Fundraising

Silvia Starz

Organisationsberatung, Coaching, Training

www.netzwerk-gemeinnützigkeit.de

Fundraising

- Mittelbeschaffung

- Fundraising ist Handlungskonzept für Non-Profit-Organisationen zur Akquisition von Ressourcen

  D. Schöffmann

- Zentrale Managementaufgabe, einge-bunden in die soziale Kommunikation

  F. Haunert

Fundraising Quellen

- Private Haushalte
- Wirtschaft, Unternehmen
- Öffentliche Haushalte
- Verbände, Vereine
- Stiftungen
- Produkte – DL, Verkauf

Spendenmarkt

- Etwa 700.000 Non-Profit-Organisationen
- Organisationsformen
  - Verein / ca. 600.000
  - gGmbH / unbekannt
  - Stiftung / über 18.000
- Einnahmen lt. Priller/Zimmer (1995)
  - 64% öffentliche Mittel
  - 32% selbsterwirtschaftete Mittel
  - 3,4% Spenden usw.
- Spendenaufkommen lt. GfK

  4,5 Mrd. Euro (2010) 4,26 Mrd. Euro (2011)

Fundraising

- Mittelbeschaffung

- Fundraising ist Handlungskonzept für Non-Profit-Organisationen zur Akquisition von Ressourcen

  D. Schöffmann

- Zentrale Managementaufgabe, einge-bunden in die soziale Kommunikation

  F. Haunert

Fundraising Quellen

- Private Haushalte
- Wirtschaft, Unternehmen
- Öffentliche Haushalte
- Verbände, Vereine
- Stiftungen
- Produkte – DL, Verkauf

Spendenmarkt

- Etwa 700.000 Non-Profit-Organisationen
- Organisationsformen
  - Verein / ca. 600.000
  - gGmbH / unbekannt
  - Stiftung / über 20.000
- Einnahmen lt. Priller/Zimmer (1995)
  - 64% öffentliche Mittel
  - 32% selbsterwirtschaftete Mittel
  - 3,4% Spenden usw.
- Spendenaufkommen

  4,2 Mrd. Euro(2012 GfK) / 5,3 Mrd. Euro(2008 Destatis)

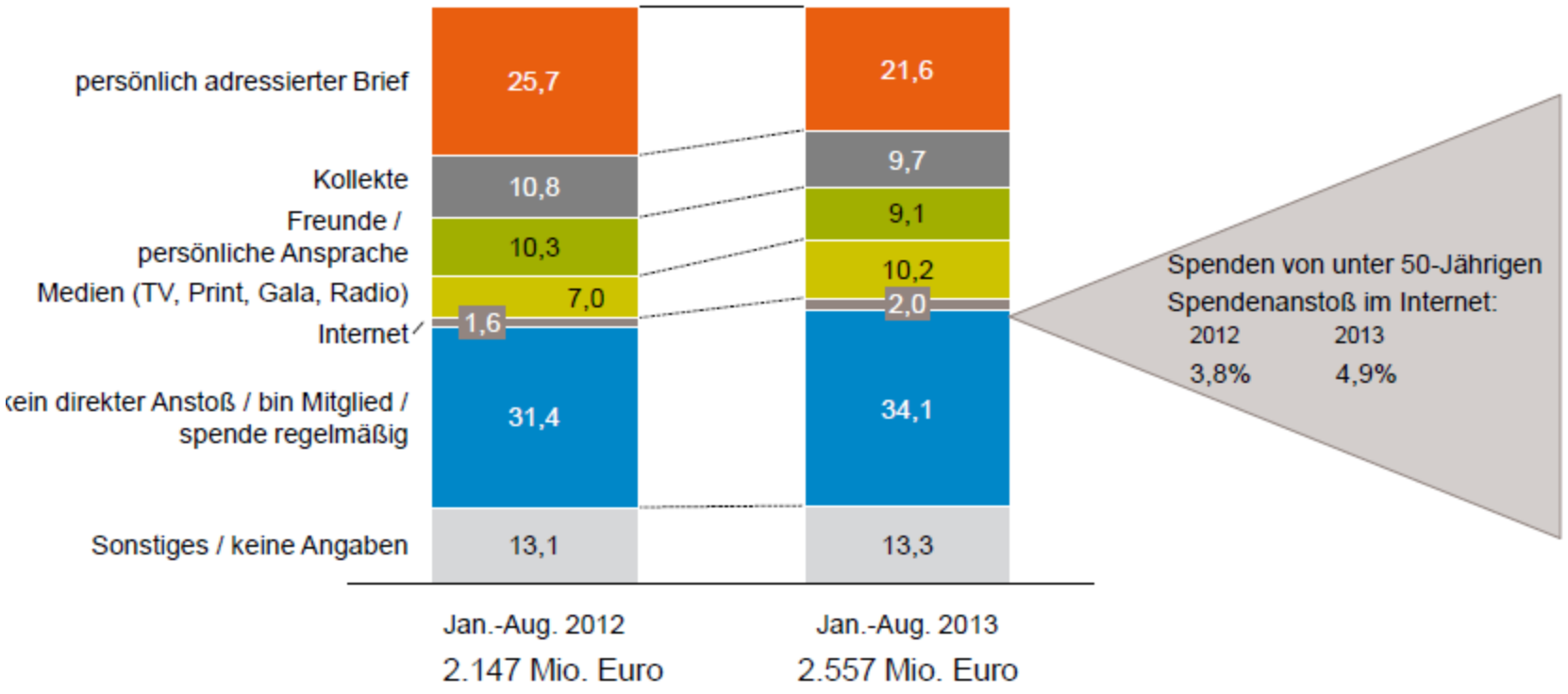
Medien und Internet haben als Anstoß für die Spende an Bedeutung gewonnen

Deutscher Spendenrat e.V. | GfK

Spendenjahr 2013
Trends und Prognose

Was hat den Anstoß zur Spende gegeben?

(Einnahmen Januar bis August, Anteile in %)



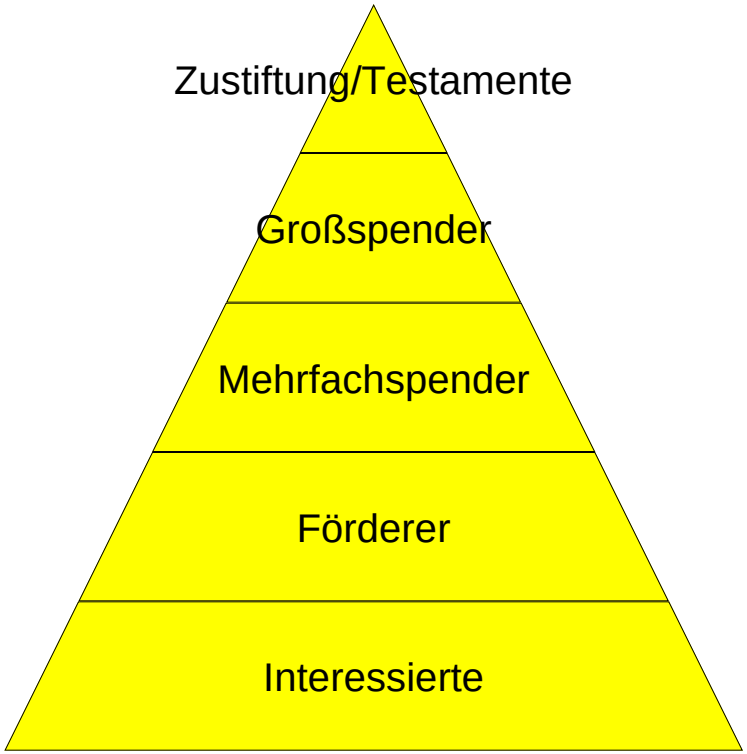
GfK Charity Scope, 10.000 deutsche Privatpersonen

Fundraisingstrategien

- Fundraising mit Direct Mail
- Katastrophen-Fundraising
- Charismatisches Fundraising
  Stark an einzelne Personen gebunden
- Aktionsorientiertes Fundraising
  Einzelne Aktivitäten dominieren
- Missions-basiertes Fundraising
  Förderer wichtiger Bestandteil der Organisation

Freunde für die Organisation finden

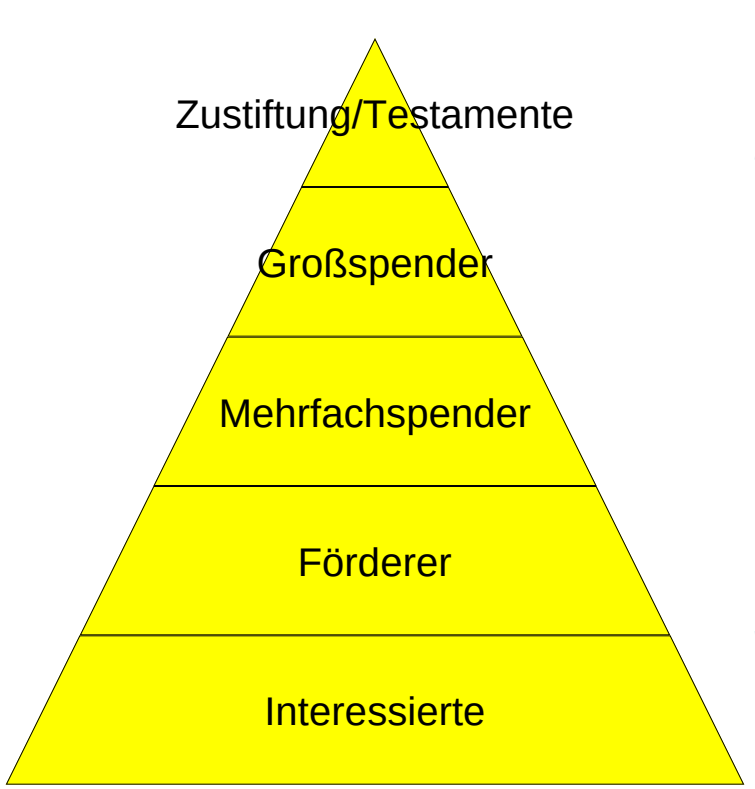
- Vom Interessierten zum Förderer werden
- Vom Förderer zum Freund
- Vom Freund zum Mehrmals- und Großspender



Ohne Investition kein Ertrag

- Personal
- Ausstattung
- Struktur/Abläufe
- Kommunikation
- Beziehungsnetz

Erst säen, dann ernten



- 15-20% der Großspender bringen 80% d. Spenden mit Direktansprache
- Der Aufwand für Erstspender beträgt 80% u. m. der Erstspende

Spenden

- Inhaltliche Definition
  „..freiwillige und unentgeltliche Zuwendung in Form von Geld, geldwerten Vorteilen und Sachwerten“

- Als steuerlicher Begriff
  § 10b Abs.1 EStG

  Ausgaben zur Förderung mildtätiger, kirchlicher, religiöser, wissenschaftlicher und als besonders förderungswürdig anerkannter gemeinnützigen Zwecke....

Spendenmotivation



Sponsoring

Begriffsbestimmung
(Sponsoringerlaß der Finanzverwaltung)

„... Die Gewährung von Geld oder geldwerten Vorteilen durch Unternehmen zur Förderung von Personen, Gruppen und/oder Organisationen... mit der regelmäßig auch eigene unternehmensbezogene Ziele verfolgt werden...“

Instrumente

- kurzfristig

  z.B. Briefe, Spendenaufrufe, kleine Benefiz-Veranstaltungen, Trödelmärkte

- mittelfristig

  z.B. Öffentl. Mittel, Sponsoring, Stiftungen, Lotterien, Geldbußen, große Benefizgalas, Freiwillige

- langfristig

  z.B. Erbschaften, Zustiftungen, Großspenden

Briefe schreiben



Stiftungen

- Neue, innovative Projekte + Modell
- Keine Dauerfinanzierung, Finanzlücken
- Hilfe zur Selbsthilfe, Anschubfinanzierung
- Nachweis der Nachhaltigkeit
- Personalmittel, Regiekosten teilw. möglich
- Voraussetzung:
  - Kenntnisse über Satzung,
  - Fördermöglichkeiten,
  - Ausschüttungssumme,
  - Kontakte zu Sachbearbeitung , Vergabegremium

Geldbußen

- Zugewiesene Geldbußen sind in den meisten Bundesländern frei einsetzbar
- Voraussetzungen:
  - Listung OLG bzw. Amtsgericht
  - Eigenes Konto
  - Überweisungsträger, Etiketten
- Kontakte zu Richtern, Staatsanwälten, Schöffen, Justizangestellten
  - Persönlich, per Brief, Öffentlichkeitsarbeit

Unternehmenskooperationen

- Interessen des Unternehmens im Blick
  - Kommunikation und Imagetransfer
  - Personalentwicklung
  - Mitarbeiterzufriedenheit
  - Mittler/Multiplikator/ Türöffner
  - Dienstleistungen und Produkte der NPO

Ideeller Bereich	**Vermögens-verwaltung**	**Wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb**	
		Zweckbetrieb	**Steuerpflichtiger wirtschaftl. Geschäftsbetrieb**
- **Spenden** - **Mitglieds-beiträge** - **Geldbußen** - **Zuwendungen Land, Bund, EU** - **Stiftungen** - **Schenkungen** - **Erbschaften**	-**Zinsen** -**Dauerhafte Vermietung/ Verpachtung** -**Zuschüsse**	- **Altenheime** - **Kindergärten** - **Veranstaltungen lt. Satzung** - **Vermietung an Mitglieder** - **Leistungs-entgelte**	**- Vereinsfeste** - **Tombola** - **Werbung** - **Sponsoring** - **Versteigerung** - **Produktverkauf** - **Dienstleist.**
Steuerfrei	**7% MwSt** **KPSt frei**	**7% MwSt** **KPSt frei**	**MwSt 19%** **Vorjahr € 17.600 + lauf. Jahr € 50.000** **KPST Freigrenze: €.. 35.000 €**

Fundraisingstrategie

- Beginnen mit einer interessanten Aktion
- Danke sagen
- Auswerten- Weiterplanen
- Wiederholen der Aktion , siehe ab Danke
- Kontakte u. Adressen pflegen
- Erfolg im Fundraising braucht Zeit und kostet Zeit
- Die Kontaktpersonen nicht oft wechseln



Viel Erfolg
für Ihre
Fundraisingaktiviäten !