



Fundraising

...aber was bedeutet das eigentlich?

Wörtlich übersetzt würde man sagen, es geht um die Beschaffung von Kapital (engl. fund – Kapital, to raise – beschaffen). Beim Fundraising geht es aber nicht nur um die Beschaffung von Spendengeldern oder anderen finanzielle Zuwendungen. Vielmehr versucht Fundraising alle von einer Organisation für die Erfüllung ihres gemeinnützigen Satzungszweckes benötigten Ressourcen zu beschaffen. Neben Geldleistungen können dies auch Sachleistungen (zum Beispiel eine Sachspende in Form eines Fahrzeugs) oder Dienstleistungen (beispielsweise eine Zeitspende in Form ehrenamtlichen Engagements) sein. ¹

Aber egal um welche Unterstützungsleistungen es sich handelt, sie ist erst einmal nicht einfach zu bekommen.

Fundraising ist daher auch...

- ▶ ... manchmal „Klinkenputzen“
- ▶ ... Beziehungsarbeit.
- ▶ ... "die Freude am Geben" vermitteln.

Fundraising is asking, asking again and asking for more

Kim Klein

Fundraising muss überzeugen!

Denn diejenigen die ein Projekt oder ein Vorhaben durch Geld, Sachmittel oder auch Mitarbeit unterstützten sollen, müssen von diesem Projekt überzeugt sein. Denn Spender und Spenderinnen wollen Sinnvolles unterstützen und sehen, dass die Spende am Ende wirkt.

Fachleute nennen das auch "Wirkungslogik". Es muss also für alle klar ersichtlich sein, was wir mit dem Projekt erreichen wollen, was wir tun um dieses Ziel zu erreichen und wie und ob es wirkt.

Fundraising braucht gute Planung!

Man muss sich einige Fragen stellen – deren Beantwortung dem Spender die Wirkung erklärt.

- ▶ Was genau möchten wir erreichen?
- ▶ Was tun wir dafür und mit welchem Ziel?
- ▶ Welche Wirkungen erzielen die Maßnahmen?
- ▶ Wer wurde erreicht und was konnte konkret verändert werden?

¹ Wikipedia / <https://de.wikipedia.org/wiki/Fundraising>



Natürlich ist es nicht so ganz einfach eine sog. „Wirkungslogik“ für das Projekt, das Zentrum oder den Verein zu entwickeln. Hierzu bedarf es in manchen Fällen einer genauen Analyse und auch einer kritischen Auseinandersetzung mit Abläufen und Strukturen. Für kleinere Spendenprojekte (Sommerfest, Ferienfreizeit, Renovierung der Räume usw.) ist dieses Vorgehen sicher auch etwas übertrieben. Bei größeren Projekten (Umbau – Neubau eines neuen Zentrums, Aufbau neuer Betriebsteile usw.) wird sich die Mühe aber sicher lohnen, denn es ergeben sich dabei immer wieder auch Hinweise darauf, welche Prozesse optimierungsbedürftig sind und warum womöglich bestimmte Projektziele verfehlt wurden. Eine Wirkungslogik bringt also auch die Qualitätsentwicklung in Schwung! Sehr ausführlich siehe hierzu www.phineo.org.

Fundraising braucht ein starkes Anliegen!

Aber ob Spendenakquise groß oder klein, folgende Fragen sollten auf jeden Fall geklärt werden:

Welche Inhalte müssen kommuniziert werden?

Was steht als Aufhänger / als Idee im Mittelpunkt?

Welche Geschichte können wir erzählen?

Welche Beispiele können wir nennen?

Spender und Spenderinnen suchen nach Orientierung und legen großen Wert auf Transparenz, daher ist es besonders wichtig, dass die Ziele klar definiert sind und man aufzeigt, wofür das eingeworbene Geld letztlich eingesetzt wird.

Fundraising braucht ein klares Ziel!

Klare Ziele sind die Grundvoraussetzung für gelingende Projekte. Kein noch so kleines Projekt ist erfolgreich ohne ein vorher festgelegtes Ziel. Siehe hierzu ganz ausführlich auch das Kapitel Projektmanagement in diesem Infopaket.

Fundraising braucht Menschen, die es betreiben!

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten der Mittelbeschaffung. Spendenbriefe, Mailing – Aktionen, Aufrufe in der Presse, Flugblätter, Handzettel, Spendendosen, Plakate, Flyer, Anzeigen, Veranstaltungen, Webseiten und... und...und... Egal für welche Aktion ihr Euch entscheidet – es braucht Zeit und vor allem auch Menschen die die Aktion planen, vorbereiten und durchführen. Insbesondere wenn es sich nicht um eine einmalige Aktion handelt und Ihr das Fundraising für Euren Verein oder Eurer Projekt dauerhaft plant braucht es Menschen die sich intensiv mit dem Thema auseinandersetzen und sich dafür verantwortlich fühlen.

Fundraising braucht Geduld und Ausdauer!

Denn vermutlich wird nicht die erst beste Spendenaktion erfolgreich sein und Ihr werdet es öfter und immer wieder versuchen müssen.



...und falls es beim ersten Mal nicht gleich klappt, bitte nicht sofort aufgeben, denn...

Unsere größte Schwäche liegt im Aufgeben.
Der sicherste Weg zum Erfolg ist immer, es
doch noch einmal zu versuchen.

Thomas Alva Edison