Branchen-Magazin für Sozialmarketing | Spenden | Vereine | Stiftungen 2|2024

FUNDRAISING magazin

AUSGABE NUMMER 100

Gelebtes Fundraising aus fast 20 Jahren

ISSN 1867-0563

Online-Magazin
Best-Practice, Termine, Ideen ...
Wissen, das alle weiterbringt:
web.fundraising-magazin.de

Fundraising-Shop
Fachbücher, Magazine und
Nützliches finden Sie unter
gutes-wissen.org

Fundraising-Jobs
Job-Portal für alle im
Non-Profit-Umfeld:
gutes-wissen.org

Fragen zum Abonnement: service@fundraising-magazin.de | Telefon +49 (0)351 8 76 27 80 | Infos: www.fundraising-magazin.de

FUNDRAISE PRO

VERSENKEN SIE NICHT LÄNGER DAS GELD DER SPENDER*INNEN.

Wundern sich Ihre Spender*innen, dass sie noch immer Zuwendungsbescheinigungen per Post erhalten? Sparen Sie Papier und Porto: FUNDRAISE PRO versendet sie jetzt automatisiert per E-Mail.

Sie arbeiten nicht mit FUNDRAISE PRO?
Kein Problem, Sie können dieses Feature bequem mit Ihrer eigenen Software nutzen.

Rufen Sie uns an, wir zeigen, wie's geht!

STEHLI SOFTWARE DATAWORKS

stehli software dataworks GmbH

Holzkamp 24 · 25524 Itzehoe
Niederlassung Köln: Hohenstaufenring 29-37 · 50674 Köln
Fon: {+49} 0 48 21/95 02-0 · Fax: {49} 0 48 21/95 02-25
info@stehli.de · www.stehli.de

Partner von POSTADRESSE GONE POSTADRESS MOVE
Systempartner von klickTel

AUSGABE NUMMER 100

Liebe Leserin, lieber Leser,

100 Ausgaben des Fundraising-Magazins – das ist schon mal ein Grund, stolz zu sein!

Am Anfang, das war im Jahr 2006, stand eine verrückte Idee: ein Fachmagazin zum Thema Sozialmarketing und Spenden für Vereine und Stiftungen in den neuen Bundesländern. Denn im Osten der Republik fiel der Begriff Fundraising in die Kategorie „Hää?". Schnell kamen die ersten Bestellungen herein – aus dem gesamten deutschsprachigen Raum. Der Informationsbedarf zu dem Themenfeld war überall groß und ist es bis heute.

Seit dieser Zeit gab es so viele interessante und bemerkenswerte Spenden-Aktionen! Eine Auswahl aus unserem Archiv haben wir für Sie **ab Seite 26** zusammengestellt. Blättern Sie doch mal durch und schauen, woran Sie sich erinnern können.

Fakt ist, ohne Sie, liebe Leserinnen und Leser, liebe Freundinnen, Freunde, Fans, Partner-Organisationen, Sponsoren, Inserenten, Autorinnen und Autoren, Tipp-Geber und Kritiker sowie natürlich ohne unser gesamtes Team wären wir heute nicht hier. Danke für alles!

Ein dickes Dankeschön geht auch an das Druckhaus Silber Druck, das uns schon sehr lange begleitet und – quasi als Jubiläumsgeschenk – die wunderschöne Drucklackierung auf dem Cover ermöglicht hat. So ein haptisches Erlebnis gibt es eben nur mit Print.

Und bevor ich jetzt sentimental werde, arbeiten wir nach vorn! Wir wollen uns nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen, sondern das Magazin noch besser machen und an Ihre Wünsche anpassen, wo immer es möglich ist. Dafür benötigen wir Ihre Unterstützung: Nehmen Sie sich bitte ein paar Minuten Zeit und machen Sie mit bei unserer großen Fundraising-Magazin-Umfrage.

Unter **https://umfrage.fundraising-magazin.de** können Sie direkt teilnehmen, oder Sie sehen sich den Fragebogen **ab Seite 22** an. Unter allen, die dabei sind, verlosen wir ein Wochenende in Dresden, unserem Verlagssitz, sowie Fachbücher und Gutscheine für einen Fundraisingtag.

Eine spannende Lektüre dieser besonders starken Ausgabe wünscht Ihnen Ihre

Daniela Münster,
Chefredakteurin

direct.
AGENTUR + LETTERSHOP
www.directpunkt.de

AUSGABE NUMMER 100

Thema: 100 Ausgaben gelebtes Fundraising

Bemerkenswerte Fundraising-Aktionen und Spenden-Kampagnen aus fast 20 Jahren – ab Seite 26

Projekte & Stiftungen

Jeder spendet, was er kann 48
Die „Bille“ gibt Menschen mit Einschränkungen eine Stimme: durch Schreiben

Mitspielen, mitdenken, mitgestalten 50
Das Projekt LOOP Mobil bringt Kinderrechte mit Spaß auf den Spielplatz

Wie finde ich die passende Stiftung? 58
Das eigene Projekt kennen, richtig einordnen und zielgenau vorstellen

Köpfe & Karrieren

Neue Aufgaben 64
... rund ums Fundraising

Klare Verdienst-Angaben in Jobanzeigen 68
Transparente und faire Gehaltsstrukturen – wie geht das eigentlich?

Soft-Skills für das „Solo-Fundraising“ 70
Was es braucht, um alltäglichen beruflichen Herausforderungen resilient zu begegnen

100 Tage im neuen Job 72
Shoura Zehetner-Hashemi ist neue Geschäftsführerin von Amnesty International in Österreich

Praxis & Erfahrung

Zutaten für erfolgreiches Online-Fundraising 84
Wie man Traffic, Spendenhöhe und Conversion steigert

Fördermittel: Für und Wider 86
Wie kleinere Organisationen erfolgreich und sinnvoll Fördermittel akquirieren

Künstliche Intelligenz für alle Non-Profits 90
Erkenntnisse vom ersten Microsoft Global Nonprofit Leaders Summit in Seattle

Von einer Headline zur Kampagne 92
Die Schweizer NGO Fragile Suisse hat ihren Namen wörtlich genommen

Ohne klaren Zweck kaum Großspenden 94
Wie Organisationen den Case for Support finden und formulieren

Aktive Beziehungsarbeit zahlt sich aus 96
Großspenden-Fundraising ist die Kunst der kleinen Schritte

Open-Agenda: die kollektive Innovation 106
Agile Austauschformate wie Barcamps sind ein Katalysator für Veränderung

Fundraising-Magazin-Umfrage

Große Umfrage zur Qualität des Magazins 22
Wie Sie teilnehmen und was Sie gewinnen können

Noch kein Abo?
Schnell bestellt im Internet:
abo.fundraising-magazin.de

Menschen

Luise Lange-Letellier

... ist bei Correctiv für Fundraising und Kommunikation im Einsatz 16

Maik Meid

... der Fundraising-Media-Experte im Interview über KI und Bilder 52

Shoura Zehetner-Hashemi

... ist 100 Tage im neuen Fundraising-Job 72

Eva Wieners

... hat unseren beliebten Fundraising-Fragebogen ausgefüllt 110

Aktuell

„Raus aus der Reichensuppe“ 20

Marlene Engelhorn bringt 25 Mio. Euro ihres Vermögens in die Zivilgesellschaft

Meinungen

Persönliche Gedanken von Gregor Nilsson: 14

„Das machen wir selbst, dann kostet es nichts“

Kommentare aus der Redaktion

von Matthias Daberstiel 6
von Rico Stehfest 46
von Ute Nitzsche 56

Rubriken

Schöner scheitern 13
Branche 74
Dienstleisterverzeichnis 76
Fundraising-Kalender 100
Bildung 102
Fach- und Sachbücher 108
Wissen testen & gewinnen 112
Das Letzte 114
Impressum 114

Autor:innen

... dieser Ausgabe:
Jana Bauer, Anita Baumgartner, Bernhard Csengel, Matthias Daberstiel, Rabea Ganz, Marion Gerlach-Goldfuß, Dr. Marita Haibach, Katharina Holzner, Kurt Manus, Nikolai Miron, Daniela Münster, Gregor Nilsson, Ute Nitzsche, Kim Reuscher, Dirk Richter, Karin Sommer, Rico Stehfest, Karsten Timmer, Dr. Dirk Tröndle, Jan Uekermann, Prof. Dr. Michael Urselmann

Noch mehr lesen Sie in unserem Online-Magazin unter web.fundraising-magazin.de

vanacken
Druckerei & Verlag

Es gibt viele bunte Vögel da draußen …

Welcher passt zu Ihnen?

Ihr Partner für die schnelle, zuverlässige und flexible Produktion von Drucksachen.

Von der ersten Idee, über den Druck, bis zur Postauflieferung – alles aus einer Hand. Produktsicherheit durch kurze Wege.

van Acken: Profi in Sachen Druckerei und Verlag

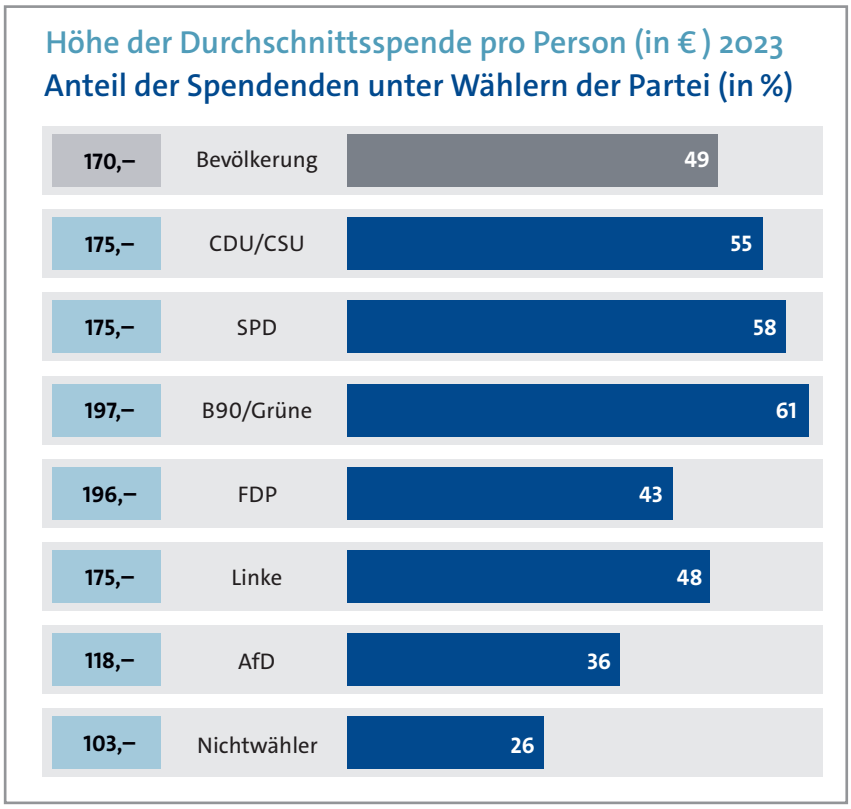
Lernen Sie unsere „Vögel“ kennen.

Wir freuen uns auf Sie!

van Acken Druckerei & Verlag GmbH
Magdeburger Straße 5, 47800 Krefeld
Telefon: 021 51 / 44 00-0
Fax: 021 51 / 44 00-55
info@van-acken.de, www.van-acken.de

Zahlen & Fakten

Politische Präferenzen und Spenden



Das Spendenverhalten unterscheidet sich auch nach Wahlpräferenz. Dies geht aus dem Deutschen Spendenmonitor, der jährlich durch Bonsai Research im Auftrag des Deutschen Fundraising-Verbandes 5000 Menschen zwischen 16 und 70 Jahren in Deutschland befragt, hervor. Danach spenden Grünen-Wähler am meisten, AfD-Wähler am wenigsten. Hierbei geht es ausdrücklich um Spenden an gemeinnützige Organisationen, nicht um Parteispenden. AfD-Wähler stimmen auch mehrheitlich (58,8 %) der Aussage zu, dass es in einem funktionierenden Staat, der seine Aufgaben vollumfänglich erledigt, keine Spenden bräuchte.

▶ www.dfrv.de

Und sonst so …

Speed-Dating für Hunde braucht Spenden

Nicht nur Hunde treffen sich gern im Park. Das tun auch Menschen gern. Nicht immer ist es schön, wenn Hund und Mensch dabei unvermittelt aufeinandertreffen – doch das geht auch ganz zivilisiert. Die Initiative Bark-Date aus Köln will Vermittlungstreffen zwischen Hunden aus Tierheimen und Menschen, die gern einen Hund hätten, organisieren. Ganz zwanglos sollen diese Treffen, die es schon mehrmals gab, im Stadtwald ablaufen. Allerdings ächzen die Initiatoren unter den damit verbundenen Kosten. Auf der Plattform gofundme wollten sie deshalb 5000 Euro einsammeln.

▶ www.barkdate.com

MEINE MEINUNG

„Das Zuwendungsempfängerregister gehört abgeschaltet!“

Ein Kommentar von MATTHIAS DABERSTIEL

Mehr Transparenz bei gemeinnützigen Organisationen hatte sich die Bundesregierung auf die Fahnen geschrieben. Leisten soll das ein Zuwendungsempfängerregister, das alle gemeinnützig anerkannten Organisationen Deutschlands enthält. Basis der Daten sind dabei die regionalen Finanzämter der einzelnen Bundesländer. Denn diese bescheinigen in Deutschland die Gemeinnützigkeit. Nicht etwa eine zentrale Behörde. Das Ergebnis dieser offenbar sehr unterschiedlichen Dateneinspeisung ist eine kaum durchsuchbare und komplett unvollständige Online-Datenbank.

Selbst die Presseabteilung des registerführenden Bundeszentralamts für Steuern (BZSt) fühlte sich bemüßigt mitzuteilen, dass fehlende Organisationen und unvollständige Daten nichts über den Status der Gemeinnützigkeit der Organisation aussagen. Doch genau das soll das Register doch leisten!

Ziel des Zuwendungsempfängerregisters war es, das Vertrauen der Deutschen in den Dritten Sektor und die Spendenbereitschaft zu stärken. Doch dafür braucht es korrekte, vollständige Daten. Aktuell wird das Vertrauen untergraben. Aber Hauptsache, wir sind online! Dieses Register gehört abgeschaltet und überarbeitet und sollte erst dann online gehen, wenn es alle gesetzlich geforderten Daten auch korrekt abbilden kann. So schadet es den gemeinnützigen Organisationen in Deutschland mehr, als dass es nützt.

Was meinen Sie? Schreiben Sie an *meinung@fundraising-magazin.de*

Die große Fundraising-Magazin-Umfrage

Liebe Leserin, lieber Leser,

wir arbeiten mit viel Herzblut daran und hoffen, dass Ihnen das Fundraising-Magazin gefällt. Aber nun wollen wir es genau wissen! Dafür brauchen wir Sie: Bitte nehmen Sie sich zehn Minuten Zeit und sagen Sie uns ehrlich Ihre Meinung, damit wir Ihr Fundraising-Magazin zukünftig noch besser machen können.

Als Dankeschön verlosen wir unter allen Teilnehmenden ein Wochenende für zwei Personen in Dresden mit Übernachtung im Vier-Sterne-Hotel und persönlicher Stadtführung; weiterhin Fachbücher aus unserer „Edition Fundraising-Magazin“ sowie Gutscheine für einen Fundraisingtag. Machen Sie mit, es lohnt sich.

Und so geht's:

Ganz einfach online mitmachen:
https://umfrage.fundraising-magazin.de

Oder füllen Sie den Fragebogen aus, scannen ihn und senden ihn per E-Mail an:
service@fundraising-magazin.de

oder trennen Sie ihn ab und schicken ihn mit der Post an:
Fundraising-Magazin, Umfrage,
Altlockwitz 19, 01257 Dresden, Deutschland.

Der Inhalt Ihrer Aussagen beeinflusst Ihre Gewinnchancen nicht! Die Daten werden selbstverständlich anonym ausgewertet. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Wir versichern, Ihre Daten vertraulich zu behandeln und nicht an Dritte weiterzugegeben.

Für Ihre Mühe bedanken wir uns schon heute.
Teilnahme- und Einsendeschluss ist der **1. Mai 2024**.

gutes-wissen.org

Das Portal für die Gute Sache

Service und Know-how für alle, die die Welt besser machen wollen

Wissen

Gute Informationen für die Gute Sache: **How-to** aus der **Non-Profit-Praxis**. Dieser Service ist kostenlos.

Job-Portal

Gute Jobs für die Gute Sache: Stellenangebote rund ums Non-Profit-Umfeld. **Jobs mit Sinn finden** und **freie Stellen anbieten**. Alle Basis-Jobanzeigen sind kostenlos.

NPO-Campus

Der **Kalender** gibt den Überblick: **Weiterbildung**, Seminare, Tagungen und Webinare für Vereine, Stiftungen, Non-Profits und Menschen, die die Welt besser machen wollen. Dieser Service ist kostenlos.

Buch-Shop

Der Fundraising-Shop bietet **Fachbücher** und **Fundraising-Magazine**. Dazu Wissenswertes über die Autorinnen und Autoren. Versandkostenfrei innerhalb Deutschlands.

Profis

Profis für die Gute Sache: Hier finden sich Dienstleistungs-Unternehmen, die Non-Profits gern mit **Rat und Tat** zur Seite stehen. Die Recherche im Verzeichnis ist kostenlos.

Mit der Kompetenz vom

FUNDRAISING magazin

www.gutes-wissen.org

100 Ausgaben gelebtes Fundraising

Bemerkenswerte Fundraising-Aktionen und Spenden-Kampagnen aus fast 20 Jahren

Seit der Gründung des Fundraising-Magazins im Jahr 2006 berichten wir über große und kleine, lokale und internationale, strategisch geplante, spontane sowie erfolgreiche und weniger geglückte Aktionen aus dem Fundraising-Umfeld. Auf den folgenden Seiten haben wir für Sie allerlei Interessantes und Bemerkenswertes aus 100 Ausgaben zusammengestellt. Lassen Sie sich inspirieren!

Fundraising für demokratische Kultur

2006: Im Fundraising-Magazin Nummer 1 erschien ein spannender Bericht des Autors Timo Reinfrank von der Amadeu-Antonio-Stiftung. Seit Ende der 1990er Jahre hatten sich viele Initiativen und Projekte gegen Rechtsextremismus, Rassismus und Antisemitismus gegründet. Sie wollten aufgrund der hohen Anzahl von rechtsextremen Vorfällen nicht nur kurzfristig auf das Problem der Gewalttaten reagieren, sondern sich auch nachhaltig und professionell für eine demokratische Alltagskultur einsetzen. Aber: Fundraising für die Arbeit gegen Rechtsradikalismus, Antisemitismus und Rassismus unterschied sich grundlegend von anderen Fundraising-Feldern. Es war, anders als heute, vom Ringen um öffentliche Anerkennung begleitet. Denn angesichts hoher Arbeitslosigkeit und der Verödung ganzer Landstriche wurde Rechtsextremismus besonders in der Kommunalpolitik verharmlost. Engagierte mussten sich oft als „Nestbeschmutzer" beschimpfen lassen, da Unternehmen und Politiker deren Arbeit als Imageschädigung an der Region (befürchtet wurden Standortnachteile und ausbleibender Tourismus) ansahen. Die Amadeu-Antonio-Stiftung hatte mit zehn Partnern das Modellprojekt „Fundraising für demokratische Kultur" konzipiert. Orientiert hatte man sich an ähnlichen Initiativen aus der Frauen- und Umweltarbeit. Ziel: Fundraising für zivilgesellschaftliche Initiativen im ganzheitlichen Sinne aufbauen und auch dazu nutzen, Privatpersonen, Unternehmen und Stifter als Multiplikatoren für demokratische Kultur zu gewinnen. Ein Blick ins Jahr 2024 zeigt, wie notwendig diese Arbeit war und ist.

▶ www.amadeu-antonio-stiftung.de

Erstmals „Das gute Los"

2007: Auf Initiative des Fundraising-Verbandes Austria schlossen sich elf Non-Profit-Organisationen zusammen, um in Österreich eine erste gemeinsame Spendenlotterie für NPOs zu realisieren. Das Ziel war, den für NPOs neuen Lotteriemarkt zu erschließen, Ressourcen zu teilen und vor allem im Sommer den Spendenden ein attraktives Angebot zu machen. Der Fundraising-Verband übernahm gemeinsam mit der SAZ Marketing GmbH dafür die Vorfinanzierung, wodurch die Organisationen keine finanziellen Mittel aufbringen mussten. „Das gute Los" ist bis heute aus der Spendenlandschaft nicht mehr wegzudenken.

▶ https://das-gute-los.at

2007: Cash oder Crash? Unter diesem, zugegeben etwas reißerischen, Titel berichteten wir über die Fundraisingkampagne „Hamburg baut ein Wahrzeichen" der für die Elbphilharmonie wirkenden Stiftung. Die Baukosten betrugen schlussendlich mit rund 866 Millionen Euro mehr als das Elffache der geplanten Summe.

Alle Vögel sind schon … gezählt

2005: Erstmals wurde in Deutschland die Stunde der Wintervögel durchgeführt. Damit wollte der Landesbund für Vogelschutz in Bayern Daten über das Verhalten der Vögel sammeln, die sich im Winter bei uns aufhalten. Bei Deutschlands größter wissenschaftlicher Mitmachaktion werden seitdem die Auswirkungen der Winterfütterung, die Folgen des Klimawandels und die Bestandsentwicklung erforscht. Die Aktion dient auch der Öffentlichkeitsarbeit für den Vogelschutzgedanken, dazu, die Kenntnis der heimischen Vogelwelt zu erhöhen und dem Fundraising. In den Jahren 2005 bis 2008 wurde die Stunde der Wintervögel vorerst nur in München und Umgebung durchgeführt, im Jahre 2009 dann erstmals bayernweit. Seit 2010 nimmt Birdlife Österreich teil, seit 2011 beteiligt sich der Naturschutzbund Deutschland mit einer bundesweiten Zählaktion. Seit 2020 gibt es die Stunde der Wintervögel auch in der Zentralschweiz.

▶ www.lbv.de

Becher spenden für Wasser

2007: Unter dem Titel „Viva con Agua Wassertage“ fand ein erstes Charity-Festival in Hamburg statt. Mit 5000 Besuchern konnten bei der Veranstaltung 30 000 Euro Spenden akquiriert werden, die Brunnen in Benin finanzierten. Seitdem sammelt die NGO Viva con Agua auf Musikfestivals und im Fußballstadion des FC St. Pauli mit bunten Tonnen, Fahnen und „Hugs for Cups“-Schildern die Pfandbecher ein. Der Erlös des Ganzen kommt Trinkwasserprojekten zugute.

▶ www.vivaconagua.org

Cemal Arayici, Katharina Bauer, Jörg Brühl, Ines Buranits, Eveline Chubawa, Brigitte Corn, **Cornelia Bärnthaler-Nebejea,** Adrian Cunescu, Theresa Deibl, Trude Dietachmayr-Gaßner, Michael Döllinger, Max Donninger, Tanja Edler, Stefan Eidenberger, Manuela Fischer, **Michael Hirsch,** Markus Fürnweger, Martin Gal, Ken Gibson, Irene Gnoyke, Dragana Gojevic, Laura Grafl, Julian Gruber, Robert Ha[illegible] Julia Ma[illegible]ikes-Wurm, M[illegible] Hirtenlehner, Jürgen Hofer, Joachim [illegible] Jano[illegible] mira J[illegible]c, Nina Jovanovic, Sabrina Kadlec, S[illegible] Ka[illegible] Lisa [illegible]asel [illegible] Ke[illegible] Rudolf Klimek, Martin Kofler, Jenni[illegible] Koh[illegible]sch[illegible] Johanna Krieger, Shrinivas Kundara[illegible] Mar[illegible] R[illegible] Lea Hannelore Machacek, Sarita [illegible]i, Sa[illegible]ntsc[illegible]auersics, Christina Mayer-Lechner, Sab[illegible] Mose[illegible] Müller [illegible]nika Nowak, Nicole Oppelmayer, Stephanie Paul, Kathrin Pesek, Alexandra Pfeiffer, Pascal Pflügl, Petra Pircher, M[illegible] Preisler, Jakob Privitzer, Veronika Rieder, Marion Rödler, Daniela Rosenkranz, Robert Sares, Alexandra Sarkozi, Björn Schader, Birgit Schmid, Manuel Schmid, Helmut Sitko, R[illegible] Steiner, Viktoria Stern, Agnes Strosin, Magdalena Suppan, Virag Szabo, Marina Teufer, Ali Uzun, Bettina Van der Horst, Brigitte Wagner, Julia Weiding[illegible] Weinhengst, **Jasmin Repkofsky,** Zein Wigger, Helmut Winkle[illegible] Theodora Witschnig, Claudia Witzmann, Sedat Yildirim, Irene [illegible] Andreas Zednicek, Wolfgang Zednicek, Vera Zimic, Sandra Zivko[illegible]

100

100 DIRECT MIND-Fundraiser und unser Consulting-Team gratulieren herzlichst zur 100. Ausgabe!

Foto: © ksushsh / iStock / Getty Images Plus via Getty Images

DIRECT mind

Und er macht Blinde sehend

2023: Jimmy Donaldson ist mit inzwischen 242 Millionen Abonnenten seines YouTube-Kanals „MrBeast“ die Person mit den meisten Followern weltweit. Aus seinem massiven Erfolg heraus hat er eine NGO gegründet, über die er bedürftige Menschen zum Beispiel mit Nahrungsmitteln versorgt. Und er verschenkt auch einfach so Unsummen an Geld. All das filmt er zu Unterhaltungszwecken. Sein Publikum feiert ihn dafür. Und jetzt machte er auch noch Blinde sehend: Er finanzierte 1000 Menschen eine Operation zur Behebung des Grauen Stars.

▶ www.beastphilanthropy.org

Caritas Wien sagt: „You are bloody awesome“

2023: Österreichweit sind 533 000 Frauen armutsgefährdet. Periodenartikel sind teuer. Wie lässt sich für dieses Thema Bewusstsein schaffen und es gleichzeitig enttabuisieren? Die Kampagne „You are bloody awesome“ der Caritas Wien, welche zum Weltfrauentag lanciert wurde, erfuhr viel Unterstützung und wurde sogar mit dem Fundraising Award ausgezeichnet.

▶ www.caritas-wien.at

Kleine schwarz-weiße Kästchen

2023: Stellen Sie sich eine Mahn- und Gedenkstätte des Volksbundes Deutsche Kriegsgräberfürsorge vor – egal wo in Europa. Sie haben das Grab des gefallenen Großvaters gefunden. Sie wollen spontan etwas spenden. Im Eingangsbereich, auf der historischen Hinweistafel oder einem gesonderten Spendenaufruf finden Sie einen QR-Code. Sie scannen ihn, geben in der App den gewünschten Betrag ein, autorisieren ihn per Fingerprint oder Face-ID und erhalten sogar eine Spendenquittung. Ganz unkompliziert, ganz sicher, ganz schnell. Und ohne sich vorher registrieren zu müssen. Eine Vorstellung, die beim Volksbund schon gelebte Realität ist.

▶ www.volksbund.de

2023: „Die ganze Welt trauert um den Twitter-Vogel. Dabei sind rund 1 Million echte Arten bedroht … Hilf uns, die Tiere zu retten.“ So lautete die clevere Spenden-Werbung des WWF und der Kreativagentur McCann. Laut dem Branchendienst Horizont dauerte der gesamte Prozess von der Erstellung über die Präsentation bis zur Veröffentlichung auf dem WWF-Deutschland-Profil bei LinkedIn nur 24 Stunden. Die Sache ging viral: über 20 000 Reaktionen allein auf LinkedIn, dazu Instagram und X (ehemals Twitter). Timing eben!

▶ www.wwf.de

Wie finde ich die passende Stiftung?

Das eigene Projekt kennen, richtig einordnen und zielgenau vorstellen

Die gute Nachricht für Fundraiser ist, dass es über 25 000 Stiftungen in Deutschland gibt. Die schlechte Nachricht ist allerdings, dass 99,9 Prozent dieser Stiftungen nicht als Förderer für Ihre Organisation in Frage kommen. Die Krux im Stiftungsfundraising besteht darin, möglichst schnell zu den vielleicht zehn Stiftungen zu gelangen, die perfekt passen und die Organisation nach vorn bringen können. Ein neuer Leitfaden gibt Hilfestellung.

Von KARSTEN TIMMER

Wie man Stiftungen sucht, anspricht und an sich bindet, erläutert der Leitfaden „Stiftungs-Fundraising für Einsteiger*innen", den der Bundesverband Deutscher Stiftungen kürzlich herausgegeben hat. Der Leitfaden gliedert das Stiftungsfundraising in fünf Etappen.

1. Hausaufgaben machen

Bevor Sie anfangen, nach vielversprechenden Stiftungen zu recherchieren, müssen Sie eine wesentliche Frage beantworten: Warum sollte eine Stiftung mein Projekt bzw. meine Organisation fördern? Die Antwort hat im ersten Schritt nichts mit der Qualität Ihrer Arbeit zu tun – sondern rein formal mit der Frage, ob Ihr Projekt den Satzungszwecken und Förderschwerpunkten der Stiftung entspricht.

Zerlegen Sie Ihr Projekt zuerst in seine Bestandteile, um herauszufinden, welche unterschiedlichen Themen es bedient (in anderen Worten: in welche Förderschwerpunkte es fallen könnte). So hat zum Beispiel ein vordergründig „nur" soziales Projekt vielleicht auch etwas mit dem Thema Bildung zu tun, aber auch mit Teilhabe, Gleichberechtigung und Integration. Mit jedem neuen Aspekt erschließen Sie weitere potenzielle Geber.

2. Stiftungen recherchieren

In dem Leitfaden finden Sie eine umfangreiche Liste von Verweisen auf Internet-Portale, Netzwerke und Stiftungsverwaltungen. Mindestens ebenso wichtig wie diese systematischen Suchwege ist die Netzwerkarbeit. Denn bei der Ansprache von Stiftungen spielen persönliche Kontakte eine große Rolle. Aktivieren Sie also Ihre Netzwerke, zum Beispiel indem Sie in Ihrem Umfeld oder bei den Vereinsmitgliedern herumfragen, ob jemand einen persönlichen Kontakt zu einer Stiftung in Ihrer Stadt hat. Wenn Sie bereits mit Stiftungen vertrauensvoll zusammenarbeiten, können und sollten Sie auch diese Chance nutzen und um eine Weiterempfehlung bitten.

3. Kontakt aufnehmen

Der wichtigste Rat zur Kontaktaufnahme: Rufen Sie die Stiftung, die Sie ins Auge gefasst haben, unbedingt an, bevor Sie einen Antrag verschicken. Mittlerweise fordern viele Stiftungen angehende Antragsteller ausdrücklich dazu auf, die Erfolgschancen vorab in einem kurzen Telefonat abzuklären. Am besten bereiten Sie einen kurzen Pitch vor, in dem Sie die wichtigsten Informationen zu Ihrer Organisation und Ihren Projekten prägnant zusammenfassen.

4. Antrag stellen

Anträge schreiben kostet sowieso schon viel Zeit und Nerven. Dazu kommt noch, dass es bei Stiftungen kein Schema F gibt, nach dem man vorgehen kann. Die Abläufe, Erwartungen, Kriterien und Förderbedingungen unterscheiden sich von Stiftung zu Stiftung. Versuchen Sie also, im Vorfeld möglichst viel über die Stiftung herauszufinden.

Am besten verfassen Sie einen Muster-Antragstext, in dem alle wesentlichen Punkte des Projektes abgedeckt sind. Diesen Text können Sie dann je nach Stiftung anpassen und in verschiedenen Kontexten nutzen, z. B. als Anlage oder Anhang zu einem persönlichen Anschreiben. Falls die Stiftung ein verbindliches Antragsformular hat, können Sie die entsprechenden Inhalte leicht in das Format übertragen.

5. Zusammenarbeit gestalten

Versuchen Sie, die Zusammenarbeit möglichst professionell und sympathisch zu gestalten, um sich für weitere Förderungen zu empfehlen. Dazu gehört zunächst einmal die Pflicht: Lesen Sie die Förderzusage gründlich, notieren Sie die Abmachungen zu den Berichten und liefern Sie die geforderten Unterlagen pünktlich und wie vereinbart.

Die Kür der Zusammenarbeit besteht darin, Stiftungen aktiv in das Netzwerk Ihrer Organisation einzubeziehen – zum Beispiel durch persönliche Besuche oder durch die Einladung zu einem Runden Tisch der Förderer, zu dem Sie alle Ihre institutionellen Geber einmal im Jahr (virtuell?) zusammenbringen.

Und noch ein persönlicher Tipp zum Schluss: Oftmals treten Vertreterinnen und Vertreter von geförderten Organisationen im Kontakt zu Stiftungen nachgerade unterwürfig auf. Das ist weder zeitgemäß noch angebracht. Es hilft, sich klarzumachen, dass die Stiftung Ihnen mit der Förderung keinen Gefallen tut, sondern schlicht ihren Job macht, der darin besteht, gute Projekte zu finden und zu fördern. Die Stiftung ist auf Sie genauso angewiesen wie Sie auf die Stiftung. Treten Sie also selbstbewusst, kompetent und professionell auf und geben Sie der Stiftung das Gefühl, den richtigen Partner gefunden zu haben.

Den Leitfaden gibt es kostenlos zum Download unter:
▸ www.stiftungen.org/leitfaden-stiftungsfundraising

Als Geschäftsführer der panta rhei Stiftungsberatung unterstützt **Karsten Timmer** vermögende Privatfamilien bei der Gestaltung ihrer gemeinnützigen Aktivitäten, insbesondere in Hinsicht auf die Auswahl förderungswürdiger Projekte. Er ist Leiter des Arbeitskreis Förderstiftungen im Bundesverband Deutscher Stiftungen.

Fortbildung Philanthropie-Beratung

Zertifikats-Lehrgang in 3 Blöcken

24. - 26. April 2024 | Berlin
5. - 7. Juni 2024 | Online
11. - 13. Sept. 2024 | Berlin

Stifter/innen, Förderer und Unternehmer/innen wollen sich nicht länger aufs Geldgeben beschränken. Sie verstehen sich als Partner, Gestalter oder **Social Investor** und wollen vor allem wissen, was ihr Engagement bewirkt.

Philanthropie-Beratung / Advisor Philanthropy

Die Fortbildung richtet sich an Menschen, die diese Geber beraten und begleiten. Dabei stehen die **inhaltliche Ausgestaltung des Engagements** und der **Aufbau von Beziehungen** im Fokus:

- Erarbeitung der **individuellen Zielsetzung,** einschließlich der professionellen Integration in die persönliche Lebens- und Vermögensplanung
- **Orientierung zu Möglichkeiten und Formen des Engagements**
- Unterstützung bei der **Umsetzung durch Netzwerke und Partner**

Bis 2.4.24 zum Frühbucherpreis anmelden:

www.ESV-Akademie.de/Philanthropie

Veranstalter: Fundraising Akademie ESV AKADEMIE

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG · ESV-Akademie · Genthiner Straße 30 G · D-10785 Berlin · Tel. (030) 25 00 85-130 · info@ESV-Akademie.de

Soft-Skills für das „Solo-Fundraising“

Was es braucht, um alltäglichen beruflichen Herausforderungen zu begegnen

Während große Organisationen zunehmend spezialisierte Stellen anbieten, wird in kleineren oft das Gegenteil gesucht: Allrounder, also fachlich flexible Menschen, die neben dem Fundraising beispielsweise in der Verwaltung unterstützen oder die Öffentlichkeitsarbeit mitdenken können. Diese herausfordernden Stellen brauchen strategisch starke Persönlichkeiten, die Grenzen setzen und sich selbst motivieren können.

Von RABEA GANZ

Fundraising ist Teamwork, so der allgemeine Tenor. Doch was tun, wenn kein fachliches Team da ist? Es hapert nicht an Ideen, denn die Möglichkeiten sind vielfältig und die Hoffnung in das Fundraising oft groß. Gute Kommunikations- und Entwicklungsfähigkeiten sowie Change-Management können dabei sinnvolle Soft-Skills sein, um authentisch und realistisch im Solo-Fundraising in kleinen Organisationen zu wirken. Wenn eine Organisation sich dazu entscheidet, Fundraising zu professionalisieren, ist der erste Schritt getan – so die Annahme. Die Realität kann jedoch anders sein: Das Fundraising wird trotzdem in Frage gestellt oder die Spendenposition mit Wünschen überhäuft, von Ehrenamtlichen, dem Kollegium oder dem Vorstand. Wünsche sind jedoch nicht die Realität.

Klar kommunizieren

Es ist wichtig, dass die Organisation versteht, dass Fundraising ein Gesamtkonzept ist und du alleine in kurzer Zeit in einer unentwickelten Struktur keine Wunder bewirken kannst. Dafür braucht es Ressourcen: Zeit, Geld und Know-How. Dies offen zu kommunizieren, kann deine Position in der Organisation stärken. Denn im Solo-Fundraising tun wir uns keinen Gefallen, wenn wir Wünsche einfach bejahen. Unsere Aufgabe ist es, einen strategischen Weg aufzuzeigen, um das Fundraising mit seinen Instrumenten nachhaltig zu etablieren, die dafür benötigten Ressourcen einzufordern sowie durch Fachexpertise zu Investitionen zu ermutigen. Und: Dies alles mutig und klar zu kommunizieren.

Veränderung verstehen

„Das haben wir schon immer so gemacht.“, „Früher wurde das ehrenamtlich erledigt.“, „Dafür haben wir kein Geld.“ Diese Aussagen haben eines gemeinsam: Sie bringen Widerstand gegenüber Veränderung zum Ausdruck. Fundraising professionell in unbekannten Organisationen zu etablieren, bedeutet vor allem eines: Veränderungen begleiten. Deshalb kann es als allein wirkende Fundraisingkraft nützlich sein, zu verstehen, wie Menschen auf Veränderung reagieren – folglich die eigene Expertise im Change-Management auszubauen. Dadurch wird das zwischenmenschliche Verständnis

geschult, die eigene Geduld trainiert und der Wandlungsprozess hin zu einer fundraising-affinen Organisation menschlich begleitet.

Vertrauen fördern

Nicht nur die Spendenden brauchen Vertrauen in die Organisation, sondern die Organisation braucht auch Vertrauen in den Fundraising-Kopf, um die Spendenstrategie mitzutragen. Um dieses Vertrauen zu fördern, kann Transparenz helfen. Kräfte im Solo-Fundraising können ganz bewusst ihr Fachwissen, die Kennzahlen und die Herausforderungen auch mit ihrem nicht-fachlichen Kollegium teilen. Je nach Struktur finden sich dann im Vorstand, der Programmarbeit oder unter den Ehrenamtlichen Menschen, die dabei unterstützen, einen für die Organisation passenden Fundraising-Fokus zu finden. Sie können eine Idee bestärken oder darauf kreativ Einfluss nehmen. Denn auch eine einzelne Fundraisingkraft ist in einer kleinen Organisation nie wirklich allein. Teamsitzungen, Kaffeepausen, Ehrenamtstreffen oder schriftliche Reports sind gute Räume, um Wissen und Ideen in die Organisation zu tragen und um Feedback zu bitten.

Gemeinsam wachsen

Du kannst nicht alles wissen, und das ist okay. Aber du kannst gemeinsam mit deiner Organisation lernen. „Try and error“ hilft, um neue Instrumente zu finden oder durch Erkenntnisse vorerst auszuschließen. Neben diesem mutigen Vorangehen ist jedoch auch die fachliche Weiterbildung wichtig. Allein die passenden Fachseminare zu finden und finanziell zu verargumentieren kann insbesondere in kleinen Organisationen herausfordernd sein. Doch wenn sich das Fundraising professionell entwickeln soll, ist die fachliche Entwicklung zentral für dich und deine Organisation. Ob autodidaktisch mittels Fachliteratur, durch ein fachliches Netzwerk oder durch Seminare – hier am Ball zu bleiben, lässt euch gemeinsam wachsen.

Dies alles im Solo-Fundraising dauerhaft und selbstmotiviert durchzuführen, ist schwer. Deshalb kann die Stärkung der eigenen Soft-Skills hilfreich sein, um den alltäglichen Herausforderungen resilient zu begegnen.

Rabea Ganz ist zertifizierte Fundraising-Referentin, Digitale Konzepterin und Online-Marketing-Managerin. Sie wirkt derzeit für zwei NGOs: „Solo“ im Spendenfundraising für peace brigades international – Deutscher Zweig e.V. sowie für die Kinderrechtsorganisation terre des hommes Deutschland e.V. im Team Institutional Major Giving.
▶ www.rabeaganz.de

FUNDRAISINGBOX

MEHR ALS EINE PLATTFORM FÜR DIGITALES FUNDRAISING

Plattform-Lösung:
Multi-Channel-Fundraising, CRM, Automationen, Payments und API.

Erfolgshelfende:
Unser Customer Success Team begleitet Dich persönlich zum Erfolg.

Sicherheit:
Wir garantieren für die Sicherheit Deiner Daten.

Großes Netzwerk:
Arbeite künftig mit den besten Kreativen und Strateg*innen an Deinen Projekten.

1. digitale Fundraising Plattform im deutschsprachigen Raum.

15 Jahre Erfahrung in der Fundraising-Branche.

+5000 Begeisterte Nutzer*innen

> 1 Mrd. € verarbeitete Spenden

FUNDRAISINGBOX

Kostenfreie Webinar-Woche für NGOs

Diesmal im Fokus: Ihre Zielgruppe auf Social Media

Es gilt mittlerweile als Binsenweisheit im Beziehungsmanagement: Hol deine Zielgruppe dort ab, wo sie steht! Wieso aber scheuen dann nach wie vor so viele gemeinnützige Organisationen die sozialen Medien? Zu schnelllebig? Zu übersichtlich? Zu „jung"? Meist liegt es an zu geringem Wissen und einem fehlenden Verständnis für die Möglichkeiten dieser digitalen Spielwiesen.

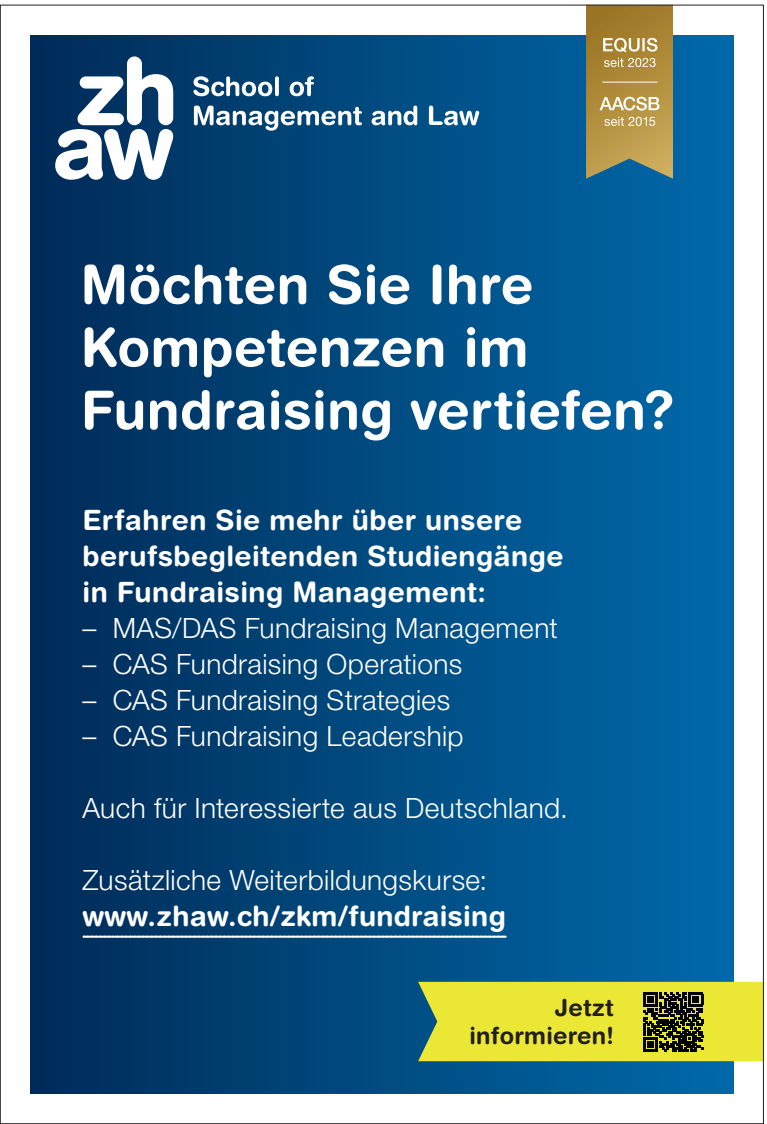
Deshalb bietet das Haus des Stiftens in Kooperation mit dem Fundraising-Magazin in seiner neuen kostenfreien Webinar-Woche für NGOs ganze acht jeweils einstündige Webinare an, die zeigen, wie man erfolgreich die passenden Kanäle bespielt, aber auch, wie sich die sozialen Medien ganz

konkret in den Fundraising-Mix der eigenen Organisation einbinden lassen.

Entsprechend breit sind die Themen mit Best-Practice-Beispielen angelegt. Christian Brodüffel von den German Doctors zeigt, wie die Organisation ihre Arbeit auf Instagram ins rechte Licht rückt. Natürlich kommt auch das Thema KI nicht zu kurz, beispielsweise verwoben mit den Eigenheiten der Generation Z (Marie-Kristin Schwindt, FundraisingBox). Youtube, Facebook, Tik Tok: Alles ist mit dabei. Ob Donor Journey oder die Verbindung der sozialen Medien mit Face-to-Face-Fundraising, die Anregungen der Referentinnen und Referenten verhelfen garantiert zu eigenen Ideen.

Alle Webinare sind zeitlich so gelegt, dass es nicht zu einer Überschneidungen kommt, im Prinzip also jeder die Gelegenheit hat, alle Themen miterleben zu können.

Ihre Zielgruppe auf Social Media: kostenlose Webinare für Non-Profits vom 15. bis 18. April
▶ **www.fundraising-digital.org**



#DFK24

Der Deutsche Fundraising-Kongress findet wieder im Juni in Berlin statt

Zum mittlerweile dritten Mal lädt der Deutsche Fundraising-Verband zum größten Branchentreffen ins MOA-Hotel nach Berlin. Nach gewohntem Muster wird der erste Veranstaltungstag in zweit thematische Fachtage unterteilt: Der Fachtag „Leadership" steht unter dem Fokus Resilienz. Wer über den Tellerrand der Gemeinnützigkeit blicken möchte, kann das im Rahmen des zweiten Themas tun. Hier wird sich alles um das Konzept der Gemeinwohlökonomie drehen, organisiert von der entsprechenden neuen Fachgruppe unter der Moderation von Dr. Christian Gahrmann. Parallel dazu laufen vier Masterclasses, unter anderem zur praktischen Anwendung von KI und der erfolgreichen Ansprache von Großspendern. Angebote für die „Next Gen", also Teilnehmer im Alter von unter 36 Jahren, sind in der Planung. Ein Highlight wird ein Keynote von Manuela Rousseau, Aufsichtsrätin der Beiersdorf AG, sein, die über weibliche Führung sprechen wird.

Deutscher Fundraising-Kongress 2024 vom 3. bis 5. Juni in Berlin
▶ **www.dfrv.de/dfk**

Gemeinwohl trifft Unternehmen

Der Trend zu sozialem Unternehmertum hält an. Damit weicht die Grenze zwischen Gemeinnützigkeit und privatwirtschaftlichem For-Profit-Handeln immer weiter auf. Dieser Entwicklung widmet sich das Leipziger Non-Profit-Forum im Mai. Wo liegen dabei die Herausforderungen? Leidet die altruistische Tätigkeit unter einer zunehmend betriebswirtschaftlich optimierten Geschäftsführung? Einer der Experten, die sich diesen Fragen widmen werden, ist Norbert Kunz, Geschäftsführer der Social Impact gGmbH.

5. Leipziger NPO-Forum am 8. Mai in Leipzig
▶ www.leipziger-npo-forum.de

Fundraisingtag Stuttgart

Metaverse für Non-Profits? Aber klar doch. Michael Harr von Pro Senectute Schweiz verrät im Rahmen des nächsten Fundraisingtags Stuttgart Ende Juni, wie er mit seiner Organisation erfolgreich in der virtuellen Welt unterwegs ist. Ein weiterer Schwerpunkt im Tagungsprogramm wird das Thema Planungssicherheit sein. Jede Organisation wünscht sie sich, aber oft ist sie nur durch Fördermittel zu erreichen. Darüber spricht die Fundraising-Beraterin Svenja von Gierke und zeigt auf, wie sich eine institutionelle Förderung gewinnen lässt. Um Heldenpower geht es im Seminar mit dem Fundraising-Experten Lars Flottmann. Bei ihm steht alles im Zeichen des Storytellings. Noch immer werden die Leistungen von Vereinen und Stiftungen zu wenig in der Kommunikaton und im Fundraising genutzt. Das lässt sich ändern. Außerdem wird es um Nachlässe für gemeinnützige Organisationen gehen, die in den letzten Jahren deutlich gestiegen sind. Wie man das Thema modern und digital präsentiert, zeigt Carmen Maus-Gebauer von der Christoffel Blindenmission in ihrem Seminar. Das Wichtigste aber kommt natürlich auch nicht zu kurz: Wie immer wird es ausreichend Raum und Zeit für alle Teilnehmenden geben, sich entspannt mit den Kolleginnen und Kollegen vor Ort auszutauschen. Der Frühbucherrabatt gilt noch bis zum 17. Mai.

Fundraisingtag Stuttgart am 27. Juni in Filderstadt
▶ www.fundraisingtage.de

16. SwissFundraisingDay
Der Treffpunkt für
Schweizer Fundraiser*innen

Orientierung in einer orientierungslosen Welt: Fundraising zwischen Ethik und Erfolg

Mittwoch, 26. Juni 2024
Kursaal, Bern

Programm und Anmeldung unter
www.swissfundraisingday.ch

Medienpartner: FUNDRAISING magazin

SwissFundraisingDay

Wissen testen

und gewinnen

Bestimmt haben Sie das Magazin aufmerksam gelesen – dann sind die folgenden Fragen kein Problem für Sie. Oder Sie sind sowieso fit rund um das Thema Fundraising.

Wer lesen kann, ist klar im Vorteil – so heißt es. Deshalb stellen wir Ihnen regelmäßig neue (Fach-)Bücher vor. Und was geschieht eigentlich mit all den Büchern? Die geben wir gerne an Sie weiter: Unter allen richtigen Einsendungen des Lösungswortes dieses Gewinnspiels verlosen wir die Bücher, welche wir ab Seite 108 dieser Ausgabe vorstellen. Sie haben freie Wahl. Also testen Sie Ihr Wissen, lesen Sie vielleicht noch einmal nach und finden Sie die richtige Lösung heraus. Viel Spaß!

Seite 27

1 Die NGO Viva con Agua wurde durch Pfandbecher-Spenden bekannt. Wann fand ihr erstes „Charity-Festival“ statt?

AR) 2007
ER) 2010
UR) 2017

Seite 32

2 Die „Fairtrade – what else?“-Kampagne setzte 2012 auf E-Mails an George Clooney. Wie viele wurden geschrieben?

CK) 10 000
CH) 40 000
ST) 130 000

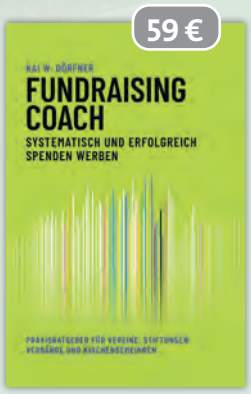
Seite 40

3 Auf der Plattform United Charity wurde in der Corona-Zeit eine Klorolle aus purem Gold versteigert. Zu wessen Gunsten?

EV) Greenpeace
AV) Ärzte ohne Grenzen
IV) Ein Herz für Kinder

So geht's: Die Buchstaben aus den Fragen 1 bis 3 ergeben – wenn sie richtig zugeordnet wurden – das Lösungswort. Senden Sie dieses an *gewinnen@fundraising-magazin.de*. Bitte schreiben Sie dazu, welches Buch Sie haben möchten. Vergessen Sie bitte auch die Postadresse nicht, damit Ihr Gewinn Sie direkt erreicht! Diese Daten werden nur im Zusammenhang mit dem Gewinnspiel verarbeitet und nicht an Dritte weitergegeben. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, bei mehreren richtigen Einsendungen entscheidet das Los. Einsendeschluss ist der 30. April 2024. Viel Glück!

Neues und Gutes aus dem FUNDRAISING magazin SHOP

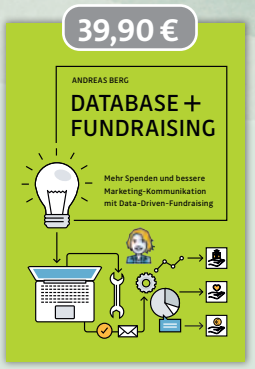


FACHBUCH
Fundraising Coach
von Kai W. Dörfner

FACHBUCH
Großspenden-Fundraising
von
Marita Haibach
und
Jan Uekermann

neue, erweiterte Auflage

FACHBUCH
Fundraising-Grundlagen von
Jan Uekermann



FACHBUCH
Database +
Fundraising
von Andreas Berg

Nützliche EXTRA-Hefte zu ausgewählten Themen

EXTRA-HEFT
Fundraising
DIGITAL 1

EXTRA-HEFT
Fundraising
DIGITAL 2

EXTRA-HEFT
Fundraising
IM INTERNET

EXTRA-HEFT
Alles Wichtige für
Ihre Spendenbriefe

EXTRA-HEFT
Software für Vereine,
Verbände & Stiftungen

Fundraising-Magazin – ältere Ausgaben als Einzelhefte solange der Vorrat reicht

Aktuelles Heft

Wir liefern versandkostenfrei innerhalb Deutschlands.

www.gutes-wissen.org