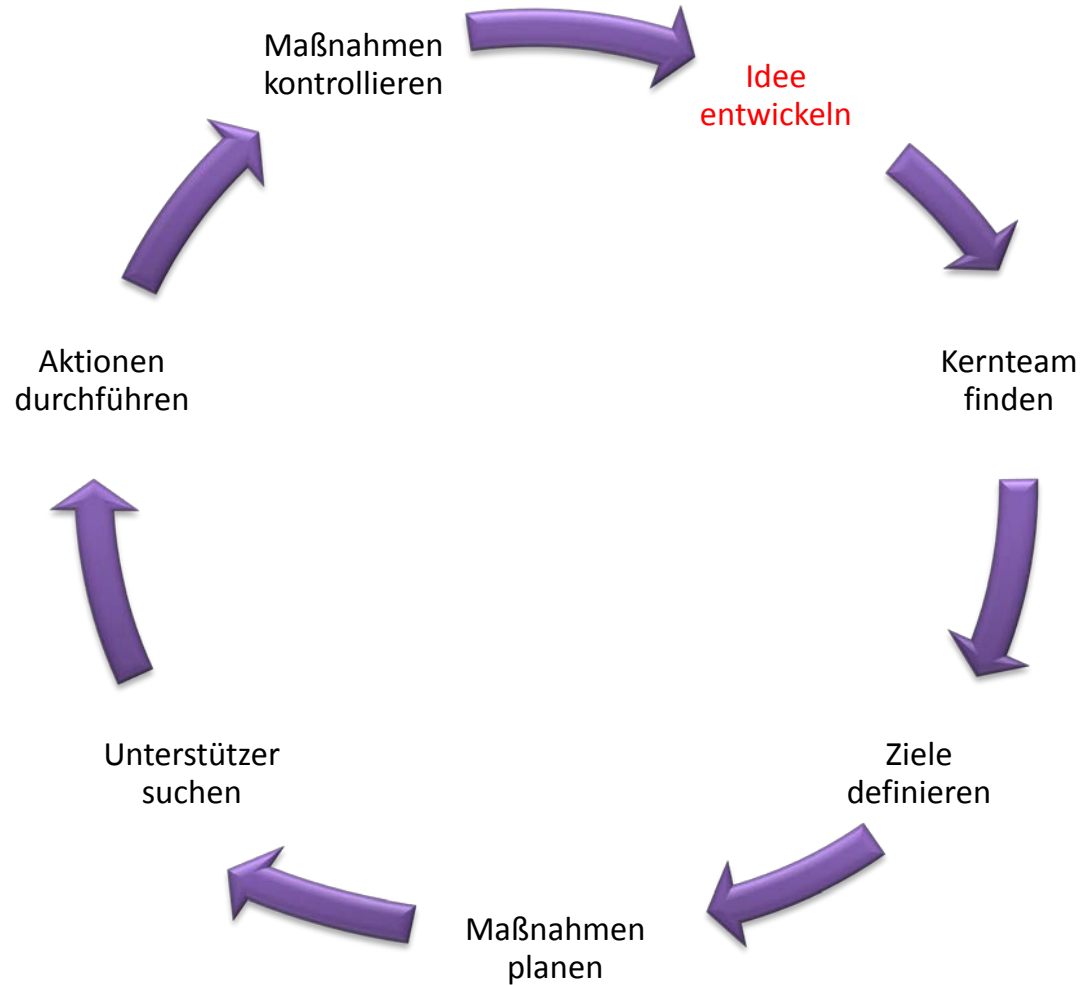
Der Wettbewerb mit internationalen und lokalen Katastrophen

Stand: 26.06.2013

Aktionstag BR-Fluthilfe 4.285.392 Euro für die Flutopfer

Insgesamt beträgt der Spendenstand sogar 9.574.293 Euro,

Fundraising als Umsetzungsprozess



Fundraising - Maßnahmen

Anlasspenden, Aufwand- und Sachspenden, Benefiz (-essen, -lauf, -konzert), eigenwirtschaftliche Tätigkeiten (Bewirtung, Merchandising, Verkauf von Werbeflächen, etc.), Erbschaftsfundraising, Event-Marketing (Lotterien, Veranstaltungen, Flohmärkte, Basare etc.), Fördermittel (Stiftungen, Organisationen, Öffentliche Hand, Clubs (Lions, Rotary), etc.), Großspenden, Geldauflagen, Internet (Online-Spende), Matching-Fund, persönliche Gespräche, Sponsoring, Spendenbrief (Mailing), Sammlungen, Stiftungen, Symbolverkauf (Steine-, Dachziegel-, Orgelpfeifenverkauf....), Telefonmarketing, Unternehmenskooperationen, Zuschüsse, und – und - und

Egal was => es darf kreatives Fundraising sein !!

Voraussetzungen

- ✓ Ideen zulassen
- ✓ Ziele definieren
- ✓ Motivation erkennen
- ✓ Engagement fordern und fördern
- ✓ gemeinschaftliches, planvolles und mutiges Handeln

Fundraising - Grundregeln:

- Erzählen Sie ein glaubwürdige und wahre Geschichte (achten Sie jedoch auf Persönlichkeitsrechte)
- Erklären Sie verständlich und nachvollziehbar (ein(e) 12.-jährige(r) muss verstehen was sie schreiben bzw. sagen wollen)
- Emotionalisieren Sie ihr Handeln
- Seien sie immer ehrlich und transparent!

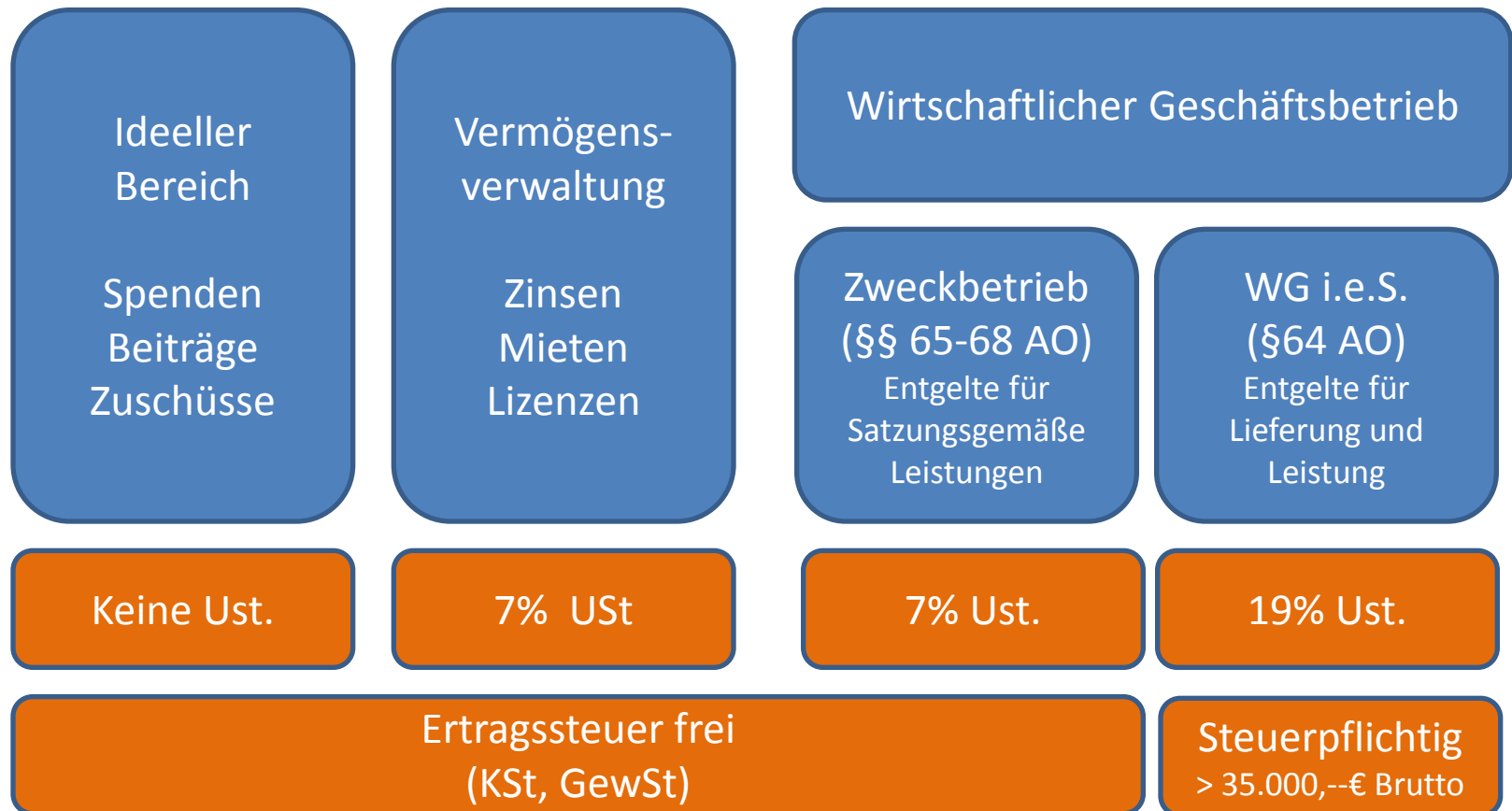
Fundraising - Grundregeln:

- Pflegen Sie die Kontaktdaten von Unterstützern und Spendern
- Bedanken Sie sich zeitnah für erhaltene Spenden
- Setzen Sie zweckgebundene Gelder auch immer zweckgebunden ein
- Beachten Sie das es rechtliche Stolpersteine geben kann (Bildrechte, Persönlichkeitsrechte, steuerrechtl. Anforderungen an Zuwendungsbescheinigungen, etc.)

Fundraising - Grundregeln



Beachten Sie immer die steuerlichen Regelungen



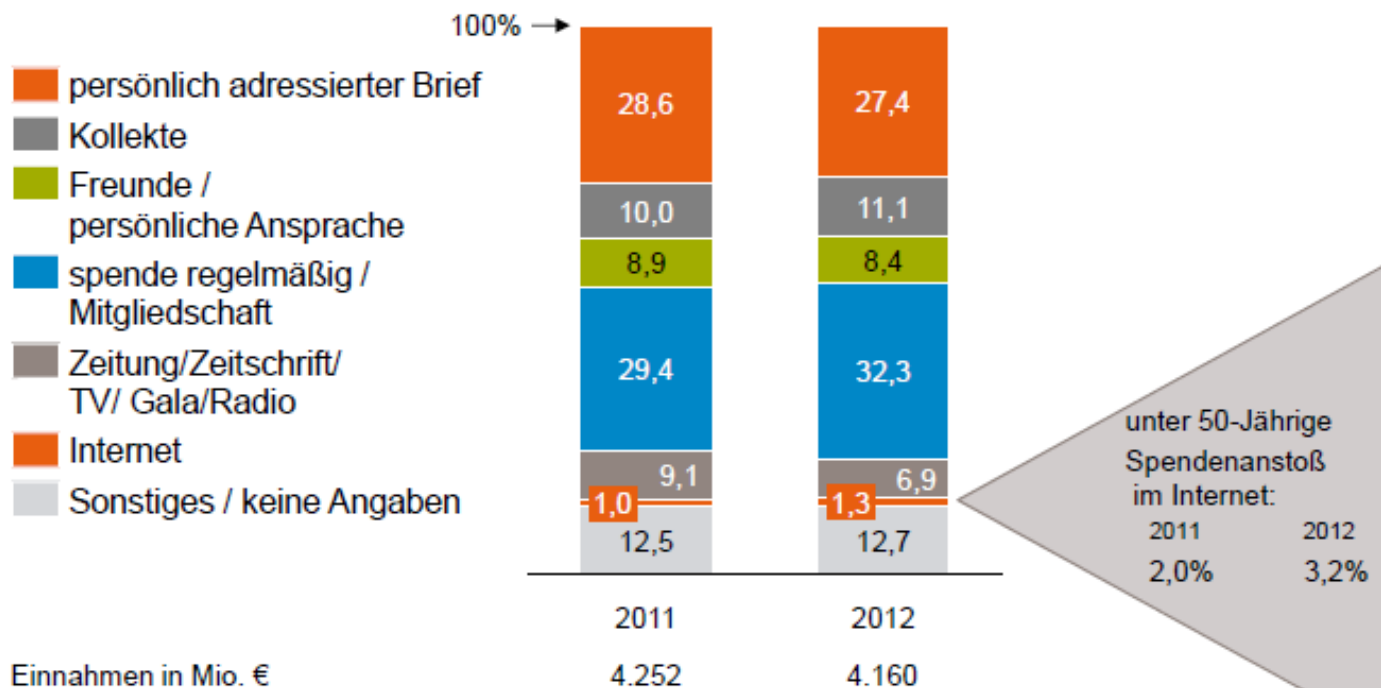
Der persönlich adressierte Brief verliert an Bedeutung – die regelmäßige Spende wird wichtiger



Zugangswege

(Anteile an den Spendeneinnahmen in %)

Bilanz des Helfens
Jahr 2013



GfK Charity Scope, 10.000 deutsche Privatpersonen

© GfK und Deutscher Spendenrat e.V. 2013 | Bilanz des Helfens | 14. März 2013

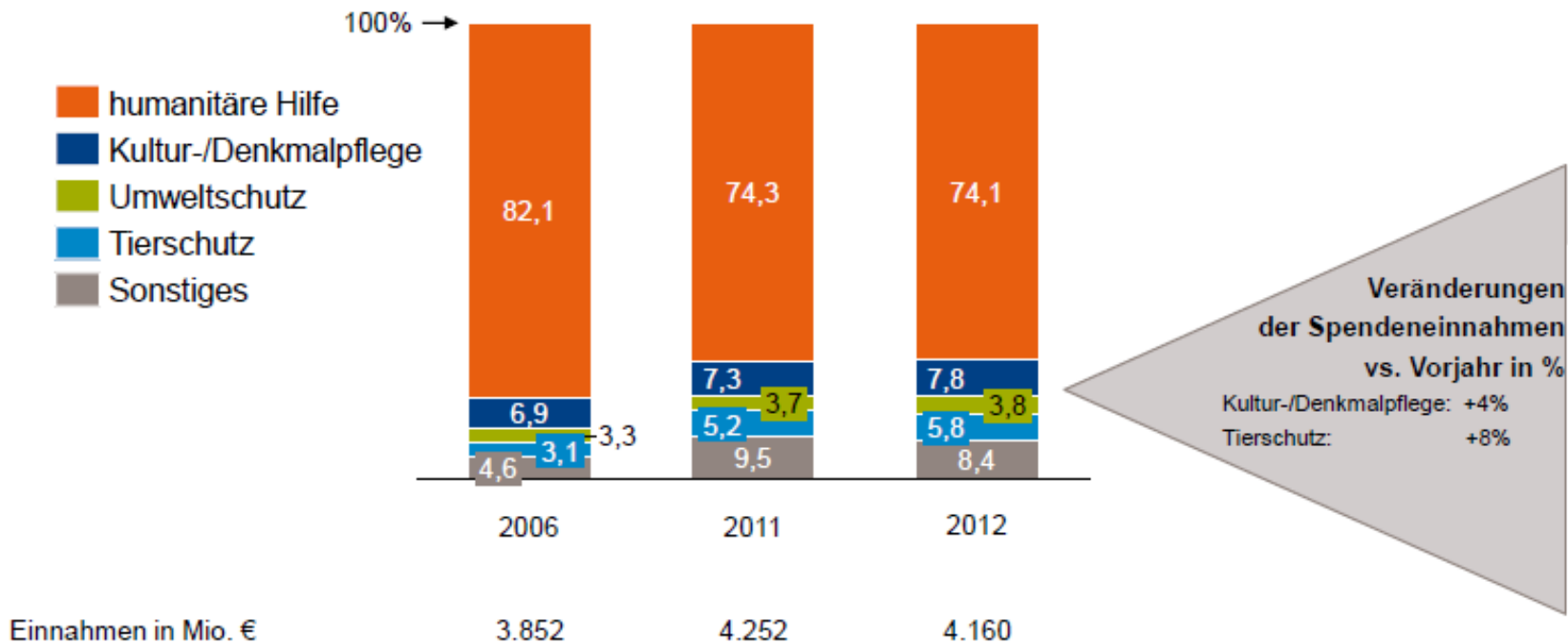
Kultur- und Denkmalpflege, Tierschutz und Umweltschutz gewinnen an Bedeutung



Bilanz des Helfens
Jahr 2013

Spendenzwecke

(Anteile an den Spendeneinnahmen in %)



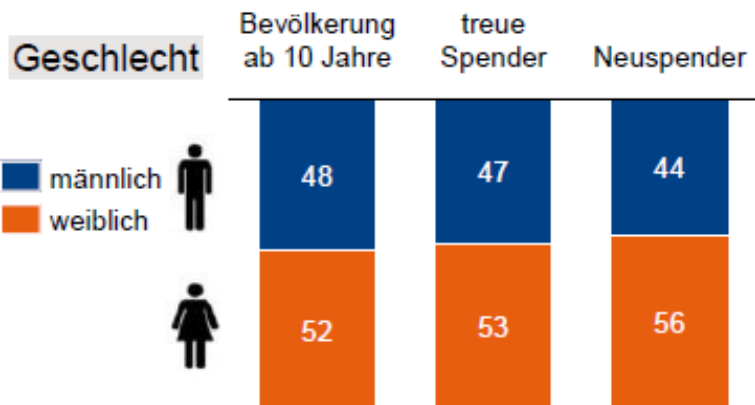
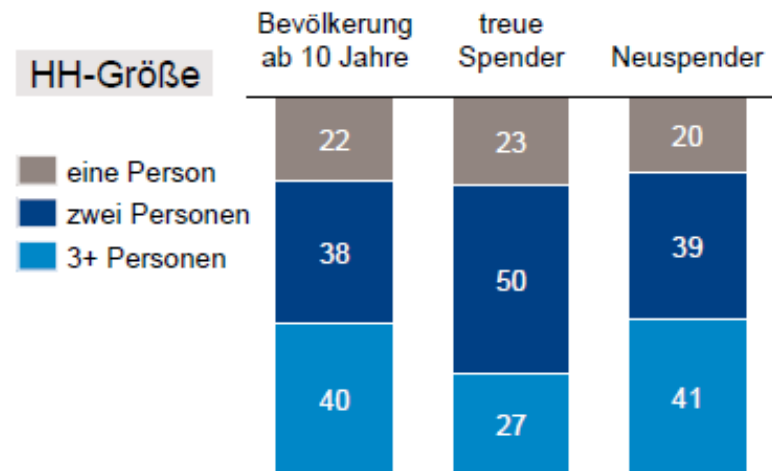
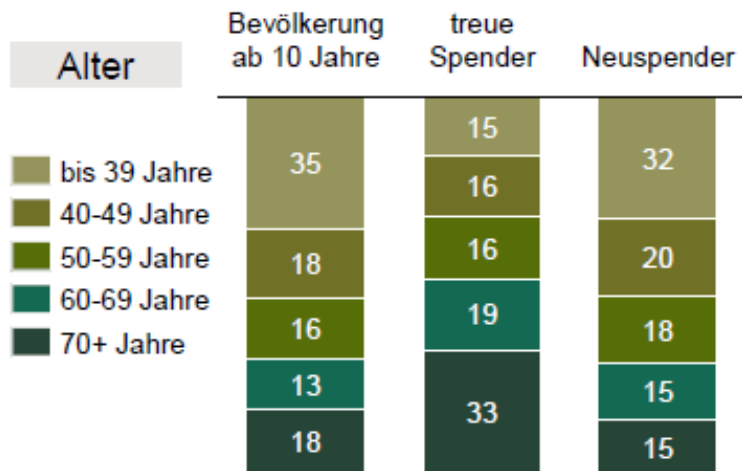
Probleme von kleineren SPO`s:

- Lokal wirksam
- Im Wettbewerb mit allen anderen Organisationen am Ort
- Im Wettbewerb mit allen großen Organisationen

Aber auch im Fundraising gilt:

Nicht der **Große** frisst den **Kleinen**
sondern der **Schnelle** den **Langsamen**

Demographisches Profil im Überblick: Neuspender vs. treue Spender im Jahr 2012



Neuspender im Jahr 2012 sind überdurchschnittlich häufig unter 60-Jährige in 3- und mehr-Personen-Haushalten und eher Frauen. Sie sind in allen Einkommens- und Bildungsschichten zu finden.

Fundraising - Prinzip:

Der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler

Grundfrage bei allen Fundraisingaktivitäten:

Was könnte die Person XY dazu bewegen, unsere Idee gut zu finden und sie deswegen zu unterstützen.



Wenn Du ein Schiff bauen willst, dann trommle nicht Männer zusammen um Holz zu beschaffen, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit einzuteilen, sondern lehre die Männer die Sehnsucht nach dem weiten, endlosen Meer.“

Antoine de Saint-Exupéry (Werk: Die Stadt in der Wüste / Citadelle)

*Es ist ein
lobenswerter Brauch,
wer was Gutes
bekommt,
der **bedankt** sich
auch.*

Wilhelm Busch



Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit

Ihr

Helmut Franke