



achse

Allianz Chronischer Seltener Erkrankungen

„Ein gutes Netz zu knüpfen ist besser
als um Fisch zu beten“

- Erste Schritte für ein erfolgreiches
Fundraising in der Selbsthilfe

Saskia de Vries

Leiterin Philanthropie und Großspenderfundraising, ACHSE e.V.

Was ist Fundraising?

„Fundraising ist die sanfte Kunst, Menschen die Freude am Geben zu lehren“

Was ist Fundraising?

„Fundraising ist die strategisch geplante Beschaffung sowohl von finanziellen Ressourcen als auch von Sachwerten, Zeit und Know-How zur Verwirklichung von am Gemeinwohl orientierten Zwecken unter Verwendung von Marketingprinzipien“

Definition Fundraising

Die Kernaussage dieser Definition umfasst:

- **Beschaffung von Ressourcen** aus verschiedenen Märkten
(Staat, Privatpersonen, Stiftungen)
- **Planung:** Fundraising braucht systematische Planung, um erfolgreich zu sein
- **Ressourcen:** Geld, Sachmittel, Zeit

Definition Fundraising

- **Am Gemeinwohl orientiert:** Fundraising beschreibt die Finanzierung von nichtkommerziellen Organisationen.
- **Marketingprinzipien:** Fundraising hat mit Märkten, Zielgruppen, Austauschprinzipien und Kundenbindungsprozessen zu tun.

Lassen Sie Funken sprühen...

Fundraising hat immer mit Kommunikation, Vertrauen und Sympathien zu tun.

Öffnen Sie Herzen!

Chancen und Grenzen im Fundraising

Fundraising kann nicht

- auf die Schnelle das große Geld in die Kasse spülen
- Ohne Investitionen Wunder bewirken

Fundraising als Chance

- Fundraising braucht **Öffentlichkeitsarbeit**
- Fundraising braucht **Emotion**
- Fundraising **muss bewegen**

Was braucht man zum Fundraisen?

Ein Netz zu knüpfen ist besser als um Fisch zu beten

Was braucht man zum Fundraisen?

- Personelle Ressourcen
- Persönliche Kompetenz: Fundraiser sind diejenigen, deren Aufgabe es ist, Türen, HERZEN und PORTEMONNAIES zu öffnen.
- Fachliche Kompetenz: KREATIVITÄT, strategisches Denken
- Administrative Ressourcen
- KOMMUNIKATION!!!
- GELD!

Fundraising Praxis

*„Wer nicht weiß, wohin er will, dem ist kein Wind recht.“
Wilhelm von Oranien*

Fundraising Praxis

Fundraising ist ein kontinuierlicher Prozess, der systematische Planung und konsequentes Management verlangt.

Es handelt sich um ein komplexes Aufgabenfeld, das Analysen, Zieldefinitionen, Strategieentwicklung, Maßnahmenplanung sowie deren Umsetzung und Auswertung umfasst.

Fundraising Praxis

Erfolgreiches Fundraising erfordert Vorbereitung und ein Konzept

1. Schritt: Das Leitbild
2. Schritt: Analyse der Umwelt
3. Schritt: Interne Analyse
4. Schritt: Fundraising – Strategie
5. Schritt: Märkte erschließen
6. Schritt: Maßnahmen und Methoden
7. Schritt: Bindungsstrategien

Fundraising Praxis

Analyse der Umwelt- wir sind nicht allein

Fundraising Praxis

Interne Analyse- wo stehen wir?

„Ein Hund der viele Hasen jagt, fängt letztlich keinen.“

Fundraising Praxis

Stärken-Schwächen-Analysen, zum Beispiel:

Welches Image haben wir?

Fundraising Praxis

Auswertung der externen und internen Analyse, mit dem Ziel:

- Verdeutlichung der Chancen, Risiken, Stärken und Schwächen.
- Tipp: Stärkenstrategie entwickeln, d.h.:
- Was können wir besonders gut? Wo liegt unser Potenzial? Wofür stehen wir?
- Was ist unser Alleinstellungsmerkmal?

Fundraising Praxis

Es gilt, Position zu beziehen und Profil zu gewinnen.

Es geht darum, potenziellen Unterstützern ein Angebot zu machen, sich mit den eigenen Werten und Visionen zu identifizieren.

Fundraising-Strategie

Zielformulierung:

Was wollen wir erreichen?

Fundraising-Strategie

Ziele müssen SMART sein

- S** – Specific
- M** – Mesurable
- A** – Achievable
- R** – Result orientated
- T** – Time determined

Laufzeit der Ziele

Kurzfristig (bis 3 Monate)

Mittelfristig (1-2 Jahre)

Langfristig (3 Jahre+)

Fundraising-Strategie

Strategieentwicklung- wie gehen wir vor?

Beispiel:

Schaffung eines Problembewusstseins für Seltene Erkrankungen?

Maßnahmen:

- Systematische Planung der Öffentlichkeitsarbeit
- Anlässe planen
- Netzwerk aufbauen

Nicht vergessen: Das Budget!

Fundraising-Strategie

Strategische Schritte (Auswahl):

- Recherche im Hinblick auf öffentliche Fördertöpfe
- Kontakte zu Stiftungen (www.stiftungsindex.de)
- Kontakte zu Unternehmen
- Pressearbeit aktivieren
- Unterstützer gewinnen

Fundraising-Strategie

Resumé:

Die Strategie ist ein genau durchdachter Handlungsplan, der Risiken und Vorteile sowie die Mitbewerber berücksichtigt.

Die Maßnahmen hängen von Ihren Voraussetzungen, Ihren Zielen, Ihrem Budget und Ihrem Zeitplan ab!

Fundraisingpraxis

Fehler und Fallstricke im Fundraising

- Vage Pläne
- Unrealistische Ziele
- Unklarer Bedarf
- Zu hohe Kosten
- Unmotiviertes Team
- Schlechter Zeitpunkt

Märkte erschließen

Vier große Gebermärkte:

- Privatpersonen
- Unternehmen
- Stiftungen und andere fördernde Institutionen
- Staatliche Stellen, EU-Fördergelder

Gebermärkte-Unternehmen

Sponsoringpartnerschaften: Leistung und Gegenleistung.

Recherche:

- Bestehende Kontakte
- Regionalbezug
- Fördertradition
- Produktbezug

Stiftungen

Ende 2020: knapp 24.000 Stiftungen

Die Zahl der Stiftungen steigt beständig. Bei der Recherche, ob eine Stiftung als Förderquelle in Frage kommt, gilt es, zwei wesentliche Faktoren zu berücksichtigen:

- Verwirklichung (operativ oder fördernd)
- Stiftungszweck

Stiftungen

Tipps zur Recherche:

- Bundesverband Deutscher Stiftungen
- Maecenata Stiftungsführer

Internet:

- www.stiftungsindex.de
- www.maecenata.de
- www.genios.de Kostenpflichtig!

Fundraising Grundregeln

1. *Beim Fundraising geht es nicht vorrangig um die Beschaffung von Geld. Es geht um die Erfüllung von Bedürfnissen und das Bewirken von Veränderungen.*
2. *People give to people. Persönliche Bitten sind am erfolgreichsten*
3. *Friendraising comes before fundraising.*
4. *Open their hearts. Then open their minds. Then open their cheque books.*
5. *Kommunizieren Sie Bedarf, damit das Problem beim Spender ankommt.*
6. *Setzen Sie klare Ziele und informieren Sie. Berichten Sie über Aktionen und Erfolge.*
7. *Finden Sie heraus, um welchen Betrag Sie jeden einzelnen potenziellen Förderer bitten können.*
8. *Danken Sie!*
9. *Seien Sie immer ehrlich, offen und wahrhaftig.*

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Saskia de Vries

Leiterin Philanthropie und Großspenderfundraising, ACHSE e.V.