

FUNDRAISING WIRD PANDEMIE-RESISTENT

Methoden von A bis Z und Best Practices zur Spendeneinwerbung

18. FEBRUAR 2021

Fundraising wird Pandemie-resistent

Agenda

1. Einleitende Worte und Begriffsklärung
2. Vorstellung von guten Beispielen
3. Fundraising Methoden
4. Diskussion und Abfrage

Vortragende

Karen Hoyndorf, People Director (RC Friedrichsdorf)

Beate Schellhas, Goldschmiedemeisterin (RC Friedrichsdorf)

Karl-F. Rittershofer, Archäologe und Philanthropie-Berater (RC Kronberg)

Jan zur Hausen, Investment-Berater und Zellbiologe (RC Friedrichsdorf)

Fundraising wird Pandemie-resistent

Agenda

1. Einleitende Worte und Begriffsklärung

2. Vorstellung von guten Beispielen
3. Fundraising Methoden
4. Diskussion und Abfrage

Geschichte des Fundraising

- Gaben an die Götter (Opfer seit der Steinzeit)
- Römisches Mäzenatentum (Gaius C. Maecenas förderte Dichter)
- „Freikauf“ von Sünden als Spendenpraxis im 16. Jh.
(Ablasshandel = Anlass für Reformation Luthers)
- ab 19. Jh. Stiftungswesen für kulturelle und wirtschaftliche Zwecke
(1815 Frankfurter Städel erste bürgerliche Stiftung)
- Um 1900 ca. 100.000 Stiftungen, Niedergang nach dem ersten Weltkrieg, Erneuerung mit Ausbau Wohlfahrtsstaat
- Ende 20./Anfang 21. Jh. Rückzug des Staates aus „freiwilligen Leistungen“, daraus folgte eine Zunahme des Fundraising-Bedarfs und die Renaissance von bürgerschaftlichem Engagement und Stiftungswesen

Begriff und Ethik des Fundraising

Fundraising ist eine sanfte Methode, Menschen zu Engagement und Hilfsbereitschaft für das Allgemeinwohl zu veranlassen

Fundraising ist ein unverzichtbarer Bestandteil der Organisationskultur

Der Spender hat ein Recht auf Informationen über Abläufe, Dank und Anerkennung, Datenschutz

Fundraising ist Kommunikationsarbeit, im Zentrum stehen Beziehungen zwischen Spendern und Förderern:

Wie wirkt meine Spende?

Oft geben emotionale Kriterien den Ausschlag zu Spenden:

Was das Herz nicht will, geht in den Kopf nicht hinein!

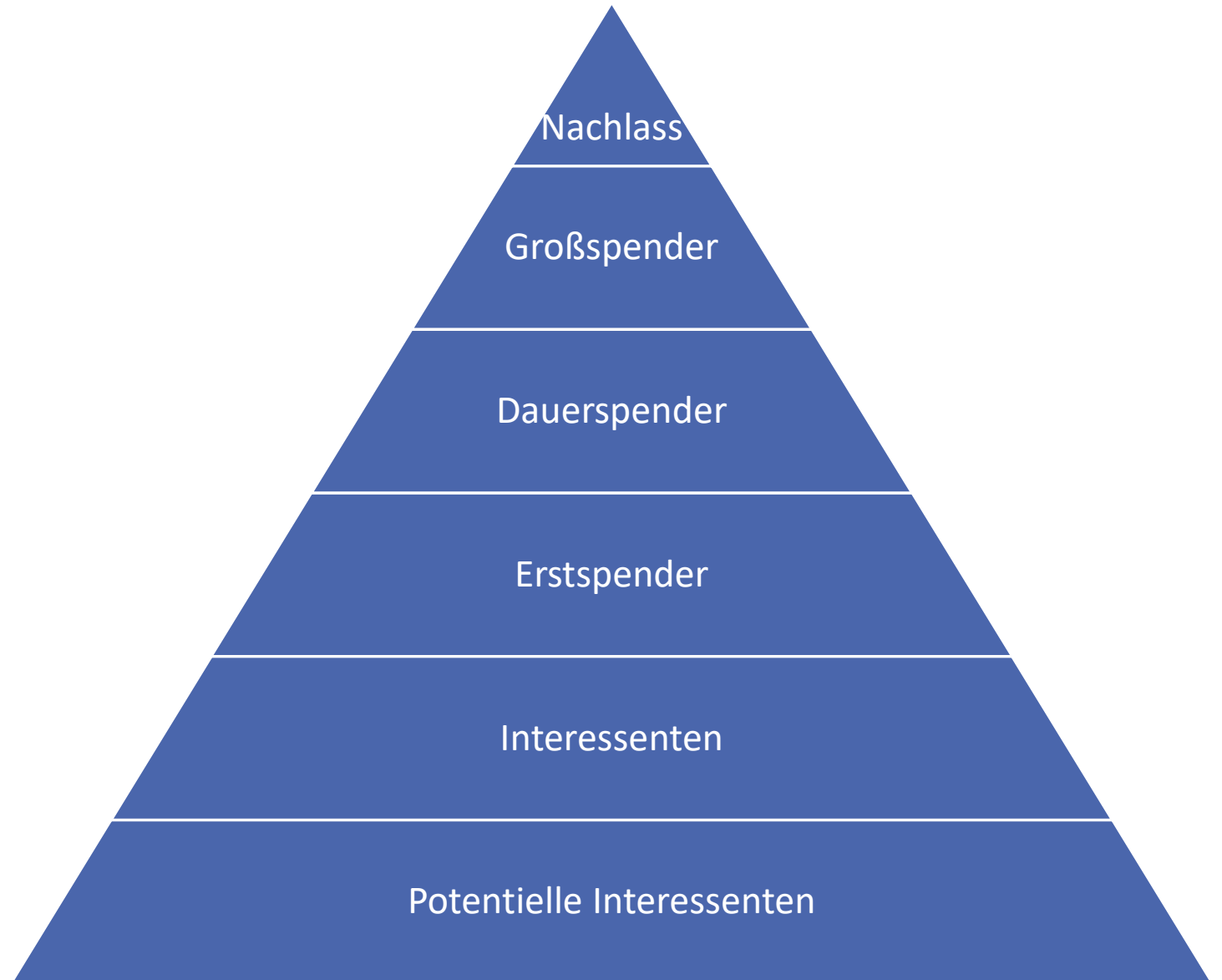
Umfrage des Deutschen Fundraising-Verbands:

Spenden macht mehr Menschen glücklich als Shoppen

Spenderpyramide

Je weiter oben

- desto höher der Grad der Spenderbindung
- desto höher die Spende
- desto größer der Aufwand für die Spenderpflege und -gewinnung



Medien: Alles womit man andere erreicht

Fernsehen

Radio

Internet

Vorträge

Briefe

Flyer

Plakate

Zeitungen

Zeitschriften

Einkaufstüten

Verpackungen

Graffiti

Luftballons

Zeppeline

Aufdrucke

Give-aways

Anhänger

Kleidung

Facebook

Instagram

YouTube

Ergebnis der Kurz-Umfrage:

Go to www.menti.com and use the code 23 30 34 1

Welche Medien nutzt Ihr Club für das Fundraising?

 Mentimeter



Fundraising wird Pandemie-resistent

Agenda

1. Einleitende Worte und Begriffsklärung
- 2. Vorstellung von guten Beispielen**
3. Fundraising Methoden
4. Diskussion und Abfrage

3 Bereiche für Fundraising Projekte

Bestehende Projekte pandemie-resistent machen (virtuell)



Konzert als Hybrid-Veranstaltung (RC Main Taunus)

Adventskalender über soziale Medien verkaufen

Hochkarätigen Vortrag online veranstalten, Einladung an andere Clubs oder öffentlich (Bsp. RC Usingen, Digitalministerin Sinemus)

Projekte entwickeln, die direkt mit der Pandemie zu tun haben



Tablets an das Altersheim – gute Projekte fördern die Spendenbereitschaft

„Den Keimen keine Chance“ (RC Alsfeld, Rotary Magazin Artikel: Alsfeld - Den Keimen keine Chance)

Rotary contra Corona - Heilen und Pflegen in der Pandemie (RC Bad Homburg v.d.H.)

Zeit nutzen, um neue Projekte „nach Corona“ zu entwickeln



Abhalten regelmäßiger ‚Brainstormings‘ zur Diskussion über „post Corona“ Projektideen

Projektteam initiieren mit dem Ziel „Spenden generieren“ (Bsp. Projektliste RC Friedrichsdorf)

Beginn der Implementierung der aussichtsreichsten Projektideen nach Corona schon jetzt

Die Pandemie bietet uns die Möglichkeit, einen bewussten Prozess zur Überprüfung unseres Fundraisings zu initiieren

Nr.	Vorschlag für Projektthemen	Spendenziel	Zielsetzung	Ideen zur Umsetzung	Todo's	Vorschlag für Verantwortlichkeiten	Projekt-historie	nächster Zeitpunkt	Status
14	Global Grant: Corona Qualifizierung	3.000 € ?	Soziale Projekte	Umsetzung mit dem RC Bad Homburg, Freund Krause	Abstimmung Status	Matthias Adler Jan zur Hausen			
15	Schmuckverkauf	> 1.000 €	Generierung von Spenden	Zeitpunkt derzeit nicht festzulegen, 2021	Beachtung der Corona Fallzahlen und Coronaschutzverordnung; Standmöglichkeiten prüfen; Roman Kern ansprechen (Centermanager Taununs Caree) Organisatorischen Voraussetzungen prüfen	Beate (Projektleitung) + gesamte Club		2021	in Planung, abgeschlossen, laufend
16	Rotarische Kostenbarkeiten im Adventskalender		Generierung von Spenden	Versteigerung von rotarischen Lieblingsstücken Es müssen sehr wertige Sachen sein. Adventskalender? Objekt der Woche Schultafeln Johann, alte Stiche Uwe, Briefmarken Jörg	Erstes Konzept erarbeitet, soll im Meeting 25.11. detailliert besprochen werden 24 Tage = 24 Rotarier frühzeitiger Start der Kommunikation (im Advent 2020 für 2021) ZWECK bestimmen	Karen Engelhardt (Projektleitung), Silvano, Alissa, Jan + Team			
17	Online Buchlesung		Generierung von Spenden	Neues Buch von Markus; Zielgruppe: Rotarier & Friends	Online Lesung plus Diskussion (30min Vortrag) Spendenaufwurf in Veranstaltung Technik muss stabil und gut sein TERMIN finden Virtueller Neujahrsempfang 20012021	Markus (Referent); Moderator; Thorsten Kux / Uwe Platz (Technik) Organisation (Katrin) Christian / Alissa Kommunikation		erste Jahreshälfte 02/ 2021	
18	Online / Präsenzvortrag "Umwelt- /Aufforstungsveranstaltung"		Generierung von Spenden	Externer Referenten; Zielgruppe: öffentlich	Präsenzveranstaltung steht konzeptionell Neukonzeption, wenn online / ähnlich wie Vortragsformat Thematik noch aktuell? Charterfeier-Raum (Johann), eigenes Catering Präsenz nach Corona bevorzugt	Jermyn, Stefanie, Alissa; Moderator; Thorsten Kux (Technik) Organisation (Katrin, Johann + Team)		erste Jahreshälfte 04/ 2021	

Fundraising wird Pandemie-resistent

Agenda

1. Einleitende Worte und Begriffsklärung
2. Vorstellung von guten Beispielen
- 3. Fundraising Methoden**
4. Diskussion und Abfrage

Fundraising - Methoden von A bis Z

- **Anlassspenden**
- Aufwandsspenden
- Ausgaben sparen
- Bußgeldmarketing
- Ehrenamt
- Einnahmen generieren
- **Erbschaftsfundraising**
- Events
- Flyer
- Gemeinnützigkeit
- **Großspenden**
- Ideen
- Mailings
- Matching Funds
- Medien
- Mitgliedsbeiträge
- **Online-Fundraising**
- Patenschaften
- Prominente im Fundraising
- Sachspenden
- Service Clubs
- Sponsoring
- **Stand- und Straßen-Werbung**
- Stiftungsmarketing
- Tombola
- **Unternehmenskooperationen/CSR**
- Verkauf von Bausteinen, Aktien...
- Volunteering / Freiwilligenarbeit
- Zeitspenden

Anlass-Spenden

Spenden, die zu einem speziellen Anlass auf Wunsch des Betroffenen bzw. einer Firma gegeben werden.

Beispiele:

Taufe, Geburtstag, Firmung/Konfirmation, Hochzeit, Todesfall, Jubiläen, auch Firmenjubiläen, Spenden-Läufe. Oft in Verbindung mit Matching Fund oder anderem Hebel (z.B. Giving Tuesday)

Idee:

Die Spender wollen dem Anlassgebenden etwas zuwenden, der oft eine enge Beziehung zur Organisation hat, die die Spende bekommen soll.

Erbschafts-Fundraising

Erbschaften und Vermächtnisse bekommen gemeinnützige Organisationen dann, wenn der Spender eine sehr hohe Bindung an die Organisation hat, wenn ein ganz besonderes Vertrauensverhältnis besteht.

10% der Bevölkerung können sich vorstellen einer gemeinnützigen Organisation etwas zu vermachen. Potenzielle Erblasser sind nicht immer alleinlebend und kinderlos! Und auch immer mehr jüngere Menschen machen sich Gedanken über ihren Nachlass.

Zukünftig vererbbares Vermögen steigen kontinuierlich.

Empfehlungen: Informationen einholen über Erbschaftsbroschüren namhafter Institutionen wie SOS Kinderdörfer oder NABU. Gemeinschaftsinitiative „Mein Erbe tut Gutes“.

Wichtig: Das Projekt vermittelt langfristige Visionen der beteiligten Institution (rot. Beispiel Hospiz Rodgau)

Alternative zum Vermächtnis: Vermögensregelung zu Lebzeiten. Schenkung oder Stiftung. Z.B. Immobilienschenkungen mit Nießbrauchregelung und steuerlich abzugsfähiger Zuwendungsbescheinigung

Großspenden: Den Erfolg zu Lebzeiten genießen

Festlegen, was in der Organisation als Großspender definiert wird

Kriterien können sein: Spendenhöhe oder Spendenfrequenz oder Dauer der Zugehörigkeit zur Organisation

z.B. Greenpeace: Großspender: 500-999 €/Jahr; Hauptspender: bis 9.999 €/Jahr; Topspender: 10.000 € und mehr.
Je höher die Spende, desto größer der Aufwand den Kontakt zu halten und den Spender zu binden.

Vgl. Monika Haibach/Jan Uekermann - Major Donor Zyklus:

Der größte Aufwand für „normale“ professionelle Fundraiser liegt darin, potenzielle Großspender zu identifizieren, kennen zu lernen, Kontakte und Gespräche herzustellen. Für Rotarier gilt dies nicht.

Spezifische Form von Großspenden: Capital Campaign v.a. für Bauprojekte.
Lead-Spende und weitere Teilspenden.

Beispiele unter Beteiligung von Rotary: Hospiz am Wasserturm Rodgau;
Burg Kronberg; Römerkastell Saalburg; Kronberg Academy



Unternehmenskooperationen

Sponsoring: Prinzip der Leistung und Gegenleistung

Kooperationen:

Firmenspenden, auch pro-bono-Leistungen

Corporate Volunteering, Mitarbeiter-Engagement und Teambildungsmaßnahmen

Corporate Social Responsibility (CSR): Seit 2017 gibt es eine CSR-Berichtspflicht für Unternehmen nach einem langjährigen Entwicklungsprozess von ersten CSR-Ansätzen hin zu strategischer Ausrichtung gemäß Deutschem Nachhaltigkeitskodex.

3 Hauptkriterien:

Verantwortung für die gesellschaftlichen Auswirkungen eines Unternehmens

Verantwortung von Firmen zusammen mit ihren Kunden für Umwelt und Nachhaltigkeit

Wunsch des Kunden / Verbrauchers: Marken, die sich sozial engagieren

Aktueller Tipp: „Unternehmen helfen in der Corona-Krise“ (Phineo, Analyse- und Beratungshaus zur Erforschung von Wirkungsorientierung für gemeinnützige Arbeit)

Online Fundraising

Gestartet hat das Online Fundraising mit einer Kontonummer auf der Webseite von Organisationen.

Schlüsselereignis: Erdbeben-Katastrophe in Haiti 2010. Hier wurden erstmals größere Spendensummen in kurzer Zeit online gesammelt.

Fundraising entwickelt sich im Internet weiter und professionalisiert sich zunehmend. Es verschmilzt das Online Fundraising mit dem Online Marketing.

Beispielhafte Instrumente des Online Fundraising: Internetseite, Spendeshop, E-Mail, Social Media, Spendenplattformen, Crowd Funding, Freiwilligen Plattformen, *vgl. z.B. betterplace.org (größte Online-Spendenplattform)*

Rotarische Beispiele:

- Aufruf zur Spende in einen Moneypool (Paypal Funktion) während eines Online-Vortrags per Link im Chat-Bereich (RC Friedrichsdorf)
- Spenden über einen Link während der YouTube Übertragung eines klassischen Konzerts (RC Main Taunus)

Stand-Werbung

Verkauf von Waren, Erlös für einen guten Zweck

Vorteil: persönliche Ansprache, sichtbares Engagement für guten Zweck

Nachteil: zeitlicher Aufwand, alle im Club sollten mitmachen, nicht Pandemie-resistent, Kosten/Nutzen

Kritische Themen: je hochwertiger die Ware desto höhere Einnahmen

Möglichkeit: Handwerk präsentiert sich

Beispiel: Schmuckverkauf



Fundraising wird Pandemie-resistent

Agenda

1. Einleitende Worte und Begriffsklärung
2. Vorstellung von guten Beispielen
3. Fundraising Methoden
- 4. Diskussion und Abfrage**

Wir möchten nun Ihre Erfahrung hören.

Wie haben Sie in Ihrem Club das Fundraising „Pandemie-resistent“ gemacht?

Welche neuen Fundraising-Möglichkeiten haben Sie gestartet oder planen Sie?

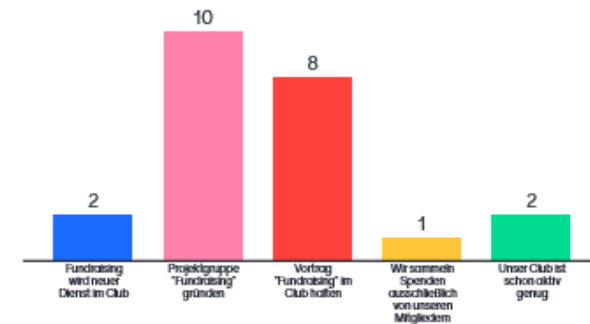
Welche Erfahrungen möchten Sie teilen?

Ergebnis der Kurzumfrage

Go to www.menti.com and use the code 23 30 34 1

Wie möchten Sie in Zukunft das Fundraising in Ihrem Club stärken?

Mentimeter



23

**Danke für Ihre
Aufmerksamkeit!**

Aufnahme der Veranstaltung unter
<https://rocloud.rotary.de/index.php/s/nd6A5sNo9zEZDqq>