

Fundraiser magazin

Das Branchenmagazin für Sozialmarketing, Spenden & Stiftungen

Transparenz

Was Sie uns anvertrauen ...

Mitteinsatz nachvollziehbar
machen – durch Kooperation
von Fundraising und
Öffentlichkeitsarbeit

Praxis & Erfahrung

Großspenden- Fundraising

Spender-Recherchen
Spender-Ansprache
Spender-Bindung

Aktuell

Schweizer Stiftungen wachsen weiter

Schweizer Stiftungsreport
fordert verbesserte Aufsicht,
lobt aber Professionalisierung

Junge
Menschen
spenden
anders



Menschen

Die Stifterin des Jahres,
Jenny De la Torre Castro,
im Interview. Weiterhin:
Elisa Bortoluzzi Dubach



Projekte

Organisationen
stellen ihre Arbeit,
Ziele, Ideen
und Visionen vor



fundraiser-magazin.de

Aktuelle Themen, Texte
und Termine jederzeit und
überall. Natürlich auch auf
Facebook und Twitter!

Das erste Mal

Berührungsängste? Nein? Ganz sicher nicht? Wer würde das schon zugeben. Aber kaum einer, der nicht die entsprechenden Erfahrungen hat, ist frei von Berührungsängsten im Umgang mit Menschen mit Behinderung. Genau deshalb hat die Aktion Mensch eine Aktion zur Förderung der Inklusion gestartet. Auf der dazugehörigen Kampagnenwebsite erfährt man nicht nur Tipps zum Umgang mit Menschen mit Behinderung, sondern kann auch eigene Fotos aus persönlichen Begegnungen hochladen. Unter den Teilnehmern werden diverse Preise verlost.

► www.aktion-mensch.de/begegnung



Deutscher Fundraising-Preis 2015

Für zwei Preisträger hat sich die Jury des Deutschen Fundraising-Preises auf ihrer jährlichen Sitzung entschieden. Sie würdigt mit der Vergabe des Preises (Foto) deren besondere Leistungen bei der Mittelbeschaffung für gemeinnützige Zwecke. Ausgezeichnet werden Pfarrer Franz Meurer als herausragende Fundraising-Persönlichkeit sowie die Klinikum Dortmund gGmbH für die Kampagne zur Finanzierung ihres Kinder-MRT-Gerätes.

„Mit seinen Aktivitäten, seiner Kreativität, seinem Humor und dem Mut, auch gegen Widerstände für die gute Sache zu kämpfen, lebt Franz Meurer Tag für Tag eine Kultur



des Gebens und ist damit herausragendes Vorbild für die Gesellschaft“, begründet der Juryvorsitzende Dr. Christoph Müllerleile die

Entscheidung. Franz Meurer ist Pfarrer der Katholischen Gemeinde St. Theodor und St. Elisabeth in den Kölner Stadtteilen Höhenberg und Vingst. In beiden sozialen Brennpunkt-Vierteln leistet er seit vielen Jahren eine umfangreiche Stadtteilsozialarbeit, die er mit großer Kreativität finanziert und bei der er stark auf freiwillige Unterstützung setzt. Der Sonderpreis des Vorstands des Deutschen Fundraising Verbands geht an die ungewöhnliche Aktion „Rechts-gegen-Rechts – Der unfreiwilligste Spendenlauf Deutschlands“ (Wir berichteten darüber in Ausgabe 1/2015 auf Seite 32.).

► www.fundraisingverband.de

Passt wie angegossen!

Unsere Software und Dienstleistungen für Spendenorganisationen

- Spendenbuchhaltung
- Bußgelder und Legate
- Gremien und Stiftung
- Kampagnenverwaltung
- Spendenmailing

- Full-Service-Agentur
- Adressmanagement
- Mailinganalyse & -scoring
- Softwarehosting
- Datenarchivierung



Rasanter Spendenanstieg

Anfang März war der Prozess gegen den ehemaligen SPD-Politiker Edathy gegen die Zahlung einer Geldauflage von 5 000 Euro eingestellt worden. Der niedersächsische Landesverband des Deutschen Kinderschutzbundes, der die Summe erhalten sollte, verweigerte ganz öffentlich die Annahme. Wie klug diese Entscheidung war, zeigte sich bereits kurze Zeit später: Als Reaktion darauf gingen allein bis Mitte April bei der Stiftung rund 160 000 Euro an Spenden ein. Nach Angaben des Landesverbandes ist das das Fünzigfache dessen, was in diesem Zeitraum sonst eingenommen wird.

► www.kinderschutzbund-niedersachsen.de

Zewo-Studie 2015

Die Zewo-Studie 2015, an der 360 Organisationen teilnahmen, die Träger des Siegels sind, kommt zu dem Ergebnis, dass diese ihre verwendeten Gelder effizient und zweckbestimmt einsetzen. Etwa 80 Prozent der Gelder fließen tatsächlich in die jeweiligen Hilfsprojekte. Das stärkt das Vertrauen der Spender in das Zewo-Siegel weiterhin. Zusätzlich wurde sichtbar, dass durchschnittlich pro eingesetztem Franken etwa fünf Franken eingenommen wurden. Die finanziellen Reserven der Organisationen reichen im Durchschnitt für etwa sieben Monate.

► www.zewo.ch

Google für Non-Profits in D-A-CH

Seit Ende April ist das internationale Spendenprogramm von Google für Non-Profits auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz verfügbar. Dieses Produktspendenangebot von Google beinhaltet ein kostenfreies Werbebudget von bis zu 120 000 US-Dollar pro Jahr für Google Ads und ermöglicht damit gemeinnützigen Organisationen größtmögliche Reichweite im Internet. Mit einem neuen zusätzlichen Angebot an Premium-Features für Youtube können gemeinnützige Organisationen so optimal ihre Anliegen online präsentieren.

► www.google.de/nonprofits

Ende der Kooperation

Die Antikorruptionsorganisation Transparency International Deutschland hat die Kooperation mit der Flughafen Berlin Brandenburg GmbH beendet. Seit zehn Jahren begleitete Transparency Deutschland den Integritätspakt zum Bau des Berliner Flughafens, um Korruptionsfälle zu vermeiden. Eine Reihe von korruptiven Vorkommnissen seit Anfang 2013 und der Umgang damit hatten die Wirksamkeit des Integritätspaktes und der Kooperation zunehmend infrage gestellt. „Der Druck, in absehbarer Zeit einen funktionstüchtigen Flughafen eröffnen zu müssen, scheint andere Prioritäten zu setzen“, so Gisela Rüß, Vorstandsmitglied bei Transparency Deutschland.

Toleranz bei Verwaltungskosten

Bis 17 Prozent Eigenaufwand für Verwaltungskosten halten die Verbraucher bei Spendenorganisationen für angemessen. Dies zeigt die Studie „Die Spender der Zukunft“ des internationalen Marktforschungs- und Beratungsinstituts YouGov. Die Studie fußt auf der repräsentativen Befragung von insgesamt 2.137 Personen. Die meisten der befragten Spendenorganisationen liegen mit ihrem Verwaltungsaufwand unter diesem Wert. Bei der Einschätzung des angebrachten Verwaltungsaufwandes ist ein Alterseffekt zu beobachten. Je jünger die Befragten, desto höher darf ihrer Meinung nach der Verwaltungsanteil sein.

► www.yougov.de

Heimliche Revolutionäre

Wie genau ticken sie denn nun? Unser Themenschwerpunkt in dieser Ausgabe rückt die Spendergeneration der 20- bis 39-Jährigen in den Fokus. Bringen diese jungen Leute einen Wandel in der Gesellschaft voran? Am Ende gar einen, der schleichend und geräuschlos vollzogen wird? Der Meinung ist zumindest Klaus Hurrelmann, Professor an der Hertie School of Governance Berlin und langjähriger Leiter der Shell-Jugendstudien. Gemeinsam mit Erik Albrecht ist er den Motiven und Werten der sogenannten Generation Y auf den Grund gegangen und hat sie zudem befragt, wie sie sich die Zukunft vorstellt. Wir verlosen drei Exemplare des entstandenen Buches „Die heimlichen Revolutionäre – Wie die Generation Y unsere Welt verändert“. Zur Teilnahme senden Sie einfach eine E-Mail mit dem Betreff „Generation Y“ an gewinnen@fundraiser-magazin.de und fügen eine Post-Anschrift hinzu, an die wir das Buch im Gewinnfall schicken können. Einsendeschluss ist der 12. Juli. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



BERGMOSER + HÖLLER
AGENTUR GmbH

seit 1980

Vertrauenswerbung • Fundraising • Marketing



VERTRAUEN.
WERBEN.



www.buh-agentur.de

Karl-Friedrich-Straße 74 • 52072 Aachen
Tel.: +49 241 980998-0

 www.facebook.com/buh.agentur

Freiheit, nicht Freibier

Die Open-Source-Datenbank CiviCRM in der Praxis

Das Herz des Fundraisings ist die Datenbank – und da gibt es eine Vielzahl unterschiedlicher Lösungen. Mittlerweile bieten Entwickler sogar ein freies System an, das etabliert ist und viele Möglichkeiten bietet: CiviCRM.

Von ROLAND PABST

Es kommt aus dem englischsprachigen Raum, wird inzwischen von 9 500 Organisationen verwendet und findet auch in Deutschland immer mehr Anwender. Was kann die Technik leisten? Wo sind ihre Grenzen? Zunächst zwei Fallbeispiele.

FREIE SOFTWARE FÜR AKTIVE GEWALTFREIHEIT

Der Versöhnungsbund wurde als Friedensorganisation am Vorabend des Ersten Weltkriegs gegründet, kann also auf eine

lange Geschichte zurückblicken. Der Entschluss, CiviCRM einzusetzen, fiel aufgrund der Umstellung auf SEPA – eine Änderung der EDV-Abläufe war damit unabwendbar. Bei der Einführung von CiviCRM wurde der Versöhnungsbund von Detlev Sieber beraten. Er ist Geschäftsführer des Vereins Software für Engagierte (SfE). Zunächst wurden Daten aus den unterschiedlichsten Quellen und Beständen zusammengeführt. Sieber freut sich, dass jetzt Rechnungswesen und der Einzug von Mitgliedsbeiträgen per SEPA-Lastschrift gut funktionieren.

Die Mitarbeiter organisieren ihre Jahrestagung bereits zum zweiten Mal mit dem integrierten Veranstaltungsmodul von CiviCRM. Etwa die Hälfte der 200 Teilnehmer meldet sich online an. „Es ist ja eine mehrtägige Tagung mit verschiedenen Optionen, die gebucht werden können. Die automatische Verwaltung ist eine enorme Arbeitserleichterung“, so Sieber.

MIT CIVICRM WELTWEIT FÜR MEHR DEMOKRATIE

Der Verein Democracy International wurde erst 2011 eingetragen. Entsprechend seiner Zielsetzung baut er ein grenzübergreifendes Fundraising auf. „Dabei kamen uns von Anfang an die Zahlungsfunktionen von Paypal zugute. Wenn jemand darüber Mitglied wird, muss ich einzig die Dankkarte noch von Hand schreiben. Der Rest geht automatisch“, freut sich Geschäftsführer Andreas Müller.

Für ihn gibt es noch eine weitere Stärke von CiviCRM: die Newsletter-Funktion. In regelmäßigen Abständen werden Interessenten auf der ganzen Welt über die Arbeit informiert und auch um Spenden gebeten. Diese können einfach über das Online-Formular getätigt werden. Die Organisation stellt das System mittlerweile Partnerorganisationen in den Niederlanden und Österreich zur Verfügung. Mehrkosten fallen dabei nur für das Hosting an.

MEHR ALS EINE REINE FUNDRAISING-DATENBANK

Viel Licht also. Wohin fällt der Schatten? Die Funktionen von CiviCRM reichen weit über das hinaus, was eine reine Fundraising-Datenbank leisten muss. Dabei wird das System ständig weiterentwickelt. So bekommt das Newsletter-Modul mit der neuen Version 4.6 standardmäßig ein A/B-Testing. Gerade durch die Einbindung in die Homepage können viele Prozesse sehr schlank gestaltet werden. Dafür muss das System sicher betrieben werden; mittlerweile gibt es dafür in Deutschland verschiedene tragfähige Lösungen auf dem Markt. Das System ist nicht in erster Linie für die Anforderungen von deutschen Organisationen entwickelt worden. Dadurch gibt



CIVICRM
GUTES AUFBAUEN
UND VERNETZEN
Weltweit 10.000 Mal im Einsatz!

Die **einzigste Open-Source-Software** für Nonprofit-CRM:
Individuell **erweiterbar** und **lizenzkostenfrei!**
Wir begleiten Sie bei der Entwicklung und Umsetzung
eines CiviCRM-Konzepts.

SYSTOPIA
ORGANISATIONSBERATUNG
www.systopia.de | +49 (0)228 96104990

es einige Herausforderungen. Um diese zu lösen, hat Detlev Sieber 2012 die Initiative ergriffen und den SfE ins Leben gerufen. Hier koordinieren Organisationen ihren Beitrag zur Weiterentwicklung.

Anfangs fehlte zum Beispiel die Möglichkeit, die Anreden mit den in Deutschland üblichen Titeln elegant und automatisch zu generieren. Da gibt es standardmäßig eine schöne Lösung, die auf einem SfE-Anwendertreffen gemeinsam entworfen und anschließend mit den Mitgliedsbeiträgen umgesetzt wurde.


Komplizierter gestaltete sich die Erweiterung für die Zuwendungsbestätigungen. Der zunächst vom SfE vorangetriebenen Lösung fehlten einige Funktionen. Deswegen taten sich 2014 verschiedene Organisationen zusammen – auf Initiative von „muslimehelfen“. Diese Organisation betreibt wohl die umsatzstärkste Civi-Installation in Deutschland. Mit ihren finan-

ziellen Mitteln wurde von der auf CiviCRM spezialisierten Firma Systopia eine neue Lösung programmiert, die den Praxistest bestand. Aber sie bleibt dieses Jahr den Organisationen vorbehalten, die sich an den Entwicklungskosten beteiligt haben – oder noch einen Beitrag dazugeben.

FREIE SOFTWARE IST EBEN KEIN FREIBIER

Die Erweiterung von SEPA kann hingegen einfach heruntergeladen werden – doch für die Installation ist Spezialwissen nötig. „Ich arbeite bei SEPA noch mit einem Workaround“, sagt dazu Andreas Müller von Democracy International. Er scheut derzeit den Aufwand der Einrichtung. „Wenn wir aber weiter so wachsen, werde ich das Thema sehr bald angehen müssen. Zum Glück.“

Lizenzgebühren fallen für CiviCRM nicht an. Trotzdem brauchen Anwender ein aus-

reichendes Budget, um das System sinnvoll einzusetzen. Das Unterstützernetzwerk in Deutschland ist mittlerweile so gewachsen, dass es maßgeschneiderte Lösungen gibt. CiviCRM ist also ein machtvolles Werkzeug, um das Fundraising zukunftsfähig aufzustellen. Wer sich gerade mit dem Thema Datenbank beschäftigt, sollte es sich näher anschauen. 

Roland Pabst hat CiviCRM bei Democracy International eingeführt und war Gründungsvorsitzender des Vereins Software für Engagierte. Die Fundraising-Akademie hat er mit dem Thema „Datenbank-Fundraising in der Praxis“ abgeschlossen; die Arbeit kann auf seinem Blog heruntergeladen werden.



► www.roland-pabst.com

Online-Spenden für Non-Profits

Fundraising nach Maß



MICRO PAYMENT

Die passende Spendenlösung für Ihre Organisation.

Inklusive aller Spendenformulare, Statistiken und Exportschnittstellen.



Steckt das Großspenden-Fundraising noch in

Die Königsdisziplin des Fundraisings findet breiten Zuspruch. Aber wie



Ja sagt **ANDREAS SCHIEMENZ**

In Deutschland ist das Großspenderfundraising, wenn überhaupt, gerade aus der Wiege herausgekommen. Um in dem Bild zu bleiben: Das Baby Großspenderfundraising fängt gerade an, laufen zu lernen.

Warum bin ich so streng mit dieser Disziplin? Vorweg eine kleine Einschränkung. Das klassische Großspenderfundraising, in dem aus dem Adressbestand die potenziellen Mehrspender lokalisiert werden, funktioniert sehr gut. Organisationen sind absolut klasse, wenn es um die Direktmarketingmaßnahmen wie den Spendenbrief geht. Doch die Disziplin der direkten Ansprache von hochvermögenden Gebern ist wirklich noch am absoluten Anfang. Wir sprechen hierbei von einem Spendenvolumen, das mehr als 12 Milliarden Euro pro Jahr beträgt. Ein Betrag, den wir für die vielen gemeinnützigen Zwecke auf jeden Fall heben sollten.

Fundraiser für diese Zielgruppe verstehen sich noch nicht wirklich als Key-Account-Manager, sondern sehen sich immer noch im Produktvertrieb. Üblicherweise wird ein Projekt lokalisiert, für das Großspender angesprochen werden sollen. Dann erfolgt eine umfangreiche Recherche über die Vorlieben des potenziellen Spenders und die Herausarbeitung einer Überzeugungsstrategie. Dieses Modell erinnert sehr an den Produktvertrieb, wie er früher in den Banken üblich war. Ein Produkt wurde lokalisiert und den Kunden verkauft. Im Bankgeschäft mit den hochvermögenden

**Einen großen Fisch will jeder fangen.
Weiterbildungen auf dem Gebiet des Großspenden-
Fundraisings sind deshalb nach wie vor sehr beliebt.
Bislang orientierten sich viele an dem Vorbild USA, wo das
Großspendenfundraising eine lange Tradition hat. Hat der
deutschsprachige Raum inzwischen aufgeholt?
Hier gehen die Meinungen auseinander.
Steckt das Großspenden-Fundraising hierzulande
also noch in den Kinderschuhen?**

Gebern ist das Geschäftsmodell aber nicht erfolgreich. Daher verstehen sich die Wealth-Manager als Key-Account-Manager, die es sich zur Aufgabe gemacht haben, die Kundenbeziehung in den Vordergrund zu stellen und die Produkte nach den Wünschen der Kunden zu lokalisieren. Wenn wir dieses Modell auf das Fundraising übertragen, dann müssen die Großspenderfundraiser die Menschen in der Organisation sein, die eine enge Bindung zum Geber aufbauen und ihm als Berater zur Seite stehen.

Der alte Glaubenssatz, Großspenderfundraising wäre Vorstandssache, gilt nicht. Ein Fundraiser muss selbst die Kontakte zu den Großspendern herstellen können. Er muss sich ein stabiles Netzwerk aufbauen, er muss parkettsicher sein und sich auf Veranstaltungen bewegen können, um Kontakt zu potenziellen Gebern aufzubauen. Auch in der Bank stellt nicht der Vorstand den Kontakt her, sondern der Kundenbetreuer ist für die Ansprache, Gewinnung und Bindung verantwortlich.

Ein Gespräch mit dem Großspender darf keine Projektpräsentation sein. Der Fundraiser muss den künftigen Geber erst einmal kennenlernen, seine emotionalen Beweggründe für das Spenden erfragen. Solche Informationen können nicht über Recherchen herausgefunden werden, sondern nur über das persönliche Gespräch. Allein an diesem Beispiel sehen wir, wie weit der Weg im Großspenderfundraising noch ist. ■

Andreas Schiemenz ist seit über 20 Jahren haupt- und ehrenamtlich im Fundraising aktiv. Unter anderem hat der Volkswirt für die Johanniter-Unfall-Hilfe und den Verein für Berliner Stadtmission den Bereich Fundraising ausgebaut. Der Marketing- und Fundraisingexperte hatte verschiedene Geschäftsführerfunktionen inne und arbeitet als Bankdirektor für den Bereich Philanthropie, Stiftungen, Gemeinnützigkeit bei der HSH Nordbank, der Landesbank der Länder Hamburg und Schleswig-Holstein.

den Kinderschuh?

gut läuft es denn wirklich?



Nein meint MARITA HAIBACH

Aus den zarten Blüten des Großspenden-Fundraisings ist im vergangenen Jahrzehnt eine bunte Blumenwiese geworden. Die Zahl der Großspenden-Fundraiser wächst stetig, Höhe und Anzahl der Förderbeträge steigen, Millionenspenden sind nicht mehr ungewöhnlich. Die Pioniere unter den großen Spendenorganisationen wie Greenpeace oder Kindernothilfe haben ihren Major-Donor-Bereich mittlerweile mit mehreren Stellen ausgestattet, die Aufgabenfelder differenziert. Fast alle klassischen Spendenorganisationen – ob groß oder klein – verfügen heutzutage über wenigstens eine, oft sogar mehrere Mitarbeitende, die für das Großspenden-Fundraising zuständig sind. Spannend ist auch zu verfolgen, dass viele Hochschulen sich beim Aufbau ihrer Fundraising-Aktivitäten weitgehend auf Großspenden konzentrieren. Die Millionenzuwendungen an Institutionen wie die TU München, die ETH Zürich Foundation oder die Paracelsus Medizinische Privatuniversität Salzburg sind keineswegs Zufallstreffer. Die Fäden für die Steuerung der Aktivitäten laufen bei Teams zusammen, die im Laufe der Jahre viel Know-how im Großspenden-Fundraising aufgebaut haben. Die Capital Campaign für den Neubau des Städel-Museums in Frankfurt/Main steht für den Nachweis des Funktionierens dieser Königsdisziplin des Major-Donor-Fundraisings auch bei uns. Doch ja: Es gibt noch viel zu tun! Das Großspenden-Fundraising besitzt das Potenzial, sich zu einem nachhaltig gedeihenden Blumenmeer zu entwickeln. Eine wesentliche Voraussetzung ist der weitere Ausbau des Know-hows und der personellen Kapazitäten. ▣

Dr. Marita Haibach ist seit 25 Jahren als Fundraising-Beraterin, Autorin und Coach tätig. Seit Ende der 1990er Jahre liegt ein zentraler Schwerpunkt ihrer Aktivitäten auf dem Großspenden-Fundraising. Ihre 2010 veröffentlichte Studie „Großspenden in Deutschland: Wege zu mehr Philanthropie“ war ein wichtiger Baustein für die Erschließung der noch weitgehend ungenutzten Großspenden-Potenziale hierzulande. Seit 2013 bildet das von ihr gemeinsam mit Jan Uekermann initiierte „Major Giving Institute“ Großspenden-Fundraiser aus.



Software,
Dienstleistung
und Know-How
für Ihre Nonprofit-
Organisation

