


# Aller Anfang ist schwer?

Vorraussetzungen für erfolgreiches  
Fundraising



ahw

Aktion  
Humane  
Welt e.V.



Bevor Sie sich für  
Fundraising entscheiden,  
sollten Sie wissen, was auf  
Sie zukommt.

**ahw**

Aktion  
Humane  
Welt e.V.



# Was Sie vorher klären sollten:

**Brauchen** wir Fundraising überhaupt?  
Haben wir einen Bedarf?

**Wollen** wir Fundraising?

**Können** wir das überhaupt?  
Was kommt auf uns zu?

**ahw**

Aktion  
Humane  
Welt e.V.




# Fundraising - Definition

Fundraising (angloamerikanisch *fund*= Geldmittel, Kapital, Fonds; *to raise*= etwas aufbringen) wird verstanden als die umfassende Mittelbeschaffung einer Nonprofitorganisation (Finanz- und Sachmittel, Rechte und Informationen, Arbeits- und Dienstleistungen), wobei der Schwerpunkt auf der Einwerbung finanzieller Mittel liegt.

ahw


Aktion  
Humane  
Welt e.V.



Wenn Sie Fundraising machen, gehen Sie mit Ihrer Organisation, mit den Zielen, für die Sie stehen, mit Ihrer Arbeit auf den Markt (genauer: den Spendenmarkt).

**ahw**

Aktion  
Humane  
Welt e.V.



Viele Organisationen werben um Unterstützung für Ihre Ziele auf dem Spendenmarkt.

Was Sie brauchen, ist eine klare Vision.

**ahw**

Aktion  
Humane  
Welt e.V.


# Sie sollten bedenken

- dass Sie Menschen um Unterstützung für Ihre Arbeit bitten, die oft nicht genau wissen was sie tun, wofür sie stehen und welche Visionen Sie haben.
- Damit fremde Menschen Ihnen ihr Geld geben, sollten Sie Ihnen das überzeugend vermitteln.



# Einige Voraussetzungen

- Fundraising beginnt in der eigenen Organisation. Vorstand, Geschäftsführung, Sachbearbeiter, Schreibkraft... alle müssen „mitmachen“. Auch spenden!  
Fundraising ist nichts für Einzelkämpfer!
- Auch Ihr Organisationsumfeld muss wissen, dass Sie Geld brauchen und wofür Sie es brauchen. Jeder Mitarbeiter und Freund der Organisation ist/wird potentieller Fundraiser.
- Fundraising verursacht Kosten  
Sie brauchen: Personal, Zeit und Geld.



Fundraiser sind keine  
Jäger und Sammler!

Fundraising ist  
Ackerbau und Viehzucht!

ahw

Aktion  
Humane  
Welt e.V.



# Fundraising ist eine langfristige Strategie

- Im Unterschied zum gelegentlichen, spontanen sammeln von Spenden ist Fundraising eine dauerhafte, langfristige Maßnahme.
- Nur wenn es Ihnen gelingt, die Spender wie Freunde zu „Mitstreitern“ für Ihre Sache zu machen, sind Spendeneinnahmen planbar und erwartbare Größen.
- Erwartbare finanzielle Zuwendungen brauchen Sie, um Personalstellen abzusichern, wiederkehrende Projekte durchzuführen oder auch besondere Einzelaktionen.



# Wer seine Türen für´s Fundraising öffnet, sollte bedenken:

- er stellt sich der laienhaften Meinung und dem Urteil von „normalen Menschen“, nicht von Experten der Sache.
- dass oft Emotionen und nicht Tatsachen die Entscheidung der Spender beeinflussen.
- dass er zuerst die Vision und Einzigartigkeit seiner Organisation kommunizieren muss, dann erst kommt das Geld.
- Fundraising ist eine strategische Entscheidung, die alle Ebenen der Organisation berührt.
- dass von nun an die Spenderin Königin ist.
- dass Projekte, Maßnahmen und Strukturen regelmäßig und verstehbar auf Spender-Niveau zu kommunizieren sind.



# ZEHN 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. Menschen spenden an Menschen, nicht an Organisationen. Persönliche Bitten sind am erfolgreichsten.
3. Fundraising ist Aufbau und Pflege menschlicher Beziehungen. Die Entwicklung einer freundschaftlichen Beziehung kommt vor dem Fundraising.
4. Öffnen Sie ihre Herzen, dann ihr denken und dann ihre Scheckbücher.
5. Kommunizieren Sie den Bedarf.



# ZEHN FUNDRAISING GRUNDREGELN

1. Setzen Sie klare Ziele und informieren Sie die Spender darüber. Berichten Sie über Aktionen und Erfolge, um zum Mitmachen zu ermutigen.
2. Finden Sie heraus, um welchen Betrag sie einen Förderer bitten können und zu welchem Zeitpunkt.
3. Das wichtigste Wort ist DANKE. Bedanken Sie sich für jede Spende. Behandeln Sie Großspender auf besondere Weise.
4. Ermutigen Sie Spender zur Identifikation mit ihrer Organisation.
5. Seien Sie Förderern gegenüber immer ehrlich, offen und wahrhaftig. Lassen Sie diese an Ihren Problemen und Erfolgen teilhaben.