



Fundraising

13. April 2021

Sabine Rathmann



Was ist Fundraising?

Der Begriff „Fundraising“ leitet sich aus dem englischen Wort „fund“ (= Mittel, Kapital) und dem Verb „to raise“ (= etwas aufbringen) ab.

Mittelbeschaffung eines Vereins oder einer Stiftung.

Fundraising ist mehr als Spendensammeln.

Fundraising ist eine Querschnittsaufgabe. Es geht um den Aufbau und die Pflege menschlicher Beziehungen zur Förderung eines gemeinsamen Anliegens. Dabei spielen Transparenz und Glaubwürdigkeit eine immens große Rolle.

Was ist Fundraising?

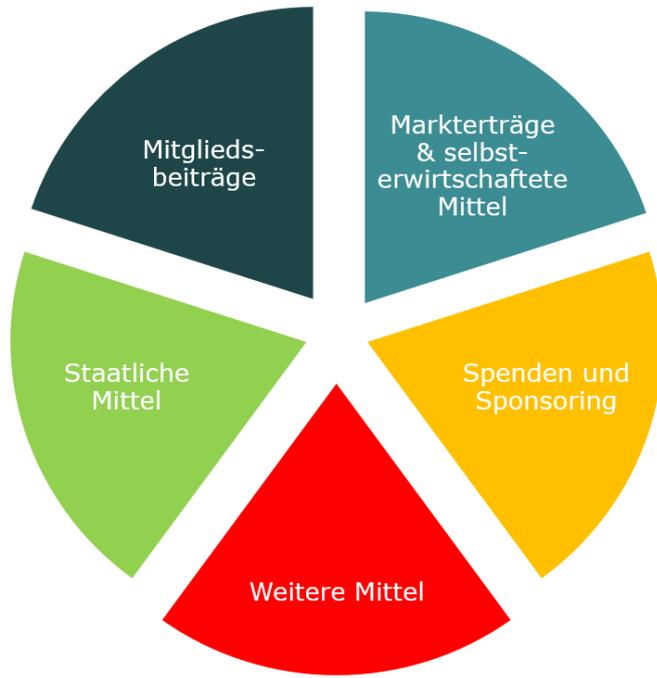
Fundraising verlangt Kundenorientierung in Hinblick auf die Förderer.

Es gilt, deren Visionen, Werte, Motive und Erwartungen herauszufinden und möglichst individuelle Kommunikationsstrategien zu entwickeln.

Es ist wichtig, zum Förderer eine persönliche Beziehung herzustellen und diese dann auch kontinuierlich zu pflegen. Nur dies bringt über Jahre den Erfolg.

Fundraising im Verein

- Einnahmen von gemeinnützigen Organisationen



ZIVIZ-Finanzierungsstudie 2015

MITGLIEDSBEITRÄGE Etwa 84 Prozent der Organisationen erheben Mitgliedsbeiträge, für 37 Prozent sind sie sogar die Haupteinnahmequelle.

Bei **Markterträgen bzw. selbsterwirtschafteten Mitteln** handelt es sich in erster Linie um Entgelte, die die Organisationen für ihre Aktivitäten einnehmen, u.a. Eintrittsgelder, Kursgebühren und Erlöse aus Verkäufen. Dazu zählen auch Leistungsentgelte und Mittel aus gesetzlichen Sozial- und Krankenversicherungen.

Öffentliche Mittel (**staatliche Mittel**) sind im weitesten Sinne alle Gelder von staatlicher Seite, also von Bund, Ländern und Kommunen.

Spenden und Sponsorengelder sind freiwillige Zahlungen von Privatpersonen, Stiftungen und Fonds, Unternehmen etc.

Weitere Mittel sind im Wesentlichen Sondereinnahmen wie etwa Bußgelder, Erbschaften oder auch Rückbuchungen aus Vorjahren.

Fundraising - Förderarten

- **Finanzielle Förderung** gibt es über Spenden (Erbschafts-spenden), Bußgelder, Stiftungen, Benefiz-Events, Landes- und Bundesmittel, Europäische Förderung und Sponsoring
- Zu den **personellen Fördermitteln** zählt ehrenamtliche Arbeit, Leiharbeit, Patenschaften, kostenlose Praktika
- An **Sachmitteln** ist von A wie Auto bis Z wie Zeitschriften-Abo alles denkbar, was eine Organisation brauchen kann = geldwerte Fördermittel

Finanzielle Förderung

Spenden

- die häufigste Förderart im sozialen Bereich
- Dabei handelt es sich um freiwillige und unentgeltliche Ausgaben zur Förderung steuerbegünstigter Zwecke.
- Die Organisation erhält Zuwendungen (Geld- oder Sachleistungen) von Privatpersonen oder Firmen ohne vertragliche Vereinbarung von Gegenleistungen.
- Die Spendenmotivation des Spenders steht im Vordergrund.
- Spenden sind zweckgebunden.

Finanzielle Förderung

Spenden

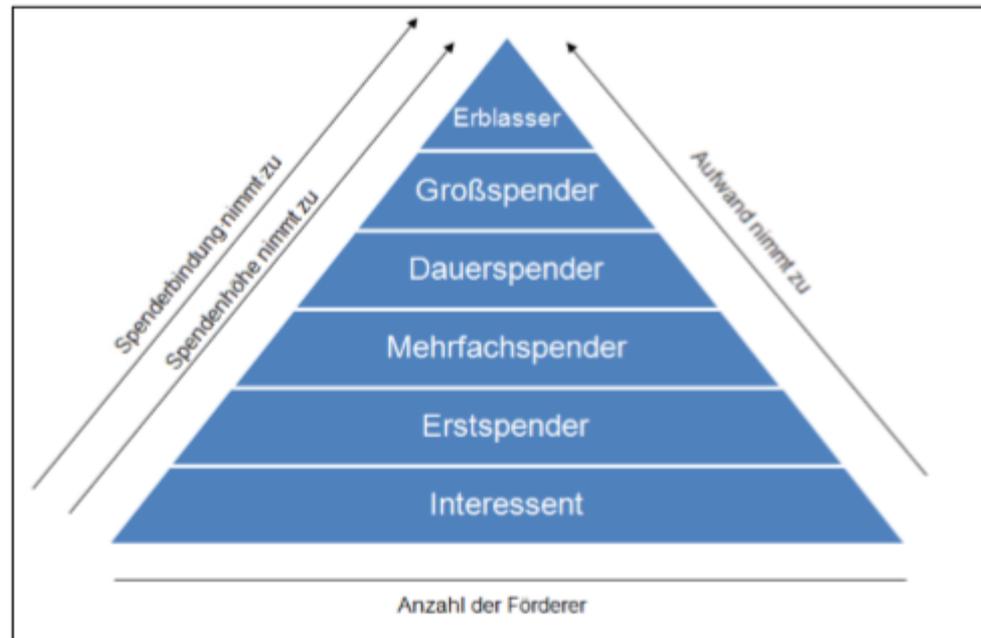
Wohin die Spenden fließen:

humanitäre Hilfe	75,6%
Not- & Katastrophenhilfe	
Kinder- & Jugendhilfe	
Bildung und langfristige Entwicklungshilfen	
Tierschutz	+ 88 Mio. € zum Vorjahr
Kultur- und Denkmalpflege	+ 22 Mio. € zum Vorjahr
Sport	1,4%

Quelle: Deutscher Spendenrat, Gesellschaft für Konsumforschung

Finanzielle Förderung

Spendenpyramide



Finanzielle Förderung

Spendenbrief

Auf den 1. Blick sollte ein Spendenbrief Fragen des Lesers beantworten:

- Wer schreibt mir?
- Was will der Absender des Briefes von mir?
- Was bringt mir das Lesen des Briefes?
- Wer hat unterschrieben?
- Woher kennt der Absender mich oder meine Adresse?

Finanzielle Förderung

Spendenbrief (Blickverlauf)

1. Bild
2. Überschrift
3. Adresse
4. Anrede
5. Hervorhebungen im Text
6. Unterschrift
7. PS



Wer schreibt mir?

Verstärker = JA
fehlerfreie Anschrift + Anrede

Schlüsselworte hervorheben

lesbare Unterschrift in blau
„Der/die schreibt mir!“

PS: Die wichtigste Botschaft!

Finanzielle Förderung

Mitgliedsbeitrag

- interne Geldquelle im Verein; Beitrag dient zur Aufrechterhaltung und Kostendeckung des Vereins
- in der Satzung definierter Vereinszweck
- Mitgliedsbeitrag kann nicht als Spende betrachtet werden, wenn der Verein Freizeitgestaltung fördert.
- Mitgliedsbeiträge an einen Verein sind steuerlich nur dann abzugsfähig, wenn der Verein folgende Zwecke fördert: mildtätige, kirchliche, religiöse, wissenschaftliche und die im Abschnitt A der Anlage 1 zu § 48 Abs. 2 EStDV aufgeführten.

Finanzielle Förderung

Bußgelder

Ebenso, wie Richter und Staatsanwälte über die Höhe der Geldbuße entscheiden können, bestimmen sie auch weitgehend, wofür die Geldbußen verwendet werden sollen.



Finanzielle Förderung

Stiftungen

Vermögensmassen, die aus privaten, öffentlichen oder kirchlichen Mitteln zusammengestellt sind.

Die jeweilige Satzung regelt, für welchen Zweck die Stiftungsgelder zur Verfügung gestellt werden.

Dabei wird in der Regel das Vermögen auf Dauer erhalten, und es werden nur die Erträge für den Zweck verwendet.

Man unterscheidet zwischen operativ arbeitenden und fördernden Stiftungen. Bei letzterer können Anträge gestellt werden.

Stiftungsverzeichnis: www.stiftungen.org; www.sparkassenstiftungen.de

Finanzielle Förderung

Lotterien / Soziallotterien

- ca. 3 Mrd. €/Jahr
- Teil der Einnahmen wird für gemeinnützige Bereiche zur Verfügung gestellt
 - Förderschwerpunkte: Sport über LSB; Umwelt- und Naturschutz; Soziales; Denkmalschutz und Kultur
 - Glücksspirale, Aktion Mensch, Fernsehlotterie, Postcode Lotterie, Bildungslotterie

Finanzielle Förderung

Förderhöhen Aktion Mensch

- Kleine Projekte (Mikroförderung)
Fördersumme bis zu 5.000 € (kein Eigenkapital)
- Mittlere Projekte
Fördersumme bis zu 50.000 € (40 – 95 % der Kosten)
- Große Projekte
Fördersumme bis zu 350.000 € (40 – 90 % der Kosten)

<https://www.aktion-mensch.de/foerderung/antrag/foerderfinder>

Finanzielle Förderung

Events

bieten die Möglichkeit

- zusätzliche Einnahmen zu erhalten oder um Spenden zu bitten
- die Organisation in sichtbarer Form darzustellen (gute ÖA)
- neue Zielgruppen zu erschließen

Finanzmittel können eingeworben werden z. B. durch Eintrittsgelder, VIP Zusatzleistungen, Spendenaufruf/Sammeldosen, Tombola mit Losverkauf, Sponsoring von Programmteilen, Versteigerung

Finanzielle Förderung

Landes- und Bundesmittel

erfordert einige Einarbeitung in die Strukturen, sind aber in jedem neuen Haushalt wiederholbar.

Europäische Förderung (2021 – 2027)

hohes Maß an Informationsrecherche und Verwaltungsarbeit; sind aber bei Erfolg von meist relativ hohen Zuschüssen gekrönt.

z. B. ESF, Aktionsprogramme

Förderdatenbank: www.foerderdatenbank.de

Finanzielle Förderung

Sponsoring

- wirtschaftliche Geschäftsbeziehung, die auf dem Prinzip von Leistung und Gegenleistung beruht, wobei sich die Gegenleistung am Marktwert der gesponserten Leistung orientiert.
- Sponsoring wird von Unternehmen (dem Sponsor) zum Zweck der Kommunikationspolitik des Marketings betrieben.
- Für den Sponsor steht der werbliche, wirtschaftliche und kommunikative Nutzen im Vordergrund (Win-Win-Situation für beide Seiten schaffen)

Finanzielle Förderung

Sponsoring

Für den Gesponserten ist der Sponsorbetrag eine Einnahme.

Diese kann zu Körperschaftssteuer- und Mehrwertsteuer-Pflicht führen, wenn Freigrenzen überschritten werden.

Ein e. V. oder eine gemeinnützige GmbH könnte für diesen wirtschaftlichen Teil des Geschäfts Steuervorteile verlieren.

Finanzielle Förderung

Sieben Regeln zur Ansprache potenzieller Sponsoren/Partner

1. Denken Sie mit dem Kopf der potenziellen Sponsoren.
2. Alle Köder, die Sie auswerfen, müssen den Fischen schmecken und nicht den Anglern.
3. Holen Sie die möglichen Unterstützer dort ab, wo sie stehen.

Finanzielle Förderung

4. Sponsoren wollen nicht belehrt, sondern informiert werden. Ziel ist ein beiderseitiger Dialog.
5. Nutzen Sie vorhandene Kontakte, Plattformen und Medien.
6. Machen Sie den potenziellen Sponsoren „ihren“ Nutzen deutlich.
7. „Mit Speck fängt man Mäuse“ – Machen Sie attraktive, bedürfnis- und gruppenorientierte Angebote.

Verständnis von Kooperationen

- Kooperation bedeutet partnerschaftliche Zusammenarbeit.
- Partner sind sehr unterschiedlich mit unterschiedlichen Einstellungen und Grundvoraussetzungen.
- Ziele zwischen den Partnern müssen frühzeitig konkretisiert und aufeinander abgestimmt werden.
- Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung der Partner, die langfristig angelegt ist.

Verständnis von Kooperationen

Motive für das Engagement von Unternehmen

- Verbesserung des Ansehens des Unternehmens in der Öffentlichkeit
- Werbung für das Unternehmen
- Verbesserung der Kundenbeziehung
- Gewinnung von Kunden
- Förderung der Mitarbeitermotivation
- Absatzsteigerung

Verständnis von Kooperationen

Allgemein zu beachtende Grundsätze bei Kooperationen mit Unternehmen:

- Offenheit
- Partnerschaft
- Ausgewogenheit
- Glaubwürdigkeit und Bescheidenheit

Fundraisinginstrumente



Crowdfunding

- Mittelakquise über das Internet – „Schwarmfinanzierung“
- Finanzierungsmodell, bei dem Personen mit Kleinbeträgen in Projekte, Produkte oder Geschäftsideen investieren.
- „Alles-oder-nichts“-Prinzip
- Ca. 50 Crowdfunding-Plattformen
 - Betterplace www.betterplace.org
 - Startnext www.startnext.com
 - Fairplaid www.fairplaid.org

Crowdfunding



Herausforderung 2018 Montessori-Schule

Wir planen einen selbst organisierten und selbst finanzierten Segelturn auf dem Ijsselmeer.

[Video abspielen](#) [♥ Fan werden \(15\)](#)

The image shows a screenshot of a crowdfunding campaign. The background is a dark blue sky with a rope on the left and a person's hand on the right. The text is white and centered. There are two buttons at the bottom: 'Video abspielen' and '♥ Fan werden (15)'.

Crowdfunding

PROJEKTE / BILDUNG

Im 11. Schuljahr gibt es auf unserer Schule, anstatt einer Klassenfahrt, eine "Herausforderung". Der elementare Unterschied zu einer Klassenfahrt ist die Vorbereitung, da wir Schüler unsere "Herausforderung" selber organisieren und finanzieren. Wir wollen auf dem Ijsselmeer segeln. Dies soll die Klassengemeinschaft durch die permanente räumliche Nähe und fehlende Rückzugsmöglichkeiten fördern. Dort versorgen wir uns selbst mit Nahrungsmitteln und bereits im Voraus organisieren wir alles.

Kuratiert von IDEENWALD



Projekt

Finanzierungszeitraum
11.04.18 - 07.05.18
14:34 Uhr - 23:59 Uhr

Fundingziel erreicht
1.000 €

Das Geld hilft uns bei der Finanzierung des Schiffes, der Verpflegung und der Hin- und Rückfahrt.

Kategorie
Bildung

Realisierungszeitraum
20.-25.05.18

2. Fundingziel erreicht
1.500 €

Mit Hilfe des zweiten Fundingziels werden wir Programmpunkte vor Ort wie z.B. eine gemeinsame Radtour realisieren können.

Ort
Friedrichsthal

Crowdfunding

Dankeschöns

10,00 €

Liebesgrüße vom Ijsselmeer

Wir schicken euch eine persönliche Postkarte mit individuellen Grüßen von unserer Reise.

Voraussichtliche Lieferung: 20.-30.05.18

11 gebucht

[Dankeschön teilen](#)

5,00 €

Muscheln aus dem Wattenmeer

5 gebucht

20,00 €

Digitales Bilderbuch

8 gebucht

Wie funktioniert Fundraising

Schritt 1

Verankern Sie in sich das richtige Fundraising-Bewusstsein.

Schritt 2

Formulieren sie Ihr Anliegen und definieren Sie das Ziel.

Schritt 3

Erfassen Sie Ihren Fundraising-Markt.

Schritt 4

Stellen Sie sicher, dass Ihr Anliegen marktfähig ist.

Wie funktioniert Fundraising

Schritt 5

Sie brauchen ein konkretes Projekt.

Schritt 6

Rekrutieren Sie geeignete Verbündete.

Schritt 7

Wählen Sie das richtige Fundraising-Instrument.

Wie funktioniert Fundraising?

Gängige Fundraising-Instrumente:

- Regelmäßiger Spendenaufruf
- Besondere Spendenkampagne
- Wohltätigkeitsveranstaltung
- Individuelle persönliche Ansprache
- Erbschaftsmarketing
- Merchandising
- Bußgeldzuweisungen

Wie funktioniert Fundraising

Schritt 8

Optimieren Sie Ihre Organisation.

Schritt 9

Holen Sie die Zuwendung.

Schritt 10

Danken Sie Ihren Gebern – sofort und aufrichtig.

Schritt 11

Machen Sie aus Gebern Freunde.

Wie funktioniert Fundraising

Schritt 12

Evaluieren Sie Ihre Maßnahme.

- Was hat Sie die Aktion ehrlich gekostet?
- Was hat sie Ihnen tatsächlich eingebracht?
- Hat sich der Aufwand wirklich gelohnt?
- Welche Konsequenzen folgen aus dem Ergebnis?

Wie funktioniert Fundraising?

Wer sind Sie?

- Was machen Sie?
- Wie machen Sie es?
- Warum muss es Sie geben?
- Was kann für Sie getan werden?

Wie funktioniert Fundraising?

Elevator Pitch

- 90 Sekunden
- Werblicher Text
- Kurze Sätze
- Einfache Sprache (keine Fach- / Fremdwörter)
- Max. 7 Worte je Satz

Aufgaben Fundraising

- Marktforschung
- Recherche (Adressen, Unternehmensdaten)
- Datenverarbeitung (z.B. Spenderverhalten)
- Projektplanung und –durchführung
- Text und Grafik (der Projektmaßnahmen)
- „Vertrieb“
- Lobbyarbeit und Kontaktpflege
- Spenderbindung und –betreuung (einschl. Beschwerdemanagement)
- Öffentlichkeitsarbeit



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**