Fundraiser
Ausgabe 6/2017

# Fundrajser Masazin Das Branchenmagazin für Sozialmarketing, Spenden & Stiftungen





#### Ausblick

Was steht für nächstes Jahr im Fundraising an? Trends, die wichtig für Non-Profits werden.



#### **Praxis**

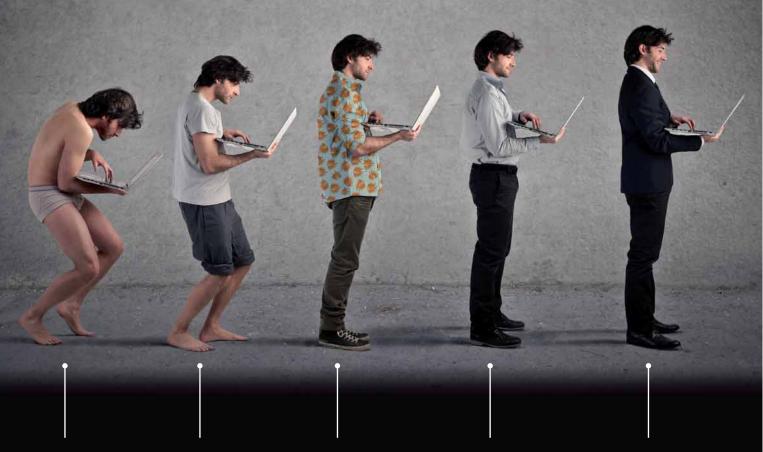
Digital auf der Straße: Face-to-Face Fundraising mit Tablet oder mit Postkarte?



#### fundraiser-magazin.de

Aktuelle Themen, Texte und Termine jederzeit und überall. Natürlich auch auf Facebook und Twitter!

# UND? WELCHES STADIUM HABEN SIE ERREICHT?



Software selbst machen. Ganz schlimm. Software kaufen. Schlimm genug. Software mieten. Schon besser.

Software und Rechenleistung mieten. Der Olymp ist in Sicht!

Software, Rechenleistung und Service mieten. Der Gipfel ist erreicht!

Es gibt auch in Ihrem Arbeitsleben langweilige Standardaufgaben, mit denen Sie sich nicht länger selbst herumschlagen müssen. Fundraise Plus bietet Ihnen die Komplettlösung für Fundraiser: Software, Rechenleistung und Service, all in one.

> Widmen Sie sich in Zukunft spannenderen Aufgaben und nehmen Sie sich Zeit für das Wesentliche.

> > Alles andere machen wir.





## **FUNDRAISEPLUS**



#### Liebe Leserin, lieber Leser,

erinnern Sie sich? Vor ungefähr einem Jahr rieben wir uns erstaunt die Augen – Donald Trump hatte sich tatsächlich gegen Hillary Clinton durchgesetzt. Man ahnte schon, es würde vieles anders werden. Mit der vielzitierten Mauer an der Grenze zu Mexiko geht's nun doch nicht so schnell. Aber in den Köpfen vieler Menschen scheint es reichlich Beton zu geben. Und dann gibt es die anderen, die sagen: "Not my President".

Nun ist unser Autor Peter Neitzsch zurück aus den USA. Mit einer Gruppe junger Journalisten hat er recherchiert, wie es heute um die US-Zivilgesellschaft steht. Sein Bericht über Non-Profit-Arbeit in Trumps Amerika führt uns nach Miami, Washington, D.C. und Detroit. Den Themenschwerpunkt über ein Land, dessen Bevölkerung gespalten ist, lesen Sie ab Seite 16.

Besonders bewegt hat mich persönlich darin die Aussage eines Obdachlosen: "Ich finde es wunderbar, dass Trump gewählt wurde." Dadurch seien Dinge an die Oberfläche gekommen, die sonst versteckt geblieben wären. "Plötzlich stehen die Menschen auf und reden über Neonazis und Homophobie." Das habe es so vorher nicht gegeben. Und das sei immerhin ein Anfang.

Eine spannende Sichtweise!

Genießen Sie die Lektüre,

Davido Kinsus

Ihre

Daniela Münster Chefredakteurin

PS: Nur noch wenige Tage bis Weihnachten?! Im Namen des ganzen Fundraiser-Magazin-Teams wünsche ich Ihnen frohe Festtage und für das neue Jahr alles Gute.





# erfolgreiche SPENDEN

# Sprechen Sie mit den **Spezialisten:**

direct punkt Hamburg

Ausschläger Allee 178 20539 Hamburg **T** 0 40/23 78 60-0

service@directpunkt.de

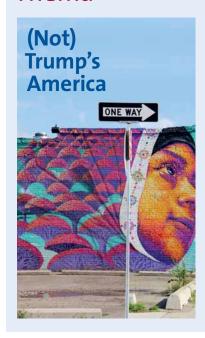
direct punkt Köln

Buchheimer Ring 87 51067 Köln

T 02 21/759 19 44 steffi.sczuka@directpunkt.de

www.directpunkt.de

#### **Thema**



#### ab Seite 16

[U]NDOCU[ME]NTED	18
Als Illegaler in den USA	
Wiederaufbau in der Trümmerzone	20
In Detroit kümmern sich Anwohner	
um verfallende Häuser und	
um die Nachbarschaft	
"Angst ist der ärgste Feind	
aller guten Taten"	21
Energiewende von unten	23
Wo die Air Condition läuft,	
rechnen sich Solaranlagen schnell	
Heimstatt für die verlorenen Seelen	25
Das Casa Ruhv" ist Washingtons	

# Praxis & Erfahrung

Neuspender in Echtzeit	.54
25 000 neue Dauerspender mit	
digitalem Face-to-Face-Fundraising	
Spender statt Spam-Ordner	56
E-Mail-Newsletter richtig nutzen	
Sag uns, wer du bist!	.58
Nicht jede Spender-Befragung	
muss anonym verlaufen	
Wollen Sie wirklich	
Online-Spenden?	60
Eine Studie zeigt Mängel bei der	
Optimierung von Online-Fundraising	5
Vertrauen und Transparenz	62
Um online erfolgreich Spenden zu	
sammeln, gilt es einiges zu beachten	i
Hand in Hand	64
Unternehmenskoonerationen	

#### Menschen



#### Felix Oldenburg

Der Generalsekretär des Bundesverbands Deutscher Stiftungen spricht im Interview über Freiheit und Ländergrenzen.

52

#### Claudia Forcillini

Die ambitionierte Fundraiserin erklärt, welchen Weg Greenpeace-Supporter und potenzielle Spender künftig gehen.

#### Ursula Becker-Peloso 86

... hat unseren Fundraiser-Fragebogen ausgefüllt und verrät Persönliches.

## Projekte

Zufluchtsort für die LGBT-Community



#### Diskursfähig. Und du so?....

Zwei Initiativen zeigen, dass jungen Menschen demokratisches Engagement wichtig ist

#### Destruktiv, aggressiv, ablehnend.......38

Der ChangeWriters e.V. will auffällige Jugendliche in die Mitte der Gesellschaft holen

#### "Jedes Jahr ein Wunder – das reicht".....40

Wie eine halbe Million Euro für Schloss Berthelsdorf zusammenkam

## Verlosung

sind mehr als Sponsoring



#### Testen Sie Ihr Wissen....

Machen Sie mit bei unserem Rätsel und gewinnen Sie nützliche Dinge für den Fundraising-Alltag.

# Druckerei & Verlag

#### Aktuell



#### Fundraising-Trends 2018

Wir zeigen, was im neuen Jahr wichtig für Non-Profits wird: von der Wirkungsorientierung über das Content- und Influencer-Marketing sowie die Digitalisierung bis hin zur Stärkung des menschlichen Aspektes im Fundraising.

#### Rubriken

Spektrum	6
Schöner Scheitern	11
Köpfe & Karrieren	42
Branche	44
Dienstleisterverzeichnis	46
Fundraising-Kalender	66
Bildung	68
Fach- und Sachbücher	82
Fragebogen	86
Leserpost	89
Das Letzte	90
Vorschau + Impressum	90

Das Bestellformular finden Sie im Internet:

www.abo.fundraiser-magazin.de

## Stiftung



#### 

Stiftungen zwischen Stiftungszweck und Zeitgeist

#### Im Dickicht des Urwalds...

Neue Ansprechpartner helfen Stiftungen in der Entwicklungszusammenarbeit

#### Tausche Fahrrad gegen Nachhilfe ......80

Die nebenan.de Stiftung vergibt den ersten Deutschen Nachbarschaftspreis

#### **Autoren**

#### ... dieser Ausgabe:

Danielle Böhle, Dr. Katharina Franziska Braig, Matthias Daberstiel, Wiebke Doktor, René-Christian Effinger, Hanna Hilger, Prof. Dr. Hartmut Kopf, Anke Meis, Daniela Münster, Peter Neitzsch, Ute Nitzsche, Katja Prescher, Alexander Rosenthal, Ivan Schmid, Rico Stehfest, Jan Uekermann, **Thomas Witte** 

#### Weiterhin

... liegen in dieser Ausgabe (teilweise oder komplett) Beilagen der folgenden Inserenten bei. Wir bitten um freundliche Beachtung:

· Swissfundraising

# vanacke

#### Es gibt viele bunte Vögel da draußen...

Welcher passt zu Ihnen?



Ihr Partner für die schnelle, zuverlässige und flexible Produktion von Drucksachen.

Von der ersten Idee, über den Druck, bis zur Postauflieferung - alles aus einer Hand. Produktsicherheit durch kurze Wege.

#### van Acken: Profi in Sachen Druckerei und Verlag

Lernen Sie unsere "Vögel" kennen.

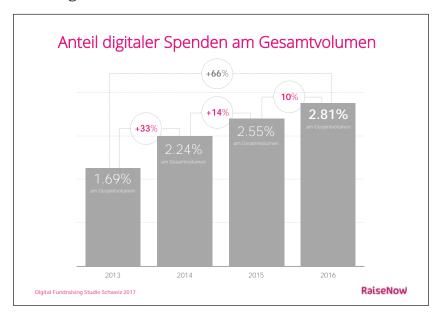
Wir freuen uns auf Sie!



van Acken Druckerei & Verlag GmbH Magdeburger Straße 5, 47800 Krefeld Telefon: 02151/4400-0 Fax: 02151/4400-55 info@van-acken.de, www.van-acken.de

## Zahlen & Fakten

Die Digital Fundraising Studie 2017 für die Schweiz bestätigt den anhaltenden Trend



Immer mehr Schweizer spenden online, und das mit immer höheren Beträgen. Das sind zentrale Erkenntnisse der Digital Fundraising Studie 2017. In einem Jahr ohne große Katastrophen mit medial starker Strahlkraft und entsprechend stagnierendem gesamthaften Spendenaufkommen entwickelte sich der Online-Kanal positiv. Die durchschnittliche Spendenhöhe konnte dabei stärker zulegen als die Anzahl der Spenden. Wiederkehrende Spenden gewinnen an Bedeutung und eröffnen Organisationen außerhalb der bekannten Einzugsermächtigungen langfristige und regelmäßige Spenden und erhöhen damit die Planbarkeit gerade auch bezüglich des Budgets für Online-Fundraising. Die dritte Digital Fundraising Studie basiert auf effektiven Spendentransaktionen und stellt die gewonnenen Kennzahlen im Kontext von Organisationstypen dar. "Wir möchten unseren Kunden und allen interessierten Fundraisern Unterstützung in der Strategieentwicklung und Entscheidungsfindung in Form von Fakten geben", so Marco Zaugg, CEO von RaiseNow, über die Ziele der Studie. Die komplette Studie kann angefordert werden unter ▶ https://dfs.raisenow.com

## Und sonst noch ...?

#### Mathe-App für 23,5 Millionen Euro verkauft

Dass sich die beiden Berliner Brüder Maxim und Raphael Nitsche als Mathematik-Studenten auch für Schach interessieren, klingt nicht abwegig. Die Schachjugendarbeit könnte im Idealfall davon profitieren, sehr sogar. Ganze 23,5 Millionen Euro haben die Gebrüder Nitsche in der Tasche. Das Geld stammt vom Verkauf ihrer Mathe-App "Math 42" an den US-Lernanbieter Chegg. Und statt sich jetzt dicke Autos zu kaufen, wollen die beiden einen Großteil der Summe spenden.

## MEINE MEINUNG

AfD-nahe Stiftung bald mehrfacher Millionär ohne gesetzliche Grenzen



Ein Kommentar von MATTHIAS DABERSTIEL

Die AfD als drittstärkste Partei im deutschen Bundestag bedeutet

auch, dass es bald eine neue politische Stiftung geben wird. Diese Stiftung wird ein Anrecht auf, konservativ geschätzt, jährlich 40 Millionen Euro haben. Geld, das in politische Bildungsarbeit und Nachwuchsförderung fließt, die AfD-nah ist.

Eine Sachverständigenkommission von Bundespräsident Richard von Weizäcker hatte bereits 1992 die Parteienfinanzierung untersucht. Sie kritisierte die fehlenden Rechtsgrundlagen der Finanzierung politischer Stiftungen und schlug ein Bundesgesetz vor, was bis heute nicht existiert. Um den Anschein zu vermeiden, die Parteien würden sich aus dem Haushalt zugunsten ihrer Stiftungen selbst bedienen, gaben 1999 alle politischen Stiftungen eine gemeinsame Erklärung zu Transparenz und Mittelverwendung ab. Dass die neue AfD-nahe Stiftung dieser Erklärung ebenfalls beitritt, ist eher zu bezweifeln, fiel die Partei doch schon länger mit "kreativem" Fundraising und zweifelhafter Mittelverwendung auf. Es ist eher eine intensive politische Auseinandersetzung zu erwarten, welche die Organisationsform der Stiftung in der Öffentlichkeit beschädigen könnte.

Das Versäumnis, eine klare gesetzliche Regelung zu schaffen, wie viel und wofür die politischen Stiftungen Geld bekommen, wird jetzt bestraft. Ein Bundesgesetz hätte auch der AfD-nahen Stiftung klare Grenzen gesetzt. Gestalten ist eben besser als aussitzen.

Was meinen Sie? Schreiben Sie an meinung@fundraiser-magazin.de

# Ihre TV-Kampagne... läuft TeleDIALOG kümmert sich um die Anrufe.



Wenn Ihre Spender anrufen, ist TeleDIALOG bereit: keine Mailbox – immer freundliche Menschen.

Als erfahrene Spezialisten für Telefon-Fundraising sorgen wir seit 20 Jahren für wertvolle Kontakte zu Förderern und Spendern. Eine direkte und dauerhafte (Ver-)Bindung, die sich auszahlt.





"Die beiden Kinder aus der Zentralafrikanischen Republik hatten im Bürgerkrieg Schlimmes erlebt. Drei Monate vor meinem Besuch war das SOS-Kinderdorf in der Hauptstadt Bangui von Rebellen geplündert worden. Dennoch erlebte ich eine starke Gemeinschaft mit verlässlichen Beziehungen zwischen Erwachsenen und Kindern, Innigkeit unter Geschwistern", so Conor Ashleigh, Fotograf des Gewinner-Fotos des internationalen Fotowettbewerbs 2017 der SOS-Kinderdörfer weltweit. Das Siegerbild stand beim öffentlichen Voting zur Endauswahl zusammen mit elf weiteren Fotografien von internationalen Fotokünstlern.

www.sos-kd.org

# World Giving Index 2017

#### Die weltweiten Spendenraten sinken leicht

Die Charities Aid Foundation hat ihren jährlichen World Giving Index veröffentlicht und zeigt darin unter anderem, dass Deutschland eine bemerkenswerte Position einnimmt. Von den sieben europäischen Ländern, die in den Top 20 der spendenfreudigsten Länder vertreten sind, steht Deutschland zwar nur auf dem 19. Platz vor Norwegen. Wenn es aber darum geht, einem Fremden zu helfen, ist Deutschland mit Platz 9 zurück in den Top Ten, aus denen es im vergangenen Index gekippt war. Damit ist es das einzige europäische Land auf den ersten zehn Plätzen.

Den größten Zuwachs in den Spendenraten konnten Bosnien und Herzegovina mit satten 19 Prozent verzeichnen. Gleichzeitig sind aber nur sechs G2o-Staaten in den Top 20 des Index vertreten. Und allesamt mussten einen Einbruch in den Spenden verzeichnen.

Sir John Low, Geschäftsführer der Charities Aid Foundation wird mit den Worten zitiert: "Die diesjährigen Ergebnisse liegen zwar insgesamt leicht unter denen des vergangenen Jahres, aber es ist noch zu früh, um sagen zu können, ob uns das ernsthaft Sorgen bereiten sollte. Es erinnert uns daran, dass wir unsere globale Kultur des Gebens eben nicht als gegeben hinnehmen sollten."

▶ www.cafonline.org

# Drittmittel in Zürich offenlegen

Professorinnen und Professoren der Universität Zürich müssen ab kommendem Jahr Einnahmen ab CHF 100 000 offenlegen. Spenden unterhalb dieser Grenze obliegen allerdings nicht dieser Veröffentlichungspflicht. Sponsoren sollen ab 2019 veröffentlicht werden. Ausnahmeregelungen behält sich die Universität aber auch hier vor: Um eventuelle Forschungszwecke vor der Konkurrenz zu schützen, können Sponsoren anonymisiert werden. Zwar sei es erklärtes Ziel, möglichst wenige der Drittmittel zu anonymisieren, jedoch könne der Geldgeber vertraglich auf Anonymisierung bestehen.

Damit geht die Universität den nächsten Schritt, nachdem sie Anfang des Jahres bereits die Interessenverbindungen der Professorinnen und Professoren offengelegt hatte.

▶ www.uzh.ch

## Kurzgefasst...

#### AIDS-Stiftung mit Anträgen aus dem Ausland

Wie aus dem Geschäftsbericht der Deutschen AIDS-Stiftung für das Jahr 2016 hervorgeht, sind mittlerweile mehr als 50 Prozent der Antragsteller nicht in Deutschland geboren. Daher hat die Stiftung einen Schwerpunkt auf die Förderung von Projekten und Einzelhilfen für diese Zielgruppe gelegt. Mit 99 894 Euro unterstützte die Stiftung im Jahr 2016 Projekte, die sich an Migranten richteten.

▶ www.aids-stiftung.de

#### Flüchtlingshilfe

Seit zwei Jahren sammelt das Bündnis "Aktion Deutschland hilft" Spenden für Flüchtlinge. Die aktuelle Bilanz: 23,2 Millionen Euro für Vertriebene – allein 5,4 Millionen Euro davon für Flüchtlinge in Deutschland. Im Inland förderte das Bündnis mit bislang vier Millionen Euro Projekte wie Sprachschulen, Traumatherapie oder Freizeitangebote.

▶ www.aktion-deutschland-hilft.de

#### Anfällig für Populismus?

"Die Stunde der Populisten? Populistische Einstellungen bei Wählern und Nichtwählern vor der Bundestagswahl 2017" – so der Titel einer Studie, die im Auftrag der Bertelsmann Stiftung durchgeführt wurde. Drei Umfragen zwischen 2015 und 2017 mit jeweils mehr als 1600 Wahlberechtigten liefern die Basis. Als populistisch gilt in der Studie, wer sich zu acht im Fragebogen vorgegebenen Thesen bekennt. Die Studie steht zum kostenlosen Download unter

www.bertelsmann-stiftung.de/de/publikationen

#### Report Bürgerstiftungen 2017

Finanzdaten der Bürgerstiftungen zu erheben und Fakten grafisch anschaulich aufzubereiten, ist die Aufgabe des Reports Bürgerstiftungen. In der Vollerhebung und zwei Sonderumfragen wurden in diesem Jahr 405 Bürgerstiftungen in Deutschland befragt, die den "10 Merkmalen einer Bürgerstiftung" des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen entsprechen.

www.aktive-buergerschaft.de/presse/reportbuergerstiftungen

#### Militärflächen für DBU Naturerbe

Der gemeinnützigen Tochtergesellschaft der Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU), dem DBU Naturerbe, wurden von der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben im Oktober weitere 23 Flächen des Nationalen Naturerbes mit rund 9 000 Hektar übergeben. Insgesamt ist das DBU Naturerbe damit verantwortlich für den Erhalt und die Entwicklung von 70 vor allem ehemaligen Militärflächen mit rund 69 000 Hektar.

▶ www.dbu.de/naturerbe

## Fettes Like

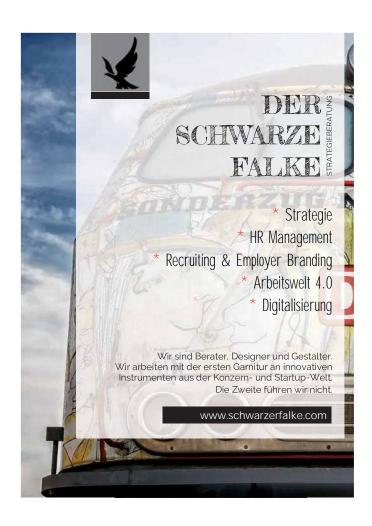
# Facebook hat den "Spendenbutton" jetzt auch in Europa eingeführt

Seit Oktober gibt es neben Deutschland und Österreich in 14 weiteren europäischen Ländern auf Facebook diverse Fundraising-Instrumente wie einen Spenden-Button. Die Schweiz ist allerdings noch nicht auf der Liste jener Länder. Unterstützer können jetzt also einer Organisation direkt spenden, ohne Facebook verlassen zu müssen. NGOs können den Spenden-Button auch direkt in Videos einbetten.

Pro Spende erhebt Facebook eine Gebühr von fünf Prozent, wovon 3,5 Prozent nach Angaben des Konzerns die Kosten für Sicherheits- überprüfungen, Fälschungsschutz und operative Kosten abdecken. Die restlichen 1,5 Prozent sind Bearbeitungsgebühren. NGOs, die die Instrumente testen möchten, müssen von Facebook verifiziert sein.

Zukünftig sollen auch private Nutzer dazu in der Lage sein, eigene Spenden-Sammlungen für NGOs zu starten, beispielsweise anlässlich des eigenen Geburtstages.

▶ https://donations.fb.com



# Top-Themen 2017

#### Jeder zweite Deutsche sorgt sich um Zuwanderung und Integration

"Zuwanderung und Integration" bleibt auch 2017 das Topthema der deutschen Sorgen-Agenda. Im Vergleich zu 2016 verliert die Thematik aber mit einem Rückgang um 27 Prozentpunkte deutlich an Brisanz. Im Gegenzug werden andere Herausforderungen wie Armut, Renten und Kriminalität wieder dringlicher. Die langjährige Hauptsorge Arbeitslosigkeit bleibt unter den Top fünf, stabilisiert sich aber auf einem historisch niedrigen Niveau. Dies zeigt die Studie "Challenges of Nations 2017", für die im Auftrag des GfK Vereins mehr als 27 500 Menschen in 24 Ländern nach den dringendsten Herausforderungen in ihrem Land befragt wurden. Über alle Nationen hinweg betrachtet, dominiert das Thema Arbeitslosigkeit das Sorgen-Ranking.

Nachdem die Besorgnis über Zuwanderung und Integration im vergangenen Jahr sprunghaft angestiegen war, sinkt sie 2017 wieder. Nichtsdestotrotz macht sich immer noch knapp mehr als jeder zweite Deutsche (56 Prozent; 2016 noch 83 Prozent) Gedanken über dieses Thema.

▶ www.gfk-verein.org

# Schweizer Spenden-Statistik

Die Schweizer Bevölkerung hat im vergangenen Jahr CHF 1,79 Milliarden (etwa 1,54 Milliarden Euro) gespendet. Damit ist das Jahr 2016 seit 2003 nach 2015 das zweiterfolgreichste Spendenjahr. Die Zahl der spendenden Haushalte belief sich dabei auf 82 Prozent, die im Mittel 300 Franken gespendet haben.

Die meisten Spenden davon wurden per Einzahlungsschein und per E-Banking getätigt. Das Spendenaufkommen über digitale Kanäle war hingegen von geradezu vernachlässigbarer Größe. 60 Prozent der Spenden gingen an Zewo-zertifizierte Hilfswerke. Jedes elfte Testament wurde zugunsten einer NGO ausgestellt, und mehr als 300 000 Menschen engagierten sich in freiwilliger Arbeit mit insgesamt 40 Millionen Stunden.

Die komplette Studie kann online heruntergeladen werden.

▶ www.zewo.ch

# Drei Fragen an ... Katrin Elsemann

Das Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland will nachhaltiges Wirtschaften stärken

#### Social Entrepreneurship ist auch in Deutschland kein Fremdwort mehr. Warum aber sehen Sie die Notwendigkeit eines Netzwerkes?

Es stimmt, dass immer mehr Menschen das Potenzial erkennen, das von Sozialunternehmertum ausgeht. Die Politik behandelt Social Entrepreneurship allerdings noch sehr stiefmütterlich, wodurch viele Chancen für gesellschaftliche Innovationen verloren gehen. Mit SEND schaffen wir die Anlaufstelle für das Thema Social Entrepreneurship in Deutschland, um gemeinsam die Rahmenbedingungen für Sozialunternehmer zu verbessern und die Synergien zu Wohlfahrt und "klassischer" Wirtschaft effektiver zu nutzen.

#### Katrin Elsemann ...



... ist Referentin des Social Entrepreneurship Netzwerks Deutschland und Mitgründerin des Hotels Utopia, in dem Geflüchtete eine Ausbildung im Bereich Gastronomie erhalten.

## Welche Social Startups sind bereits im Netzwerk dabei?

Mit Ashoka, Social Impact, Impact Hub, Cool Ideas Society, startnext, tbd\* und Talents-4Goods gehören einige der wichtigsten Social Entrepreneurship Netzwerke und Plattformen in Deutschland bereits zu den Gründungsmitgliedern von SEND. Darüber hinaus kommen täglich neue Mitglieder dazu, etablierte Sozialunternehmen ebenso wie (noch) kleine Social Start-ups. Mit unserer Crowdfunding-Kampagne haben wir nicht nur fast 50000 Euro gesammelt, sondern konnten auf 130 Mitglieder wachsen.

# Wer kann und wird von dem Netzwerk profitieren?

Zum einen Sozialunternehmer, deren Interessen wir vertreten und deren Arbeit wir in der Öffentlichkeit sichtbarer machen wollen. Wir sind aber kein exklusiver Club, sondern arbeiten eng mit Vertretern der Wirtschaft, den Wohlfahrtsverbänden und der Politik zusammen, damit soziale Innovationen in der Breite umgesetzt werden können. Und davon profitiert die gesamte Gesellschaft.

www.send-ev.de

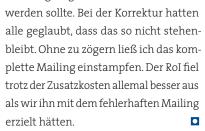
## Schöner scheitern ...

Aus Fehlern kann man lernen, dafür muss man sie nicht alle selber machen! Das Fundraiser-Magazin stellt in der Serie "Schöner scheitern" kleine und große Fehler von Fundraising-Aktionen vor.

#### Lorem ipsum

Unser Mailing war fertig. 125000 Exemplare gedruckt, kuvertiert und versandfertig. Zwei Tage vor Postaufliefe-

rung erhielten wir die Muster zur Ablage. Glücklicherweise warf ich noch einmal einen Blick hinein und erstarrte. Die Hauptüberschrift in der Mailingbeilage war ein Dummy, also ein Platzhalter, der durch den endgültigen Text ersetzt



#### Hosentaschenheld

Im Golfkrieg floss aus zahlreichen kuwaitischen Ölfeldern Rohöl auf die Strände und ins Meer. Tausende von Vögeln verendeten. Die kilometerlange Küste und die Vögel vom Ölschlamm zu reinigen, war eine Riesenaufgabe, vor der die Umweltorganisation, für die ich damals tätig war, nicht zurückschreckte. Ein deutscher Naturschützer wurde nach Kuwait geschickt, wo er sich auf einem Küstenstreifen fotografieren ließ – mit den Händen in den Hosentaschen. Dies war das Schlüsselfoto eines Mailings, das an eine halbe Million Förderer verschickt wurde. Ich riet dringend davon ab, weil wir nicht plausibel darstellen konnten, wie wir das gigantische Werk der Vogelrettung bewältigen wollten, wenn uns die erwarteten Millionen Spenden dazu in die

Lage versetzt hätten. Die Briefempfänger glaubten es auch nicht. Das Mailing wurde ein Desaster.

#### Vernachlässigte Eitelkeiten

Einmal konzipierten wir ein Mailing, das besonders akademisch gebildete potenzielle und vorhandene Förderer ansprechen sollte. Doch es kamen keine Spenden. Stattdessen erhielten wir

Briefe wie den hier: "Warum haben Sie mir meinen Doktortitel genommen? Hat Ihnen mein Nachbar geschrieben, dass ich gar kein Doktor bin? Bitte glauben Sie ihm nicht!" Tatsächlich hatte unser Dienstleister bei

allen Adressen versehentlich den Titel weggelassen. Natürlich haben wir uns entschuldigt. Wir konnten aber nur wenige zurückgewinnen.

#### Bis zuletzt

"Vielen Dank für Ihre hervorragende Arbeit zum Schutz von Umwelt und Natur. Aber ich glaube nicht mehr an eine bessere Welt. Sie bekommen meine letzte Spende. Wenn Sie diesen Brief lesen, bin ich schon tot", schrieb der Spender an eine bekannte NGO, für die ich tätig war. Natürlich griff ich sofort zum Telefon, wählte die Polizei an und gab Namen und Adresse des Spenders weiter. In der Tat hatte er uns kurz zuvor 500 Mark überwiesen. Als die Polizei bei dem potenziellen Selbstmörder klopfte, machte niemand auf. Wenig später schon kam aber Gewissheit. Der Mann hatte sich weit von zu Hause entfernt vor den Zug geworfen.

Dr. Christoph Müllerleile

Sind auch Sie oder Ihre Organisation schon einmal schön gescheitert? Schreiben Sie uns an meinung@fundraiser-magazin.de

# Spender einfach auf Ihrem bevorzugten Kanal anspechen!

Cross-Media-Kampagnen aus einer Hand machen es möglich.

Erreichen Sie mit Ihrer Spenden-Kampagne **print- und onlineaffine** Zielgruppen gleichermaßen.

Setzen Sie dafür mehrstufige Konzepte für Ihre Print- und E-Mailaussendungen ein.





Anschreiben, Prospekt und E-Mail perfekt aufeinander abgestimmt und hochgradig individuell.

# Für den maximalen Erfolg, perfekt kombinierbar mit:

- Spender-Personalisierung farbige Text- & Bildindividualisierung für Print und Online
- Projekt-Optimierung persönliche Spenden-Empfehlungen nach definierten Kriterien



#### Schagen und Eschen GmbH

Sauerfeldstraße 1 = 47495 Rheinberg Fon: +49 (0)2843-957-0 = info@sue.de Erfahren Sie mehr unter www.sue.de

# "Freiheit darf nicht an der



# Landesgrenze enden"

Nicht nur Russland und die Türkei stehen in der Kritik, weil sie gegen die Zivilgesellschaft vorgehen. Autoritäre Tendenzen gibt es auch in Ländern der Europäischen Union, wie Polen und Ungarn.

Warum ihn das mit großer Sorge erfüllt, erklärt der Generalsekretär des Bundesverbands Deutscher Stiftungen, Felix Oldenburg, im Interview mit unserem Autor Peter Neitzsch. Außerdem schildert er, wie ein Bündnis führender europäischer Stiftungen jetzt dagegenhält.

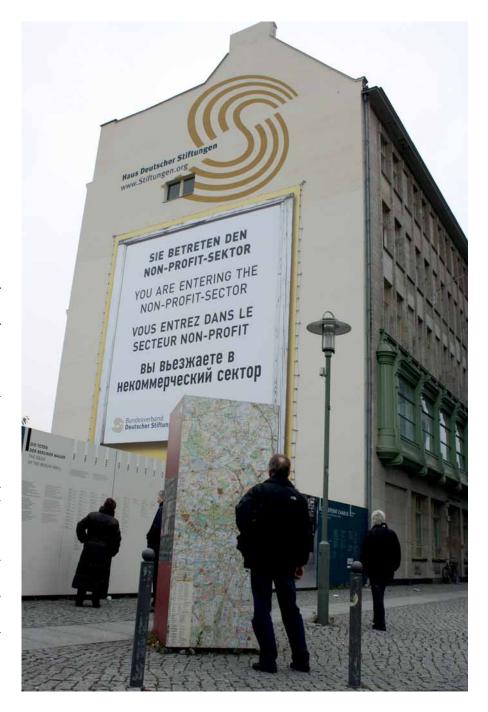
Der Bundesverband Deutscher Stiftungen hat gemeinsam mit mehreren europäischen Stiftungen die "Warschauer Erklärung" verfasst. Worum geht es da genau?

Wir müssen leider beobachten, dass in einigen europäischen Ländern die Freiheit von Stiftungen zunehmend eingeschränkt wird. Das veranlasste uns, gemeinsam mit führenden europäischen Stiftungen Stellung zu beziehen und uns für die Freiheit zivilgesellschaftlicher Organisationen starkzumachen. Verabschiedet wurde die "Warschauer Erklärung" auf der 28. Konferenz des European Foundation Centers in der polnischen Hauptstadt. Sie wird von deutschen Stiftungen wie der Bertelsmann Stiftung, der Bosch Stiftung oder der Körber Stiftung unterstützt. Zu den Unterzeichnern zählen auch die österreichische ERSTE Stiftung, die European Cultural Foundation sowie die Stiftung Stavros Niarchos aus Griechenland, die Open Society Foundation und weitere.

In der Erklärung heißt es, die europäische Zivilgesellschaft sei in Gefahr – ist die Lage wirklich so schlimm?

Die jüngsten Entwicklungen in Polen, in Ungarn und vor allem in der Türkei machen uns ernsthaft Sorgen. Die Arbeit von Stiftungen

und zivilgesellschaftlichen Akteuren wird in diesen Ländern erschwert und zunehmend eingeschränkt. Gerade weil Stiftungen Ausdruck einer freiheitlichen und lebendigen Bürgergesellschaft sind, stehen diese Organisationen schnell am Pranger und ...



... sind oftmals die ersten Opfer autokratischer Regierungen. Von den politischen Akteuren – insbesondere auf europäischer Ebene – fordern wir hier mehr Wachsamkeit und den Schutz der freien und pluralen Zivilgesellschaft.

#### Es war sicher kein Zufall, dass die Erklärung in Warschau verfasst wurde: In Polen sehen sich Stiftungen und Non-Profit-Organisationen zunehmend Anfeindungen ausgesetzt.

Es ist bedenklich zu sehen, dass in unserem Nachbarland zivilgesellschaftliche Akteure unter Repressionen und der veränderten Stimmung in der Gesellschaft leiden. Der gesellschaftliche Diskurs wird zunehmend radikaler und der Rechtsstaat von der Regierung beschnitten. Es war richtig, dass das Treffen in Warschau stattfand und wir in aller Offenheit über die aktuellen Herausforderungen gesprochen haben.

# Auch in Ungarn ist die Situation für zivilgesellschaftliche Organisationen angespannt. Was kritisieren Sie an dem NGO-Gesetz in Ungarn?

Das kürzlich verabschiedete Gesetz stellt einen ernsten Eingriff in die Freiheit der Zivilgesellschaft dar. Nichtregierungsorganisationen müssen sich künftig bei Gericht registrieren lassen, wenn sie Geld aus dem Ausland bekommen. Außerdem sind sie verpflichtet, sich auf ihrer Webseite und in allen Publikationen als "Organisation, die Unterstützung aus dem Ausland erhält" zu bezeichnen. Kommen sie dem nicht nach, droht die Schließung. Damit behindert die ungarische Regierung das grenzüberschreitende Wirken von NGOs und Stiftungen, wie es in einem vereinten Europa eigentlich selbstverständlich sein sollte. Die Zivilgesellschaft darf nicht zum Spielball von Regierungsinteressen und der Willkür Einzelner werden.

Ein neu eingerichteter Solidaritätsfonds soll betroffene Organisationen unterstützen. Wie genau soll das gehen? Der Fonds soll bedrohten zivilgesellschaftlichen Akteuren helfen – mit finanziellen, aber auch mit ideellen Ressourcen. So soll

"Die Zivilgesellschaft darf nicht zum Spielball von Regierungsinteressen und der Willkür einzelner werden."

die Unabhängigkeit der Organisationen sichergestellt werden – und dass sie ihre Arbeit auch in Zukunft fortsetzen können. Wir befinden uns noch im Aufbau und der Planung dieses Fonds.

#### Was wollen Sie mit der "Philantropic Alliance for Solidarity and Democracy in Europe" darüber hinaus noch erreichen?

Die Allianz wurde mit der "Warschauer Erklärung" ins Leben gerufen. Sie ist ein weiterer wichtiger Schritt hin zu mehr Solidarität unter den Stiftungen in Europa. Wir wollen uns durch die Initiative besser vernetzen: Stiftungen und NGOs sollen schneller als bisher in der Lage sein, Informationen auszutauschen, Ressourcen zu nutzen oder gemeinsame Programme zu entwickeln, um die Freiheit und Vielfalt in Europa zu bewahren. Es kann doch nicht sein, dass wir einen europäischen Binnenmarkt für Waren und Dienstleistungen haben, es aber im sozialen Sektor viele Hindernisse und noch kaum Kooperationen über Ländergrenzen hinweg gibt. Stiftungen haben hier eine Schlüsselrolle – gerade in Zeiten neuer Gefahren für den europäischen Zusammenhalt.

#### In der Warschauer Erklärung rufen die Stiftungen auch andere europäische Institutionen zum Handeln auf. Was ist noch zu tun?

Wir verlangen von den europäischen Institutionen, aber auch von der Politik in Deutschland, ein klares Bekenntnis zur Freiheit von Stiftungen. Freiheit, die nicht an der nächsten Landesgrenze enden darf. Stiftungen sind Ausdruck offener und demokratischer Gesellschaften, und es liegt auch an den politischen Akteuren, dieses Bild und Verständnis von Gesellschaft zu verteidigen.

#### Sehen Sie auch in etablierten westlichen Demokratien wie Frankreich oder Deutschland Bedrohungen für die Zivilgesellschaft?

Auch in den westeuropäischen Gesellschaften gibt es eine wachsende Kritik am Engagement von Stiftungen – vor allem an den politischen Rändern, die zunehmend an Einfluss gewinnen. Wir erleben auch eine Radikalisierung des politischen Diskurses, wachsende Elitenkritik und Skepsis gegenüber freiheitlichen Lebens- und Gesellschaftsentwürfen. Ich sehe darin zwar noch keine unmittelbare Bedrohung für Stiftungen, aber wir sollten die weiteren Entwicklungen sorgsam beobachten und dort, wo wir können, gegensteuern, richtigstellen und klare Kante zeigen.

#### In Sachsen wurde eine rechtspopulistische und in Teilen rechtsextreme Partei stärkste Kraft bei der Bundestagswahl. Wäre Ungarn also auch hierzulande möglich?

Das ist eine hypothetische Annahme. Ich sehe keine Abspaltungstendenzen in Sachsen und keine Mehrheit für ungarische Zustände in Deutschland. Die Geschichte lehrt uns aber, dass wir stetig die Augen und Ohren offen halten sollten. Gerade Stiftungen sind Gradmesser für die Freiheit einer Gesellschaft und wichtige Barometer für gesellschaftliche Stimmung. Auch in Deutschland sind Stiftungen durch Vorurteile und Populismus verwundbar. Wir sollten deshalb nicht zögern, uns bei jeder Gelegenheit für unsere freie, demokratische und pluralistische Gesellschaft einzusetzen.

# Spendenhilfsdienst digital & menschlich



#### **Unser Angebot:**

- > In- & Outbound-Telefonie
- > Beratung und Schulung
- Mobiles Telefonstudio
- > Chat-Service NEU



#### Rufen Sie uns an:

Deutscher Spendenhilfsdienst - DSH GmbH Köln: 0221 / 990 1000 koeln@spendenhilfsdienst.de

Deutscher Spendenhilfsdienst Berlin GmbH

Berlin: 030 / 232 553 000 berlin@spendenhilfsdienst.de www.spendenhilfsdienst.de



# (Not) Trump's America

Die Wahl Donald Trumps zum US-Präsidenten hat Amerika gespalten. Im Wahlkampf nannte er Einwanderer aus Mexiko Vergewaltiger und Muslime Terroristen. Seine ersten Amtshandlungen? Ein Einreisebann, der vor allem Muslime trifft. Der Ausstieg aus dem Pariser Klimaabkommen. Und ein Aufnahmeverbot von Transsexuellen in die Armee. Wie geht es den Betroffenen damit? Wie steht die US-Zivilgesellschaft zu Trump? Unser Autor Peter Neitzsch hat zusammen mit einer Gruppe junger Journalisten in Miami, Washington, D. C. und Detroit recherchiert. Dort traf er illegale Einwanderer, islamische Gemeinden, Umweltschützer und Aktivisten für die Rechte sexueller Minderheiten. Ein Bericht über Non-Profit-Arbeit in Trumps Amerika.



#### Als Illegaler in den USA



Wer keine Papiere hat, soll abgeschoben werden – so das Credo des US-Präsidenten. Tatsächlich zahlen Illegale Steuern und arbeiten oder studieren – Seite an Seite mit amerikanischen Kollegen oder Kommilitonen. Die Florida Immigrant Coalition hilft ihnen dabei.

#### Wiederaufbau in der Trümmerzone



In Detroit kümmern sich Anwohner um verfallende Häuser und somit auch um die Nachbarschaft. Weil von Detroits Stadtverwaltung kaum Hilfe kommt, hat es sich eine Non-Profit-Organisation zur Aufgabe gemacht, den Verfall zu stoppen.

Seite 20

#### "Angst ist der ärgste Feind aller guten Taten"



Khalid Iqbal von der Non-Profit-Organisation "Muslim Family Service" kümmert sich um die Probleme der Menschen in Hamtramck, Michigan. Die Gemeinde ist der erste Ort in den USA mit muslimischer Mehrheit – in der Bevölkerung und im Stadtrat. Ein Interview über Armut, Integration und Fremdenhass in Amerika.

Seite 21

#### Energiewende von unten



Das Community Power Network verbindet in den USA landesweit Hausbesitzer, die in Eigenregie Solaranlagen installieren. Dass US-Präsident Trump wenig von erneuerbaren Energien hält, ficht die Aktivisten nicht an. Sie machen einfach weiter.

Seite 23

#### Heimstatt für die verlorenen Seelen



Ruby Corado kämpft als Aktivistin für die Rechte sexueller Minderheiten. Mit der "Casa Ruby", einem Obdachlosenasyl für Schwule, Lesben und Transgender, holt sie in Washington, D.C. Menschen von der Straße und gibt ihnen Hoffnung.

Seite 25

# [U]NDOCU[ME]NTED

#### Als Illegaler in den USA

Donald Trump macht sie verantwortlich für Amerikas Krise: Illegale Einwanderer, die den Einheimischen angeblich die Jobs wegnehmen. Wer keine Papiere hat, soll deshalb abgeschoben werden – so das Credo des US-Präsidenten. Tatsächlich zahlen Illegale Steuern und arbeiten oder studieren – Seite an Seite mit amerikanischen Kollegen oder Kommilitonen. Die Florida Immigrant Coalition hilft ihnen dabei.

#### **Von PETER NEITZSCH**

Es dauert nur einen Moment, dann hat Melissa Taveras Zeit – vorher muss sie noch kurz ein Fernsehinterview geben. In Zeiten wie diesen ist die Sprecherin der Florida Immigrant Coalition (FLIC) eine gefragte Gesprächspartnerin. US-Präsident Donald Trump hat verkündet, hart gegen illegale Einwanderer vorzugehen. Besonders umstritten: Er will auch das DACA-Programm beenden, das junge Einwanderer vor Abschiebung schützt, die bei ihrer Ankunft noch minderjährig waren. Dagegen organisieren sie hier den Widerstand – gemeinsam mit anderen Gruppen aus den gesamten USA.

"Wir setzen uns dafür ein, dass die Menschen, die hier leben, einen legalen Aufenthaltsstatus bekommen oder sogar die US-Staatsbürgerschaft", erklärt Taveras. Im Besprechungsraum hängt eine Karte von Florida mit bunten Post-its darauf: Jeder Zettel steht für eine Gemeinde, die von der FLIC betreut werden. Einwanderer-Gemeinden, in denen viele Illegale leben. Die Aktivisten klären sie über ihre Rechte auf, verhelfen jungen Leuten ohne Papiere zum College-Zugang und unterstützen Eingebürgerte dabei, sich als Wähler zu registrieren.

Ihre Arbeit finanziert die Organisation teils über staatliche Programme, teils über private Spenden; auch ein Fundraiser arbei-



die Gemeinden, die von der Florida Immigrant Coalition (FLIC) betreut werden: Einwanderer-Gemeinden, in denen viele Illegale leben.

Melissa Taveras, die Sprecherin der Florida Immigrant Coalition, ist zurzeit eine gefragte Gesprächspartnerin.

tet für die Non-Profit-Organisation. "Unter Trump hat sich vieles verschlechtert", erklärt Taveras. "Menschen ohne Papiere haben nun Angst, ihrer Arbeit nachzugehen und ihre Geschäfte zu öffnen." Das sei letztlich schlecht für alle, schließlich hingen an den Betrieben auch die Jobs von Amerikanern.

"Warum sollte ich nicht leben dürfen, wo ich möchte?" Julio Calderón, der das sagt, macht keinen Hehl daraus, dass er ohne Pass in Miami lebt. [U]NDOCU[ME]NTED steht auf seinem T-Shirt – keine Papiere. Das "U" und das "ME" sind fett gedruckt. Es könnte dich genauso treffen wie mich, lautet die Botschaft. Nur ist nicht jeder gezwungen,

sein Land zu verlassen. Julio stammt aus Honduras. Als Jugendlicher holten ihn seine Eltern in die USA nach, beide waren schon vor ihm ausgewandert. "Ich war 16, und in dem Alter sind junge Männer in Honduras besonders gefährdet, von den Gangs rekrutiert zu werden." Auf dem Landweg reiste er über Mexiko illegal in die Vereinigten Staaten ein. "Da gab es Tage, an denen wir nichts zu essen hatten und stundenlang laufen mussten."

Auch ohne Aufenthaltsrecht konnte er in den USA ein College besuchen – einen Ausweis braucht es für den Abschluss nicht. Einige Highschools in Miami nehmen sogar Schüler auf, die nur Spanisch sprechen. Anders als in Deutschland ist die Geburtsurkunde oft das einzige Dokument, das Amerikaner besitzen. Eine Ausweispflicht gibt es nicht. Das erleichtert auch den Illegalen das Leben in den Staaten, selbst die Jobsuche ist kein allzu großes Problem. "Es gibt immer Mittel und Wege, Arbeit zu finden", erklärt der 28-Jährige. Die Lohnsteuer führt der Arbeitgeber direkt ab, der Arbeiter kommt mit den Behörden quasi nicht in Kontakt.

Seit Trump in Washington regiert, ist aber auch Julio vorsichtiger geworden; so fährt er etwa kein Auto mehr, um der Verkehrspolizei keinen Anlass zu geben, ihn zu kontrollieren. "70 Prozent der Abschiebungen kommen wegen Fahrens ohne Führerschein zustande", erläutert er. "Das war schon unter Obama so." Schließlich kann ohne Papiere niemand einen Führerschein erwerben. Und dann schiebt er noch einen Satz nach: "Es

geht hier nicht um Menschen, die Gesetze brechen. Sondern es geht um Gesetze, die Menschen brechen."

Kriminelle Ausländer abschieben. Auch das ist eine Losung, die in den USA in diesen Tagen wieder häufiger zu hören ist. Julio Calderón hält davon wenig: "Die brutalsten Gangs in Lateinamerika wurden von abgeschobenen Kriminellen aus den USA gegründet." Diese Politik würde die Probleme nur vergrößern. Ohnehin sitzen die meisten im Gefängnis nur wegen Bagatelldelikten wie dem fehlenden Führerschein, auf den drei Monate Gefängnis stehen. Ist die Strafe abgesessen, folgt die Abschiebung.

Ohne Papiere lebt auch Julio in der ständigen Gefahr, abgeschoben zu werden, wenn er von der Polizei kontrolliert wird. Seit Trump seinen harten Kurs angekündigt hat, hätten die Kontrollen zugenommen. Angst habe er deshalb schon. Trotzdem sagt er: "Ich trage das [U]NDOCU[ME]NTED-Shirt

auch außerhalb des Büros, denn ich weiß. dass meine Mitstreiter alles tun würden, um meine Abschiebung zu verhindern." Selbst die Polizei sehe die Aktivisten nicht als Problem. "Wir sind die, die sich um eine Lösung bemühen."

Für ihre Unterstützung der Illegalen muss die FLIC vorerst keine Konsequenzen befürchten. "Ich habe keine Angst", sagt Melissa Taveras. "Wir sind eine starke Gruppe, und das schützt uns, denn die Verantwortlichen wissen, wie mächtig sozialer Protest sein kann." Die USA hätten eine lange Geschichte von Rassismus gegenüber Einwanderern. Dennoch glaube sie, dass die Mehrheit der Amerikaner sehe, wie das Land von Einwanderung profitiere. Das stimmt die Aktivistin optimistisch: "Unser Kampf ist vielleicht nicht in einem Jahr gewonnen, aber er geht weiter."

► https://floridaimmigrant.org





# Wiederaufbau in der Trümmerzone

In Detroit kümmern sich Anwohner um verfallende Häuser und um die Nachbarschaft

Im Detroiter Stadtteil Osborn lässt sich beobachten, was passiert, wenn sich der Staat zurückzieht: Wer kann, zieht weg. Die leer stehenden Häuser dienen Drogengangs als Unterschlupf. Den Rest holt sich die Natur zurück. Weil von Detroits Stadtverwaltung kaum Hilfe kommt, hat es sich eine Non-Profit-Organisation zur Aufgabe gemacht, den Verfall zu stoppen.

#### **Von PETER NEITZSCH**

Der Stadtteil Osborn sieht aus, als wäre er von einer Naturkatastrophe heimgesucht worden: Nur vereinzelt stehen hier im Nordosten Detroits noch bewohnte Häuser zwischen den Ruinen. Wo einst bescheidener Wohlstand war, wuchert jetzt Unkraut. Doch die Zustände in Osborn sind nicht die Folge eines Wirbelsturms, eines Großbrands oder einer Flut – schuld ist die wirtschaftliche Misere der Stadt. "Es gibt Tausende Häuser in Detroit, die leer stehen", schildert Sozialarbeiterin Kayama Sessoms die Situation.

Nur wenige Organisationen versuchen, etwas an dieser Lage zu ändern. Die Osborn Neighborhood Alliance ist eine davon: Mit den Händen räumen die Anwohner, die geblieben sind, Schutt auf die Straße. Sie versuchen, wenigstens einige der verlassenen Häuser vor dem Verfall zu retten. Gebäude, die nicht mehr zu retten sind, markieren sie für den Abriss. "Wir wollen wieder Bewohner für unsere Nachbarschaft finden", berichtet Sessoms. Dafür kauft die Initiative Häuser von der Stadt oder den Vorbesitzern und vermittelt sie an Familien.

Der Niedergang der Autoindustrie in Detroit führt bereits seit den 1970er Jahren dazu, dass Tausende die Stadt verlassen: Von einst 1,8 Millionen Einwohnern schrumpfte die Stadt auf heute weniger als 700 000. Besonders hart getroffen hat es ärmere Stadtteile wie Osborn, hier leben fast ausschließlich Afro-Amerikaner. Die Immobilienkrise 2008 hat ihre Lage weiter verschlimmert: "Viele konnten die Raten für ihren Kredit oder die Steuern für ihr Grundstück nicht mehr bezahlen", berichtet Sessoms. Die Menschen

mussten ihre Häuser verlassen. Teilweise geschah dies über Nacht, oft ist nicht einmal klar, wem ein Gebäude gehört.

Kayama Sessoms und ihre Mitstreiter kämpfen nun mit den Folgen der verfehlten Krisenpolitik. Mühsam versuchen sie, wieder so etwas wie eine intakte Nachbarschaft aufzubauen. Eine Nachbarschaft, die es vor zehn Jahren hier noch gab. Und möglicherweise noch geben würde, hätten Banken und Stadt die Immobilienkrise anders gehandhabt. Ob sie nicht wütend sei auf die Verantwortlichen? "Nein", sagt die 34-Jährige. "Was soll ich mich über Dinge ärgern, die ich eh nicht ändern kann? Ich stecke meine Energie lieber in die Zukunft." Wut helfe da nicht.

Die Verwahrlosung ganzer Stadtteile führt auch zum Anstieg der Kriminalität: In den Ruinen machen sich Banden breit; die leer stehenden Häuser nutzen sie, um Drogen zu verkaufen. "Die Gangs bekriegen sich untereinander und kämpfen um die besten Verkaufsstellen", berichtet Sessoms. Doch sie sagt auch, es mache einen großen Unterschied,

ob eine Nachbarschaft "aktiv gemanagt" sei oder nicht. "Es erhöht schon das Sicherheitsgefühl, wenn einfach nur der Rasen gemäht wird." Das helle die öffentlichen Räume auf.

Die Nachbarschaftsallianz versucht deshalb gezielt, Plätze wiederzubeleben. Die Gangs ziehen sich dann von dort zurück. In der Mitte des Quartiers ist auf diese Weise ein "Lehrgarten" entstanden mit Sitzgruppen und Hecken, wo Schüler zum Beispiel etwas über Bienen lernen können. "Häuser, die wir nicht entwickeln können, adoptieren wir", berichtet Sessoms. Die Initiative kümmert sich dann darum, die Abrisshäuser mit Pressspanplatten zu verschließen – "boarding" nennen sie das. 600 bis 1000 Dollar kostet es, ein Haus zu versiegeln. "Wir bemalen dann die Platten von außen, damit es freundlicher aussieht."

Das Geld dafür kommt zum größten Teil von der Skillmann Foundation, die in sechs Nachbarschaften ähnliche Projekte fördert – und dafür ein Budget von insgesamt 10 Millionen Dollar bereitstellte, verteilt über zehn Jahre. "Insgesamt werden wir von drei Stiftungen gefördert", berichtet Sessoms. Unterstützung erhält die Initiative auch von Unternehmen, die sie im Rahmen der jeweiligen Corporate Social Responsibility fördern. "Unser Ziel ist es, dass sich das Modell, Häuser zu entwickeln und weiterzuverkaufen, irgendwann selbst trägt und wir so unsere Arbeit finanzieren können."

Doch bis dahin ist es noch ein weiter Weg: Die Gegend gilt als Risikogebiet, Investoren machen um sie einen Bogen. Etwa 750 Dollar zahlen Mieter im Monat für ein Einfamilienhäuschen. Nicht genug, um damit eine Rendite zu erwirtschaften. 2008 war ein kleines Häuschen in Osborn noch rund 110 000 Dollar wert. heute könnte man es selbst im renovierten Zustand höchstens für 50 000 verkaufen. Die Kosten, ein unbewohntes Haus von Grund auf zu renovieren und zu unterhalten, sind höher, rechnet Sessoms vor.

"Deshalb mussten wir uns etwas anderes einfallen lassen", erklärt die Sozialarbeiterin. Das Ziel der Initiative ist es, die neuen Bewohner zu Hausbesitzern zu machen. "Denn wenn den Menschen die Häuser gehören, dann kümmern sie sich auch darum." Deshalb entwickelt die Osborn Neighborhood Alliance gemeinsam mit den Mietern einen Finanzierungsplan, der diese zu Eigentümern macht. Ein Straßenzug dient dafür als Modellprojekt: "Wir wollen künftigen Investoren sagen: Seht her, das haben wir aus eigener Kraft ge-

www.wedgedetroit.com/project/ osborn-neighborhood-alliance

# "Angst ist der ärgste Feind aller guten Taten"

Hamtramck in Michigan ist eine amerikanische Gemeinde wie viele in der Metropolregion Detroit: Der Niedergang der Autoindustrie hat die Arbeitersiedlung schwer getroffen. Es fehlt an Jobs und an Geld, etwa um die Schlaglöcher in den Straßen zu flicken. Doch was Hamtramck besonders macht: Es ist der erste Ort in den USA mit muslimischer Mehrheit – in der Bevölkerung und im Stadtrat. Khalid Iqbal von der Non-Profit-Organisation "Muslim Family Service" kümmert sich um die Probleme der Menschen vor Ort. Ein Gespräch über Armut, Integration und Fremdenhass in Amerika.

#### Herr Iqbal, Sie helfen armen Familien in Hamtramck. Was für eine Arbeit machen Sie genau?

Unsere Organisation, der Muslim Family Service, entstand in den 90er Jahren als Hilfsorganisation von muslimischen Amerikanern. Wir sind Teil einer größeren Organisation, des Islamic Circle of North America, und kümmern uns um Hilfe in den USA. Seit unserer Gründung haben wir bei mehr als 50 Katastrophen geholfen wie Waldbränden oder Überschwemmungen. In Michiqan verteilen wir an fünf Orten



Essen an Bedürftige – darunter auch Nicht-Muslime. Mit jeder Ausgabestelle versorgen wir etwa 400 bis 500 Familien.

#### Hamtramck war in den Schlagzeilen, weil in den letzten Jahren so viele Muslime hierhergezogen sind. Wo kommen die Menschen her?

Hamtramck wird oft auch Banglatown genannt, weil hier so viele Menschen aus Bangladesch leben. Viele kommen auch aus Pakistan oder dem Jemen. Eine NGO bringt die Flüchtlinge her und kümmert sich um eine Unterkunft für die ersten drei Monate. In der Zeit müssen die Menschen dann Arbeit finden. Drei von vier Neuankömmlingen haben keinen Job – viele müssen sechs oder sieben Kinder versorgen. Deswegen kommen sie dann zu uns. Das größte Hindernis bei der Arbeitssuche ist die Sprachbarriere: Wer kaum Englisch spricht, hat keine Chance auf einen Bürojob. Deshalb bieten wir auch Sprach- und Integrationskurse an.

Was lernen die Flüchtlinge in den Integrationskursen? Für viele muslimische Männer aus traditionell geprägten Regionen ist es nicht üblich, einer Frau zur Begrüßung die Hand zu geben.



... Das irritiert viele Amerikaner. Auch darüber klären wir auf. Natürlich ist es jedem freigestellt, wie er sich verhält. Aber wer den Handschlag verweigert, sollte das jedenfalls erklären. Wir raten Neuankömmlingen dazu, sich so stark wie möglich dem amerikanischen "Way of Life" anzupassen, denn Ghettos haben in der Geschichte noch nie funktioniert. Dafür braucht niemand seine Sprache oder seine Wurzeln aufzugeben.

# Funktioniert das Zusammenleben der Kulturen in Hamtramck?

Die Gemeinde hier ist sehr multikulturell, neben uns Muslimen leben traditionell auch viele Polen in Hamtramck. An unserem friedlichen Zusammenleben können auch die Hassberichte auf Breitbart.com und in anderen rechten Medien nichts ändern. Wir tauschen uns mit anderen Gemeinden der Stadt aus. So haben wir zum Beispiel zusammen mit der lutherischen Kirche die Aktion "Cleaning up Hamtramck" gestartet: Freiwillige aus beiden Gemeinden haben gemeinsam Müll von den Straßen aufgesammelt.

# Mit welchen Problemen haben Sie zu kämpfen?

Natürlich haben wir auch Schwierigkeiten: Die Arbeitslosenquote ist sehr hoch. Aber anders als in anderen Gegenden mit viel Arbeitslosigkeit gibt es hier kaum Probleme mit Kriminalität. Das macht uns schon stolz. Wie in vielen Armenvierteln ist häusliche Gewalt ein Problem. Andererseits rufen manche Nachbarn auch nur die Polizei, weil es laut war. Wegen der Sprachbarriere endet dann

so ein Einsatz trotzdem auf der Wache – obwohl nichts vorgefallen war.

#### Wie finanzieren Sie Ihre Arbeit? Bekommen Sie auch Unterstützung aus islamischen Staaten?

Alle unsere Spenden kommen von den Menschen hier vor Ort. Wir erhalten keine Dollars aus dem Ausland. Stattdessen setzen wir vor allem auf Kleinspenden. Großspender, die uns 100 000 Dollar oder mehr geben, hatten wir bislang noch nicht – aber ablehnen würden wir sie natürlich nicht. Amerikaner sind sehr großherzige Menschen, die gerne spenden und uns zum Beispiel ihre Möbel geben, wenn wir welche brauchen. Die Leute hier sind freundlich und aufgeschlossen. Natürlich haben manche auch Vorurteile gegenüber Muslimen, aber mit diesen Menschen haben wir im Alltag eigentlich nichts zu tun.

#### US-Präsident Trump hat im Wahlkampf gedroht, die Grenzen zu schließen. Wie geht Amerika bislang mit Flüchtlingen um?

Die Einwanderungspolitik in den USA ist ganz anders als etwa in Deutschland. Einerseits nimmt Amerika viele Menschen auf, andererseits gibt es kaum finanzielle Unterstützung für Flüchtlinge. Wer hier herkommt, muss oft viel mehr zahlen als Einheimische, zum Beispiel um eine Kreditkarte oder eine Krankenversicherung zu bekommen. Denn die meisten haben ja weder eine Kredithistorie noch eine Krankenakte. Das führt zu Problemen in den Familien. Auch da helfen wir mit unserer Beratung.

# Das Thema Einwanderung ist in allen westlichen Ländern umstritten.

Gott segne die deutsche Regierung dafür, dass sie so viele Flüchtlinge aufgenommen hat. Das war sehr großzügig. Aber manches funktioniert in den USA auch besser: Die Menschen haben die Möglichkeit zu arbeiten. Wenn sie wie in Deutschland gezwungen sind, herumzusitzen und darauf zu warten, dass über ihren Antrag entschieden wird, kommt nichts Gutes dabei heraus. Das beste Beispiel für eine gelungene Einwanderungsund Integrationspolitik ist aus meiner Sicht Kanada. Am schlechtesten macht es Australien, die USA und Europa liegen irgendwo dazwischen. Kanada hat verstanden, dass Vielfalt ein Land stärker macht.

# **P** Erleben Sie Fremdenhass oder Anfeindungen gegenüber Muslimen?

Was in Charlottesville passiert ist, als ein Rechtsextremist mit seinem Auto in eine Menschenmenge raste, macht mich unendlich traurig. Aber ist das das Bild des wahren Amerika? Das glaube ich nicht. Hassverbrechen gab es auch hier: In Michigan brannte vor Kurzem eine Moschee aus. Die Polizei ermittelt wegen Brandstiftung. Aber daraufhin haben Kirchen und Synagogen den Gläubigen ihre Türen geöffnet und ihnen einen Raum zum Gebet gegeben. Angst ist der ärgste Feind aller guten Taten. Deshalb rate ich den Menschen: Redet miteinander und ihr werdet immer eine Lösung finden. Dieses Land ist sehr offen und hilfsbereit und wer hier neu ankommt, gibt gerne etwas zurück.

▶ http://muslimfamilyservices.org

# Energiewende von unten

Wo die Air Condition läuft, rechnen sich Solaranlagen schnell

Das Community Power Network verbindet in den USA landesweit Hausbesitzer, die in Eigenregie Solaranlagen installieren. Dass US-Präsident Trump wenig von erneuerbaren Energien hält, ficht die Aktivisten nicht an. Sie machen einfach weiter.

#### **Von PETER NEITZSCH**

#WeAreStillIn – wir sind noch dabei. Das ist das Motto amerikanischer Klimaschützer. Auch wenn die Regierung aus dem Pariser Klimaabkommen aussteigt, verpflichten sich US-Bürger, Firmen, Städte und sogar ganze Bundesstaaten zu CO2-Einsparungen. Sie wollen die Klimaziele weiter erreichen.

Trotz Trump. Das vom Anstieg des Meeresspiegels bedrohte Miami Beach hat die Erklärung ebenso unterzeichnet wie die US-Hauptstadt Washington. Kalifornien ist dabei, Oregon oder North Carolina. Auch Facebook, Google und Yahoo haben sich verpflichtet.

Vorangetrieben wird die Energiewende in den USA aber auch von etlichen Stiftungen und Non-Profit-Organisationen. Sie leisten vor allen Dingen Überzeugungsarbeit, denn viele Amerikaner sind beim Thema erneuerbare Energien noch skeptisch. "Die Leute denken: Sonnenenergie, das ist doch was für Hawaii", sagt Ben Delman vom Community Power Network. Doch diese Zweifel kann

er zerstreuen: "Ich bringe dann immer das Beispiel Deutschland." Die 2007 gegründete NGO vernetzt landesweit Solarinteressierte in den Nachbarschaften – und berät sie bei der Anschaffung von Fotovoltaikanlagen.

"Solarstrom ist eine soziale Technologie", sagt Delman. Niemand gehe das Thema gerne alleine an. Der Vorteil von "Solar-Kooperativen" in der Nachbarschaft liegt da auf der Hand: Wer sich für Fotovoltaik interessiert, muss sich nicht alleine mit Sonnenstunden, Anschaffungskosten und Einspeisevergütung herumschlagen – er kann sich mit seinem Nachbarn darüber austauschen. "Wenn man sieht, dass es in der Gegend Leute mit Solaranlagen...



... auf dem Dach gibt, wird man neugierig – dann ist das Thema weniger abstrakt."

Seine Arbeit finanziert das Community Power Network über Stiftungsgelder und eine Gebühr, die Hausbesitzer zahlen. Allein der Washingtoner Ableger des Netzwerks "DC Sun" konnte auf diese Weise mehr als 500 Solaranlagen installieren. "Interessierte können sich bei uns online registrieren und ihre Adresse auf einer GoogleMap markieren", erklärt Delman. Die Organisation prüft daraufhin, ob sich das Hausdach für eine Anlage eignet. "Unser Ziel ist es, bis zu 50 gute Dächer in einer Gegend zu bekommen, dann legen wir los."

Dächer wie das auf dem Einfamilienhäuschen von Synta Keeling in einem bürgerlichen Vorort von Washington. Die Juristin wagte 2010 den Schritt und schaffte sich eine Solaranlage an. Im Grunde sei sie ja schon immer sehr umweltbewusst gewesen. Aber: "So eine Anlage kostet erstmal Geld, das war keine einfache Entscheidung." Erst durch das Netzwerk hat sie erfahren, welche Fördermöglichkeiten es gibt. "Alleine macht man so einen Schritt nicht, aber Schulter an Schulter mit den Nachbarn ist das etwas anderes."

Heute misst der "solar meter" neben ihrer Haustür den Strom, den ihre Solaranlage produziert. Besonders in den schwülen Sommermonaten, wenn die Air Conditions in vielen Haushalten Washingtons auf Hochtouren laufen, lohnt sich das. "Im Juli ist eine Stromrechnung von mehreren



Für Synta Keeling hat sich die Anschaffung der Solaranlage auf dem Dach gelohnt. Vieles in Amerika funktioniert über die Wirtschaftlichkeit: Wenn sich etwas rechnet, wird es gemacht.

hundert Dollar keine Seltenheit." Je mehr Strom Keeling in das Netz einspeist, desto schneller wächst ihr Stromguthaben beim lokalen Versorger. Auf diese Weise kann sie im Sommer produzierten Strom auch noch im Winter verbrauchen.

Vieles in Amerika funktioniert über die Wirtschaftlichkeit: Wenn sich etwas rechnet, wird es gemacht. Für Keeling hat sich die Anschaffung bereits gelohnt. "Von März bis September habe ich keine Energiekosten,

und im Winter ist meine Stromrechnung immerhin nur noch halb so hoch." Der Staat setzt auch in den USA Anreize, die den Einstieg in den Solarstrom erleichtern: Seit 2005 gibt es einen bundesweiten Steuernachlass für 30 Prozent der Investitionssumme. Daran werde sich so schnell auch nichts ändern, glaubt Delman. "Unser Präsident ist zwar kein Freund grüner Energie, aber er liebt Steuersenkungen!"

www.wearestillin.com

# bussgeldfundraising.de

#### Adressen Gerichte und Staatsanwaltschaften

- über 9.000 personalisierte Entscheideradressen online verfügbar
- jederzeit aktualisierbar
- zielgruppengenaue Selektion
- "preiswert kaufen statt teuer mieten"

#### Fullservice: Mailings und Geldauflagenverwaltung

Wir übernehmen auch die komplette Mailingplanung und -abwicklung sowie die fachkundige und zuverlässige Verwaltung der Ihnen zugewiesenen Geldauflagen.



# Heimstatt für die verlorenen Seelen

Das "Casa Ruby" ist Washingtons Zufluchtsort für die LGBT-Community

Sie kam als junger Mann in die USA, ließ ihr Geschlecht umwandeln und musste ohne Wohnsitz überleben. Heute kämpft Ruby Corado als Aktivistin für die Rechte sexueller Minderheiten. Mit der "Casa Ruby", einem Obdachlosenasyl für Schwule, Lesben und Transgender, holt sie in Washington, D.C. Menschen von der Straße und gibt ihnen Hoffnung.

#### Von PETER NEITZSCH

"Ich bin eine farbige Transfrau, eingewandert und HIV-positiv, ich war Sex Worker und wurde vergewaltigt, trotzdem habe ich diesen Ort aufgebaut." Wenn Ruby Corado spricht, dann predigt sie enthusiastisch. "Wo sonst in der Welt wäre so eine Geschichte

möglich, wenn nicht in den USA?" Das Publikum im ersten Stock der Notunterkunft in der Georgia Avenue lauscht gebannt. Rund ein Dutzend Feldbetten stehen hier. Im Erdgeschoss geben Helfer gerade warmes Essen aus, zwei Computer bieten kostenlosen Zugang zum Internet.

Als die "Casa Ruby" vor fünf Jahren ihre Türen öffnete, gab es in ganz Washington, D.C. keinen vergleichbaren Ort - ein Obdachlosenasyl speziell für die LGBT-Community, also für alle, die lesbisch, schwul (gay), bisexuell oder transgender sind. Was sie mit gerade einmal 12000 Dollar Startkapital begann, baute Corado mit unermüdlicher Energie zu einer Non-Profit-Organisation aus. Mittlerweile betreibt sie mehrere solcher Plätze in D.C. – jeden Tag verteilt ... ▶



Gründerin Ruby Jade Corado: "Wo sonst in der Welt wäre so eine Geschichte möglich, wenn nicht in den USA?"

# Weltweit recherchieren mit journalists.network



Sie organisieren Recherchereisen auf allen fünf Kontinenten - trotz Medienkrise und immer knapperen Budgets der Redaktionen: journalists.network ist ein 1995 gegründeter Zusammenschluss junger Reporter, Redakteure und Autoren, die aus dem Ausland berichten wollen. Wie das geht? Mit viel investierter Freizeit und der hartnäckigen Suche nach Sponsoren. Acht Monate nach der Amtseinführung von Donald Trump als Präsident besuchte eine JN-Reisegruppe die USA – sie fand ein Land vor, dessen Bevölkerung zerrissen ist.

Unser Autor Peter Neitzsch (hintere Reihe, 3. v.l.) durfte auf dem finalen Gruppenfoto in Detroit natürlich nicht fehlen.

Mehr zu lesen unter: http://journalists-network.org/usa-2017-2 ... die Organisation 200 Mahlzeiten und bietet 50 Menschen eine Schlafstatt."Ich wollte einen Ort schaffen, an dem wir sicher sind, uns treffen und austauschen können", berichtet die 47-Jährige. Ruby Corado weiß, wovon sie spricht, auch sie lebte auf der Straße. "Als ich ganz unten war, hat jemand versucht, mich umzubringen", erzählt sie. Ein Mann, mit dem sie eine Affäre hatte, hatte auf sie geschossen. "Ich hatte eine Kugel in der Schulter, da habe ich realisiert: Ich muss die Community zusammenbringen." Eine Community, die mit vielen Problemen zu kämpfen hat: Obdachlosigkeit, Prostitution, Drogenmissbrauch.

Rubys Geschichte beginnt in El Salvador: 1986 floh sie mit 16 Jahren vor dem Bürgerkrieg in ihrem Land in die USA – damals noch als junger Mann. "Zu meinen ersten Erinnerungen gehört, dass ich wie meine Mutter sein wollte", erzählt sie. "Als Kind habe ich schon immer am liebsten die Ballerina im Zirkus gespielt." In Amerika hörte sie zum ersten Mal etwas über das Thema Transgender. "Als ich dann begann, mich zu schminken, fühlte sich das so richtig an." Sechs Jahre später stand ihr Entschluss fest: Corado ließ ihr Geschlecht umwandeln.

"Ich stamme noch aus einer Zeit, in der ein queeres Leben nichts wert war", berichtet sie. Alle hier hätten erfahren, wie es ist, wenn die Gesellschaft auf einen herabschaut, wegen der Sexualität oder der Hautfarbe. Auch sie selbst habe schon viel Anfeindungen erlebt, sie wurde in Geschäften nicht bedient oder aus dem Bus verwiesen. "Ich wurde angespuckt, geschlagen und getreten – und habe das alles nur ertragen, weil ich diesen Traum hatte." Den Traum von einem sicheren Ort, von der "Casa Ruby".

Auch Andrew Killinger fand hier eine Anlaufstelle, als er keinen Ausweg mehr sah. "Ich bin ein schwuler Mann und habe auf der Straße gelebt", berichtet er. In den Männerherbergen habe er sich nie wohlgefühlt. "Hätten die anderen dort gewusst, dass ich schwul bin, hätten sie mir sicher etwas angetan." Deshalb habe er auch seine Haare nicht gefärbt, so wie jetzt – abwechselnd pink und blau, selbst Bart und Augenbrauen sind nun eingefärbt. "Viele, die hier herkommen, sind



Ein Obdachlosenasyl speziell für die LGBT-Community – ein sicherer Ort.

Der Grafiker Andrew Killinger konnte mit der Hilfe der "Casa Ruby" eine Ausbildung zum Kunsttherapeuten machen.

verlorene Seelen", sagt Killinger. "Sie haben alles verloren, auch ihre Selbstachtung." Der 52-Jährige spricht aus Erfahrung: "Ich wurde schon verprügelt und als Schwuchtel beschimpft, da wusste ich selbst noch nicht einmal, dass ich schwul bin." Seit den 80er Jahren habe sich aber zum Glück viel getan, die Menschen seien toleranter geworden. Er habe in seinem alten Leben deshalb seine Sexualität nie verschwiegen, erzählt er. "Bis ich obdachlos wurde."

Bei Ruby sei alles ganz anders: "Die Menschen werden ein Teil der Familie und kümmern sich umeinander." Neben dem Obdachlosenasyl gibt es auch sogenannte Übergangshäuser. Wer einen Job hat, kann bis zu sechs Monate in einem der Häuser bleiben, wenn er sich an der Miete beteiligt. Danach muss er sich etwas anderes suchen. Der Grafiker Killinger konnte mit der Hilfe der "Casa Ruby" eine Ausbildung zum Kunsttherapeuten machen, bald gehört er fest zum Team der Einrichtung.

"Ein Großteil der Arbeit, die wir machen, besteht darin, die Würde der Menschen wiederherzustellen", erläutert Corado. Hilfe vom Staat bekommt sie dabei nicht. Ihr Projekt lebt von Tausenden Kleinspenden – oft nicht mehr als ein Dollar. Dennoch fehlt es oft am Geld. Dann muss sich die energische Gründerin wieder einmal selbst zur Geduld mahnen: "Wir können nicht alles auf einmal machen, aber immerhin machen wir etwas", sagt sie und lacht. "Das unterscheidet uns vom Weißen Haus." Die würden nur viel versprechen, aber nichts hinbekommen.

Danach gefragt, was er vom aktuellen Präsidenten Donald Trump hält, antwortet Killinger: "Ich finde es wunderbar, dass Trump gewählt wurde." Dadurch seien Dinge an die Oberfläche gekommen, die sonst versteckt geblieben wären, argumentiert er dialektisch. "Plötzlich stehen die Menschen auf gegen Trump und reden über Neonazis und Homophobie." Das habe es so vorher nicht gegeben. Das sei immerhin ein Anfang, findet er.

"Zum ersten Mal in meinem Leben darf ich nicht in die Armee gehen", kommentiert Ruby Corado das Verbot von Transsexuellen in der US-Army, das Trump erlassen hat. Für ihr Land zu kämpfen, sei ein Recht, das ihr genommen worden sei. "Aber kein Präsident der Welt kann uns die Würde und die Identität wegnehmen." Die Powerfrau hat ohnehin schon längst andere Pläne: Noch in diesem Jahr möchte sie ein Schulungsprogramm beginnen und anderen im ganzen Land helfen, Zentren wie ihres aufzubauen.

#### ▶ www.casaruby.org





# Daten statt warten.

Smart Data macht alle froh: Uns Fundraiser, weil wir mit gleichem Einsatz mehr erreichen. Und Ihre Spenderinnen und Spender, weil sie genau die Informationen bekommen, die sie wirklich interessieren.

Nutzen Sie aktuelle technische Möglichkeiten wie Digitaldruck, Bildpersonalisierung und Web-to-print für noch erfolgreichere Newsletter, Mailings oder Bedankungen. Wir identifizieren die entscheidenden Variablen, übersetzen sie in packende Kreation und kümmern uns um Datenaufbereitung und Produktion. 100% individuell, 100% zuverlässig. Worauf warten Sie noch?





# Das alles – und noch viel mehr – finden Sie

#### **Fundraising-Jobs**





#### Kostenlose Job-Börse für Jobs in Non-Profit-Organisationen

In unserer Online-Stellenbörse finden Sie Ihren neuen Traumjob oder können selbst solche Jobs anbieten. Tragen Sie offene Stellen in Non-Profit-Organisationen hier ein oder stöbern Sie in den Inseraten! Dieser Service ist bei uns kostenlos.

## Karriere im Fundraising





#### **Dossier zum Thema Karriere**

Wie wird man Fundraiser? Welche Berufswege sind typisch? Welche Voraussetzungen muss man erfüllen? Und was tun NGOs, um ihr Personal weiterzubilden? Im Dossier zum Thema Karriere hat unsere Redaktion für Sie Antworten auf diese Fragen zusammengestellt.

 $Fotocredits: AdobeStock@Tijana, AdobeStock@charles \ taylor, AdobeStock@davooda, AdobeStock@vitamins, AdobeStock@weerachai, arthurhidden@fotolia.com, georgejmclittle@fotolia.com, Paul Stadelhoferachai.$ 



## Fundraising-Kalender



#### Seminare + Tagungen auf einen Blick

Im Fundraising-Kalender finden Sie aktuelle Veranstaltungs-Termine für Vereine, Stiftungen und NGOs rund um die Themen Spenden, NPO-Management und Öffentlichkeitsarbeit. Stöbern Sie einfach in der Terminliste oder nutzen Sie zielgerichtet die Suchfunktion!

#### **Fundraisingtage**





#### Gleich direkt zur Tagung anmelden

Die Fundraisingtage, die das Fundraiser-Magazin veranstaltet, sind immer einen Besuch wert. Profitieren Sie vom Wissen kompetenter Fachreferenten und vom Erfahrungsaustausch mit anderen Vereinen und Stiftungen! Alle Termine und Details unter www.fundraisingtage.de

# auf www.fundraiser-magazin.de : at



#### Dienstleister-Verzeichnis

#### Wer kann was, wer unterstützt wo?

In unserem Dienstleisterverzeichnis finden Sie über 100 Unternehmen rund um die Themen Sozialmarketing, Fundraising, Direktmarketing und Kommunikation. Sie bieten Unterstützung im Bereich Beratung, Druckerei, Software, Kommunikation, Lettershop, Kreation, Face-to-Face- oder Telefon-Fundraising sowie Recht und Steuern. Suchen Sie einfach nach Stichworten oder nach Region!

#### Archiv-Recherche



#### Stöbern Sie kostenlos

Hier ist alles drin, nur keine Staub-Allergie! Im Online-Archiv des Fundraiser-Magazins können Sie in den älteren Heften stöbern.

Blättern Sie in den PDF-Dateien oder nutzen Sie unsere Volltextsuche. Die Recherche im Archiv des Fundraiser-Magazins ist unbegrenzt und kostenfrei.

#### Dossier Fördermittel





#### Die passende Förderung finden

Fundraising-Einsteiger suchen oft die passende Förderung für ihr Projekt. Das Fundraiser-Magazin hat verschiedene Förder- und Stiftungsverzeichnisse zusammengeführt und einen Überblick erstellt.

#### Abo und Bücher bestellen



#### Fachlektüre, die Spaß macht

Bestellen Sie sich bequem Ihr Fundraiser-Magazin nach Hause oder ins Büro. Auch das beliebte Orga-Abo für die Kollegen können Sie online buchen.

Oder wie wäre es mit einem Fachbuch aus der Edition Fundraiser? Das gibt es unter www.edition-fundraiser.de

### So geht Online-Fundraising





#### Mit Technik Herzen öffnen

Die Online-Spende gehört im modernen Fundraising zu den Akquise-Instrumenten mit den stärksten Wachstumsraten. Wir zeigen in der Textsammlung "Online-Fundraising", was notwendig ist, um die vielfältigen Möglichkeiten des Online-Fundraisings zu nutzen.



## Technik und der menschliche Faktor

Ein subjektiver Blick auf die Fundraising-Trends des kommenden Jahres

Das neue Jahr steht vor der Tür. Und damit auch neue Themen im Fundraising: von der Wirkungsorientierung über das Content- und Influencer-Marketing sowie der Digitalisierung bis hin zur Stärkung des menschlichen Aspektes im Fundraising. Das sind nur einige der Trends für 2018, die wichtig für Non-Profits werden.

#### Von RENÉ-CHRISTIAN EFFINGER

Der Begriff der Wirkungsorientierung ist auch im Bereich der Gemeinnützigkeit angekommen, doch von vielen wird er noch nicht ganz ernst genommen. Doch wage ich zu behaupten, wer seine Wirkung in den nächsten Jahren nicht nachweisen kann,

bekommt nicht mehr ausreichend Funds. Spender werden nicht mehr ins Blaue hinein geben - sie wollen Wirkungsbeweise. Auch öffentliche Förderstellen schauen sich sehr genau an, wie die Wirkung auf die Zielgruppe der Bedürftigen, das Umfeld und auf die Gesellschaft insgesamt ist und wie dagegen der Aufwand aussieht. Organisationen müssen die Qualität ihrer Arbeit tatsächlich nachweisen können. Wer wirkungsorientiert vorgeht, stellt sein Fundraising auf solidere Beine. Genauso wie die vertriebliche Haltung im Fundraising sind viele Marketing-Trends auch wichtig für Non-Profits. Unter anderem das Content-Marketing.

#### Content- und Influencer-Marketing

Bei fast 600000 gemeinnützigen Organisationen und 22 000 Stiftungen in Deutschland ist es schwierig, sich zu positionieren. Das gelingt oft nur mit dem richtigen Marketing. Und hier heißt es, mit seinen Spendern in Kontakt zu kommen und sie mehr in die Tätigkeit der Organisation zu involvieren. Sie müssen Ihre Spender mit relevanten Inhalten überzeugen. Nur über das richtige Content-Marketing erreichen wir den Spender emotional. Das hilft, ihn überhaupt für uns zu gewinnen und aus ihm einen zuverlässigen Dauer-Unterstützer zu machen. Blogs, YouTube-Clips und Livestreaming sind wunderbare Tools, um über wertvolle Projekte zu berichten. Immer auf die Zielgruppe ausgerichtet, also keine 25-Jährigen, die 65-Jährige aktivieren sollen und umgekehrt.

Influencer-Marketing wird auch eine immer größer werdende Rolle im Fundraising einnehmen. Hier sind vermehrt Geschäftsführer und Vorstände gefragt, die in ihren Unternehmen, Kanzleien oder Golf-Clubs für ihre Organisation Türen öffnen. Bisher in vielen Organisationen verpönt, wird es für die, die es anwenden, ein Vorteil werden. Das Ergebnis ist, dass diese Influencer und Multiplikatoren ihren Einfluss nutzen, um andere für ihre Projekte und Organisationen zu begeistern. Und das ist der erste Schritt. Hier liegt viel Potenzial verborgen, Menschen zum Spenden zu bewegen, aber auch ihr Know-how und ihr Engagement zu nutzen.

#### Mobile Technologien, um Spenden zu vereinfachen

Smartphones nutzt heute jeder, sogar mein 78-jähriger Onkel, der damit seine Bankgeschäfte tätigt. Die meisten verwenden es, um sich Informationen einzuholen, auch über soziale Organisationen. Und hier gibt es noch viel Verbesserungspotenzial: inaktive, langweilige Seiten, keine Mobilnutzung für Webseiten, wenig wirksamer Content, nicht ausreichende Payment-Systeme, keine geschulten Administratoren und, und, und. Aber zum Glück gibt es schon große NPOs, die es zielorientiert nutzen. Hier kann man sich einiges abschauen und Ideen für eigene Seiten aufnehmen. Ob über Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Snapchat oder Xing: Spendenanbahnung und Spenden werden in Zukunft nur noch über mobile Devices abgewickelt werden, nicht mehr über Überweisungsträger. Auch E-Mails, die jetzt vermehrt über die Smartphones aufgerufen werden, muss man dementsprechend anpassen. Die Digitalisierung überrascht uns fast täglich mit neuen

Features. Wer erst spät anfängt, personelle und finanzielle Ressourcen für dieses Thema zur Verfügung zu stellen, wird das Nachsehen haben. Mein Wunsch: Spendenbuttons direkt in die Online-Kommunikation integrieren. Das stimuliert Unterstützer öfter und sie sind eher bereit zu spenden.

#### Menschliche Verbindungen schaffen

Eins meiner persönlich favorisierten Ziele für 2018 ist der Trend, bei jedem Netzwerk-Treffen nach Menschen zu suchen, die NPOs mit Know-how und Expertise unterstützen können und eine gesunde soziale Einstellung haben. Das können Geschäftsführer oder Vorstände im Ruhestand sein, aber auch junge Leute der Generationen X und Y, mit einer guten Community und einem frischen Blick. Denn hier liegt die Zukunft.

Gemeinsam können wir eine Zukunft gestalten, die menschlicher und gerechter wird. Dazu brauchen wir ausgezeichnetes und engagiertes Fundraising-Personal aller Altersgruppen, wettbewerbsfähige Vergütungssysteme und immer wieder persönlichen und telefonischen Kontakt mit unseren Spendern, Förderern und Unterstützern, denn nur das macht unsere freundschaftlichen Beziehungen mit ihnen authentischer und stärker. Unsere Welt verändert sichdas Fundraising auch!



René-Christian Effinger verantwortet als geschäftsführender Gesellschafter die Munich Fundraising School. Sein berufliches Know-how er-

streckt sich von seiner Tätigkeit als Trainer, Mediator und Coach in den Themen Personalentwicklung, Führung und Vertrieb bis hin zu Managementerfahrungen bei Akademien und Hochschulen. Als Berater von Verbänden und Stiftungen ist er gefragter Sparringspartner.

www.munichfundraising.school



"Spendenmailings sind unser Herzblut, denn sie bewegen Menschen."

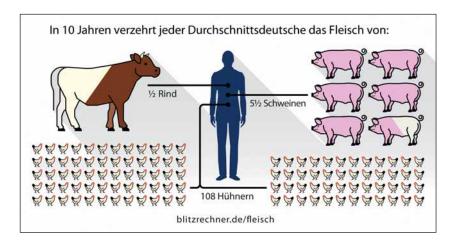
**Alexandra Sievert-Heidemann** Geschäftsführerin

Adress-Selektion, Personalisierung, Druck, Lettershop, Seminare

Ihr Kontakt zum professionellen Spendenmailing: Alexandra Sievert-Heidemann 0521-557359-19 Potsdamer Straße 190 D-33719 Bielefeld www.druck-u-service.de



# Vegetarisch ernähren?



Laut Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft verbraucht jeder Deutsche über 60 Kilogramm reines Fleisch pro Jahr. Die Zahl mag erstaunen, angesichts des anhaltenden Trends nicht nur vegetarischer, sondern auch veganer Alternativen. Wer seinen wöchentlichen Fleischkonsum kennt, kann in einem neuen Online-Tool berechnen lassen, wie viele Schweine, Hühner oder Rinder das sind, wie viel an Ressourcen für deren Produktion verbraucht werden und wie viele Tiere man "retten" könne, wenn man die eigene Ernährung anteilig auf fleischfreien Genuss umstellt.

www.blitzrechner.de/fleisch

## #CARFdonthate

#### Eine bundesweite Kampagne gegen Hass will Mauern einreißen

Die Hilfsorganisation CARE hat bereits Anfang September auf dem Berliner Gendarmenmarkt mit einem symbolischen Akt ihre neue Kampagne eingeläutet: Mit dem Abriss einer Mauer aus Hass-Botschaften sollte ein Zeichen für Menschlichkeit und Toleranz in der Gesellschaft gesetzt werden. Seitdem haben sich viele Prominente wie Iris Berben und Bülent Ceylan der Aktion angeschlossen. Grundaussage der Kampagne ist, dass Hass Mauern zwischen den Menschen errichtet, nicht nur in den Köpfen. Und Hass entsteht eben durch Vorurteile, eigene Unsicherheiten und Mangel an Information. Ein fiktiver Kurzfilm auf der Kampagnenseite verdeutlicht exemplarisch die Situation Geflüchteter, obwohl jene große Gruppe nur eine von vielen ist, gegen die sich Hass wenden kann und eben auch tut.

Wer die Aktion unterstützen will, kann von sich selbst ein kurzes Video drehen, wie er oder sie eine imaginäre Mauer einreißt. Dank einer App wird das Video im Zuge des Hochladens mit dem entsprechenden Effekt einer einstürzenden Mauer digital überblendet. Wie genau jene Mauer zerstört werden soll, ist dabei jedem selbst überlassen. Dabei sollte man aber nicht übersehen, dass sich CARE natürlich auch über Spenden freut.

▶ www.caredonthate.de

## MEINE MEINUNG

"Wir sollten nicht ein Übel durch ein anderes ersetzen"

#### Ein Kommentar von RICO STEHFEST



Die Produktion von Fleisch verbraucht enorm viele Ressourcen. Eine vorwiegend fleischliche Ernährung schadet der

eigenen Gesundheit. Das wissen wir. Und obwohl es nach wie vor als hipp gilt, sich mit Smoothies und anderen Leckereien auf pflanzlicher Basis etwas Gutes zu tun, sind Veganer und ihre Sinnungsgenossen nicht in der Mehrzahl. Das zeigt auch nicht zuletzt das Angebot von "Billigfleisch" in den Discountern.

Wie viele Tiere man im Lauf der Zeit konsumiert und wie hoch der Ressourcenverbrauch für deren Produktion individuell anfällt, zeigt ein Online-Rechner an (nebenstehend). Dieser Versuch der transparenten Aufklärung ist nicht schlecht. Nur führt die Formulierung, durch Fleisch-Verzicht würden Tiere "gerettet" werden, in die Irre. Auch wenn eine solche Art der Argumentation nachvollziehbar ist, ist sie unsachlich.

Kritisch ist auch der Aspekt des Einsparens von Ressourcen zu sehen. Auch die vegetarische Alternative verbraucht in ihrem Produktionsprozess Ressourcen, und das nicht zu knapp. Angesichts dessen überrascht es, dass der Rechner mit seinen weiterführenden Informationen tatsächlich niemanden zum Vegetarismus bekehren will. Die Zahlen sprechen ganz für sich. Diese Neutralität tut gut. Auf dieser Basis ließe sich durchaus eine nicht selten hitzige Diskussion entschärfen. Nur hilft es recht wenig, Tofu als Alternative zu Fleisch zu preisen. Weg mit der Massentierhaltung, her mit den Lebensmitteln vom anderen Ende der Welt?

Was meinen Sie? Schreiben Sie an meinung@fundraiser-magazin.de

#### Kurzgefasst...

#### Integration mittels Virtual Reality

Die Zentrale Stadtbibliothek Köln hat gemeinsam mit dem An-Institut skip der Hochschule Fresenius das Virtual-Reality-Projekt "Sprach- und Kulturlabor für Geflüchtete" gegründet. Eine VR-Brille lässt einen Besuch beim Arzt nacherleben, wobei in den Details viele Zusatzinformationen stecken. So können Geflüchtete risikoarm neuen sozialen und kulturellen Gepflogenheiten begegnen.

▶ www.hs-fresenius.de

#### Fakten statt Stimmungslage

Die Malteser haben einen Bericht zu Zuwanderung, Flucht und Integration in Deutschland vorgestellt. Mit dem Anspruch "Fakten statt Stimmungslage" trägt die Organisation mit einem wissenschaftlich fundierten Bericht zur Versachlichung der Diskussion rund um das Thema Migration bei, um eine ausgewogene Debattenkultur zu ermöglichen.

www.malteser-migrationsbericht.de

#### Transparente Kollekte

Die Nordkirche macht ab sofort öffentlich nachvollziehbar, wofür das gesammelte Geld der Sonntagskollekten eingesetzt wird. Unter www.kollekten.de werden mehr als 100 Projekte vorgestellt, aus denen die Kirchgemeinden jeweils wählen können. Diese Auflistung kann auch von Hochzeitspaaren oder Jubilaren genutzt werden, die für ihren besonderen Anlass lieber um Spenden statt um Geschenke bitten.

▶ www.kollekten.de

#### Rekordmarke

Das Auktionsportal für Kinder in Not, www.unitedcharity.de, hat nach eigenen Angaben die Grenze von sieben Millionen Euro geschafft. Allein innerhalb von zehn Monaten hätte das Portal eine Million Euro generieren können. Das Portal versteigert unter anderem Meet & Greets mit Prominenten, besondere, handsignierte Gegenstände oder VIP-Tickets.

www.unitedcharity.de

#### Günstig studieren

Wer sich engagiert, muss keine Studiengebühren zahlen: So will die private Zeppelin Universität in Friedrichshafen das gesellschaftliche Engagement von Studierenden fördern. Jeweils zehn Studierenden pro Jahr, die sich gesellschaftlich und sozial engagieren – etwa bei der Feuerwehr, in Vereinen oder bei Nichtregierungsorganisationen –, bietet sie Stipendien in der Form eines Gebührenerlasses an.

▶ www.zu.de

# Demokratie digital

# Innovationswettbewerb stärkt gemeinnützige Projekte mit bis zu 20000 Euro

Das betterplace lab hat mit Unterstützung der Robert Bosch Stiftung und des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend im Oktober mit demokratie.io einen Innovationswettbewerb gestartet, mit dem gemeinnützige Projekte gefördert werden sollen, die mit digitalen Lösungen an der Stärkung der Demokratie arbeiten. Die thematische Bandbreite kann vom Einsatz digitaler Tools zur Transparenzförderung (z.B. Petitionsseiten) bis hin zur Förderung des gesellschaftlichen Diskurses (bspw. in Form von Debattierplattformen oder crowdgesourcten Lösungen für politische Prozesse) reichen. Die geförderten Projekte werden auf der Wettbewerbsseite in einem Blog ihre Erfahrungen teilen. In zwei Förderzyklen werden bis Ende 2019 zehn digitale Innovatoren finanziell mit je maximal 20 000 Euro und mit Qualifizierungsmaßnahmen unterstützt und zur Wirkungsreflexion angehalten. Die Ausschreibung für den ersten Zyklus endet bereits am 20. November.

▶ https://demokratie.io



# Musik tut Gutes

Der DJ Felix Jaehn hat gemeinsam mit der Stiftung Musik Bewegt eine Spendenaktion für die Erdbebenopfer von Mexiko ins Leben gerufen. Konkret unterstützt er ein Projekt der Deutsch-Mexikanischen Gesellschaft e. V. (DMG). Die DMG wurde 1972 als gemeinnütziger Verein zur Förderung der Beziehungen zwischen Deutschland und Mexiko gegründet. Details dazu gibt es auf der Aktionsseite.

▶ http://bit.ly/FJtogetherformexico



# Weltrekord im Backen?

#### Eine Schweizer Aktion sammelt gegen Kinderkrebs

Wer bereits jetzt weiß, dass er am 2. Juni 2018 in Zürich sein wird, sollte an diesem Tag mal im Hauptbahnhof vorbeischauen. Dort soll dann der weltgrößte Kuchen zu sehen sein. Ganze 17 x 17 m soll die Kreation messen. Damit hoffen die Kampagnen-Macher aber nicht nur, den aktuellen Guiness-Rekord zu brechen. Der Kuchen soll aus 3000 Einzelteilen zusammengesetzt werden, die im Vorfeld von genau so vielen Spendern gebacken werden. Sofern das klappt, wird der Kuchen dann in 200 000 Stücke geteilt, die einzeln verkauft werden. Damit will die Aktion 500 000 Franken zugunsten des Vereins Kinderkrebs Schweiz sammeln.

Dahinter steckt die Agentur für Charity-Events "Four a Change". Deren Organisations-Team verlässt sich aber nicht allein auf hoffentlich reißenden Absatz der überdimensionierten Backware. Im Vorfeld läuft bereits eine Crowdfunding-Kampagne, die im Detail das Back-Event einbindet: Wer beispielsweise 45 Franken spendet, erhält als Goodie die Backzutaten und das Rezept bequem nach Hause geliefert. Nur den Weg zum Bahnhof muss man dann schon selbst bewältigen. Die Veranstalter hoffen auch, dass das mehr Unterstützer als nur die Bäcker tun: Wer beispielsweise beim Zusammensetzen des Kuchens oder anderweitig helfen will, kann sich auf der Kampagnen-Seite als Helfer registrieren lassen.

- ▶ www.amore-backrekord-mit-herz.org
- www.wemakeit.com/projects/amore-backrekord-mit-herz

## Alzheimer-Spenden

Die Comödie Dresden sammelt Spenden: Im Rahmen der Bühnenadaption des Kinofilms "Honig im Kopf" ruft das Theater die Zuschauer zu Spenden auf, die Alzheimerkranken zugute kommen sollen. Das Geld soll in einen Fond gehen, der von der Comödie und der Alzheimer Gesellschaft Dresden im Mai ins Leben gerufen wurde. Ziel sei, Alzheimerkranke und ihre pflegenden Angehörigen finanziell zu unterstützen. Beratung und Anleitung in Alltagsaufgaben sollen mit den Spendengeldern ebenso finanziert werden wie kulturelle Freizeitangebote.

▶ www.comoedie-dresden.de

# Regionales Crowdfunding

Nach eigenen Angaben haben die Volksbanken Raiffeisenbanken bislang mehr als 2300 Projekte beim Crowdfunding unterstützen können. Kürzlich ist ein weiterer Baustein dazu gekommen: Die Volksbank Rhein-AhrEifel hat die erste digitale Crowdfunding-Plattform für gemeinnützige Projekte in der Region ins Leben gerufen. Unter dem Motto "Viele schaffen mehr" laufen auf der Plattform bereits diverse Projekte, vom Musikverein über Kitas bis hin zum DRK und der Ahrweiler Tafel – und nicht wenige mit sichtbarem Erfolg.

www.viele-schaffen-mehr.de

#### Kultur für alle

Inhaber der KulturLegi der Caritas, einer Art Schweizer "Sozialpass", der bei Angeboten in den Bereichen Kultur, Bildung, Sport und Gesundheit einen Rabatt von mindestens 30 Prozent ermöglicht, können seit Oktober von einer weiteren Vergünstigung profitieren: Ihnen bietet sich jetzt die Chance, gratis ins Museum zu gehen. Die Stiftung Schweizer Museumspass verschenkt 10 000 Eintrittskarten. Die Tickets können in den meisten Caritas-Regionalstellen und in den Caritas-Märkten abgeholt sowie online bestellt werden. Die Tickets können bis zum 30. Juni 2018 eingelöst werden.

www.kulturlegi.ch

# FUNDRAISING 2018

Fachwissen, Vertiefung und Impulse zum Thema

# Stiftungen & Nachlass

Erfahrungsaustausch zwischen Fundraising-Profis aus Deutschland, Österreich und der Schweiz



EINE VERANSTALTUNG DES



FREUNDLICH UNTERSTÜTZT VON







# Diskursfähig. Und du so?

Zwei Initiativen zeigen, dass jungen Menschen demokratisches Engagement wichtig ist

Die jüngsten Wahlen haben viele Menschen beunruhigt. Die Ergebnisse haben gezeigt, dass auch das Funktionieren einer Demokratie kein Automatismus ist. Die Mitverantwortung des einzelnen Bürgers erscheint wichtiger denn je. Eine studentische Initiative aus Bayreuth und ein Zusammenschluss von Jugendlichen in Stuttgart mischen dabei mit.

#### **Von RICO STEHFEST**

Entsetzen über den Brexit und die Wahl Trumps, eine erstarkende und sich radikalisierende AfD: Das sind Gründe, die Cornelius Lipp und seine Kommilitonin Mariam Haydeyan von der Universität Bayreuth dazu brachten, im April den Verein "diskursiv" zu gründen. Gegen Rechtspopulismus und Medienboykott sollte ein Gras gewachsen

sein. "Die üblichen Sprachrohre zu umgehen und Rechtsgeneigte im privaten Umfeld in einen kritischen Diskurs über ihre Ansichten einzuspannen – also dort, wo sie ihm nicht so leicht ausweichen können – erschien uns eine naheliegende und vernünftige Option. Hinzu kamen persönliche Erfahrungen: Es ist wirklich schwer, vernünftig mit Verwandten und Bekannten zu diskutieren, wenn man scheinbar grundsätzlich andere Ansichten hat", so Cornelius Lipp über die Ursprünge der Initiative. Mittlerweile gibt es mehr als 30 Mitglieder, das Netzwerk verteilt sich auf mehrere Städte. Kern des Bemühens um gemäßigten Diskurs ist die Homepage des Vereins, auf der möglichst fundiert und rational mögliche wie tatsächliche populistische "Argumente" mit entsprechenden Gegenargumenten austariert werden. Zusätzlich gibt es Tipps für

erfolgreiche Gesprächsführung. Zielgruppe sind zunächst Studenten und junge Akademiker, wobei diese Beschränkung laut Lipp lediglich auf die begrenzten Ressourcen zurückzuführen ist. Trotzdem solle die Sache wachsen. "Unser Eindruck ist, dass unser Ansatz grundsätzlich sehr geeignet ist, dass die Umsetzung jedoch sehr aufwendig ist. Um einen spürbaren Einfluss zu haben, müssen wir unsere geschriebenen Inhalte durch umfangreiche Videos ergänzen", erklärt er. Neben ein paar Internet-Trollen, die der Initiative Einseitigkeit vorwarfen, falle das Feedback bislang durchweg positiv aus. So habe sich eine Lehrerin gemeldet, die die Seite ihrer Klasse empfahl. Die lasen gerade Lessings "Nathan".

Wie Lipp selbst meint, richtet sich der Verein nicht direkt oder aktiv an "Rechtsgeneigte": "Wir motivieren und bestärken Menschen darin, im eigenen Umfeld einen kritischen Diskurs über Rechtspopulismus anzustoßen. Der erhoffte mittelbare Effekt ist, die politische Polarisierung innerhalb der Gesellschaft zu schwächen und rechtspopulistische Ansichten zu mäßigen."

Derartige Ansinnen können junge Menschen aber bereits noch früher umtreiben. Die Mitglieder der "Demokratischen Stimme der Jugend" sind gerade einmal 18 plus. Von den Beteiligten haben einige bereits 2016 auf sich aufmerksam gemacht. Für das Musikvideo "Peace for Syria" und einem Friedenszug mit anschließender Kundgebung in Göppingen erhielten sie den Bundespreis "Aktiv für Demokratie und Toleranz". Das Motiv liegt auf der Hand: "Wir sind alle in einem Alter, wo wir uns viele Gedanken darüber machen, wie die Zukunft unserer Gesellschaft und der Welt wohl aussehen wird. Die meisten von uns haben vor Kurzem die Schule verlassen und stehen nun vor

der Frage, wie sie ihren individuellen Teil zur Gesellschaft beitragen können. Wir wollen Projekte machen, um der Öffentlichkeit zu zeigen, welche Visionen wir jungen Menschen haben. Wir wollen Verantwortung für die Zukunft unserer Welt übernehmen", so Jola Drews (Foto, 2.v.r.), Mitglied des Vereinsvorstands.

Und das nimmt bereits konkrete Formen an. "Bildungsgang" ist der Titel des aktuellen Projekts. Ein zweitägiges Seminar und eine Demonstration in Stuttgart in diesem November bilden den Kern eines Forums, im Rahmen dessen schulische Bildung neu gedacht werden soll. Dabei geht es natürlich nicht darum, alles Hergebrachte pauschal über den Haufen zu werfen, sondern vielmehr Ideen zu sammeln, wie Bildung in der Zukunft gestaltet werden kann und werden sollte. Und das ist nur eine der geplanten Baustellen des Vereins. Inklusion, Musikprojekte mit Geflüchteten und der

Schutz des Regenwaldes stehen auf der Liste möglicher Themen. Gemeinsam ist allen eins, wie Jola Drews weiter erläutert: "Vor allem geht es uns darum zu zeigen, dass junge Menschen eine Meinung zu zukunftsrelevanten Themen haben und dass sie teilweise nachhaltiger und visionärer denken als ältere Menschen." Einen festen lokalen Aktionsradius gibt es dabei aber nicht. Die Vereinsmitglieder sind in ganz Deutschland unterwegs. Als politisch aktiv versteht sich die Initiative selbst aber nicht. Die zwischenmenschliche Ebene sei es, die im Vordergrund stehe. Gesellschaftlicher Wandel, Menschen motivieren, vertrauensvoll individuelle Wege in die Zukunft gehen. Das ist die Richtung, auf die Jola Drews verweist: "Statt uns zu vergleichen, sollten wir schauen, wie wir uns in unserer Vielfalt gemeinwohlorientiert ergänzen können."

- ▶ www.diskursiv.net
- ▶www.demokratische-stimme-der-jugend.de





Holger Menze Geschäftsführer Spenden Manufaktur Vorsitzender QTFR



# frc Spenden MANUFAKTUR

**Fundraising Communicators** 

# Mit Strategie und Erfahrung zum Erfolg

Gute Spendenkampagnen sollen sich finanziell lohnen und gleichzeitig die Spenderbindung stärken. Wir alle wissen: Das kann eine Gratwanderung sein. Telefonkampagnen gehören durch den sehr persönlichen Kontakt

zu den erfolgreichsten Spendenkampagnen, finanziell und ideell. Wir beraten Sie gerne zu den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten. Profitieren Sie von unserer langjährigen europaweiten Erfahrung und reden Sie mit uns. Wir reden mit Ihren Spendern.

FRC Spenden Manufaktur GmbH Alt-Moabit 89, 10559 Berlin +49 30 23 32 91 17 h.menze@spenden-manufaktur.de www.spenden-manufaktur.de



# Destruktiv, aggressiv und ablehnend

Der ChangeWriters e. V. will auffällige Jugendliche in die Mitte der Gesellschaft holen

Schülern, die in schwierigen sozialen Verhältnissen aufwachsen, winken kaum glänzende Zukunftsaussichten. Ihre Prägung äußert sich nicht selten in einer generellen Abwehrhaltung, nicht nur in der Schule.

Das erschwert selbst den geduldigsten Pädagogen die Arbeit. Eine Methode aus den USA fördert solche schwierigen Persönlichkeiten auf besondere Weise, damit diese sich nicht länger selbst im Weg stehen.

# **Von RICO STEHFEST**

Angefangen hat alles in den 90er-Jahren mit der Lehrerin Erin Gruwell in Long Beach, Kalifornien. Als diese sich mit etwas eigenwilligeren Schülern konfrontiert sah, entwickelte sie mehr oder minder spontan eine noch eigenwilligere Methode, um ihre Klasse für Aspekte wie gegenseitige Toleranz zugänglich zu machen. Kern ihrer Bemühungen war ihre Bitte, die Schüler mögen ein Tagebuch führen. Damit fand sie

bei ihren Schülern derart großen Anklang, dass sie über die Ergebnisse ihres Projektes ein Buch veröffentlichte. Dessen Titel griff auch 2007 eine Verfilmung ihrer Arbeit auf: "Freedom Writers".

Unter diesem Namen ist die Methode seitdem bekannt und wird in Deutschland durch den Verein ChangeWriters e.V. in Dorsten vermittelt. Laut Jörg Knüfken, Geschäftsführer des Vereins, stehen dabei allerdings nicht die Schüler selbst im Fokus der Arbeit: "Unsere Hauptaufgabe besteht darin, Multiplikatoren auszubilden. Das sind momentan vor allem Lehrer an weiterbildenden Schulen. Aber ein kleiner Stamm an ehemaligen Schülern, die von unserem Projekt profitieren konnten, sind noch mit dabei und geben ihre Erfahrungen aus Teilnehmersicht an die Multiplikatoren weiter." Für die Umsetzung des Projektes erhalten die Pädagogen individuelle Hilfe, da jeweils unterschiedliche Zeiträume dafür zur Verfügung stehen: Die einen gestalten

damit eine Projektwoche, andere dehnen die Arbeit auf ein Schuljahr aus.

Wie aber erreicht man eben gerade Jugendliche, die sich innerlich abkanzeln? Jörg Knüfken hat damit selbst Erfahrungen gesammelt. "Die Schüler sind im Allgemeinen zunächst sehr skeptisch. Meine haben sich

# Literaturtipps

Erin Gruwell mit den Freedom Writers. Freedom Writers. Wie eine junge Lehrerin und 150 gefährdete Jugendliche sich und ihre Umwelt durch Schreiben verändert haben. Autorenhaus Verlag. 2007. 320 Seiten. ISBN: 9783866710177. [D] 14,90 €, [A] 15,10 €, CHF 20,80.

Jörg Knüfken mit Teilnehmern des Projektes.

Das Wunder bleibt aus. Tagebuch über ein erfolgreiches Hauptschulprojekt. Verlag CareLine. 2013. 144 Seiten. ISBN: 9783868780543.

[D] 16,80 €, [A] 17,30 €, CHF 23,45.

beispielsweise destruktiv, aggressiv und ablehnend verhalten. Erst als sie meine Wertschätzung über einen längeren Zeitraum wahrgenommen haben, hat ihnen das Sicherheit gegeben. Dann war das Eis gebrochen. Hilfreich war auch die Garantie, dass niemand rausgeworfen wird. Das kannten meine Schüler nicht. Pädagogen, die mit unseren Methoden arbeiten, haben ähnliche Dinge berichtet", so der Projektinitiator. Auch er hat über seine Arbeit ein Buch als Erfahrungsbericht veröffentlicht. Darin erfährt der Leser, dass das schriftliche Formulieren alltäglicher Gedanken nicht die Gesamtheit des Konzepts ausmacht. Daneben stehen Übungen, in denen die Schüler miteinander kooperieren und kommunizieren müssen, wollen sie ein gesetztes Ziel erreichen. "Wichtig ist uns, den Übungen Sinn zu geben und an die aktuelle Situation der Schüler anzuknüpfen. Und Anknüpfungspunkte gibt es viele: Streit, Verantwortung, Freundschaft, Toleranz, Lerneifer, Stärken, Selbstreflexion und vieles mehr. Und natürlich kann man auch praktisch alle Lerninhalte mit einer Praxiserfahrung einleiten oder abrunden. Die Übungen stehen zunächst losgelöst vom Tagebuch. Doch die persönliche Reflexion der Übung kann sehr gut in Form eines Tagebucheintrags stattfinden", so Knüfken weiter.

Allerdings lassen sich positive Veränderungen im Leben eines Menschen bekanntlich kaum von heute auf morgen erreichen. Ein langfristiger Ansatz ist deshalb besonders hier entscheidend, wie auch Knüfken weiß: "Wir als Verein bieten in unregelmäßigen Abständen Veranstaltungen an, zu denen Projektteilnehmer mit eingeladen werden. Und sollten wir es irgendwann einmal schaffen, die nötigen Mittel zur Verfügung zu haben, werden wir eine feste

Veranstaltungsreihe entwickeln, von der Jugendliche profitieren können."

Das zeigt: Fundraising ist auch für diesen Verein ein Thema. Tanja Backherms, die bis vergangenes Jahr für die Stiftung Mercator tätig war, zeichnet mittlerweile hauptamtlich für den Bereich Kooperation und Kommunikation verantwortlich. Und zu ihren Aufgaben gehört eben auch der Ausbau des Fundraising-Bereiches. Ihr Weg ist klar: "Wir widmen uns der Institutional Readiness und formulieren konkrete Bedarfe. Die akquirierten Mittel nutzen wir, um unser Seminarangebot zu finanzieren. Wir wollen uns auch vergrößern und in weitere Bundesländer wachsen. Dank unserer aktuellen Förderpartner können wir die kommenden Jahre nutzen, um die Finanzierung maximal auszubauen. Die bisher akquirierten Mittel stammen aus kommunalen Fördertöpfen."

▶ www.changewriters.de



# "Jedes Jahr ein Wunder – das reicht"

Wie eine halbe Million Euro für Schloss Berthelsdorf zusammenkam

Ein verfallenes Gebäude mit jeder Menge Geschichte. Wer vernünftig ist, sagt sich: "Hände weg!" Wer "unvernünftig" ist, gründet einen Freundeskreis und versucht, 500000 Euro einzuspielen und das Bauwerk zu sanieren. Was wie ein schier aussichtsloses Vorhaben klingt, ist im ostsächsischen Berthelsdorf gelungen.

# **Von UTE NITZSCHE**

Wie so viele historische Gebäude verfiel auch Schloss Berthelsdorf zusehends. Hier gründete im 18. Jahrhundert Nikolaus Ludwig Graf von Zinzendorf die protestantische Glaubensbewegung der Herrnhuter Brüdergemeine. Nach der Wende stand es zum Verkauf. Für den symbolischen einen Euro konnte es 2001 der "Freundeskreis Zinzendorfschloss Berthelsdorf" e.V., der sich drei Jahre zuvor gegründet hatte, von der Treuhand übernehmen. Doch die Restaurierung des Schlosses freilich war weitaus teurer. Insgesamt 2,5 Millionen Euro waren notwendig, davon 500 000 Euro Eigenmittel – die tatsächlich innerhalb der zehn Jahre dauernden Sanierung zusammenkamen. Wie konnte das gelingen? Der Vereinsvorsitzende, Pfarrer Andreas Taesler, kann gleich auf ein ganzes Bündel von Fundraisingmaßnahmen verweisen, denn um eine halbe Million Euro zusammenzubekommen, braucht es mehr als ein paar Eintrittsgelder, eine Spendenkiste am Eingang und selbst gebackenen Kuchen, der im Schlosscafé zum Verkauf angeboten wird, auch wenn dies ebenfalls zum Erfolg beiträgt.

Eine tragende Säule ist zum Beispiel der Schlossbrief, der seit 1999 Mitglieder, Freunde und Spender über die Arbeit des Vereins und geplante Vorhaben informiert und in dem auch jedes Mal um Spenden für ein konkretes Projekt gebeten wird, zum Beispiel für die Restaurierung der Barockstühle oder der Treppenstufen. Auf einem



Foto im Schlossbrief können die Leser die Fortschritte der Projekte zudem auch betrachten. All das beeindruckte viele Spender. "Wir müssen durch Erreichtes überzeugen", sagt Taesler und fügt an, dass der Verein bei weiteren Unterstützern als förderungswürdig galt, als diese sahen, dass zum Beispiel auch die Ostdeutsche Sparkassenstiftung einen größeren Betrag gegeben hat. Wichtig sei beim Spendensammeln immer, so der Vereinsvorsitzende, dass man andere mit der eigenen Begeisterung anstecke, offen sei für neue Begegnungen und sich Zeit nehme für mögliche Multiplikatoren. Dazu gehöre auch mal ein längeres Gespräch bei Kaffee und Kuchen im Schlosscafé und der Kontakt darüber hinaus. Und dass eine Spendenquittung und ein Dankschreiben innerhalb von 14 Tagen beim Spender eintreffen, sei ebenfalls selbstverständlich. Denn all das zahlte sich im Schloss Berthelsdorf

aus: Inzwischen hat es Unterstützer aus ganz Deutschland, die auch für die weiteren Restaurierungsvorhaben innerhalb des Gebäudeensembles spenden.

Und da das nicht nur Museumscharakter haben soll, finden hier auch regelmäßig Veranstaltungen wie Gemeindefeste und Johannisfeuer oder auch Familienfeiern statt, für die das Schloss gemietet werden kann und die ebenfalls Einnahmen bringen. Eintritt wird bei öffentlichen Events nicht erhoben, stattdessen wird am Ausgang um Spenden gebeten. Freilich, ohne Ehrenamt läuft auch in Berthelsdorf nichts, gibt Andreas Taesler zu bedenken, und auch nicht alles lief glatt in den letzten Jahren, aber Schulden musste der Verein nie machen. Der Pfarrer ist zuversichtlich: "Jedes Jahr ein Wunder – das reicht."

www.zinzendorfschloss.de



# Einstimmige Wahl des Präsidenten



Die Bundestagung der Deutschen Lebens-Rettungs-Gesellschaft hat im Oktober einen neuen Präsidenten gewählt. Die Delegierten der 18 Landesverbände votierten einstimmig für **Achim Haag** aus Altenahr in Rheinland-Pfalz als obersten Lebensretter für die kommenden vier Jahre. Haag folgt auf Hans-Hubert Hatje, der

Anfang Februar nach langer Krankheit verstorben war.

#### Kommunikation für das Land der Ideen



**Denise Junker** ist seit September neue Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit beim Land der Ideen-Management. Sie wird bei der Standortinitiative der Bundesregierung und der deutschen Wirtschaft "Deutschland – Land der Ideen" vor allem für den Wettbewerb "Ausgezeichnete Orte im Land der Ideen" zu-

ständig sein. Außerdem betreut sie Veranstaltungen, Publikationen, Ausstellungen und weitere Kooperationen.

#### Direktorin der Diakonie Österreich



Der Diakonische Rat der Diakonie in Österreich, hat **Maria Katharina Moser** zur neuen Direktorin der Diakonie Österreich gewählt. Die Neubesetzung ist notwendig geworden, da sich Michael Chalupka, Diakonie-Direktor seit 1994, nach vier Amtsperioden neuen Aufgaben widmen wird. Er bleibt noch bis 31. August

2018 im Amt. Derzeit ist Moser amtsführende Pfarrerin in der Evangelischen Pfarrgemeinde A.B. Wien-Simmering.

#### Schomerus wächst weiter



**Dennis Fröhlen** ist seit September Senior Berater der "Schomerus – Beratung für gesellschaftliches Engagement GmbH". Er hat als Stabsstellenleiter zwischen 2010 und 2016 erst in der Bergischen Diakonie Aprath und später in der Graf Recke Stiftung das Fundraising auf- bzw. ausgebaut. Zuletzt war er bei der Heilsarmee

Deutschland für das Großspendenfundraising zuständig.

# Herbert Grönemeyer ist Botschafter



Herbert Grönemeyer wird neuer Botschafter des Afghanischen Frauenvereins und folgt damit auf den im vergangenen Jahr verstorbenen Schriftsteller Roger Willemsen. Der Afghanische Frauenverein wurde 1992 gegründet. Seit 25 Jahren leistet er mit über 100 lokalen Mitarbeitern Hilfe zur Selbsthilfe in Nord-, Ost- und

Südafghanistan und erreichte mit seiner Arbeit bisher 1,2 Millionen Menschen.

# Neue Geschäftsführerin der Stiftung Lesen



Andrea Bartl übernimmt zum Jahreswechsel die kaufmännische Geschäftsführung der Stiftung Lesen. Sie war seit 2007 Geschäftsführerin der START-Stiftung gGmbH, die sich für die Förderung von Jugendlichen mit Migrationshintergrund einsetzt. Geführt wird die Stiftung Lesen von einem dreiköpfigen Team aus Bartl,

Hauptgeschäftsführer Dr. Jörg F. Maas und Sabine Uehlein, Geschäftsführerin Programme.



# Vanacken Fundraising

# Verstärkung für Team direct.



Seit November verstärkt **Vera Dittgen** die Agentur "direct. Gesellschaft für Dialogmarketing" von Münster aus. Sie bringt über 15 Jahre Fundraisingerfahrung in Agenturen und gemeinnützigen Organisationen mit. Zuletzt hat sie im Dachverband für entwicklungspolitische Vereine in Nordrhein-

Westfalen, Eine Welt Netz NRW, den Bereich Fundraising verantwortet. Neben ihren Schwerpunkten Dialogmarketing, Entwicklung von Inhouse Face-to-Face und strategischem Fundraising schreibt sie selbst begeistert Fundraisingtexte.

# Verdienstkreuz für Marko Feingold



Der 1913 in Österreich-Ungarn geborene **Marko Feingold** ist der älteste Holocaust-Überlebende Österreichs und Präsident der Israelitischen Kultusgemeinde Salzburgs. Im Oktober wurde der 104-Jährige mit dem Verdienstkreuz des Österreichischen Roten Kreuzes geehrt – die höchste

Auszeichnung, die vom Österreichischen Roten Kreuz vergeben wird. Seit 20 Jahren berichtet er im Rahmen des Internationalen Freundschaftscamps des Österreichischen Jugendrotkreuzes über sein Leben und wie es ihm gelang, vier Konzentrationslager zu überleben.

# Schirmherr für Orange House



Das Orange House, das zur Diakonischen Jugendhilfe Bremen gehört und von der Hoffmann Group Foundation finanziert wird, bietet seit September auf rund 600 Quadratmetern Einzel- und Gruppentherapien für Kinder und Jugendliche an. Pünktlich zur Eröffnung hat der Schauspieler

**Matthias Weinhöfer** die Schirmherrschaft für die Einrichtung übernommen. Bekannt geworden ist er unter anderem durch Rollen im "Tatort" und in der Radio Bremen-Serie "Unter Gaunern".

# Geschäftsführer-Wechsel



**Kristin Alheit** ist seit Oktober neuer Geschäftsführender Vorstand des Paritätischen Wohlfahrtsverbandes Hamburg. Sie war zuletzt als Ministerin für Soziales, Gesundheit, Wissenschaft und Gleichstellung des Landes Schleswig-Holstein tätig. Davor war die 49-jährige Juristin unter anderem Bürger-

meisterin der Stadt Pinneberg und Referentin in der Hamburger Finanzbehörde. Kristin Alheit folgt auf Joachim Speicher, der aus familiären Gründen den Verband Ende September verlassen hat.

# **Neues Kuratoriumsmitglied**



Die Stiftung Menschen für Menschen – Karlheinz Böhms Äthiopienhilfe hat den thüringischen Wirtschafts- und Wissenschaftsminister **Wolfgang Tiefensee** in das Kuratorium aufgenommen. "Wir freuen uns sehr, dass uns Wolfgang Tiefensee künftig mit seinem Wissen beratend zur Seite stehen

wird. Er ist ein erfahrener Politiker und eine herausragende Persönlichkeit", erklärte Dr. Sebastian Brandis, Vorstand der Stiftung.

# **Haben Sie Neuigkeiten?**

Sie haben eine neue Aufgabe übernommen oder begrüßen eine **neue Kollegin** oder einen **neuen Kollegen** in Ihrem Team? Lassen Sie es uns wissen! Wer, woher, wohin? Das interessiert unsere Leser und die gesamte Branche. Schicken Sie uns Ihre personellen Neuigkeiten inklusive eines druckfähigen Fotos an **koepfe@fundraiser-magazin.de**.



# Sie kommen nur mit Ausdauer und der richtigen Strategie ans Ziel!

# Ihr Trainingsplan:

- Stärken und Schwächen analysieren
- Siegerstrategie entwickeln
- Motivation, Freude und Höchstleistung bis zum Erfolg!

# Ihr Coach:

- Fundraising seit 1970
- Erfolgskonzepte für kleine und große Organisationen
- Keine vertragliche Bindung
- Sofort starten und das Know-how eines großen Teams nutzen

Begleitung und Umsetzung durch Profis.

Vereinbaren Sie ein kostenloses Beratungsgespräch.

van Acken - mehr als nur eine Agentur.

van Acken Fundraising GmbH

Magdeburger Straße 5, 47800 Krefeld Telefon: 02151/4400-0, Fax: 02151/4400-55 info@van-acken.de, www.van-acken.de

# Preisverdächtig



So sehen Sieger aus: Dirk Hönscheid (links) und Dr. Oliver Grün strahlen mit der Preisträgerstatue um die Wette. Die Grün Software AG wurde beim "Großen Preis des Mittelstandes" von der Oskar-Patzelt-Stiftung ausgezeichnet. Nachdem das Unternehmen bereits 2016 in die zweite Stufe des Wettbewerbs, die sogenannte Juryliste, gewählt worden war, freut sich Dr. Oliver Grün, Vorstand und CEO der Grün Software AG, über die diesjährige Auszeichnung. "Aus über 400 nominierten Unternehmen in Nordrhein-Westfalen zu einem der wenigen Preisträger zu gehören, ist eine großartige Anerkennung für unsere Leistungen." Gratulation!

▶ www.gruen.net

# DDV stärkt Kompetenz

# Qualitätszirkel Telefonfundraising neu im Dialogmarketing-Verband

Der Qualitätszirkel Telefonfundraising, ein Zusammenschluss von mehreren Dienstleistern, wird ab 2018 unter das Dach des Deutschen Dialogmarketing Verbandes schlüpfen. Ausschlaggebend für diesen Schritt war die Suche nach einem starken Partner, um die Initiative weiterzuentwickeln. "Für uns ist es wichtig, ein echtes Qualitätsaudit für den Bereich Telefonfundraising zu etablieren und damit eine Benchmark für die gesamte Branche. Der DDV hat bei Audits in ähnlichen Bereichen bereits Erfahrung. Dazu kommt außerdem noch die Kompetenz des Verbandes bei den Themen Datenschutz, Recht und Lobbyarbeit für das Dialogmarketing. Das hat uns den Schritt leichter gemacht", erläutert Holger Menze, Sprecher der Initiative, diese Entscheidung. Der Dialogmarketing-Verband stärkt so auch seine Kompetenzen im Bereich Sozialmarketing.

▶ www.telefon-fundraising.de

# Kurzgefasst...

# BFS legt nachhaltigen Aktienfonds auf

Die Bank für Sozialwirtschaft (BFS) hat mit dem "BFS Nachhaltigkeitsfonds Aktien I" ihren ersten Aktienfonds aufgelegt, der ausschließlich in nachhaltige Unternehmen investiert. Ab sofort bietet sie den Fonds in zwei Tranchen an. Anteile der Tranche A dürfen ausschließlich von gemeinnützigen und damit steuerbefreiten Organisationen erworben und gehalten werden. Die Tranche B richtet sich an jeden an Nachhaltigkeit interessierten institutionellen oder privaten Anleger.

www.sozialbank.de

# **Exklusive Kooperation**

Die Kölner Digitalagentur Jungmut und der führende Anbieter für Fundraising-Services, AZ fundraising services, intensivieren ihre Zusammenarbeit: AZ betreut als führender Spezialist für data-driven Online-Fundraising mehr als 50 renommierte gemeinnützige Organisationen. Die exklusive Kooperation mit Jungmut soll den Bereich Storytelling, Konzeption, Design und Website-Entwicklung noch erfolgreicher machen.

▶ www.az-fundraising.de

# Deutsche Postcode Lotterie erhält TÜV-Siegel

Der TÜV Saarland hat der Deutschen Postcode Lotterie das Siegel "Geprüftes Lotteriesystem" verliehen. Vor allem in den Bereichen Datenschutz, Gewinnermittlung und Transparenz erwarten die Verbraucher hohe Qualitätsstandards – diese wurden der Soziallotterie durch den TÜV bescheinigt. Mit einem Postcode-Los können Teilnehmer nicht nur bis zu 250 000 Euro gewinnen, sie unterstützen auch immer einen guten Zweck.

▶ www.postcode-lotterie.de

# Akademie für Influencer geht an den Start

Die frisch gegründete Influencer Marketing Academy (IMA) bietet in Berlin professionelle berufliche Weiterbildung zum Influencer Marketing Manager an. Zudem lehrt sie Bloggern und Co. wichtige Grundlagen für die erfolgreiche berufliche Selbständigkeit. Highlight im Kursprogramm: das Anti-Stalking-Training von Kriminalkommissarin a. D. Sandra Cegla.

▶ https://influencermarketingacademy.de

# Rechner zur Einhaltung der ZEWO-Bandbreiten

Für ZEWO-zertifizierte Organisationen gelten seit diesem Jahr bestimmte Reservenvorgaben. Organisationen, welche die Vorgaben nicht einhalten, müssen eigene Reservenziele definieren. Die Beratungsfirma PPCmetrics hat einen kostenlosen Online-Rechner entwickelt, mit dem NPOs eruieren können, ob sie eigene Reservenziele festlegen müssen.

www.ppcmetrics.ch/de/themen/npo-tool

# 4. ONLINE FUNDRAISING FORUM 2018

SOCIAL MEDIA

DIGITALE TRANSFORMATION

CASES

# SAVE THE DATE

Anmeldung ab sofort unter www.az-fundraising.de



Die Teilnahme ist exklusiv und kostenlos für alle Fundraiser und Onliner aus Organisationen und Stiftungen.

# PLZ-BEREICH 0

Mit unserem Know-how finden auch Sie Spender und Sponsoren!



# **€ SPENDEN** AGENTUR

# Spendenagentur

Fundraising | Marketing | Public Relations
Die Spendenagentur hilft bei der Gründung der Organisation und dem Aufbau des Fundraisings, unterstützt Sie bei der konzeptionellen Arbeit, bildet Ihr Personal oder Ihre ehrenamtlichen Fundraiser weiter und organisiert Ihre Fundraising-Events. Vereinbaren Sie einfach ein kostenfreies Beratungsgespräch.

Altlockwitz 19 · 01257 Dresden Telefon: +49 (0)351 87627-60 Telefax: +49 (0)351 87627-79 kontakt@spendenagentur.de www.spendenagentur.de



# MediaVista KG

# Sprechen Sie Klartext!

Treffen Sie den richtigen Ton! Damit Ihre Spender und Sponsoren Sie immer richtig verstehen. Wir unterstützen Sie dabei. www.mediavista.de

# MediaVista KG

Agentur für Medien,

Public Relations & Werbung

- ► Presse- und Öffentlichkeitsarbeit ► Spendenbriefe richtig schreiben
- Sponsoren erfolgreich ansprechen
- Corporate Design ► Entwicklung Ihres Leitbildes
- ► Ganzheitliche Kommunikation
- ► 7eitschriften Newsletter Internet

Damit Ihre Spender und Sponsoren Sie richtig ver-

Altlockwitz 19 · 01257 Dresden Telefon: +49 (0)351 87627-10 Telefax: +49 (0)351 87627-99 kontakt@mediavista.de www.mediavista.de

# **PLZ-BEREICH 1**

# Institut für Kommunikation in sozialen Medien

ikosom UG

ikosom forscht seit 5 Jahren zum Thema Crowdfunding, hat zahlreiche Studien zu dem Thema herausgebracht und viele Unternehmen, Projekte, NGOs und politische Organisationen bei Crowdfunding-Kampagnen beraten. Ebenso sind wir vertreten im European Crowdfunding Stakeholder Forum in Brüssel und gründeten das German Crowdfunding Network.

Karl-Liebknecht-Straße 34 · 10178 Berlin Telefon: +49 (0)1512 5369083 crowd@ikosom.de http://crowd.ikosom.de

# **Deutscher Spendenhilfsdienst** Berlin GmbH

"Wir sprechen mit Erfahrung"

Seit über 10 Jahren telefonieren wir ausschließlich für NGOs und bieten

- ► Beratung zum Auf- und Ausbau von Telefon-Fundraisingmaßnahmen
- ► Durchführung von Telefonkampagnen (Outboundund Inbound)
- Beratung zum Aufbau eigener "Telefon-Lösungen"
   Seminare/Schulungen für haupt- und ehrenamt-

Boxhagener Straße 119 · 0245 Berlin Telefon: +49 (0)30 232553000 Telefax: +49 (0)30 232553020 berlin@spendenhilfsdienst.de www.spendenhilfsdienst.de

# FRC Spenden Manufaktur GmbH

Die FRC Spenden Manufaktur bietet hochwertige telefonische Spendenwerbung für gemeinnützige Or-ganisationen an. Unser Angebot umfasst alle As-pekte der Spenderbetreuung, Reaktivierung, Dauerspendergewinnung und Spendenerhöhung. Unsere maßgeschneiderten Kampagnen bieten eine optimale Kostenkontrolle bei vollständiger Transparenz und Erfolgsgarantie.

Alt-Moabit 89 · 10559 Berlin Telefon: +49 (0)30 23329117 Telefax: +49 (0)30 22908877 h.menze@spenden-manufaktur.de www.spenden-manufaktur.de

# direct. Gesellschaft für Direktmarketing mbH

Die Direktmarketing-Agentur mit eigenem Lettershop. Speziell für NPO: Mailings zur Spenderbindung, Upgrading, Reaktivierung inaktiver Spender, Neuspendermailings, Versand von Zuwendungsbestätigungen, Förderzeitung

- ► Konzept und Idee
- ► Adressen
- ► EDV-Service
- ► Druck
- ► Personalisierung
- BildpersonalisierungHandschriften

- ► Fulfillment

Sie finden uns außerdem in Hamburg und Köln.

Kurfürstendamm 171-172 · 10707 Berlin Telefon: +49 (0)30 8871740
Telefax: +49 (0)30 88717422 direct.berlin@directpunkt.de www.directpunkt.de

# **IBV Informatik GmbH**

Die NPO/NGO Applikation ilnfo bildet Ihre Geschäftsprozesse im Bereich Adressen, Dokumente, Fundraising, Handel, Marketing, Projekte, Spenden, Finanzen vollständig ab.

Mit auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten Dienstleistungen werden standardisierte Prozesse implementiert und individuelle Anforderungen definiert und

Brandenburgische Straße 10 · 10713 Berlin Telefon: +49 (30) 577076850 Telefax: +49 (30) 577076859 marketing@ibv.eu www.ibv-solutions.com/de

# ANF Agentur für Nachlass-Fundraising GmbH

- ► Datenbank-Analysen, Spenderprofile
- ► Identifikation neuer Testamentspender
- ► Strategie, Konzeption
- Beziehungsaufbau und -pflege postalisch, tele-fonisch, persönlich
- ► Broschüren, Newsletter, Webpräsenzen
- ► Sparring rund um Veranstaltungen
- ► Vermittlung eines Kooperationspartners für Nach-
- lass-Abwicklung ► Herausgeber von Regionalverzeichnissen Wir beraten und unterstützen Sie gerne mit Herz, Verstand und Feingefühl!

Fuggerstraße 35 · 10777 Berlin Telefon: +49 (0)151 61367573 info@nachlass-fundraising.de www.nachlass-fundraising.de

# RaiseNow GmbH

RaiseNow ist ein führender Anbieter von Online-Fundraising-Lösungen. Unser Fokus liegt auf "white label" Online-Fundraising-Tools, die von Organisationen und Spender/innen einfach anzuwenden sind. Von Online-Spenden über Payment-Prozesse hin zu Peer-to-Peer und Employee Giving – alles fügt sich in die bestehende Fundraising-Infrastruktur ein.

Schlesische Straße 12 · 10997 Berlin Telefon: +49 (0)30 55571730 berlin@raisenow.com www.raisenow.com

# AKB Fundraisingberatung

#### Arne Kasten

Passgenaues Fundraisingmanagement

Strategische Planung, integriertes Fundraising, Planungssupervison, Budgetplanung, Controlling, Qualitätsprüfung, Individualisierte Methodenentwicklung, Potentialanalysen, Konzeptentwicklung, Reorganisation von Fundraising-Strukturen, Optimierung der Spendenverwaltung

Rohrbachstraße 11 · 12307 Berlin Telefon: +49 (0)30 70782840 Telefax: +49 (0)30 70073299 info@akb-fundraising.de www.akb-fundraising.de

# probono berlin GmbH

probono berlin unterstützt Akteure des gesellschaft-lichen Wandels – gemeinnützige Organisationen und Unternehmen, die sich zum Wohle der Gesellschaft engagieren.

Wir kommunizieren gesellschaftliche Themen und be-raten in den Bereichen Fundraising-Strategie, Organi-sationsentwicklung, Markenkommunikation und CSR.

Adlergestell 129 · 12439 Berlin Telefon: +49 (0)30 67805000 Telefax: +49 (0)30 6780500-10 www.probono-berlin.de info@probono-berlin.de blog.probono-berlin.de

# micropayment™ GmbH

Die micropayment™ GmbH ist einer der führenden Zahlungsanbieter im Internet. Das Unternehmen bietet umfangreiche Zahlungs- und Verwaltungssysteme zur Abrechnung von Onlinespenden an. Die Transak tionen werden über ein eigenes Rechenzentrum ab-

Scharnweberstraße 69 · 12587 Berlin Telefon: +49 (0)30 3000770 Telefax: +49 (0)30 3000771 fundraising@micropayment.de www.micropayment.de

# GRÜN spendino

Ihr Partner für Online-Fundraising, Social Media- und SMS-Fundraising. Mehr Spenden! Weniger Arbeit.

Spendenlösungen:

Spendenbutton, Spendenformular, Spendenwidget, Hilfeleiste, Facebook App

- ► SMS-Spenden
- ► Spendenverwaltung, Statistiken, Spendenbelege, Datenaustausch
- ► Dauerspenden, Bezahlverfahren, Sicherheit
- ► E-Mailing-Tool

Mehr Spenden! Weniger Arbeit:

Online-Fundraising mit spendino beinhaltet: Spender gewinnen, Daten einfach verwalten und somit mehr Zeit für die gemeinnützige Arbeit. Für jeden Euro spendino-Kosten erhalten Organisationen im Schnitt 11,50 Euro Spenden.

Zuverlässig:

10 Spenden in der Sekunde, 300.000 Euro an einem Tag, 14 Millionen Seitenaufrufe pro Stunde. spendino ist einfach verlässlich.

Kostenlose Beratung: 0800/0044533

Liebenwalder Straße 11 · 13347 Berlin Telefon: +49 (0)800 0044533 Telefax: +49 (0)30 45025657 info@snendino de www.gruen.net/spendino

# twingle GmbH

Mit twingle gelingt Ihr Online-Fundraising! Denn twingle ist die Spendenlösung, die Spenden endlich einfach macht - ob auf der eigenen Webseite, mobil auf dem Smartphone oder direkt vor Ort. Starten Sie jetzt: Ohne Grundgebühr, ohne Einrichtungskosten und mit persönlicher Betreuung.

Prinzenallee 74 · 13357 Berlin Telefon: +49 (0)30 98323775 infn@twingle de www.twingle.de

# emcra GmbH - Europa aktiv nutzen

emcra ist eines der führenden Weiterbildungs- und Beratungsunternehmen rund um europäische und nationale Fördermittel.

- ► Zertifizierte Weiterbildungen für erfolgreiche EU-Antragstellung (Förderung möglich)
  ► Beratung für NGOs/Sozialwirtschaft, Unternehmen,
- öffentlicher Sektor
- ► Umfangreiche Expertise im europäischen Projektund Finanzmanagement

Hohenzollerndamm 152 · 14199 Berlin Telefon: +49 (0)30 31801330 Telefax: +49 (0)30 31801369 info@emcra.eu

# **PLZ-BEREICH 2**

#### **Bauer Vertriebs KG**

# **BAUER POSTAL NETWORK**

BPN ist der Post- und Logistikspezialist für die Zustellung von Presse- und Dialogpost mit eigener Zustell-struktur. BPN befördert jedes Jahr mehr als 140 Mio. Sendungen für namhafte Kunden. Persönlich, preiswert und planungssicher.

- ► eigenes Zustellnetzwerk

- planbare, taggenaue Zustellung
   persönliche Beratung
   Formatfreiheit für Dialogpost
- ► bis zu 30 % Portoersparnis Meßberg 1 · 20086 Hamburg Telefon: +49 (0)40 30198040 Telefax: +49 (0)40 30191414

info@bauer-postal-network.de www.bauer-postal-network.de

# PP Business Protection GmbH

Versicherungsmakler für beratende Berufe und Mangement, ein Unternehmen der Ecclesia-Gruppe

PP Business Protection GmbH Ihr Spezialberater für Versicherungen des Managements

- D&O Versicherung
   Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung
- ► Rahmenvertrag für Stiftungen (Bundesverband dt. Stiftungen), Verbände (DGVM)

  Spezial-Strafrechtsschutz-Versicherung
- ► Vertrauensschaden-Versicherung
- ► Anstellungsvertragsrechtschutz Versicherung

Tesdorpfstraße 22 · 20148 Hamburg Telefon: +49 (0)40 413453210 Telefax: +49 (0)40 413453216 ppb@pp-business.de www.pp-business.de

# direct. Gesellschaft für Direktmarketing mbH

Die Direktmarketing-Agentur mit eigenem Letter-shop. Speziell für NPO: Mailings zur Spenderbin-dung, Upgrading, Reaktivierung inaktiver Spender, Neuspendermailings, Versand von Zuwendungsbestätigungen, Förderzeitung

- ► Konzept und Idee
- ► Adressen ► EDV-Service
- ► Druck ► Personalisierung
- ► Bildpersonalisierung
- ► Handschriften ► Lettershop
- ► Fulfillment

Sie finden uns außerdem in Berlin und Köln.

Ausschläger Allee 178 · 20539 Hamburg Telefon: +49 (0)40 2378600 Telefax: +49 (0)40 23786060 service@directpunkt.de www.directpunkt.de

# hello. die Dialog Agentur

hello steht für Kreativität mit Substanz. Mit mehr als 12 Jahren Berufserfahrung schaffen wir Content und öffnen Türen zu Ihren Zielgruppen. Dabei nutzen wir alle möglichen Kanäle, auf denen Ihre Inhalte geliked, geteilt oder kommentiert werden. Mit hello wird Ihre Organisation sichtbar und gewinnt Fans, Follower sowie neue Spenderinnen und Spender.

Thedestraße 13 - 17 · 20767 Hamburg Telefon/Fax: +49 (0)40 41306156 hello@hellohello.de www.helloprobono.de

# stehli software dataworks GmbH

# Die Komplettlösung für Fundraiser

- Druckfertige Mailingaufbereitung Von Postadress über DataQuality Datenverarbeitung mit unserer MasterIT
- ► Business Intelligence mit dem FundraiseAnalyser Wirtschaftliche Betrachtung und Analysen aller Ihrer Aktivitäten
- ➤ Spendenverwaltung mit FundraisePlus NG Entweder als "Do it yourself"-Variante oder als "Rundum sorglos"-Pakét
- ► Wealth Overlay Großspenderpotenzialanalyse Wir helfen Ihnen, Ihre Großspender zu identifizieren

Kaiserstraße 18 · 25524 Itzehoe Telefon: +49 (0)4821 9502-0 Telefax: +49 (0)4821 9502-25 info@stehli.de · www.stehli.de

# Koopmanndruck GmbH

Wie generieren Sie Ihre Spender? Mit unserem kreativen Endlosdruck schaffen wir Ihnen die ideale Kombination zwischen einem Brief/Zahlschein und einem Give away oder Gimmick. Über die Standards hinaus, bieten wir eine Weiterverarbeitung mit Laminaten, Magnetfolien und Haftmaterial an. Im Handumdrehen sind Namensetiketten oder z.B. eine Patenkarte in Ihrem Brief/Zahlschein integriert. Überzeugen Sie sich selbst.

Lise-Meitner-Straße 3 · 28816 Stuhr Telefon: +49 (0)421 56905-0 Telefax: +49 (0)421 5690-55 info@koopmann.de www.koopmann.de

# neolo fundraising GmbH

Effektives Geldauflagen-Marketing: Wir halten die Kosten niedrig und erhöhen damit Ihren Ertrag. Wir bieten Full-Service vom Mailing über die Verwaltung bis zu Bindungsmaßnahmen und der Evaluation Ihrer Geldauflagen.

Profitieren Sie auch von einer passgenauen Fundraising-Strategie und unserer jahrelangen Erfahrung in der Antragstellung.

Burgstraße 3 a · 29342 Wienhausen Telefon: +49 (0)5082 2193280 Telefax: +49 (0)5082 2193281 mail@neolo.de www.neolo.de

# **PLZ-BEREICH 3**



# adfinitas GmbH

Strategische Fundraisingberatung Internationale Fundraisingprogramme mit europaweiter Präsenz Kreation & Text & Grafik & Produktion Full Service Direct Mail Fundraising Online Fundraising Zielgruppenberatung Spender-Upgrading & Dauerspendergewinnung Großspender- & Erbschaftsmarketing

Theaterstraße 15 · 30159 Hannover Telefon: +49 (0)511 524873-0 Telefax: +49 (0)511 524873-20

info@adfinitas.de www.adfinitas.de

# marketwing GmbH

Mit modernsten Fundraising-Systemen stellt mar ketwing den Kontakt zu Spendern her. Als Fullservice-Partner verfügen wir über jahrzehntelange Fund-raising-Erfahrung und Know-how. Unser Leistungsspektrum umfasst die Gewinnung und Betreuung von Spendern, Kreation, Zielgruppen-Management, Datenbank-Dienstleistungen, EDV-Services, Produktion und Versand.

Steinriede 5 a · 30827 Garbsen Telefon: +49 (0)5131 45225-0 Telefax: +49 (0)5131 45225-20 info@marketwing.de www.marketwing.de

#### KomServ GmbH

KomServ bietet professionelle Mitgliederverwaltung für Non-Profit-Örganisationen, damit sich gemeinnüt zige Organisationen noch besser ihren eigentlichen Aufgaben widmen können!

Mit professionell gemanagten Daten verbessern Sie den Kontakt zu Ihren Förderern. Die Folge sind we-niger Austritte, höhere Einnahmen und eine bessere Kommunikation.

Raiffeisenstraße 2 · 30938 Burgwedel Telefon: +49 (0)5139 402-300 Telefax: +49 (0)5139 402-333 info@komserv-gmbh.de www.komserv-gmbh.de

#### service94 GmbH

- Dienstleistungen im Bereich Fundraising seit 1984: ► Promotion und Öffentlichkeitsarbeit an Informa-
- tionsständen
- ► Mitgliederwerbung
- Leistungen außerhalb des Fundraisings:
- ► Mitgliederverwaltung
- ► Call-Center
- ► Mailings
- ► Pressearbeit

Zu unseren Kunden gehören bundesweit namhafte Vereine und Verbände

Raiffeisenstraße 2 · 30938 Burgwedel Telefon: +49 (0)5139 402-0 Telefax: +49 (0)5139 402-111 info@service94.de www.service94.de

# AZ fundraising services GmbH & Co. KG

Über 25 Jahre Fundraising-Erfahrung

- ► Psychografische Spenderanalyse
- ► Themenaffine Zielgruppenadressen
   ► Zuverlässige Datenpflege
   ► Spendenaffines Online-Marketing
- ► Partnerschaftliches Kooperationsmarketing

► Effiziente Werbemittelproduktion
DDV-Qualitätssiegel für Datenverarbeitung, Adressverlag und Listbroking.

Carl-Bertelsmann-Straße 161 S · 33311 Gütersloh Telefon: +49 (0)5241 802864 Telefax: +49 (0)5241 806094 dirk.langnau@bertelsmann.de www.az-fundraising.com

# Sievert Druck & Service GmbH

Wir unterstützen NPOs und NGOs deutschlandweit bei der Generierung von Spenden durch:

- ► Konzeptentwicklung und Beratung
- Adressselektion und -optimierung
- ► Portooptimierung
  ► Druck, Personalisierung und Postauflieferung von Mailings und Spenderzeitungen; klassisch und handschriftlich
- Workshops und Seminare

Potsdamer Straße 220 · 33719 Bielefeld Telefon: +49 (0)521 557359-0 Telefax: +49 (0)521 557359-99 info@druck-u-service de www.druck-u-service.de

# **PLZ-BEREICH 4**

#### microm

#### Micromarketing-Systeme und Consult GmbH

Microm ist einer der führenden Spezialisten für Con-sumer Marketing. Auch der Erfolg von Spendenak-tionen ist immer vom Erfolg des Marketings abhängig. Deshalb gehören dialogstarke Werbeinstrumente zum Alltag der Fundraiser. Entdecken Sie mit uns die Möglichkeiten der Spenderbindung und -rückgewinnung und finden Sie die Top-Spender von morgen!

Hellersbergstraße 11 · 41460 Neuss Telefon: +49 (0)2131 109701 Telefax: +49 (0)2131 109777 info@microm-online.de www.microm-online.de

# orthdirekt Listmanagement GmbH

# Erfolg durch Response

Hier finden Sie die Adressen, die Sie schon lange suchen.

Unsere Exklusiv-Listen waren in den letzten Jahren schon immer ein Geheimtipp, wenn es um die Aus-wahl erfolgreicher Adressen zur Gewinnung neuer Spender ging.

Mit unseren Adresslisten wird auch Ihre Neuspender-Gewinnung zum Erfolg. Am besten, Sie testen.

Schillerstraße 78 · 41464 Neuss Telefon: +49 (0)2131 3193195 Telefax: +49 (0)2131 3193196 info@orthdirekt.de www.orthdirekt.de

# DONUM Zuwendungsverwaltung

#### Rüdiger Fresemann

Mit diesem Zuwendungsprogramm können Sie oh-ne große Vorkenntnisse und nach einer kurzen Einarbeitung alle Spenden sachgerecht verwalten. Alle Bildschirmmasken sind einfach aufgebaut und ermöglichen auch dem Laien eine schnelle und sichere Anwendung. Durch Zusatzmodule (z. B. Fundraising) erweiterbar. Kostenlose Demo auf der Homepage.

lm Johannistal 3 · 42119 Wuppertal Telefon: +49 (0)202 4265042 Telefax: +49 (0)202 4265042 postfach@spendenprogramm.de www.spendenprogramm.de

# OPTIGEM GmbH

# Softwarelösungen für Vereine,

Stiftungen und gemeinnützige Werke OPTIGEM Win-Finanz, unser zentrales Produkt, vereinigt viele Aufgaben in nur einer integrierten Softwarelösung: von der Adresse bis zur Zuwendungsbe stätigung und von der einfachen Projektverwaltung bis zur kompletten Buchhaltung. Win-Finanz bringt Daten ohne Medienbrüche in Verbindung - mit we nigen Klicks. Testen Sie uns doch einfach kostenlos!

Postfach 102911 · 44029 Dortmund Telefon: +49 (0)231 1829 3-0 Telefax: +49 (0)231 1829 3-15 info@optigem.com www.optigem.com

# Benefit Informationssysteme AG

OpenHearts unterstützt alle zentralenAbläufe gro-Ber und kleiner Non-Profit-Organisationen einfach und effizient. Unsere Kunden schätzen neben dem umfassenden Funktionsumfang unserer Standard-software besonders das gute Preis-Leistungs-Verhältnis und den kompetenten und freundlichen Service unserer Hotline.

Zu unseren Anwendern gehören namhafte Verbände, Vereine und Stiftungen aus Tier- und Umweltschutz, Förderung von Kindern und Familie, Entwicklungshilfe, kirchlichem Umfeld sowie Hospize und Krankenhäuser, Universitäten und andere Bildungseinrichtungen

Wasserstraße 3-7 · 45468 Mülheim an der Ruhr Telefon: +49 (0)208 30193-0 Telefax: +49 (0)208 30193-49 infn@benefit.de

www henefit de

# caretelligence Media Monitoring GmbH

Media Monitoring für den Nonprofit-Sektor caretelligence hilft Ihnen, das Internet besser zu verstehen und strategisch einzusetzen.

- ► tagesaktuelle Analyse Ihrer Organisation im Netz
- ► Krisenvorerkennung durch rechtzeitige Alarmie-
- ► Finden von neuen Themen, Spendern und Personal
- ► Beobachtung Ihrer Wettbewerber
- ► Entwicklung von Strategie

Bergerstraße 19 · 45470 Mülheim an der Ruhr Telefon: +49 (0)1511 9669932 info@caretelligence.de www.caretelligence.de

# **Fundraising und System**

Analysen Software Beratung "Du verstehst unsere Sprache" – Dolmetscherin zwischen NPO und Software

- ► Unabhängige Beratung zu Fundraising-Software
- Analyse von Spendendaten
- ► Seminare Database-Fundraising und Fundraising Kennzahlen
- ► Unterstützung für neues SEPA-Lastschriftverfahren
- ► Informationen zur Potenzialberatung NRW (Fördermittel für Beratungsprozesse)

Doris Kunstdorff Knappenweg 27 · 45473 Mülheim an der Ruhr Telefon: +49 (0)208 760170 Telefax: +49 (0)3222 9823430 kunstdorff@fundraising-und-system.de www.fundraising-und-system.de

#### **Maik Meid Content Fundraising**

Digitale Inhalte für Nonprofits

Ideen aus dem Ruhrgebiet und mit über 20-jähriger Nonprofit-Erfahrung

- ► Fundraising-Aufbau und Entwicklung in Ihrer Organisation
- Prozess-Check auf Herz und Nieren
- ► Implementierung von Online-Fundraising
- ► Digitale Kommunikation für gemeinnützige Organisationen ► Social Media Aufbau und Weiterentwicklung
- ► Medienbeobachtung über alle Kanäle

Bruchstraße 43 · 45525 Hattingen Telefon: +49 (0)1511 9669932 info@fundraisingnetz.de www.fundraisingnetz.de

# eliteONE®

- ► Großspenderpotentialanalysen
- ► Projektmanagement
- ► Internationale Adress-Database ► Neusnender-Adressen
- ► Marketing & Konzeption
- ► Spenderreaktivierung ► Fundraising

Fuldastraße 25 · 47051 Duisburg Karl Heinrich Hoogeveen Telefon: +49 (0)1511 8422199 info@eliteone.de · www.eliteone.de

Ansprechpartner Österreich Mag. Georg Duit, Wien Telefon: +43 (0) 676 7710707 georg.duit@fundoffice.at · www.fundoffice.at Ansprechpartner Schweiz

Andreas J. Cueni, Basel Telefon: +41 (0) 79 6615794 andicueni@bluwin.ch · www.andicueni.ch

# Conversio Institut

# Fundraising-Management + Organisationsentwicklung

Wir beraten Sie auf dem Weg, Spenderbeziehungen zu verankern und Fundraising zu einer stabilen Säule in der Finanzierung Ihrer Organisation zu machen. Außerdem bieten wir

- ► Coaching (Einzel + Team)
- ► Seminare, Trainings
- ► Fundraising-Forschung
- ► kompetente Beratung
- ► strategische Positionierung
  ► Befragungen (SpenderInnen, MitarbeiterInnen,

Wildstraße 9 · 47057 Duisburg Telefon: +49 (0)203 485777-0 Telefax: +49 (0)203 485777-19 info@conversio-institut.de www.conversio-institut.de

# van Acken Fundraising GmbH

Dienstleistung im Fundraising seit 1975 Wir bieten:

- ► Strategie (Markforschung, Konzeptentwicklung, Adressauswahl, Erfolgskontrolle)

  Projektmanagement (Beratung, Koordination, Ter-
- minplanung, Etatüberwachung)

  Produktion (Druck, Personalisierung, Lettershop, Postversand)
- Print- und Außenwerbung
   Direktkommunikation (Mailings, Beilagen, telefonische Spenderbetreuung)
- ► Markenbildung
- ► Internet (Online-Marketing, Social Media)

Magdeburger Straße 5 · 47800 Krefeld Telefon: +49 (0)2151 4400-0 Telefax: +49 (0)2151 4400-55 infn@van-acken de www.van-acken.de



# **GOB Software & Systeme**

GOB ist weltweit einer der größten Microsoft Part-ner im Non-Profit-Sektor und Marktführer von Fundraising-Software in Deutschland. Mit über 250 Mitarbeitern unterstützen wir Sie mit ausgezeichnetem Beratungs-Know-how und Support bei der erfolgreichen Implementierung Ihres Software-Projektes.

Europark Fichtenhain A5 · 47807 Krefeld Telefon: +49 (0)2151 349-3000 Telefax: +49 (0)2151 349-1120 info@gob.de www.gob.de

# HP-FundConsult -

# Brücke zwischen Profit und Non-Profit

Partner und Bindeglied zwischen gemeinnützigen Organisationen, Wirtschaftsunternehmen und Privatpersonen

Kompetenter Partner bei Fundraising- und CSR-Pro-zessen für Non-Profit- und Profit-Kunden. Beratung bei Entwicklung, Aufbau und Umsetzung von nachhaltigem Fundraising und gesellschaftlichem Engagement. Integration in unternehmerisches Kernge-schäft. Verbindung von Wert und Werten. Lösung von Zielkonflikten zwischen Ökonomie, Ökologie und Gesellschaft.

Rothenburg 41 · 48143 Münster Telefon: +49 (0)251 48435-70 Telefax: +49 (0)251 48435-03 info@hp-fundconsult.de www.hp-fundconsult.de

> Im Dienstleisterverzeichnis des Fundraiser-Magazins finden Sie Rat und Tat für Ihre Projekte rund um die Themen Fundraising, Stiftungen & Sponsoring.

Ihr Unternehmen fehlt hier noch? Gleich eintragen unter:

fundraising-dienstleister.de

# **PLZ-BEREICH 5**

Fundraising-Wahrheit Nr. 6 🦠 Daten statt warten.



# fundango GmbH

Die Fundraising-Experten aus Köln. Gewinner des Mailingwettbewerbs 2012 in der Kategorie Effizient & Auflagenstark!

fundango unterstützt Ihr Fundraising nach allen Regeln der Kunst – online wie offline. Wir konzipieren und realisieren Kampagnen und Aktionen, die Spen der überzeugen - kreativ, authentisch, verlässlich und vor allem: erfolgreich!

Richartzstraße 10 · 50667 Köln Telefon: +49 (0)221 67784590 Telefax: +49 (0)221 67784599 info@fundango.de www.fundango.de

# steinrücke+ich gmbh

Kommunikation und Fundraising für soziale Anliegen

Entwicklung und Umsetzung von Fundraisingkam-pagnen und -maßnahmen | Gewinnung von Neuoder Dauerspenden | Reaktivierung von Inaktiven | Testamentsspenden | Aktivierung Ehrenamtlicher | Konzept, Text, Grafik und Produktion von Materialien | Internetauftritt, Newsletter, Social-Media | Events | Sponsoren und Unternehmenskooperationen | Pressearbeit

Bismarckstraße 12 · 50672 Köln Telefon: +49 (0)221 569656-00 Telefax: +49 (0)221 569656-20 info@steinrueckeundich.de www.steinrueckeundich.de

# GOLDWIND - gemeinsam wirken

Dipl.-Psych. Danielle Böhle

GOLDWIND bietet psychologisches Fachwissen plus praktische Umsetzbarkeit. Gemeinsam gehen wir die Herausforderungen Ihrer Spenderkommunikation an bis Sie es selbst können. GOLDWIND ist "Hilfe zur

Schwerpunkte: Spenderansprache, Spenderbindung

- ► Beratung & Strategie
- Spenderbefragungen
- ► Mitarbeiterentwicklung (Seminare, Trainings)

Gutenbergstraße 126 · 50823 Köln Telefon: +49 (0)221 7158959 anfrage@goldwind-hewirken de www.goldwind-bewirken.de

#### Deutscher Spendenhilfsdienst -DSH GmbH

"Wir sprechen mit Erfahrung"

Seit über 10 Jahren telefonieren wir ausschließlich für NGOs und bieten

- ► Beratung zum Auf- und Ausbau von Telefon-Fundraisingmaßnahmen
- ► Durchführung von Telefonkampagnen (Outboundund Inbound)
- ► Beratung zum Aufbau eigener "Telefon-Lösungen" ► Seminare/Schulungen für haupt- und ehrenamtliche Mitarbeiter

Alpenerstraße 16 · 50825 Köln Telefon: +49 (0)221 9901000 Telefax: +49 (0)221 9901099 koeln@spendenhilfsdienst.de www.spendenhilfsdienst.de

# Mailing gefällig?

# Fundraising Profile GmbH & Co. KG

Menschen berühren und zum Spenden bewegen – das ist unser Geschäft. Unsere Kunden profitieren von

- kreativen Konzepten
- zuverlässiger Produktion

► vielen Jahren Erfahrung Mit maßgeschneiderten Lösungen gewinnen, binden und reaktivieren wir Ihre Spender und unter stützen Sie professionell im Erbschafts- und Stiftungsmarketing.

Alpenerstraße 16 · 50825 Köln Telefon: +49 (0)221 484908-0 Telefax: +49 (0)221 484908-50 welcome@fundraising-profile.de www.fundraising-profile.de

# Christian Gahrmann Philanthropy Consulting GmbH

**Experts for Strategic and** International Fundraising

Wir helfen NPOs weltweit, ihre Projekte zu finanzie-ren. Als Ihr Partner und Dienstleister akquirieren wir zusammen mit Ihnen und in Ihrem Auftrag, diejenigen Ressourcen, die Sie benötigen, um die Welt zu einem besseren Ort zu machen.

Beratungsfelder: Strategische Fundraising-Planung | Internationales Fundraising | EU-Förderung | Fundraising-Starterpaket | Großspenden | Stiftungen | Sponsoring | Philanthropie in China

Sürther Straße 59 · 50996 Köln Telefon: +49 (0)221 79008625 gahrmann@philanthropy-consulting.eu www.philanthropy-consulting.eu

# ifunds germany GmbH

Wir von ifunds sind Spezialisten für Daten im Fundraising. Wir vertreiben Fundraisingsoftware, Datenservices und Beratungsleistungen zur Qualitätskontrolle, effektiven Prozesssteuerung, konsistenten Kategorisierung, systematischen Aufbereitung und aussagekräftigen Darstellung von Daten im Fund raising. Unsere Produkte sind raise-it und analyse-it.

Schanzenstraße 35 · 51063 Köln Telefon: +49 (0)221 6699520 Telefax: +49 (0)221 66995299 info@ifunds-germany.de www.ifunds-germany.de

# direct. Gesellschaft für Dialogmarketing mbH

Die Direktmarketing-Agentur mit eigenem Lettershop. Speziell für NPO: Mailings zur Spenderbindung, Upgrading, Reaktivierung inaktiver Spender, Neuspendermailings, Versand von Zuwendungsbestätigungen, Förderzeitung

- ► Konzept und Idee
- ► Adressen
- ► EDV-Service
- Druck
- Personalisierung
- ► Bildpersonalisierung
- ► Handschriften
- ► Lettershop ► Fulfillment

Sie finden uns außerdem in Berlin und Hamburg.

Buchheimer Ring 87 · 51067 Köln Telefon: +49 (0)221 7591944 Telefax: +49 (0)221 4539879 renn@directpunkt.de www.directpunkt.de

# Zentrum für

# Systemisches Fundraising GmbH

Das Zentrum für Systemisches Fundraising begleitet den Aufbau, die Entwicklung und die Implementierung von Fundraising in Non-Profit-Organisationen. Unsere Fachleute agieren dabei komplementär: Sie verknüpfen gängige Vorgehensweisen (Fundraisingmaßnahmen und -instrumente) mit systemischen Kompetenzen in der Organisationsberatung und -entwicklung.

Theaterstraße 15 · 52062 Aachen Telefon: +49 (0)241 1891315 Telefax: +49 (0)241 1891314 info@Systemisches-Fundraising.de www.Systemisches-Fundraising.de

# Bergmoser + Höller Agentur GmbH

Fundraising-Agentur der ersten Stunde

Fundraising-Agentur mit Sitz in Aachen und Büro in München. Mit 12 Köpfen machen wir systematisches und nachhaltiges Fundraising:

seit 35 Jahren, in ganz Deutschland, mit allen Instrumenten, auch online für

- Kirche, Caritas und Diakonie
- ► NGOs und Hilfsorganisationen
- ► Stiftungen und Verbände

 Gesundheit und Soziales und gerne auch für Sie! :-)

Karl-Friedrich-Straße 74 · 52072 Aachen Telefon: +49 (0)241 98 09 98-0 Telefax: +49 (0)241 98 09 98-99 info@buh-agentur.de www.buh-agentur.de

#### GRÜN Software AG

Die Unternehmensgruppe GRÜN bietet Software- und IT-Serviceleistungen für Spendenorganisationen an. Mit der Branchen-Softwarefamilie GRÜN VEWA wer-den als Marktführer über 1 Milliarde Euro an Spenden und Beiträgen abgewickelt. Dienstleistungen in den Bereichen Outsourcing, Beratung, Werbung und interaktive Medien runden das Leistungsspektrum ab.

Pascalstraße 6 · 52076 Aachen Telefon: +49 (0)241 1890-0 Telefax: +49 (0)241 1890-555 verwaltung@gruen.net www.gruen.net

# SYSTOPIA Organisationsberatung

Peth, Endres, Schuttenberg GbR

Von der Ist-Analyse über Konzeptentwicklung bis zu Migration und Anpassung – wir sind die Experten für CiviCRM. Features der Software:

- ► Kontakthistorie, Segmentierung
  ► Spendenverwaltung, Mitgliedschaften, Events
- ► Online-Formulare & Spendenseiten
- ► Massenmails
- ► SEPA-fähig
- ▶ Datenanalyse
- ► hochgradig anpassbare Webanwendung
- ► lizenzkostenfrei

Adenauerallee 12 - 14 · 53113 Bonn Telefon: +49 (0)228 96104990 Telefax: +49 (0)228 96104991

info@systopia.de www.systopia.de

# Rechtsanwalt Michael Röcken

Vereins- und Verbandsrecht Rechtsanwalt Michael Röcken aus Bonn hat sich auf die bundesweite Beratung und Vertretung von Vereinen und Verbänden spezialisiert.

Neben der Vertretung und Beratung in allen Fragen des Vereins- und Verbandsrechts oder des Gemeinnützigkeitsrechts ist er als Referent bundesweit im Vereinsrecht tätig.

Thomas-Mann-Straße 62 · 53111 Bonn Telefon: +49 (0)228 96399894 Telefax: +49 (0)228 96399895 info@ra-roecken.de www.ra-roecken.de

# **BUSCHCONSULT**

# Fundraising | Projektmanagement | Antragsprüfung

Wir unterstützen Sie gewinnbringend in den Bereichen Stiftungsmarketing, öffentliche Fördermittel und Unternehmenskooperationen, Wir bieten:

- ► Förderberatung► Strategieentwicklung
- ► Fördermittelrecherche
- ► Projektplanung und -entwicklung
- ► Antragstellung ► Kontaktpflege
- ► Training und Coaching
- ► Projektmanagement
- Prüfung von Projektanträgen

Postfach 32 11 · 53315 Bornheim Telefon: +49 (0)2232 928544-1 Telefax: +49 (0)2232 928544-2 info@buschconsult.org www.buschconsult.org

#### **Trust Fundraising**

#### Jürgen Grosse & Team

Leistungen: Fundraising von Analyse über Beratung, Strategie, Konzept und Umsetzung bis zur Erfolgs-kontrolle – als Einzelleistung oder umfassend. Agenturmotto: Innovation, Zuverlässigkeit und Trans-

Nutzen: 30 Jahre Fundraising-Praxis; Gründer/Mitglied des SynTrust-Netzwerkes von neun Fundraising-Spezialisten für ganzheitliches Fundraising.

Antoniusstraße 2 · 3547 Kasbach-Ohlenberg Telefon: +49 (0)2644 600-874 Telefax: +49 (0)2644 600-828 j.grosse@trustfundraising.de www.trustfundraising.de

#### Kensik.com Datenanalysen.

#### Dipl.-Psych. Andreas Kensik

Seit 20 Jahren Analysespezialist und unabhängiger Berater im Fundraising und Dialogmarketing

- ► Spenderanalysen und -profile: Gewinnung, Bindung, Segmentierung, Reaktivierung
  ► Spenderbefragung und Motivforschung
- ► Strategische Fundraisingkonzepte
- ► Softwareentwicklung & Schulung: Interaktive Datenanalysen mit SPSS, Qlik, Excel
- ► FundraiseAnalyser

An der Hetzelhardt 21 · 53604 Bad Honnef Telefon: +49 (0)2224 969319 Telefax: +49 (0)2224 969320 info@kensik.com www.kensik.com



Gutes Fundraising begeistert, weil es mit Herz gemacht wird.

# **GFS Fundraising Solutions GmbH**

Einfach Fundraising für Ihren Erfolg: Sie suchen Erfahrung, Kompetenz und Sachverstand im Fundraising? Dann sind Sie bei der GFS genau richtig. Über 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bieten Ihnen einen umfassenden Service aus einer Hand: Beratung, Konzeption und Produktion von Mailings, Data-Ba-se-Fundraising, Spenderanalysen, Listbroking, Spender- und Mitgliederbetreuung, Telefon-Fundraising und Geldauflagenmarketing. Wir arbeiten mit Kopf und Herz für Ihre Ziele.

Linzer Straße 21 · 53604 Bad Honnef Telefon: +49 (0)2224 918250 Telefax: +49 (0)2224 918350

info@gfs.de www.afs.de

# probono Geldauflagenmarketing

Jedes Jahr werden in Deutschland rund 130.000 Gerichts- und 190.000 Ermittlungsverfahren gegen Zahlung einer Geldauflage eingestellt. Dabei zahlen die Gerichte etwa 100-120 Millionen Euro an gemeinnüt-zige Organisationen aus. Nutzen Sie die Chance, dass auch Ihre Organisation an diesen Zahlungen teilhat durch professionelles und konsequentes Geldauflagenmarketing. Wir helfen Ihnen dabei.

Linzer Straße 21 · 53604 Bad Honnef Telefon: +49 (0)2224 918250 Telefax: +49 (0)2224 918350 info@gfs.de www.qfs.de

# **Andreas Berg**

# Analyse · Beratung · Strategie

Als unabhängiger Berater mit 16 Jahren Fundraising-Erfahrung stehe ich NPOs zur Seite mit

- ► Spenderanalysen, ► Fundraising-Audits,
- ► Marktforschung,
- Strategieberatung und

► Database-Fundraising Im Grunde bin ich ein Dolmetscher – zwischen Fundraisern und Ihren Daten ebenso wie zwischen Fundraisern und Ihren Zielgruppen.

W.-Mittelmeier-Straße 53 a · 53757 Sankt Augustin Telefon: +49 (0)2241 2091836 fundraising@andreasberg.net www.schwieriges-einfach-machen.de

# PLZ-BEREICH 6

#### DIALOG FRANKFURT

# the communication company

1993 gegründet, ist DIALOG FRANKFURT Ihr Partner im Bereich des integrierten Dialog- und Sozialmarketings sowie bei der Beratung und Umsetzung von Kommunikationskonzepten im Fundraising. Wir verleihen der Kommunikation tatsächliche Quali-

tät und in der Ausführung achten wir darauf, dass sie nicht zu einem bloßen Monolog verkommt

Karlstraße 12 · 60329 Frankfurt am Main Telefon: +49 (0)69 272360 info@dialog-frankfurt.de www.dialog-frankfurt.de

# Die Social Profit Agentur GmbH

Wir machen Ihre Marke stark und gewinnen für Ihre Organisation Spender, Besucher, Mitarbeiter, Mitglieder und Engagierte. Unser Know-how:

- ► Entwicklung von Kommunikations- und Fundraisingstrategien

- ➤ Re-Brandings
  ➤ Beratung & Coaching
  ➤ Online-Fundraising & Social Media
- ► Kunden-/Mitarbeiterzeitschriften ► Kampagnenentwicklung
- ► (E-)Mailings

Ansprechpartner: Dr. Oliver Viest Wilhelm-Busch-Straße 44 · 60431 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0)69 366059-43 Telefax: +49 (0)69 366059-47 info@em-faktor.de www.em-faktor.de

# Fundraising Akademie gGmbH

Die Fundraising Akademie bietet Ihnen das individuelle Angebot für Ihre Organisation oder für Ihren persönlichen Bedarf: den Studiengang zum Fundraising-Manager, eine Ausbildung zum Regionalreferent Fundraising, Grundlagenkurse und Inhouse-Semina re. Gerne vermitteln wir Ihnen auch ausgewiesene Referentinnen und Referenten zum Thema Fundraising.

Emil-von-Behring-Straße 3 · 60439 Frankfurt Telefon: +49 (0)69 58098-124 Telefax: +49 (0)69 58098-271 info@fundraisingakademie.de www.fundraisingakademie.de



# **Neue Generation** ENTERBRAIN 2.0

schneller • moderner • einfacher • sicher

Weitere Leistungen: Rechenzentrum · Outsourcing ASP-Lösungen und Consulting www.enterbrain.ag

# **ENTERBRAIN Software AG**

FIT für die Zukunft mit ENTERBRAIN Software und Fundraising-Dienstleistungen aus einer Hand

Wir bieten Ihnen sämtliche Services für Ihre kompletten Fundraising-Kampagnen – Kernstück dabei ist die eigens für NPÖs konzipierte Fundraising-Software ENTERBRAIN 2.0. Ebenso übernehmen wir für Sie Consulting, Layout, Druck, Kuver- tierung und Versand unter einem Dach. Und das bei absoluter Datensicherheit – dafür steht unser ISIS 12 Gütesiegel. Darüber hinausgehend entwickeln wir unsere Lösungen ständig weiter – neu ist z.B. ENTERmed, die Spe-ziallösung für den Gesundheitsmarkt. Ab sofort neu im ProduktPortfolio ist Social Scout –

die Verwaltungs-Software für alle Freiwilligendienste und das Ehrenamt.

Röntgenstraße 4 · 63755 Alzenau Telefon: +49 (0)6023 9641-0 Telefax: +49 (0)6023 9641-11 info@enterbrain.ag www.enterbrain.ag

# Scharrer Social Marketing

- ► Konzepte und Beratung
- ► Gestaltung und Produktion
- ► Mailings, auch in großen Auflagen
- ► Zielgruppen-Beratung
- ► glaubwürdige Kommunikation steht bei uns im Vordergrund

Römerstraße 41 · 63785 Obernburg Telefon: +49 (0)6022 710930 Telefax: +49 (0)6022 710931 scharrer@socialmarketing.de www.socialmarketing.de

# Agentur Zielgenau GmbH

Unser Fokus liegt auf der Entwicklung & Umsetzung individueller Konzepte.

Dabei bieten wir umfassende Leistungen in folgen den Bereichen:

- ► Fundraising
- ► Marketing
- ▶ Beratung▶ Spenderbetreuung
- ► Geschäftsstelle

Marketing
 Profitieren Sie von unseren langjährigen Erfahrungen & Kenntnissen im Non-Profit-Bereich. Wir bieten Ihnen zielgenaue Lösungen.

Bessunger Straße 3-5 · 64285 Darmstadt Telefon: +49 (0)6151 136518-0 Telefax: +49 (0)6151 136518-9 info@agentur-zielgenau.de www.agentur-zielgenau.de

# GEMINI DIRECT marketing solutions GmbH

Leistungen für Ihr Fundraising

- spendenaffine Zielgruppenadressen
- ► Spenderprofile zur Spendergewinnung, -rückgewinnung und -bindung
- ► Datenverarbeitung und -pflege
- ► Ermittlung passender Werbemedien ► Mailingproduktion und Fulfillment
- ISO 27001-Zertifizierung auf Basis von IT-Grund-schutz des BSI, Qualitätssiegel Datenverarbeitung

Black-und-Decker-Straße 17 C · 65510 Idstein Telefon: +49 (0)6126 95196-10 Telefax: +49 (0)6126 95196-29 mail@geminidirect.de www.geminidirect.de

# Centrum für Soziale Investitionen und Innovationen, Universität Heidelberg

Das Centrum für Soziale Investitionen und Innovationen ist eine zentrale wissenschaftliche Einrichtung der Universität Heidelberg. Wissen, Kontakte und Know-how des Instituts zu Strategien, Wirkungsnachweisen, Marketing und Fundraising im Bereich sozialer Investitionen stellt das CSI über seine Abteilung Beratung als Dienstleistung zur Verfügung.

Bergheimer Straße 58 · 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0)6221 54119-50 Telefax: +49 (0)6221 54119-99 csi@csi.uni-heidelberg.de www.csi.uni-heidelberg.de

# **PLZ-BEREICH 7**

#### <em>faktor

# Die Social Profit Agentur GmbH

Wir machen Ihre Marke stark und gewinnen für Ihre Organisation Spender, Besucher, Mitarbeiter, Mitglieder und Engagierte. Unser Know-how:

- ► Entwicklung von Kommunikations- und Fundraisingstrategien
- ► Re-Brandings
- ► Beratung & Coaching
  ► Online-Fundraising & Social Media
  ► Kunden-/Mitarbeiterzeitschriften
- ► Kampagnenentwicklung

Ansprechpartner: Dr. Oliver Viest Torstraße 20 · 70173 Stuttgart Telefon: +49 (0)711 414142-0 Telefax: +49 (0)711 414142-42 info@em-faktor.de · www.em-faktor.de

# Arnold, Demmerer & Partner

25 Jahre Fundraising-Erfahrung für Ihren Erfolg. Gratis Arbeitshilfen und Case Studies zum Fundraising finden Sie auf:

www.zielgruppenmarketing.de

- Neuspendergewinnung
   Reaktivierung inaktiver Spender
   Bestands-/Mail-Response-/LTV-Analysen
- ► Kosten-/Nutzenanalysen
- ► Scoring / Optimierung ► EDV-Verarbeitung

Motorstraße 25 · 70499 Stuttgart Telefon: +49 (0)711 88713-0 Telefax: +49 (0)711 88713-44 post@arnold-demmerer.de www.zielgruppenmarketing.de

# pbdirekt

# Praun, Binder und Partner GmbH

Neutraler DV-Dienstleister für die Verarbeitung von Adressen mit feinjustierten Abgleichen, intelligentem Scoring und unerreichter Datenvielfalt.

Mit qualifizierten Adressen sinken die Retouren-/ Produktions- und die Portokosten gleichermaßen. Ob Fremdlisten für Ihre Neuspendergewinnung oder Steigerung des Spendenvolumens bei Ihren Spendern. Setzen Sie für Ihre Offline-Kommunikation auf erstklassiges Adressmaterial. Damit aus Namen Spen-

Motorstraße 25 · 70499 Stuttgart Telefon: +49 (0)711 83632-55 Telefax: +49 (0)711 83632-36 info@pbdirekt.de www.pbdirekt.de

# G&O CreativeAgency GmbH

# Die Adresse für Dialogmarketing 4.0 und

Fundraising
Sie möchten wissen, wie Sie alte und neue Spender erreichen? Sie möchten über alle relevanten Offlineund Online-Kanäle kommunizieren?

Als ausgemachte Experten im Fundraising wissen wir wie Conversion funktioniert und unterstützen Sie mit unserem kombinierten Angebot aus Expertise, Strategie, Listbroking, Konzeption, Kreation, Produktion, Erfolgskontrolle und Follow-up. Wir beraten Sie gerne persönlich.

Ansprechpartner: Gregor Gauder Stuttgarter Straße 41 · 71254 Ditzingen Telefon: +49 (0)7156 42584-29 Telefax: +49 (0)7156 42584-90 g.gauder@as-dialoggroup.de www.as-dialoggroup.de

"Wer konzipiert, wer druckt, wer versendet? Und wer liefert uns die Adressen?"



Nutzen Sie professionellen Fullservice für Ihre Fundraising-Mailings: Alle Leistungen aus einer Hand! Effizient und ergebnisorientiert.

# P Direkt - Ihr Fullservice-Partner:

- ► Konzeption + Kreation

  ► Druck + Lettershop + Streuung

  ► Adressen + Listbroking + Beratung
- ► Scoring Fremd- / Eigenadressen
- ► Top-Know-how aus über 3.500 Kampagnen und über 30 Jahren Fundraising-Praxis
- Effiziente Neuspendergewinnung
   Emergency-Mailings: "Go" + 24 h => Streuung

Gritznerstraße 11 · 76227 Karlsruhe Telefon: +49 (0)721 626938-0 info@pdirekt.de www.pdirekt.de

# www.bussgeld-fundraising.de Mit Geldauflagen erfolgreich Projekte finanzieren

- ► über 9.000 personalisierte Adressen von Strafrichtern. Amts- und Staatsanwälten mit Kontaktdaten
- ► zielgruppengenaue Selektion
- ► einfach als Excel-Tabelle herunterladen
- ► ohne Nutzungsbegrenzung: "preiswert kaufen statt teuer mieten"
- ► Adresspflege und -updates
  ► Fullservice: Mailingabwicklung und Geldauflagen-Verwaltung
- ► kostenlose Software

Postfach 102133 · 78421 Konstanz Telefon: +49 (0)7531 282180 Telefax: +49 (0)7531 282179 post@bussgeld-fundraising.de www.bussgeld-fundraising.de

# **PLZ-BEREICH 8**

# Altruja GmbH

Altruja bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten für Ihr Online-Fundraising: von Spendenformularen, Anlassspendentools, Kampagnentools bis zum SMS-Fund-raising. Mit umfassenden Payments, zentraler Verwaltung, individueller Anpassung, höchsten Sicherheitsstandards und Weiterbildungsangeboten bieten wir den optimalen Service für Ihr Online-Fundraising.

Augustenstraße 62 80333 München Telefon: +49 (0)89 70096190 info@altruia de www.altruja.de

# **Brakeley GmbH**

Fundraising & Management Consultants Brakeley, 1919 in den USA gegründet, ist eine er-fahrene internationale Fundraising-Beratung. Wir helfen gemeinnützigen Organisationen insbesondere im Großspenden-Fundraising. Dazu vereinen die deutschsprachigen Berater der Brakeley Gm-bH internationales Fundraising-Know-how mit ihrer langjährigen Fundraising-Erfahrung im deutschsprachigen Raum. Brakeley GmbH ist Gründungsmitglied der Mira Partnership: www.mirapartnership.com.

Emil-Riedel-Straße 18 · 80538 München Telefon: +49 (0)89 46138686 Telefax: +49 (0)89 46138687 johannes.ruzicka@brakeley.de www.brakelev.de

# Fundraising&More

Professional Fundraising Solutions

Fundraising&More ist Ihr kompetenter Partner im Fundraising, in der Stiftungsberatung und in der Or-ganisationsentwicklung. Wir erarbeiten mit Ihnen gemeinsam ein fundiertes, strategisches, maßgeschneidertes Fundraising-Konzept und begleiten Sie auch bei der Umsetzung. Wir führen Sie zum Erfolg - offen, authentisch, konsequent.

Prinzregentenstraße 54 · 80538 München Telefon: +49 (0)89 60087100 info@fundraisingandmore.de www.fundraisingandmore.de

# AGENTUR FÜR ERBEN

#### Karla Friedemann

Unsere Kompetenz liegt in der umfangreichen Nachlassabwicklung. Stiftungen, gemeinnützige, mildtätige und kirchliche Organisationen sind unsere Zielgruppen.

Wir bieten:

- ► bundesweite Abwicklung von Nachlässen
- ► Organisation von Veranstaltungen u. a. Wir verfügen über:
- ► langjährige Erfahrung
- exzellentes Management
   ein hohes Maß an Flexibilität

Allacher Straße 140 80997 München Telefon: +49 (0)171 7028919 info@erbagentur.de www.erbagentur.de

# SCHÖNER SPENDEN

Eine Idee der Allplast GmbH

Die Spendenprodukte von SCHÖNER SPENDEN werden von Fundraisern für Fundraiser entwickelt. Die Produktpalette umfasst

- ► Spendendosen
- ► Spendenboxen
- ► Spendenteller
- Spendenhäuser
- ► Spendensäulen
- ▶ und Pfandmarkenboxen

aus hochwertigem Acryl. SCHÖNER SPENDEN ist selbst Hersteller und bietet auf Wunsch auch Sonderanfertigungen an.

Neurieder Straße 8 · 82131 Gauting Telefon: +49 (0)89 86487446 Telefax: +49 (0)89 86487447 vertrieb@schoener-spenden.de www.schoener-spenden.de

# compact dialog GmbH

Jährlich vertrauen zahlreiche Non-Profit-Organisationen im Bereich der telefonischen Mitgliederbetreuung und Öffentlichkeitsarbeit auf die Qualität unseres Unternehmens. Sichern auch Sie Ihren stetigen Zufluss finanzieller Mittel und Aktualisierung Ihrer Mitgliederdaten durch eine Zusammenarbeit mit uns.

Herzog-Georg-Straße 29 · 89415 Lauingen Telefon: +49 (0)9072 95370 Telefax: +49 (0)9072 953716 kontakt@compact-dialog.de www.compact-dialog.de

In langjähriger Zusammenarbeit mit Stiftungen und Spendenorganisationen entwickelt base4IT modulare, flexibel anpassbare Software-Lösungen zur Opti-mierung sämtlicher Stiftungsprozesse.

Leistungsspektrum (Auszug):

- ► Kontaktverwaltung/CRM
- Kampagnen
- Spendenmanagement
- Dokumentenverwaltung
   Förderprojekte / operative Projekte
- Rechnungswesen

Carl-von-Linde-Straße 10a · 85716 Unterschleißheim Telefon: +49 (0)89 809093-0 Telefax: +49 (0)89 809093-79

info@base4it.com www.stiftungssoftware.info



# TeleDialog GmbH

Telefon-Fundraising: seit vielen Jahren ausschließ-lich für Non-Profit-Organisationen in der telefonischen Spenderbetreuung tätig.

Neuspendergewinnung - Interessenten werden zu langfristigen Spendern

Spender-Bedankung, Reaktivierung - Vom inaktiven zum aktiven Spender.

Upgrading, Datenkontrolle, Adressrecherche, Info-

Kirchenweg 41 · 83026 Rosenheim Telefon: +49 (0)8031 80660 Telefax: +49 (0)8031 8066-16 kundenbetreuung@teledialog.com www.teledialog.com

#### **FundraisingBox**

c/o Wikando GmbH

Ihr Partner für Digitales Fundraising. Maximale Konvertierung durch Spendenaktionen, 100 % individuelle Formulare, automat. Spenderwiedererkennung, wiederkehrende Zahlungen, Charity-Shop u. v. m. 360°-Donor-View und starke Kommunikations-Tools erhöhen die Spenderbindung. Donation-Monitoring für Echtzeit-Kontrolle über Spendeneingänge und Projekte.

Schießgrabenstraße 32 · 86150 Augsburg Telefon: +49 (0)821 907862-50 Telefax: +49 (0)821 907862-59 support@wikando.de www.fundraisingbox.com

# PLZ-BEREICH 9

# Mittel & Wege

Fundraising, Beratung, Fortbildung, Coaching



www.mittel-wege.de

# Mittel & Wege

Fundraising, Beratung, Fortbildung, Coaching Seit 17 Jahren Beratung von kleinen und großen Organisationen zu ihren Fundraising-Themen und Möglichkeiten.

- ► fachliches Coaching
- ► Konzeptentwicklung der Fundraisingstrategie
- ► Beratung und Weiterbildung zu einzelnen Fundraising-Werkzeugen im Spendenmarketing, Erb-schaftsmarketing, Geldauflagenmarketing, Stiftungsanträge
- Projektentwicklung

Steubenstraße 15 · 99423 Weimar Telefon: +49 (0)3643 773878 fundraising@mittel-wege.de www.mittel-wege.de

# Förderlotse T. Schmotz

Fördermittel für gemeinützige Organisationen Wir unterstützen gemeinnützige Träger bei der Ge-winnung von Fördermitteln und im Fundraising. Wir

- ► Förderberatung
- ► Projektkonzeption
- ► Fördermittelrecherche
- AntragstellungQualitätssicherung
- ► Förderdatenbank
- ► Seminare und Workshops
- ► Fachliches Coaching
- ► Strategieentwicklung
- ► Aufbau von Fundraisingstrukturen
- ► Outsourcing

Buchenstraße 3 · 91564 Neuendettelsau Telefon: +49 (0)9874 322 311 Telefax: +49 (0)9874 322 312 beratung@foerder-lotse.de www.foerder-lotse.de

# ÖSTERREICH



# GUTE IDEEN BRAUCHEN NEUE PERSPEKTIVEN

# **Fundraising Competence Group GmbH**

Wir betrachten die Dinge von allen Seiten!

- ► Wie komme ich zu den besten Spenderadressen?
- ► Bringt ein teures Mailing bessere Ergebnisse? ► Welche neuen Kreationen passen zu meiner Or-

ganisation? Als Experten für Direct-Mailing-Kampagnen verfügen wir über fundiertes Fundraising-Wissen und umfangreiche Adresspools.

Wir helfen Ihnen helfen

Davidgasse 84 · 1100 Wien Telefon: +43 (0)1 893 95 58-0 Telefax: +43 (0)1 893 95 58-27 office@fcgroup.at www.fcgroup.at



# SOCIAL CALL fundraising GmbH

Über 20 Jahre Erfahrung am Telefon mit Spendern für mehr als 52 Organisationen. Wir bieten:

- ► Klassisches Telefon-Fundraisingvon A bis Z
- ► In- und Outbound
- ► Spezialisierung auf Klein-/Großspender, Unter-
- ► Besonderer Service für Notfälle und Patenschaften
- ► Qualifizierte Agents sprechen sensibel und authentisch
- ► Innovationen wie SMS-Spende

Technologiestraße 8/3, Postfach 207 · 1120 Wien Telefon: +43 (0)1 6023912-364 Telefax: +43 (0)1 6023912-33 office@socialcall.at www.socialcall.at



# Den Spender im Herzen.

# DIRECT MIND GmbH

#### Fundraising aus Leidenschaft

- Sie suchen neue Spender?Wollen "nur" Adressen mieten?
- ► Brauchen eine Datenbank, mit Kennzahlen als Entscheidungshilfe?
- ► Wollen eine Telefon-Aktion starten?
- ► Suchen frische Kreationen mit einer Strategie, die den aktuellen Trend am Markt berücksichtigt? Dieses erfahrene Team steht Ihnen mit Freude zur

Technologiestraße 8, Postfach 207 · 1120 Wien Telefon: +43 (0)1 6023912-0 Telefax: +43 (0)1 6023912-33 office@directmind.at www.directmind.at

# **SCHWEIZ**

# **Motion Consulting GmbH**

# Fundraising | NPO-Management

Als Fundraiser, Marketing- und NPO-Spezialisten mit langjähriger Erfahrung bieten wir Know-how und Beratung für ein erfolgreiches Fundraising, zielgerichte tes Marketing und somit wirkungsvolles Handeln. In enger Zusammenarbeit mit unseren gemeinnützigen Kunden entwickeln wir innovative Ideen und Strategien, die einen spürbaren Wettbewerbsvorteil verschaffen und das Spendenergebnis nachhaltig verbessern.

Effingerstrasse 55 · 3008 Bern Telefon: +41 (0)31 311 80 10 kontakt@motion-consulting.ch www.motion-consulting.ch

# **NonproCons**

# Management und Fundraisingberatung

NonproCons berät Non-Profit-Organisationen im Bereich Fundraising und Management. Gehen Sie mit uns neue Wege! In Zusammenarbeit mit Ihnen stellen wir Ihre Organisation, Ihre Stiftung oder Ihr Projekt auf eine finanziell und strukturell sichere Basis. Wir beraten Sie gerne!

Rittergasse 35 · 4051 Basel Telefon: +41 (0)61 2789393 sekretariat@nonprocons.ch www.nonprocons.ch

# StiftungSchweiz.ch

# Die Schweizer Stiftungsplattform

Suchen Sie Stiftungen in der Schweiz? Stiftung Schweiz.ch ist eine webbasierte Applikation, auf welcher alle rund 13.000 Schweizer Stiftungen zu finden sind. Die Plattform ist ein Instrument für alle Fund-raiser, Gesuchsteller, Stifter, Stiftungsräte, Anwälte, Notare, Treuhänder, Behörden und Forschende. Verschiedene Leistungspakete sind verfügbar.

Rittergasse 35 · 4051 Basel Telefon: +41 (0)61 2 78 93 83 kontakt@stiftungschweiz.ch www.stiftungschweiz.ch

# **Harry Graf**

# Organisations- und Datenberatung

Harry Graf berät Non-Profit-Organisationen bei der Analyse und Konzention ihrer Prozesse und hilft hei der Auswahl/Einführung von geeigneter Software. Zum Leistungsportfolio gehören auch Standortbe-stimmungen mit Konkurrenz-Vergleich. Er ist Dozent an der ZHAW Winterthur und zertifiziert vom Schweizerischen Fundraising-Verband (Berufsregister).

Obere Brünishalde 28 · 5619 Büttikon Telefon: +41 (0)79 5068380 hg@harrygraf.ch www.harrygraf.ch

steigern wir Ihren Erfolg.

#### Digital-Agentur für Non-Profit Organisationen Wir machen das Web und die Welt seit 1998 ein bisschen besser. Wir kreieren digitale Auftritte, die begeistern. Mittels digitaler Fundraising-Massnahmen

Mit unserer langjährigen Erfahrung in den Berei-chen User Journey, Content-Strategie, Informationsarchitektur sowie Üser Experience Design machen wir Ihren digitalen Auftritt für die Besucher zum Erlebnis. Technik entwickelt sich stetig weiter. Wir uns auch. Durch agiles Vorgehen ermöglichen wir Ihnen ein hohes Mass an Flexibilität.

Hardturmstrasse 101 · 8005 Zürich Telefon: +41 (0)44 533 56 00 info@getunik.com www.getunik.com

#### RaiseNow AG

RaiseNow ist ein führender Anbieter von Online-Fundraising-Lösungen. Unser Fokus liegt auf "white label" Online-Fundraising-Tools, die von Organisationen und Spender/innen einfach anzuwenden sind. Von Online-Spenden über Payment-Prozesse hin zu Peerto-Peer und Employee Giving - alles fügt sich in die bestehende Fundraising-Infrastruktur ein.

Hardturmstrasse 101 · 8005 Zürich Telefon: +41 (0)44 5335620 zurich@raisenow.com www.raisenow.com

Corris ist eine 1995 gegründete Agentur für nachhaltiges Spendenmarketing. Von unseren Büros in Zürich, Bern, Lausanne und Bellinzona aus organisieren und realisieren wir Fundraising-Kampagnen in der ganzen Schweiz – mit Hilfe modernster Tablet-Computer und 3D-Datenbrillen.

Non-Profit-Organisationen erhalten bei Corris alles aus einer Hand: Beratung, Standaktionen (Face2Face), Haustür-Werbung (Door2Door), Datenverwal tung, Callcenter und Lettershop

Hardturmstrasse 261 · 8005 Zürich Telefon: +41 (0)44 5638888 Telefax: +41 (0)44 5638899 info@corris.com www.corris.com

Zuverlässiger Outsourcing-Partner für alle Datenbank-Dienstleistungen rund ums Fundraising.

- ► Pflege Spenderbestand über ein EDÖB-zertifiziertes Secure Hosting

  ► tägliche Adressaktualisierung

  ► Datenanalysen und Potenzialermittlung

- ► wirksame Selektionen
- ➤ Spendenerfassung und Verdankungen
  ➤ transparente Abbildung Spenderverhalten

Kirchenweg 5 · 8008 Zürich Telefon: +41 (0)44 4461040 Telefax: +41 (0)44 4461046 info@com-consult.ch www.com-consult.ch

# •••••• Ihr Dienstleister-Eintrag erscheint 1 Jahr lang im

Dienstleisterverzeichnis unter fundraising-dienstleister.de und in 6 Ausgaben des gedruckten Magazins.

Standard-

# Premium-Eintrag

Eintrag (Standard + Stopper-Anzeige)

149€ 499€

# asm Agentur für Sozial-Marketing

Professionelle Mittelbeschaffung für NPOs seit über 35 Jahren. Von der Kreation bis zur Postaufgabe, von der Responseverarbeitung bis zur Adresspflege:

- ► Strategische Fundraising-Planung ► Mailing-Konzepte und Marketing-Mix
- ► Spendergewinnung, -bindung und -upgrading
- ► Spenderbefragungen
- ► Major Donor Fundraising
- ► Legatmarketing

www.asm-cc.ch

Kirchenweg 5 · 8008 Zürich Telefon: +41 (0)43 3883141 Telefax: +41 (0)43 3883151 info@asm-cc.ch

WIR BRINGEN LICHT INS **DUNKEL IHRER DATEN.** ANT jetzt auch mit Servicezentrum in Bonn.

# ANT-Informatik AG

# Nonprofit-Branchenlösung

Die ANT-Informatik wurde 1991 gegründet und hat sich seither mit ihrer Software SextÄNT zum führen den Anbieter integrierter Gesamtlösungen für Nonprofit-Organisationen entwickelt.

. Wir bieten für folgende Branchen komplette Lösungen an:

- Spendenorganisationen
- ► Vergabe Stiftungen
- ► Internationale Hilfswerke
- ► Zoos und Museen

Hufgasse 17 · 8008 Zürich Telefon: +41 (0)44 5522929 info@ant-informatik.ch www.ant-informatik.ch

# Arenae Consulting AG

Das modular aufgebaute Softwarepaket funtrade unterstützt alle Bereiche des kollektiven und individuellen Fundraisings, optional auch den Versandhandel. Es wird beim Kunden installiert oder als SaaS-Angebot genutzt, funtrade wird in Zusammenarbeit mit den Kunden stetig weiterentwickelt, um neuen Bedürfnissen des Fundraisingmarkts gerecht zu werden.

Freiestrasse 18 · 8032 Zürich Telefon: +41 (0)44 2477000 info@arenae.ch www.arenae.ch

# fundraiso.ch

# by InternetTime GmbH

Fundraiso.ch bietet eine Suchplattform im Bereich Stiftungen, Fonds und Sponsoring. Die Datenbank fokussiert sich auf die Schweiz und Deutschland. Sie bietet somit eine grenzüberschreitende Datensammlung im Bereich des institutionellen Fundraisings. Man kann selber in der Datenbank suchen oder Datenauszüge kaufen.

Sihltalstrasse 67 · 8135 Langnau am Albis Telefon: +41 (0)43 3778975 anfrage@fundraiso.ch www.fundraiso.ch

# ZHAW School of Management and Law

# Zentrum für Kulturmanagement ZKM

Das Diplom of Advanced Studies in Fundraising Management (30 ECTS Punkte) ist ein Weiterbildungs-angebot des Zentrums für Kulturmanagement an der ZHÄW. Dieses verfügt über ein gut ausgebautes Netzwerk von Experten, Dozenten und Mitarbeitern, die mit den vielfältigen Fragestellungen des Fundraising bestens vertraut sind.

Bahnhofplatz 12 · 8400 Winterthur Telefon: +41 (0)58 9347979 info-weiterbildung.sml@zhaw.ch www.zhaw.ch/zkm/fundraising

# **BLICKLE & HÄFLIGER Directmarketing AG**

Wir beraten Sie seit über 25 Jahren kompetent von der Adresse bis zur Postaufgabe

NPOs vertrauen seit vielen Jahren auf unsere Leistungen, dank unseres grossen Know-hows und unserer Flexibilität.

Blickle & Häfliger Directmarketing AG - Ihr unabhängiger Partner für:

- ► Zielgruppenberatung
- ► Adressvermittlung
- ► EDV-Dienstleistungen ► Laser-Personalisierung
- ► Lettershop
- ► Fulfillment-Abteilung Wir freuen uns auf Siel

Hardhofstrasse 15 · 8424 Embrach Telefon: +41 (0)44 8667200 Telefax: +41 (0)44 8667201 blickle@blickle.ch www.blickle.ch

#### Walter Schmid AG

# Die beste Adresse für Adressen

Die Walter Schmid AG gehört zu den führenden Adressen-Anbieter in der Schweiz. Als profunde Kenner des Schweizer Spendenmarktes erwarten unsere Kunden erfolgreiche Marktbearbeitungs-Konzepte und Zielgruppenvorschläge sowie Unterstützung bei der Pflege und Bewirtschaftung der eigenen Gönnerdaten. Für die Neuspendergewinnung steht Ihnen unsere exklusive "SwissFund" Adressen-Datenbank zur Verfügung.

Auenstrasse 10 · 8600 Dübendorf Telefon: +41 (0)44 8026000 Telefax: +41 (0)44 8026010 info@wsag.ch www.wsag.ch

#### **IBV Informatik AG**

Die NPO/NGO Applikation ilnfo bildet Ihre Geschäftsprozesse im Bereich Adressen, Dokumente, Fundraising, Handel, Marketing, Projekte, Spenden, Finanzen vollständig ab.

Mit auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten Dienstleis-tungen werden standardisierte Prozesse implementiert und individuelle Anforderungen definiert und

Stallikerstrasse 1 · 8906 Bonstetten Telefon: +41 (0)44 7459292 Telefax: +41 (0)44 7459293 marketing@ibv.eu www.ibv-solutions.com/de

# **SAZ Services AG**

Das SAZ Fundraising-Portfolio mit ihren professionellen Softwarelösungen und datenbankgestützen Informationen bietet seit 30 Jahren NPOs auf der ganzen Welt eine ausgereifte und umfassende Branchenlösung an, die alle Aspekte von der Spendergewinnung über deren Umwandlung zu Dauerforderern bis hin zur Spenderbetreuung abdeckt

Davidstrasse 38 · 9001 St. Gallen Telefon: +41 (0)71 2273500 Telefax: +41 (0)71 2273501 infn@saz net www.saz.com

# Creativ Software AG

Die Creativ Software AG entwickelt Standard-Softwarelösungen für alle Bereiche des Büroorganisations-Managements sowie Branchenlösungen für Non-Profit-Organisationen, Verbände, Gewerkschaften, Parteien, Verlage, Beraterfirmen, Softwarehersteller, usw.

OM (Organisation Management) ist eine umfassende Businesssoftware mit hoher Parametrisierbarkeit

Unterdorfstrasse 83 · 9443 Widnau Telefon: +41 (0)71 7272170 Telefax: +41 (0)71 7272171 info@creativ.ch www.creativ.ch

# Handgeschriebene Postkarte und Marketing-Automation



Die frühere Modedesignerin Claudia Forcillini verließ schon nach kurzer Zeit aufgrund mangelnden Respekts vor den Mitarbeitern die Modebranche. Heute findet sie als ambitionierte Fundraiserin heraus, welchen Weg Greenpeace-Supporter und potenzielle Spender gehen. Im Gespräch mit unserer Autorin Katja Prescher erfahren wir, wie Claudia Forcillini diese Erkenntnisse helfen, die Beziehung zu neuen Mitgliedern zu vertiefen.

# Welche Erfahrungen haben Sie zu Greenpeace gebracht?

Mittlerweile bin ich schon seit mehr als 15 Jahren im Fundraising aktiv. Vor allem im Telemarketing, im Mitgliederservice, bei Direct-Mailings, im Merchandising und in der Mitarbeiter-Führung konnte ich bei verschiedenen Agenturen und Organisationen meine Erfahrungen sammeln. Seit zwei Jahren bin ich Teamleiterin Public Fundraising und verantwortlich für Mailings, Telemarketing, Mitgliederservice und für die Datenbank.

# Eine einheitliche Kommunikation gegenüber allen Akteuren verlangt eine integrierte Sichtweise sämtlicher Kommunikationsaktivitäten. Welche Rolle spielt Online bei Greenpeace?

Die Kommunikation über unsere Online-Kanäle ist heute enorm wichtig. Das Greenpeace Crossmedia-Communication-Team ist nicht nur für das Online-Fundraising verantwortlich, sondern gestaltet die Kommunikation und Mobilisierung für unsere Kampagnen auf allen Online-Kanälen wie Social Media, Newsletter und auf der Website.

# Was bedeutet Supporter Journey für Greenspeace Schweiz?

Es gibt sehr unterschiedliche Supporter-Gruppen bei Greenpeace. Supporter sind nicht nur unsere Spender, auch unsere Freiwilligen gehören dazu. Die Beziehung zu unseren Supportern durchläuft verschiedene Stufen. Vom Aufmerksamkeit erregen, dem ersten Kontakt, geht es anschließend darum, die Beziehung aufzubauen, zu vertiefen, pflegen, und falls uns die Person eine gewisse Zeit nicht mehr unterstützt, die Beziehung wiederzubeleben.

# Seit wann ist die Supporter Journey für Greenpeace ein Thema und was möchten Sie damit erreichen?

Seit fast zwei Jahren arbeiten wir an unserem Konzept. Wir wollen die einzelnen Journeys unserer Supporter analysieren und verbessern. Uns ist besonders wichtig, die Betreuung der Freiwilligen und Spender besser aufeinander abzustimmen.

# Wie haben Sie bei der Konzeption der Supporter Journey begonnen?

Zu Beginn haben wir uns auf eine Gruppe fokussiert und zwar auf die wichtigste im Fundraising: regelmäßige Unterstützer, die über Lastschriftverfahren der Banken und über Debit Direct der PostFinance spenden. Das Projektteam, bestehend aus Fachkräften aller Disziplinen: Face-to-Face-Dialoger, Supporterservice, Datenbank, Telemarketing, Direct-Marketing und Online, hat sich in der ersten Projektphase auf die "Welcome Journey" konzentriert.

# Wie ging's dann weiter?

Wir haben den Prozess in drei Schritte unterteilt: Analyse, Inspiration, Kreation. Das heißt, wir analysierten die bisherigen Journeys, haben uns von den Erfahrungen unserer Kollegen aus anderen Greenpeace-Büros inspirieren lassen und gingen dann in die eigene Umsetzung mit der wichtigen Frage, was wir erreichen möchten. Uns war wichtig, dass wir die "Welcome Journey" auf allen Kanälen wie Face-to-Face, beim Direct-Mailing, im Telefonmarketing und per E-Mail, testen, um herauszufinden, ob sie funktioniert. Supporter sollten idealerweise mit allen drei Kanälen in Kontakt kommen. Daraus zogen wir Schlüsse, für welchen Kanal die Person affin ist, was uns in der weiteren Betreuung hilft.

# Wo beginnt die Reise für Ihre Supporter?

Sie beginnt auf der Straße. Der Dialoger erkennt, an welchem Thema der Gesprächspartner interessiert ist. So haben wir einen ersten Anhaltspunkt, wofür sich das künftige Mitglied interessiert. Der Dialoger sendet dem Neuspender noch am gleichen Tag eine Postkarte, handgeschrieben – das ist uns wichtig.

# Wie kanalübergreifend kommunizieren Sie mit den Spendern?

Wir stehen vor der Herausforderung, ohne Tablets im Face-to-Face-Fundraising zu arbeiten. Bis die Daten in der Datenbank sind und bis zum anschließenden Begrüßungsanruf vergeht mindestens eine Woche, wo wir den Supporter dann nochmals fragen, welches Thema ihm am Herzen liegt. Damit haben wir dann schon zwei wichtige Hinweise.

Traditionelle Postkarte statt Tablet?
Andere Organisationen, die Tablets nutzen und die Daten direkt ihrer Datenbank übergeben, können ihre Neuspender schon am selben Tag per E-Mail begrüßen. Das ist natürlich ideal. Mit unserer Postkarten-Aktion haben wir einen guten Weg gefunden, die Zeit zwischen Erstkontakt und Begrüßung elegant zu überbrücken. Die persönliche Note ist aber heutzutage auch wieder etwas Besonderes.

# Wie lernen Sie Kontaktpunkte und Bedürfnisse Ihrer Supporter kennen?

"Journey Mapping" ist eine hilfreiche Analyse-Methode. Die Kontaktpunkte zwischen Organisation und Supporter werden vom ersten Kontakt bis zur Kündigung aufgelistet. Das ist bis dahin eine Prozessanalyse. Im "Journey Mapping" werden zusätzlich die Gefühle und Bedürfnisse der Supporter hineininterpretiert.

# Wie erfolgreich haben Sie das "Supporter Journey Mapping" umgesetzt?

Den größten Nutzen sehe ich darin, dass wir es schaffen, uns in die Lage der Supporter zu versetzen. Aus einzelnen Journeys und deren Interpretationen bereits neue Journeys abzuleiten, ist nicht zwingend sinnvoll. Aber es zeigt sich schnell, wo vertiefte Analysen nötig sind oder man seine Supporter befragen sollte.

# Wie hoch ist der Aufwand dafür? Inwiefern spielen integrierte und automatisierte Prozesse eine Rolle?

Es sind alle Fachdisziplinen, wie zuvor erwähnt, involviert. Unsere Abläufe sind aufeinander abgestimmt. Der Aufwand, die neue Journey einzuführen, war hoch und geht nur mit Marketing-Automation, um den Betreuungsaufwand möglichst gering zu halten. Das langfristige Ziel ist es, dass die Datenbank lernt und widerspiegelt, welche Supporter über welchen Kanal angesprochen wurden, wer reagierte, wer nicht reagierte.

# Welche sind die größten Herausforderungen und was Ihre Erkenntnisse?

Wir sind noch immer ganz am Anfang, und wir werden schauen, wie komplex das Ganze noch wird. Die Kanalvielfalt und die konsequente Begleitung der Supporter mit ihren unterschiedlichen Bedürfnissen und Interessen sind herausfordernd. Unsere Erkenntnisse? Wir wussten vor unserem Welcome-Journey-Redesign nichts über unsere Neumitglieder.

Wo wird die Reise für Sie hingehen?
Wir machen auf alle Fälle weiter. Der
Prozess ist noch längst nicht abgeschlossen.
Wir werden unsere "Welcome Journey", die
wir seit Januar 2017 testen, weiter verbessern.
Die laufenden Erkenntnisse lassen wir in das

wir seit Januar 2017 testen, weiter verbessern. Die laufenden Erkenntnisse lassen wir in das Redesign und in die "Neuspender Journeys", "Retention Journeys" und "Attrition Journeys" einfließen.

# Worauf kommt es in Zukunft an?

Wir überdenken, wie wir in Zukunft zusammenarbeiten wollen. Supporter Journeys können nur erfolgreich sein, wenn sie von allen Fachdisziplinen gemeinsam getragen werden. Individualisierung kann nur mit Hilfe von Automatisation bewältigt werden.

# Welche Auswirkungen hat das auf Organisationsstrukturen, Abläufe und Prozesse bei Greenpeace?

Für Greenpeace bedeutet dies Entwicklung, Wandel und Investition. Meiner Meinung nach ist es nicht entscheidend, wo im Organigramm die Personen sitzen. Es geht vielmehr um das Wie. Projektgruppen mit Teilnehmern aus unterschiedlichen Teams können gemeinsame Ziele schneller erreichen. Schlussendlich geht es ja darum, zum einzelnen Supporter eine gute Beziehung aufzubauen, egal welche Kanäle sie oder er benutzt und ob sie oder er in der aktuellen Lebensphase Greenpeace mit mehr Geld oder Zeit unterstützt.

Claudia Forcillinis Präsentation im Rahmen des Swissfundraisingday als PDF-Datei:

► https://bit.ly/supporter-journey

# Neuspender in Echtzeit

25 000 neue Dauerspender mit digitalem Face-to-Face-Fundraising

Im Juli 2017 hat Save the Children Deutschland die Gewinnung von Neuspendern via Face-to-Face-Fundraising umgestellt. Bislang wurden die Daten der Neuspender auf Papier erfasst. Jetzt kommen Tablets zum Einsatz. Doch warum eigentlich erst jetzt? Oder gehört die Organisation damit zu den Vorreitern? Wie steht es um die Digitalisierung eines der erfolgreichsten Instrumente im Fundraising?

#### **Von JAN UEKERMANN**

Im vergangenen Jahr hat Save the Children Deutschland 18 000 neue Dauerspender via Face-to-Face-Fundraising (F2F) gewonnen; im laufenden Jahr sollen es 25 000 werden. Um dieses Ziel zu erreichen, setzen sie zum einen auf einen Mix aus dem eigenen Inhouse-F2F-Programm sowie die Unterstützung einer externen F2F-Agentur. Zum anderen werden die Daten der neuen Spender in den Fußgängerzonen jetzt mit Tablets digital erfasst.

# Weltweit Standard – Deutschland hinkt nach

Obwohl die hiesigen F2F-Agenturen und einige große Organisationen mit eigenen Inhouse-F2F-Programmen schon länger auf den Einsatz von Tablets setzen, hinkt Deutschland insgesamt im weltweiten Vergleich nach. Darum wundert sich Katharina Krokowski, Leiterin F2F-Fundraising bei Save the Children Deutschland, warum jetzt so ein kleiner Hype um die Digitalisierung des F2F-Fundraisings entsteht. Im internen, weltweiten Save-the-Children-Netzwerk ist sie eine sehr gern gesehene Expertin, da die deutsche Sektion mit ihrem Inhouse-Programm zu den Vorreitern gehört. Dass hier allerdings lange noch auf Papierformulare gesetzt wurde, konnten viele der weltweiten Kollegen nicht verstehen. Doch Augen



auf beim Gang durch die Fußgängerzonen: Immer wieder wird man von Campaignern oder Dialogern angesprochen, teils für sehr große Organisationen im Einsatz, ausgerüstet mit Klemmbrett, Stift und Papier.

# Interne Herausforderungen

Der Beschluss, auf Tablets umzusteigen, stand bei Save the Children Deutschland schon länger fest, erzählt Katharina Krokowski. Es habe hauptsächlich an fehlenden Ressourcen gelegen – in erster Linie Zeit –, um die Umstellung durchzuführen. An die Gewinnung von Dauerspendern via F2F sind viele weitere Systeme, Strukturen und Abläufe angedockt. Diese Anpassungen brauchen Zeit. Fragen, die in diesem Prozess beantwortet werden müssen: Wie kommen beispielsweise die Daten vom Tablet in die Datenbank, wie werden sie wohin weitergegeben, wie weiterverarbeitet? Welche Bedankungen und Bestätigungen werden

wann und über welchen Kanal verschickt? Wie werden die neuen Spender in die Donor Journey eingegliedert?

# Fokus auf guten Mitarbeitern

Der Fokus für erfolgreiches F2F-Fundraising sollte allerdings nicht auf der Digitalisierung liegen, ist sich Katharina Krokowski sicher. "Bevor ein Tablet-Prozess aufgesetzt wird, sollte der Fokus vor allem auf guten Mitarbeitern liegen, auf Themen wie Team-Spirit, Schulungen, Wachstum, Strukturen schaffen." Und sie fügt hinzu: "Ein Tablet führt das Gespräch eben nicht alleine."

# Mehr Einnahmen durch schnellere Datenverarbeitung

Die Vorteile von digitalem F2F-Fundraising liegen für Katharina Krokowski klar auf der Hand. Ihre Aufzählung beginnt mit der Datensicherheit. Früher mussten Papierbögen quer durch Deutschland geschickt oder gefahren werden, um sie an einem Ort zu erfassen. Heute sind die Daten in Echtzeit im System, SSL-verschlüsselt über Server in Deutschland. Die im Mai 2018 inkrafttretende EU-Datenschutz-Grundverordnung wird schon heute erfüllt.

Weitere Vorteile sieht Krokowski in geringerem Verwaltungsaufwand sowie im Follow-up für die neu gewonnenen Spender. Ihnen wird jetzt in Echtzeit mit einer SMS gedankt, die Daten und der Dauerauftrag werden via E-Mail bestätigt. Durch die umgehende Verarbeitung der Daten können die ersten Einzüge von Dauerspenden schneller stattfinden. Die daraus resultierenden Mehr-Einnahmen lassen sich durch ein einfaches Rechenbeispiel darstellen: Die Datenverarbeitung vom Papier in die verschiedenen Systeme kann erfahrungsgemäß zwischen drei und sechs Wochen dauern. Die digitale

Verarbeitung läuft in Echtzeit, theoretisch kann der erste Einzug also bereits am Folgetag durchgeführt werden. Durch die Digitalisierung kann aufs Jahr hochgerechnet also mindestens ein Einzug mehr stattfinden bei monatlichen Dauerspendern. Wenn also von 10 000 neuen Dauerspendern die Hälfte einen monatlichen Einzug von fünf Euro hat, können von diesen 5000 Personen aufs Jahr hochgerechnet 25 000 Euro Mehreinnahmen auf dem Spendenkonto verbucht werden.

# Kampagne in Echtzeit mitverfolgen

Einen weiteren Vorteil der Digitalisierung sieht Katharina Krokowski im Management der F2F-Kampagnen. Von ihrem Büro in Berlin aus kann sie in Echtzeit mitverfolgen, wie die Teams und einzelne Campaigner auf den Straßen gerade arbeiten – egal an welchem Standort, ob Kiel oder Freiburg. Sie weiß, was gerade passiert, wer wie viele Neu-

spender gewinnt, und in welcher Qualität. "Dadurch kann ich die Betreuung der Mitarbeitenden auf der Straße viel besser steuern."

# Nachteile? Fehlanzeige!

Eine Sorge hatte Katharina Krokowski: Wie würde der Auftritt mit Tablets in den Innenstädten bei potenziellen Spendern ankommen? Zwar war sie sich bewusst, dass "man heutzutage ja kaum mehr Sushi essen gehen kann, ohne mit einem Tablet konfrontiert zu werden, mit dem man seine Bestellung aufgibt." Doch die Sorge blieb - wenn auch nur kurzzeitig. Denn negative Reaktionen habe es bisher fast gar nicht gegeben. In seltenen Ausnahmen gibt es noch Menschen, die auf keinen Fall ihre Daten irgendwo im Internet oder digital erfasst haben möchten. Für diese liegen auch sicherheitshalber noch immer ein paar ausgedruckte Formulare parat.

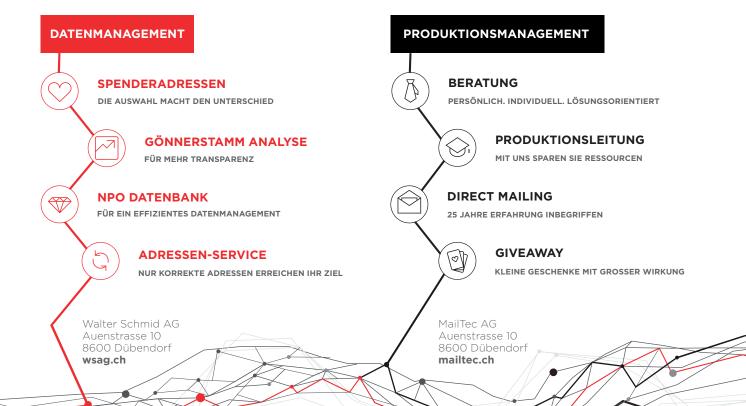
▶ www.savethechildren.de

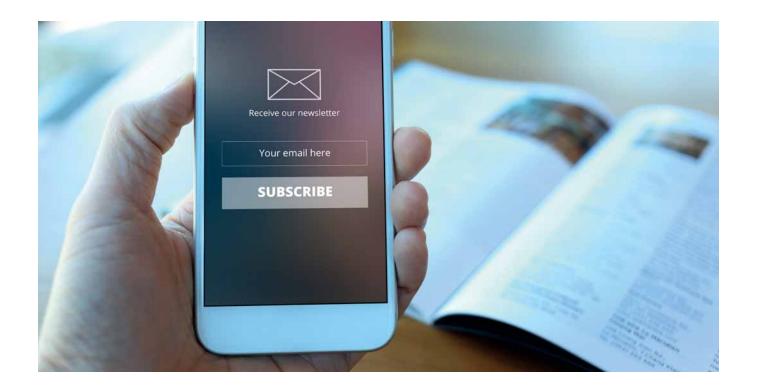


# MailTec AG



# Zwei Unternehmen, eine Leidenschaft: Vom Datenmanagement bis zum fertigen Mailing alles aus einer Hand.





# Spender statt Spam-Ordner

# E-Mail-Newsletter richtig nutzen

"Schreib doch noch schnell einen Newsletter!" Diese Aufforderung hört man oft in Geschäftsstellen und auf Vorstandssitzungen gemeinnütziger Initiativen.
Doch ist es damit getan?
Was macht einen guten Newsletter aus?
Und lässt sich der Erfolg messen?

# Von PETER NEITZSCH

Was wollen wir eigentlich erreichen? Das sollten die Verantwortlichen in jeder Organisation klären, bevor sie einen Newsletter schreiben. "Oft wird unter dem Oberbegriff "Newsletter' alles zusammengefasst, was per E-Mail verschickt wird", berichtet Matthias Lehmann, Fundraisingleiter bei der Tierschutzorganisation "Vier Pfoten". Doch das sei grundfalsch: "Ein Spendenaufruf muss anders aussehen als eine Rundmail, die informiert." Beim Newsletter gehe es darum, sich zu präsentieren und über aktuelle Projekte zu informieren. "Das generiert erst-

mal noch keine Spenden." Vielmehr sollte der Leser etwas Ungewöhnliches über die Non-Profit-Organisation erfahren. Doch dafür sind viele Newsletter schlicht zu lang: "Ich kenne Organisationen, die verschicken nur selten eine Mail, aber dann gleich mit 15 Unterpunkten", moniert Lehmann. "Ehrlich gesagt, das überfordert mich als Leser." Statt alles in einen Newsletter reinzupacken, was sich seit der letzten Mail angesammelt hat, sollte sich der Verfasser besser auf drei oder vier Punkte konzentrieren. "Sonst geht das wirklich Wichtige unter."

Volker Gaßner von Greenpeace Deutschland geht da noch weiter. Er rät dazu, eine Erzählung richtig auszuarbeiten, statt mehrere Themen anzuschneiden. "Was ich immer wieder erlebe, sind fünf angefangene Geschichten mit Link dahinter. Dann ist der Leser aber nach dem ersten Link weg." Selbst wenn der Empfänger nach der Lektüre die Website der NGO überhaupt nicht aufruft, ist das für den Kommunikationsprofi kein

Problem: "Die Fixierung auf eine zentrale Homepage ist etwas veraltet."

Jede gute Erzählung brauche einen Helden, erklärt der Campaigner: "Das kann zum Beispiel der Leser sein oder die Organisation selbst, die bei ihrer Mission noch Hilfe benötigt." Neben einem Protagonisten sollte das Thema auch Gesprächswert haben: "Wenn man Menschen erreichen will, braucht der Newsletter einen aktuellen Bezug." Von einem starren Rhythmus rät Gaßner daher ab, stattdessen empfiehlt er, immer einen vorhandenen Anlass zu nutzen. "Schließlich sitzt niemand daheim und wartet auf den Newsletter."

Im Vergleich zum Mailing kann der Schreiber sehr viel mehr ausprobieren. "Bei einem Spendenaufruf gibt es immer einen klaren "Call To Action", erklärt Gaßner. Bei einem Newsletter sei das anders. Hier könne die Organisation auch einfach mal einen Erfolg verkünden – oder einen Misserfolg eingestehen. "Wir reden noch viel zu wenig

übers Scheitern, dabei lässt sich daraus viel Energie ziehen." Warum nicht mal schreiben: Es ist uns noch nicht gelungen, unsere Ziele zu erreichen, aber jetzt versuchen wir es erst recht?

Ein Newsletter richtet sich an ein breites Publikum. Neben den eigenen Mitgliedern erreicht er auch Journalisten, Lokalpolitiker oder Interessierte. Trotzdem rät Lehmann dazu, sich in der Ansprache an den Mitgliedern zu orientieren. "Man sollte seinem Kommunikationsstil treu bleiben." Bei einer Mail könne der Tonfall ruhig etwas lockerer sein als gedruckt. Aber letztlich gehe es um die Identität der Organisation und nicht um den Verfasser.

"Jede Organisation muss selbst festlegen, wie oft sie ihren Newsletter verschickt", sagt Lehmann. Einmal pro Woche sei genau so in Ordnung wie einmal im Monat. Letztlich hängt die Frequenz davon ab, wie viele Geschichten eine Organisation erzählen kann und welche Ressourcen dafür zur Verfügung stehen. "Die Zeit sollte immer da sein, um den Newsletter mit Liebe zum Detail zu verfassen", rät der Profi. Im Zweifel lieber seltener und dafür gut.

Auch sollte man den Newsletter nicht mit Multimedia überfrachten: "Niemand möchte eine Mail im Postfach, die mehrere Megabyte groß ist." Bilder und Grafiken wären in Ordnung, ein Video würde Lehmann aber nicht mitschicken. "Man kann stattdessen auch einen Screenshot benutzen, mit einer Playtaste drauf und einem Link zum Online-Video." Gaßner findet es überholt, die Newsletter durchzunummerieren oder als PDF anzuhängen. Vielmehr müsse der Newsletter auch auf dem Smartphone oder Tablet problemlos zu lesen sein.

Egal wie der Newsletter letztlich aussieht: Ob erfolgreich oder nicht, entscheidet der Leser. Und das sollten auch kleine Initiativen immer überprüfen. "Es gibt viele

preiswerte Tools, um Mails zu versenden", erklärt Lehmann. Mit dem richtigen Programm lässt sich etwa die Öffnungsrate messen, also ob der Newsletter überhaupt gelesen worden ist und wie gut die Betreffzeile funktioniert hat. Auch wie oft einzelne Themen angeklickt wurden, erfährt der Absender. "Ein guter Indikator sind außerdem die Spendeneingänge nach einer Mail oder die Zahl der abbestellten Newsletter."

Große Organisationen wie Greenpeace testen den Newsletter bereits, bevor er an den großen Verteiler geht. Welche Fotos funktionieren besonders gut? Welche Anrede kommt besser an? Das kann man erstmal bei einem kleinen Kreis von Adressaten ausprobieren: "Ich habe selten erlebt, dass wir mit unserem Bauchgefühl komplett richtig lagen", gibt Gaßner zu. So sei das Team immer wieder überrascht, welche Bilder funktionierten und welche nicht





# Fundraising professionalisieren.

Zum Beispiel mit unserem BFS-Net.Tool XXL. Generieren Sie Spenden im Internet und automatisieren Sie Ihre Spendenströme direkt auf Ihr Konto. Sie brauchen kein Programm zu installieren oder Ihre Homepage umzubauen.



# Sag uns, wer du bist!

Nicht jede Spender-Befragung muss anonym verlaufen

Spender zu befragen, ist eine gute Möglichkeit, um mehr über ihre Wünsche und Bedürfnisse zu erfahren – und sie stärker an die Organisation zu binden. Um die Befragten im Nachgang besonders individuell, nämlich persönlich, ansprechen zu können, ist der Verzicht auf eine anonyme Erhebung nötig. In Zeiten von Datenschutz eine Herausforderung – aber eine lohnende.

# Von HANNA HILGER und DANIELLE BÖHLE

Wie andere NGOs hat medica mondiale über viele Jahre einen großen Stamm an Unterstützern aufgebaut. Als Basis für Fundraising und Kommunikation finden sich in der Datenbank für die meisten Fälle Adresse, Kontodaten, Spenden- und Kontakthistorien

sowie manchmal das Geburtsdatum. Um aktive und inaktive Spender individueller ansprechen zu können, braucht es aber mehr. Welche Personen sind bereit, sich noch stärker für die Organisation einzusetzen? Dies nur aus dem Spendenverhalten abzuleiten, würde auf Dauer manch unentdeckte Chance verstreichen lassen.

Eine Umfrage sollte diese Potenziale ausloten. Neben der Gewinnung von Informationen zu Privatpersonen sollten auch Einschätzungen zur Organisation, zur Verbesserung der Arbeit und Zitate generiert werden. Die Spender konnten sich also zu Themenfeldern und Publikationen äußern, die Öffentlichkeitsarbeit und den Service bewerten. Darin drückte sich auch Wertschätzung aus: Wer wird nicht gern nach seiner Meinung gefragt? Im zweiten

Teil folgten Angaben zum persönlichen Spendenverhalten, Spendeninteressen (z.B. Dauerspenden, Schenkungen, Testamente) und zur Person. Um diese Daten nicht nur statistisch nutzen zu können, war eine nicht-anonyme Erhebung erforderlich.

Damit Menschen offen etwas über sich preisgeben, insbesondere sensible Daten, ist viel Vertrauen nötig. Um dieses zu bewahren, war es wichtig, mit offenen Karten zu spielen. Für die Befragten war ersichtlich, dass die Befragung nicht anonym war: Die Spendernummer war sichtbar auf dem Fragebogen aufgedruckt und eine zu unterzeichnende Datenschutzerklärung wies auf die Möglichkeit der Zuordnung der Daten hin. Explizit wurde auf die Freiwilligkeit aller Angaben verwiesen.

Nichtsdestotrotz stößt bei vielen Men-

schen die Abfrage nicht-anonymer persönlicher Daten auf Gegenwehr. Daher wurde der Spendenservice vor Versand der Fragebögen auf mögliche Beschwerden vorbereitet. Zudem war nicht auszuschließen, dass einige Personen aus Verärgerung medica mondiale weitere Spenden verweigern. Hier galt es, Nachteile und Nutzen gut gegeneinander abzuwägen. Um die "Stimmung zu testen", erfolgte der Versand zunächst nur an einen Teil der vorhandenen Adressen.

#### Erfreulicher Rücklauf

Die Befragten beantworteten die Transparenz mit einer hohen Bereitschaft zur Gegentransparenz. Rund 80 Prozent hatten so viel Vertrauen, dass sie Angaben zu Spendenhöhe und Einkommen machten. Neun Prozent gaben Telefonnummern an, um zu Spendenangeboten kontaktiert zu werden. Insgesamt wurde das gesteckte Ziel, ein Mindestrücklauf von zehn Prozent, übertroffen. Dies ist bemerkenswert, da, um Kosten gering zu halten (und dies auch so zu vermitteln), der Bogen dem Spendenmagazin beigelegt und kein eigenes Umfrage-Mailing aufgesetzt wurde. Der beigefügte Überweisungsträger brachte ohne expliziten Spendenaufruf – ebenso viele Spenden ein wie das Package ohne Fragebogen. Und ja, es gab Beschwerden. Einige äußerten sich kritisch im Fragebogen (füllten ihn aber dennoch aus), andere

meldeten sich telefonisch oder schriftlich. Doch die Anzahl blieb erfreulicherweise sehr gering. Als wertvoll erwiesen sich die kritischen Feedbacks zu einzelnen Arbeitsfeldern und zum Service sowie auch die vielen lobenden Rückmeldungen, die nun als Zitat in Publikationen genutzt werden können. Übrigens wurden Ergebnisse und einige Zitate im nächsten Magazin veröffentlicht, um den Teilnehmern zu danken und alle über die Umfrage zu informieren. Weit hinter den Erwartungen zurück blieb der Rücklauf im Internet; nur zwölf Prozent der Teilnehmenden nutzten diese Option, die die arbeitsaufwendige manuelle Datenerfassung reduziert hätte.

# Potenziale gefunden und genutzt

Positive Effekte zeigten sich in zweierlei Hinsicht: Einmal in der Möglichkeit, die Spender direkt kontaktieren zu können, die diesen Wunsch konkret geäußert und Telefonnummern und/oder E-Mail-Adressen angaben. Dies brachte schon in der ersten Phase direkte Abschlüsse, zum Beispiel Testamente, Schenkungen und Zustiftungen. Regelmäßige Nachfassrunden in diesem Interessenten-Pool bei unentschlossenen und nicht erreichten Personen laufen weiter. Die zweite Schiene betrifft die Rückschlüsse durch die gewonnenen persönlichen Informationen (wie zu Spendenpotenzialen, Haushalts-Nettoeinkommen oder Personen im Haushalt). Durch Verknüpfen dieser Werte lassen sich neue interessante Adressgruppen für Marketingmaßnahmen bilden sowie auch unentdeckte Perlen für den Oneto-One-Bereich identifizieren.

Jede Forschung bedeutet Arbeitsaufwand, vor allem, wenn die Ergebnisse im Anschluss intensiv genutzt werden. Eine nicht-anonyme Erhebung erfordert dazu etwas Mut, mit möglichen Beschwerden umzugehen. Unterm Strich hat es sich voll gelohnt – für die Organisation sowie die Spenderinnen und Spender. Beide konnten noch besser zueinander finden.



Hanna Hilger ist seit über 15 Jahren im Fundraising tätig, unter anderem für die Deutsche Stiftung Denkmalschutz, die Bühnen Köln, als freie Beraterin und bei medica mondiale. Ih-

re Schwerpunkte liegen derzeit im Major Donor Development und in der Strategieentwicklung zur Einführung von Fundraisinginstrumenten.

www.medicamondiale.org



Dipl.-Psych. **Danielle Böhle** berät mit ihrer
Agentur Goldwind seit
2011 gemeinnützige
Organisationen. Die
Expertin für psychologische Kommunikation
unterstützt ihre Kunden

mit viel Leidenschaft bei Spenderansprache und -bindung und führt Spenderbefragungen durch.

www.goldwind-bewirken.de





# Wollen Sie wirklich Online-Spenden?

Eine Studie zeigt Mängel bei der Optimierung von Online-Fundraising

Wie einfach, schnell und ohne Umwege kann man auf den Webseiten deutscher Spendenorganisationen online spenden? Der Frage ist die kopf.consulting-Studie 2017 erstmalig umfassend nachgegangen. Im April und Mai 2017 wurden in einem Projekt an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg 551 deutsche Spendenorganisationen anhand von sieben Kriterien analysiert und mit einem definierten Index beurteilt.

# Von HARTMUT KOPF

Jede Fundraising-Organisation sucht nach neuen Zielgruppen im enger werdenden Spendenmarkt. Studien belegen, dass die Online-Spende im Durchschnitt dreimal so hoch ist wie die traditionelle Spende (93 € zu 35 €, Altruja Online-Fundraising-Studie 2016 und GfK Bilanz des Helfens 2017). Ist Online-Fundraising der Markt der Zukunft? Experten Spenden sammelnder Organisationen prognostizieren das (Altruja), ein

Blick auf die Spender-Gewohnheiten zeigt aber: Nur 2,3 Prozent aller Spenden kommen direkt über die Homepages der Organisationen (GfK). Welchen Anteil an dieser ernüchternd kleinen Prozentzahl haben eventuell die Webseiten der Spenden sammelnden Organisationen? Dazu liegen bisher noch keine Erkenntnisse vor.

Fast 90 Prozent der Webseiten stellen dem Online-Spender Hürden in den Weg. Oft verzichten sie auf sichtbare Spendenaufrufe. Dabei gibt es Beispiele für digitale Spenderfreundlichkeit. Die Top 10-Online-Spendenorganisationen in Deutschland sind: 1. Unicef Deutschland, 2. Aktion Deutschland Hilft, 3. Deutsches Rotes Kreuz, 4. Misereor, 5. Deutscher Tierschutzbund, 6. action medeor, 7. Stiftung Menschen für Menschen, 8. Terre des Femmes, 9. Deutsche Welthungerhilfe, 10. World Vision Deutschland.

Die Bestplatzierten überzeugen durch sehr gute Suchmaschinenoptimierung, auf-

fällige, mehrformatige Spendenaufrufe, in den Spendenprozess integrierte Auswahlmöglichkeiten für Verwendungszwecke, die Möglichkeit, die Spendenfrequenz zu bestimmen sowie das Angebot, Spendentransaktionen durch mehrere Zahlungsmethoden zu realisieren.

Die sieben Kriterien waren: Suchmaschinenoptimierung, Optimierung für mobile Geräte, Optimierung durch Leichte Sprache, Sichtbarkeit und Darstellung des Spendenaufrufs, Nutzerfreundlichkeit des Spendenrealisierungsprozesses, Menge der Zahlungsoptionen und Transparenz der Spendenverwendung. Aus der Bewertung wurde ein Indexwert zum Grad der Onlinespenden-Freundlichkeit ermittelt, Optimum 100.

31 Prozent haben Indexwerte von 25 und niedriger. Diese Organisationen scheinen noch nicht auf die Gewinnung von Online-Spendern ausgerichtet. Im unteren Mittelfeld (Indexwerte 26 bis 50) finden sich 26 Prozent der Organisationen: OnlineSpenden scheinen zwar gewollt, die anwenderfreundliche Umsetzung ist jedoch nicht im Blick. Im oberen Mittelfeld (Indexwerte 51 bis 75) liegen 33 Prozent. Hier scheint es explizites Ziel, Online-Spender zu gewinnen, es scheitert allerdings immer noch an der Umsetzung. Das sind die Organisationen, die sich aus einer guten Position heraus an den besonders Guten orientieren und verbessern können. Sehr gute Indexwerte von 75 Punkten und mehr erzielten lediglich zehn Prozent der Organisationen.

Wesentliche Herausforderung für die Mehrheit der Seiten ist die Sichtbarkeit: Viele Websites sind kaum oder unzulänglich für Suchmaschinen optimiert. Zusätzlich fehlt die Optimierung für mobile Endgeräte. Das führt bei zunehmender mobiler Internetnutzung dazu, dass potenzielle Spender das Spendenanliegen wortwörtlich nicht zu Gesicht bekommen. Sehen sie zwar das Spendenanliegen, finden sie oft keinen kon-

kreten Spendenaufruf. Zu viele Seiten verstecken den Spendenaufruf in Untermenüs oder verzichten ganz auf ihn. Erfolgreiches Online-Fundraising braucht zudem eine einfache Zahlungsabwicklung. Und: Kann die Zahlung an einen bestimmten Zweck gebunden werden, kann der Spender zwischen Einzel- und Dauerspende wählen, hat er eine Auswahl an Zahlungsoptionen und findet die finanzielle Transaktion auf der Seite der Spendenorganisation statt oder wird der Spender auf Internetseiten einer Bank oder eines Spendenmarktplatzes weitergeleitet? Die Komplexität der Lösungen steigt schnell an, viele Organisationen zeigen sich ihr nicht gewachsen.

Die Verfasser der Studie sind sich sicher: Das Gewinnen von Online-Spendern wird aufgrund des demografischen Wandels immer relevanter. Das Thema kann nicht "ausgesessen" werden, will man die Zukunft der eigenen Organisation nicht gefährden. Die notwendigen Fähigkeiten für ein "Spendenerlebnis ohne Brüche und Hindernisse" müssen entweder in der eigenen Organisation aufgebaut oder durch Externe beauftragt werden.

Die Studie kann unter www.kopf.consulting heruntergeladen werden, weitere Informationen zur Studie gibt es kostenlos unter: kontakt@kopf.consulting



Prof. Dr. Hartmut Kopf ist Theologe und Diplom-Fundraiser. Er war für die Diakonie ebenso tätig wie für Brot für die Welt, zuletzt als Leiter Strategie und Innovation bei World Vision. Er

ist Honorarprofessor für Social Innovation an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg und Gründer der Agentur kopf.consulting mit dem Schwerpunkt Digitalisierung von Non-Profits.

▶ www.kopf.consulting



# Neues GRÜN VEVVA7 im modernen Design und mit neuen Funktionen





# Vertrauen und Transparenz

Um online erfolgreich Spenden zu sammeln, gilt es einiges zu beachten

In der heutigen Zeit sind die meisten Menschen durch das Online-Shopping daran gewohnt, digital zu bezahlen. Auch das Spendensammeln über das Internet wird immer attraktiver und essenzieller für den Erfolg von Fundraising-Kampagnen. Während in kreative und oft mehrschichtige Kampagnen viel Zeit investiert wird, ist die Abwicklung der Spende häufig ein nebenbei zu erledigendes Problem.

# Von ALEXANDER ROSENTHAL und IVAN SCHMID

Bedenken Sie, dass die Spende häufig Ihr zentrales Kampagnen-Ziel ist! Ein passendes Spendenformular sollte daher zielgerichtet aufgebaut sein und dem Spendenwilligen möglichst wenige Hindernisse in den Weg stellen. Haben Sie die Aufmerksamkeit der Interessenten gewonnen, sollen diese nicht kurz vor dem Ziel Abstand nehmen von der Entscheidung, einen Spendenbeitrag zu leisten.

# Gewohnte Markenwelt

Sie sollten darauf achten, dass die Spendenseite zu Ihrem übergeordneten Design passt und der Spender nicht Ihre Markenwelt verlassen muss. Gerade, wenn es um Geld geht, neigen Menschen zur Vorsicht. Nutzen Sie das Vertrauen, das Sie als karitatives Unternehmen besitzen, um durch passende grafische Elemente (z.B. Mitgliedschaften, Siegel oder Ihr Logo) Vertrauen auszustrahlen. Eine mittels "iFrame" eingebundene Zahlungsseite kann dabei eine gute Lösung sein.

Ein wichtiger Hebel, um Ihr Spendenaufkommen zu optimieren, sind die dargestellten Beträge. Sie können es dem Spender überlassen, einen frei gewählten Betrag zu spenden. Es kann allerdings helfen, wenn Sie die geweckte Spendenbereitschaft steu-



ern. Menschen haben in ihrem Kopf nur begrenzte Vorstellungen von dem konkreten Betrag, den sie leisten sollten/wollen. Geben Sie Beispiele, was ein Betrag in Ihrem individuellen Fall bewirken kann, so können Sie Spender noch in diesem Schritt dazu bewegen, einen höheren Betrag auszugeben. Wählen Sie angemessene Sprünge in den Beträgen, damit die Spender das Gefühl haben, mit etwas mehr Geld erheblich mehr zu erreichen.

# Dauerspende anbieten

Im Moment der Zahlung haben Sie den Spender bereits davon überzeugt, dass Ihr Anliegen berechtigt ist und ihn dazu gebracht, Sie konkret mit seinem Geld zu unterstützen. Nutzen Sie diesen Moment, um für eine dauerhafte Unterstützung zu werben. Da Sie bereits die erste Hürde genommen haben, können Sie den Kunden eher für ein Spenden-Abo gewinnen. Dies sorgt für regelmäßige Unterstützung bei Ihrem Anliegen, und Sie müssen ihn nicht erneut mit einer weiteren Kampagne überzeugen. Mit der passenden Software lassen sich diese Prozesse unkompliziert einrichten, sodass auch Sie keine zusätzlichen Aufwände haben.

# Zahlungsmöglichkeiten

Bieten Sie auf Ihrem Spendenformular auf jeden Fall mehrere Zahlungsmöglichkeiten an, um den Nutzern das Spenden zu erleichtern. Nicht jeder Spender nutzt die gleichen Zahlungsarten. Es existieren Lösungen von der klassischen Kreditkarte bis hin zu Spezialfällen, wie "iDeal", das in den Niederlanden hoch relevant ist. Für Sie bieten die verschiedenen Zahlungsarten unterschiedliche Vor- und Nachteile (z.B. bei den Kosten), die Sie ebenfalls berücksichtigen sollten. Denken Sie aber stets daran, dass jeder Spender seine Favoriten hat. Eine gesunde Mischung sorgt dafür, dass Spender die gewünschte Zahlungsart finden und ihre Entscheidung nicht spontan ändern. Dabei müssen Sie aber in der Lage sein, den Überblick zu behalten. Heutzutage ist es üblich, die verschiedenen Zahlungsarten über einen Payment-Service-Provider, beispielsweise BS Payone, zu bündeln und so den eigenen Aufwand möglichst gering zu halten.

# Aufmerksamkeit

Natürlich sollten Sie einer Online Spendenlösung ausreichend Sichtbarkeit geben, damit genügend Spender Ihr Formular finden. Der einfachste und doch effektivste Weg ist ein Element (z.B. ein Button) auf Ihrer Startseite. Sorgen Sie für einen deutlichen

Kontrast zum umliegenden Design, damit das Element gesehen wird. Zusätzlich eingefügte Hinweise auf den Zweck der Spende erhöhen die Bereitschaft zu klicken.

# Social Media nutzen

Die URL zu Ihrer Spendenseite muss weiterhin verbreitet werden, dafür eignen sich Social-Media-Plattformen wie Facebook und Twitter. Idealerweise können die Empfehlenden direkt die Seite zum Spenden teilen. Mit einem Spendenformular in Form eines One-Page-Shops wie bei Payrexx haben Sie eine gute Grundvoraussetzung, da Sie alle benötigten Informationen auf einer Seite haben. Wenn die potenziellen Spender alle Informationen sofort finden, sind sie nicht gezwungen, andere Seiten aufzurufen, um ihr Anliegen zu verstehen. Dies reduziert für Sie das Risiko, dass sich Ihr Interessent ablenken lässt.

Verbreiten Sie Ihre Kampagne über alle Ihnen zur Verfügung stehenden Medien. Jede E-Mail von Ihnen und Ihren Kollegen sollte den Spendenaufruf mit Direkt-Verlinkung zum Spendenformular enthalten. Und natürlich weisen Sie auch offline auf die Spendenmöglichkeit hin. Nutzen Sie dabei immer die Möglichkeit, direkt Kontaktdaten Ihrer Kunden zu erhalten. Grundsätzlich sollten Sie abwägen, wie viele Details Sie abfragen. Jedes zusätzliche Feld in einem Spendenformular erhöht das Risiko, dass die Spender nicht bereit sind, Ihnen so viele Informationen zu geben und dann komplett auf das Spenden verzichten. Nichtsdestotrotz bieten Ihnen weitere Daten eine gute Möglichkeit, erneut auf die Spender zuzugehen. Um das ideale Maß zu ermitteln, können Sie verschiedene Lösungen versuchsweise nutzen, um Erfahrung zu sammeln.



Alexander Rosenthal ist Campaign-Manager beim Full-Service-Zahlungsdienstleister BS Payone. Dazu verbindet ihn eine lange ehrenamtliche Tätigkeit für die Johanniter-Un-

fall-Hilfe mit dem Thema Fundraising.



Ivan Schmid ist Gründer, Partner und CEO der Payrexx AG. Er hat 2000 sein Studium an der Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur als Ingenieur FH abgeschlossen und danach

das Nachdiplomstudium Innovationsmanagement an der Fachhochschule Bern absolviert.

▶ www.payrexx.de



# Hand in Hand

# Unternehmenskooperationen sind mehr als Sponsoring

Es ist immer schön, wenn man mehr bekommt, als man erwartet. Anlässlich des diesjährigen Sächsischen Fundraisingtages in Dresden im September versprach Sascha Stolzenburg von der Hertie School of Governance für sein Seminar das Ziel "Regionale Unternehmenspartnerschaften gewinnen und entwickeln". Am Ende hatten die Teilnehmer aber ein mehr als umfangreiches Sortiment an Tipps und strategischen Hinweisen erhalten, die wieder zeigen: Fundraising ist und bleibt Beziehungsmanagement.

# **Von RICO STEHFEST**

Die Anekdote, mit der Sascha Stolzenburg sein Seminar begann, war geradezu berückend: Am Anfang seiner Arbeit stand eine handgeschriebene Notiz von Friede Springer, mit der sie sich für den Erhalt eines Buches bedankte, das sie von der Hertie School of Governance erhalten hatte. Ein paar Monate später sagte die Friede Springer Stiftung die Förderung einer Juniorprofessur für das Zentrum für internationale Sicherheitspolitik an der Hochschule zu. Umfang: mehr als 1 Million Euro.

Wie hatte er das geschafft? Das zeigte Sascha Stolzenburg an einem ganz allgemein gültigen Weg auf. Anhand dessen wurde unmittelbar sichtbar, dass sich empfehlenswerte Strategien für regionale Unternehmenspartnerschaften von solchen für überregionale nicht unterscheiden.

Erfolg beginnt vielmehr mit der richtigen Denkweise. Dazu ist es im Fall des Fundraisers laut Stolzenburg notwendig, die Innensicht der eigenen Organisation zu verlassen und sich in die Rolle des potenziellen Förderers zu versetzen. Das setzt eins voraus: gründliches, differenzierendes Prospect Research. Es hat noch nie etwas genützt, mit Kanonen auf Spatzen zu schießen. Wenn ein Fundraiser "tausende" Briefe



Sascha Stolzenburg von der Hertie School of Governance: "Sie können nicht das Problem lösen, dass Ihrer Organisation Geld fehlt. Ihre Aufgabe besteht vielmehr darin, dafür zu sorgen, dass Ihr Vorstand seinen Job machen kann."

verschickt, zeigt das nur eins: ein unklares Ziel. Sascha Stolzenburg weiß genau, wie dem beizukommen ist: "Sie können nicht das Problem lösen, dass Ihrer Organisation Geld fehlt. Ihre Aufgabe besteht vielmehr darin, dafür zu sorgen, dass Ihr Vorstand seinen Job machen kann." Anders formuliert: Ein Fundraiser setzt die Geschäftsführung in die Lage, zu fundraisen.

Wie weit der Weg bis dahin ist, spielt im Prinzip keine Rolle, solange er in kleinen, genau definierten und überschaubaren Abschnitten zurückgelegt wird. Gründlichkeit lautet immer die Devise. Deshalb bringt es nichts, sich einen potenziellen Sponsor "auszusuchen". Stattdessen solle jede Organisation zunächst klären, welche Kontakte bereits bestehen. Es müssten Verbindungen gefunden werden, so Stolzenburg. Dabei gelte es in jedem Fall, den Fokus nicht direkt auf das letztendliche Ziel zu richten. Wichtiger sind Gemeinsamkeiten

mit potenziellen Förderern, Verbindungen und Anknüpfungspunkte, durchaus auch der persönlichen Art. Liegen solche Möglichkeiten nicht auf der Hand, kann eine thematische Metaebene gewählt werden. Treibt eventuell beide Seiten die Jugendarbeitslosigkeit in der Region um?

Das bedeutet laut Stolzenburg, dass Ideen gemeinsam entwickelt werden müssen, statt dass eine Organisation mit Unterstützungsbedarf einem erhofften Sponsor ein fertiges Paket auf den Tisch legt. Dadurch entsteht die Möglichkeit, offen für andere Ideen zu sein und auch Bedürfnisse auf Seiten des Sponsors zu antizipieren und zu akzeptieren. So lässt sich auch herausfinden, wer am Ende was geben kann und will. Dadurch lassen sich in der späteren Umsetzung einer Partnerschaft klare Rollen verteilen und eventuelle Spielräume leichter entdecken.

# Auf zu neuen Ufern!



Der QTFR stellt sich neu auf, um Ihnen fortan als zuverlässiger Rechts- und Datenschutzexperte bei Ihren Telefon-Fundraising Kampagnen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Wir sehen uns im neuen Jahr unter dem Schirm des Deutschen Dialogmarketing Verbands DDV!

Bis dahin wünschen wir Ihnen eine erfolgreiche Spendensaison, besinnliche Festtage und einen glücklichen Start ins neue Jahr!



Qualitätszirkel Telefon-Fundraising Beuthstraße 7 | 10117 Berlin

Tel.: +49 30 616 509 40 Fax: +49 30 616 509 41 info@telefon-fundraising.de www.telefon-fundraising.de

# **NOVEMBER 2017**

Förderermagazine als Spenderbindungsmittel 13.11., Wien

► www.npo-academy.com/at

Grundlagenseminar: Gemeinnützigkeitsrecht 13.11.. Köln

www.winheller.com

Souveränität im Fundraising: 2-tägiges Intensivseminar nur für Frauen 13. & 14.11., München

www.munichfundraising.school

Vernetzungstreffen Frauen on Tour .. Impact Investing: Wichtig für Fundraiserinnen? 14.11., München

► www.fundraisingverband.de

Social Talk 2017: Wege in die digitale Zukunft 14.11., Darmstadt www.izgs.de

Storytelling

► www.npo-academy.com/at

faith+funds 2017 – Fachtagung Fundraising für Kirche, Caritas und Diakonie 14. & 15.11., Berlin www.fundraisingverband.de

DFRV-Regionalgruppentreffen München 15.11., München

►www.fundraisingverband.de

Storytelling im Content-Marketing 15. & 16.11., Königstein/Ts. www.sv-institut.de

Online-Fundraising

16.11., Köln

► www.fundraisingakademie.de

20. Bad Honnefer Fundraising Forum

16.11., Bad Honnef www.gfs.de

Wirkungsvolle Kommunikation vor Publikum sicher auftreten

► www.kampagnenforum.ch

Ohne gute Netzwerke geht gar nichts im Fundraising: Beziehungen schaden nur dem, der sie nicht hat

16.11.. München

www.munichfundraising.school

UPJ-Praxisforum gemeinnütziger Mittlerorganisationen für Corporate Citizenship 16.11.. Frankfurt am Main

www.upj.de

Aktuelles Gemeinnützigkeitsrecht 16.11., Berlin

►www.winheller.com

Tagesseminar - EU-Fördermittel: 10 Schritte zum Erfolg
17.11., Berlin
► www.fundraisingakademie.de



Wirkungsorientiertes Investieren -Bye Bye Fundraising? 17.11., München ► www.munichfundraising.school

Flüchtlingsarbeit in Kooperation: Wie können Haupt- und Ehrenamt besser zusammenarbeiten? 17.-19.11., Loccum

► www.loccum.de

Transparenz-Workshop: Jahresbericht und Finanzen richtig abbilden 18.11., Nürnberg

www.transparenz-leicht-gemacht.de

Fördermittelgewinnung bei Stiftungen

www.bfs-service.de

So findet man Sponsoren 20.11., Frankfurt am Main

www.esb-online.com

Basiskurs Freiwilligenkoordination

20.-22.11., Weilerbach bei Kaiserslautern

www.kv-kl-land.drk.de

Workshop: Sponsoren und Partner gewinnen 21.11., Frankfurt am Main

www.esb-online.com

Einführung in den Europäischen Sozialfonds 21.11., Berlin

►www.eufrak.eu

Social Return on Investment und Wirkungsmessung in NPO 21.11., Zürich

www.npo-academy.com/ch

Social Media für Vereinszwecke nutzen 21.11., München

www.ibpro.de

Crowdfunding - Einführung für Nonprofit-Organisationen 21.11., Basel

www.swissfundraising.org

Fit für die Öffentlichkeit: Auftritt und Präsenz entscheiden über Erfolg 21. & 22.11., München

www.munichfundraising.school



Deutsche Interessengemeinschaft für Erbrecht und Vorsorge e.V.

9. DIGEV-Praxisseminar Fundraising und Erbrecht

Schwerpunkt Stiftung

22. November 2017, Köln www.digev-ev.de

9. DIGEV-Praxisseminar **Fundraising und Erbrecht** 22.11. Köln

www.diaev-ev.de

Fördermittel für inklusive Kulturarbeit 23.11., Berlin

www.emcra.eu

**ESF Projektabrechnung** 

23.11.. Berlin

www.eufrak.eu

**ESF Antragstellung** 23.11., Berlin

www.eufrak.eu

Impulsworkshop "Neue Verbindungen schaffen – Unternehmenskooperationen vor Ort initiieren"

23.11., Rostock

www.upj.de

BWL für Nicht-BWLer 23. & 24.11., München

► www.munichfundraising.school

Fördermittel für Flüchtlingsarbeit und Integration 24.11., Berlin

► www.emcra.eu

Aufbaukurs: Fundraising für gemeinnützige Projekte (NPO/NGO) 24.11., Zürich

► www.kampagnenforum.ch

Kümmerer, Brückenbauer und Grenzgänger - Regionaler Mittler für Unternehmenskooperationen werden 25.11., Frankfurt am Main

► www.upj.de

So findet man Sponsoren

26.11., Düsseldorf

www.esb-online.com

Recht und Steuern: rechtliche und steuerliche Aspekte für Stiftung 27.11., München

► www.munichfundraising.school

Fundraising für Stiftungen: Erfolgreiche Strategien in schwierigen Zeiten

28.11., München

► www.munichfundraising.school

Stiftungsgründung und Gestaltung: ein professioneller Einblick in die Welt der Stiftungen

28.11., München

www.munichfundraising.school

Forum Stiftungswesen Schweiz: Stiftungen auf dem Prüfstand – zwischen Gemeinnützigkeit und Marktanforderungen 28.11., Zürich

www.stiftungszentrum.ch

Erfolgreiche Finanzbeschaffung mit Stiftungen: Die Geheimnisse des Fundraisings im Gespräch mit den Geldgebern 28.11., Zug

www.profonds.org

Kursstart EU-Fundraiser 29.11., Berlin

► www.euroconsults.eu

Effizient, innovativ und wirkungsorientiert. Ein Einblick in die professionelle Welt des Stiftungsmanagements

29.11., München

www.munichfundraising.school

Einführung in das Fundraising 29.11., Basel

► www.nonprocons.ch

**Erbschaftsfundraising** 30.11 München

www.ibpro.de

Impulsworkshop "Neue Verbindungen schaffen – Unternehmenskooperationen vor Ort initiieren"

30.11., Karlsruhe

►www.upj.de

# **DEZEMBER 2017**

Kompaktseminar: Geldauflagenmarketing 01.12., Münster

• www.fundraisingakademie.de

Mit Geschichten überzeugen: Fesselnd präsentieren mit Storytelling 01.12., München

www.munichfundraising.school Intensivseminar Stiftungswesen

04.12., Berlin www.maecenata.eu

Intensivseminar Stiftungswesen 04.12., Berlin

► www.maecenata.eu

Steuer-Update für NPOs

04 12 Berlin www.solidaris.de

Grundlagenseminar: Gemeinnützigkeitsrecht 04.12., Stuttgart

► www.winheller.com

**Deutscher Engagementpreis 2017** 05.12., Berlin

www.deutscher-engagementpreis.de

Warum Menschen spenden 05.12.. Frankfurt am Main

► www.fundraisingakademie.de Fundraising Crashkurs II - Strategisches Fundraising für die nächsten Jahre

www.munichfundraising.school

05.12.. München

Freiwilligkeit & Corporate Volunteering -Trends, Herausforderungen & Chancen 05.12., Wien

www.ehrenamt.fundraising.at

Basiskurs Freiwilligenkoordination 06.-08.12., Berlin

► www.ehrenamt.de

Erbschaftsmarketing strategisches Vorgehen für erfolgreiches Erbschaftsmarketing 07.12., München

► www.munichfundraising.school

Verkauf im Fundraising III: Verhandlungssicher im Fundraising 07.12., München

www.munichfundraising.school

Die Europäische Datenschutz-Grundverordnung (EU DSGVO) 07.12., Köln

► www.fundraisingverband.de

Impulsworkshop "Neue Verbindungen schaffen – Unternehmenskooperationen vor Ort initiieren"

07.12., Essen

► www.upj.de

Aktuelles Gemeinnützigkeitsrecht 07.12., Köln

www.winheller.com

Die gemeinnützige GmbH (gGmbH) 07.12., Berlin www.winheller.com

Wie beantrage und verwalte ich öffentliche Fördermittel? 07. & 08.12., Berlin www.vhsit.berlin.de

10. Deutscher Nachhaltigkeitstag 07. & 08.12., Düsseldorf www.nachhaltigkeitspreis.de

Einführung in das professionelle

Fundraising 12.12., Hannover www.fundraisingakademie.de

Tagesseminar – Begeistern und gewinnen: Wie Sie durch Charisma und Persönlichkeit

überzeugen 12.12., Hamburg

► www.fundraisingakademie.de

Die Europäische Datenschutz-Grundverordnung (EU DSGVO) 14.12., Kassel www.fundraisingverband.de

International grants from US foundations

30.12., Berlin ► www.npo-academy.com

Legacy Fundraising 30.12., Berlin

►www.npo-academy.com Online Fundraising and -Campaigning

www.npo-academy.com **Database Fundraising** 

30.12. Berlin

31.12., Berlin ► www.npo-academy.com

Individual Major Gifts 31.12.. Berlin ►www.npo-academy.com

**JANUAR 2018** 

Calls For Proposals - Part 1 (Project design and concept note) 01.01.. Berlin

► www.npo-academy.com

Calls For Proposals - Part 2 (Full proposal and budget)

02.01., Berlin ► www.npo-academy.com

TENDER-husiness for NPOs 03.01., Berlin

►www.npo-academy.com

**Durchstarten beim Crowdfunding -**Einsatz von Crowdfunding im Fundraising 06.01., München

www.munichfundraising.school

6. StiftungsIMPACT: Eigentum verpflichtet 10.01.. Berlin

www.esv.info

Wie Sie die richtigen Fachkräfte finden und binden – Employer Branding für Projekte und Soziale Einrichtungen

17.01., München

► www.ibpro.de

Die Europäische Datenschutz-Grundverordnung (EU DSGVO) 18.01., München

www.fundraisingverband.de

Großspender finden & binden mit Events happy major donors 19.01., München

► www.munichfundraising.school

Basiskurs Freiwilligenkoordination 24.-26.01.. Berlin

www.ehrenamt.de

www.ehrenamt.de

Fundraising für Vorstände und Geschäftsführer: Was kann ich davon erwarten? 26.01.. München

www.munichfundraising.school

Ausbildungsgang Strategisches Freiwilligenmanagement (3 Module) 29.01.-22.08., Weilerbach bei Kaiserslautern

Verkauf im Fundraising I - Mach Deinen Deal! 30.01., München

► www.munichfundraising.school



# Online-Lehraana

NGO-Fundraiser (DSA) Start: 31. Januar 2018

Information und Anmeldung

www.stiftungsakademie.de

Start: Online-Lehrgang NGO-Fundraiser 31.01.

►www.stiftungsakademie.de

# **FEBRUAR 2018**

Start Zertifikatslehrgang: Professional NPO-General Management Program 2018 01.02., Wien

www.npo-akademie.at

Fundraising für Umwelt und Entwicklung 05. & 06.02., Münster

www.franz-hitze-haus.de

Prävention gegen Burnout: Die Krankheit der Tüchtigen in der Gemeinnützigkeit 06.02., München

► www.munichfundraising.school

Wir machen jetzt mal Fundraising! - Nur wie? 08.02., München

► www.ibpro.de

Fit für Social Impact Investing und Impact Reporting? - Offen, überzeugend und zielführend berichten in Sozialunternehmen und Stiftungen

15.02., München

www.munichfundraising.school

Basiskurs Freiwilligenkoordination für Engagierte in der Arbeit mit Geflüchteten 15. & 16.02., Berlin

►www.ehrenamt.de

Fundraising - Erfolgreich Spenden sammeln (Kurzlehrgang)

16.02.. Berlin ▶ www.ebam.de

Fit für die Medien - Verständnis für die "andere" Seite als Basis für erfolgreiche

. Kommunikation 20.02.. München

www.munichfundraising.school

Sozialorganisationen zukunftsfähig machen - Neue Herausforderungen innovativ angehen 20. & 21.02., München

www.munichfundraising.school

Frauen im Fundraising: Mit Akzeptanz zum Erfolg 20.-22.02., München

www.munichfundraising.school



13. Norddeutscher Fundraisingtag 21. & 22.02., Hamburg

www.fundraising-nord.de

Fundraising Crashkurs I - Was Sie schon immer über Fundraising wissen wollten 22.02.. München

www.munichfundraising.school

SYMPOSIUM 2018

# Stiftungen & Nachlass

22. UND 23. FEBRUAR 2018 GOETHE-UNIVERSITÄT FRANKFURT AM MAIN

fundraising-symposium.de

Fundraising-Symposium Stiftungen & Nachlass 22. & 23.02.. Frankfurt am Main www.fundraising-symposium.de

Fundraising - Erfolgreich Spenden sammeln (Kurzlehrgang) 23.02., Hamburg

► www.ebam.de

Fundraising - Erfolgreich Spenden sammeln (Kurzlehrgang) 23.02., München

► www.ebam.de

Strategisches Marketing in NPOs -Wie Marketingmaßnahmen zielorientiert geplant werden 28.02.. Wien

► www.npo-akademie.at

Start Zertifikatslehrgang: Marketing in NPOs

28.02. Wien

► www.npo-akademie.at

Die neue Datenschutz-Grundverordnung aus Sicht der Vereine 28.02., München

► www.ibpro.de

Kurzlehrgang: NPO-Marketing "kompakt" 28.02.-03.03., Wien

►www.npo-akademie.at

# **MÄRZ 2018**

Marktforschung in NPOs - Wie Sie Informationen richtig erheben und bewerten 01.03.. Wien

►www.npo-akademie.at

Informationsabend Fundraising Lehrgang 01.03.. München

www.ibpro.de

Operative Marketingplanung – Wie Sie Marketingstrategien erfolgreich umsetzen 02.03., Wien

►www.npo-akademie.at

Start Zertifikatslehrgang: Prozess- und Qualitätsmanagement in NPOs 05.03., Zürich

►www.npo-akademie.ch

Digitales Storytelling mit Zielgruppen-Segmentierung 05.03., Zürich

www.npo-akademie.ch

Intensiv-Lehrgang Stiftungsmanagement 05.-09.03., Sigriswil

www.ceps.unibas.ch

Effiziente digitale Kommunikation -Automatisierung NA N3 7ürich

www.npo-akademie.ch

Stiftungs-Fundraising - Wie Sie erfolgreich Gelder von Stiftungen einwerben 07.03.. Köln

►www.npo-akademie.de

23. Sozialwirtschaftliche Managementtagung 07.03., Mainz www.swmt.ora

Zertifikatslehrgang: Finanzen und Controlling in NPOs 07.03.-07.04., Wien

► www.npo-akademie.at



MÜNCHEN, 8. MÄRZ 2018

INFORMATIONEN & ANMELDUNG www.fundraisingtage.de

Fundraisingtag München 08.03., München ► www.fundraisingtage.de

Verkauf im Fundraising II -Gesprächsführung im Fundraising-Prozess 09.03., München

www.munichfundraising.school

Auf den Punkt gebracht. Professionell texten für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit 12.03.. Zürich

www.npo-akademie.ch



# Ihr Termin fällt hier nicht auf?

Mit einer Kalender-Anzeige im Fundraiser-Magazin machen Sie effektiv Werbung für Ihre Veranstaltungen. Sorgen Sie hier für mehr Bekanntheit und laden Sie neue Besucher ein!

Eine Kalender-Anzeige im Fundraising-Kalender (42 mm breit x 42 mm hoch) kostet

(CHF 115.-)

Senden Sie bitte einfach Ihre Veranstaltungshinweise und Kalender-Anzeigen an: termin@fundraising-kalender.de Redaktionsschluss und Erscheinungstermin erfahren Sie unter www.fundraiser-magazin.de

Haben Sie Fragen zu Kalender-Anzeigen, sprechen Sie bitte mit Matthias Daberstiel.

Telefon: +49 (o)351/87627-70, termin@fundraising-kalender.de

\* zuzüglich Mehrwertsteuer, gilt ausschließlich für Kalender-Anzeigen!

# Fundraisingtage 2018

Sie arbeiten fleißig an Ihrer Jahresplanung für 2018? Das bedeutet sicherlich, dass Sie sich bereits den 8. März oder den 22. März frei halten. An diesen Tagen findet der nächste Fundraisingtag München beziehungsweise der Fundraisingtag NRW in Gelsenkirchen statt. Geballtes Expertenwissen, Austausch mit anderen Fundraisern, Impulse und Möglichkeiten zum Vernetzen: Die



Fundraisingtage sind traditionell die beste Gelegenheit, frischen Wind für das eigene Fundraising zu erhalten. Und wem das nicht zusagt: Am 30. August lädt der Sächsische Fundraisingtag nach Dresden, und Potsdam ist am 20. September wieder Austragungsort des Fundraisingtags Berlin-Brandenburg. Neu ist der Fundraisingtag Stuttgart am 28. Juni 2018.

Fundraisingtag München am 8. März, Fundraisingtag NRW am 22. März in Gelsenkirchen, Fundraisingtag Stuttgart am 28. Juni, Sächsischer Fundraisingtag in Dresden am 30. August und Fundraisingtag Berlin-Brandenburg am 20. September 2018

▶ www.fundraisingtage.de

# Your next level

# Internationale Seminare und Kurse der NPO-Academy

Um der zunehmenden Internationalisierung des NPO-Sektors gerecht werden zu können, bietet die NPO-Academy ab 2018 ein eigenes internationales Programm an Kursen und Seminaren in Berlin an. In diesem englischsprachigen Fundraising-Programm werden unterschiedliche Wege und Strategien aufgezeigt, mit denen NPOs ihre Fundraising-Aktivitäten internationalisieren und effizienter gestalten können. Die spezifischen Charakteristika der unterschiedlichen Märkte werden ins Bewusstsein gerufen, um ein erfolgreiches Navigieren in diesen Märkten zu ermöglichen. Die Trainer aus Praxis, Beratung und Wissenschaft haben einen internationalen Background und verfügen über umfangreiches Expertenwissen und einen breiten Erfahrungsschatz. Das Programm wendet sich an Fundraiser, die zum einen Interesse am internationalen Fundraising haben und zum anderen das Fundraising der eigenen NPO internationalisieren und internationale Fördergelder nutzen möchten.

Erster Kurs aus der englischsprachigen Reihe: European Fundraising Course vom 12.-17. März 2018 in Berlin

▶ www.npo-academy.com/en

# Nachhaltigkeitskongress

Die 10. Ausgabe des in Düsseldorf stattfindenden Nachhaltigkeitskongresses bietet in diesem Jahr unter anderem Themenschwerpunkte wie Wasser, Klimaschutz und Digitalisierung. Eingebunden ist der 10. Kommunalkongress "Kommune 2030 - nachhaltig und digital", der von der Bertelsmann Stiftung veranstaltet wird. Dort heißt es unter anderem "Die Welt gehört in Kinderhände", wenn nachhaltige Präventionsstrukturen für die Erwachsenen von morgen diskutiert werden.

10. Nachhaltigkeitskongress am 7. und 8. Dezember in Düsseldorf

www.nachhaltigkeitspreis.de/kongress

# Steuer-Update

Gesetzliche Anforderungen und Abgrenzungen verändern sich auch für steuerbegünstigte Körperschaften wie Non-Profit-Organisationen beständig, besonders bei der Erweiterung von Tätigkeitsfeldern. Wie sich deren ertrag- und umsatzsteuerrechtliche Beurteilung gestaltet, erfahren die Teilnehmer am 4. Dezember in Berlin im Rahmen eines Steuer-Update-Seminars der Unternehmensgruppe Solidaris. Wer sich im Alltag mit Gemeinnützigkeits- und Umsatzsteuerrecht befasst, ist hier genau richtig.

Steuer-Update für Non-Profit-Organisationen am 4. Dezember in Berlin

▶ www.solidaris.de/seminare

# Auf dem Prüfstand

Das Stiftungszentrum Schweiz will die aktuelle Rolle von Stiftungen befragen und lädt deshalb am 28. November in die Stiftung St. Jakob nach Zürich. Unter dem Motto "Stiftungen auf dem Prüfstand – zwischen Gemeinnützigkeit und Marktanforderungen" soll unter anderem die Rolle von Stiftungen als Investor in Immobilienanlagen und zweckorientierten Vermögensanlagen diskutiert werden. Ebenso im Fokus steht die Honorierung des Stiftungsrates.

Forum Stiftungswesen Schweiz am 28. November

www.stiftungsakademie.de

# Kurzgefasst...

# **Datenschutz**

Ab Mai 2018 gibt es Änderungen in der Europäischen Datenschutz-Grundverordnung, die auch den gemeinnützigen Bereich betreffen. Um über die neuen Informationspflichten und Widerspruchsrechte zu informieren, bietet der Deutsche Fundraisingverband zwei Termine: 14. Dezember 2017 in Kassel und 18. Januar 2018 in München. Dozent ist der Datenschutz-Experte Dirk Wolf von der scriptura dialog systeme GmbH.

www.fundraisingverband.de

# Zivilcourage

Der Verein Zivilcourage für ALLE e.V. bietet einmal im Quartal in München ein offenes Training in Sachen Zivilcourage an. Rollenspiele machen dabei konkrete Situationen erlebbar. Interessenten können sich über die Homepage des Vereins anmelden. Das Ganztagestraining kostet 10 Euro. Die nächsten Termine sind der 3. Februar und der 24. März 2018.

www.zivilcourage-fuer-alle.de

# Stiftungsimpact

Am 17. Januar 2018 findet in Berlin der 6. Stiftungsimpact statt. Unter der Überschrift "Perspektiven des Gebens" werden aktuelle Formen und Möglichkeiten des Stiftens, Spendens und Investierens diskutiert, denn die Grenzen zwischen reiner Gemeinnützigkeit und unternehmerischen Investitionen sind ständig in Bewegung. Die Teilnahme ist auch dieses Mal kostenlos.

▶ www.esv.info

# Gesundheitsvorsorge

Auch Fundraiser sind nur Menschen. Bei einem so komplexen Tätigkeitsfeld läuft mancher Gefahr, gesundheitlich auf der Strecke zu bleiben. Die Munich Fundraising School bietet deshalb am 6. Februar 2018 ein Seminar zur Prävention von Burnout an. Ziel der Veranstaltung ist unter anderem das Erkennen individueller Stressoren, aber auch das Entdecken eigener Energiequellen.

▶ www.munichfundraising.school/angebot

# Kurzlehrgang

Einen kompakten Überblick über das Wesen des Fundraisings bietet der Kurzlehrgang "Fundraising – Erfolgreich Spenden sammeln" der ebam Business Akademie in Hamburg am 23. Februar 2018. Neben erfolgreicher Spendenakquise und der Abgrenzung von Sponsoring wird auch das Feld der Fördermittel im nationalen und internationalen Rahmen behandelt.

▶ www.ebam.de

# **TAGUNGEN**

# **ZUR FINANZIERUNG** GEMEINNÜTZIGER ARBEIT

# WISSEN, INSPIRATION, SPANNENDE GESPRÄCHE

Hier treffen sich Engagierte aus Vereinen und Stiftungen, lernen gemeinsam Neues und tauschen sich fachlich aus. Melden auch Sie sich gleich an!



#### FACHWISSEN AUS DER AKTUELLEN PRAXIS

Referenten aus Non-Profit-Organisationen oder der Fundraising-Branche vermitteln praktisches, anwendungsorientiertes Wissen aus erster Hand.



# KONTAKTE KNÜPFEN UND VERTIEFEN

Sponsoren und Aussteller kommen direkt mit interessierten Vertretern der NGOs ins Gespräch. Nutzen auch Sie diese Gelegenheit!



MÜNCHEN · DONNERSTAG, 8. MÄRZ 2018 GELSENKIRCHEN · DONNERSTAG, 22. MÄRZ 2018

STUTTGART · DONNERSTAG, 28. JUNI 2018 NEU

DRESDEN · DONNERSTAG, 30. AUGUST 2018

POTSDAM · DONNERSTAG, 20. SEPTEMBER 2018

INFORMATIONEN UND ANMELDUNG www.fundraisingtage.de

EINE VERANSTALTUNGSREIHE DES

# Grundlagen

Wer sich für das kommende Jahr erstmalig das Thema Fundraising vornehmen will, kann sich beim IBPro e.V. in München langsam herantasten. Am 8. Februar wird dort ein einführender Vortrag angeboten, der verdeutlicht, welche Grundlagen in einer Organisation gegeben sein sollten, um Fundraising erfolgreich zu betreiben. Am 1. März folgt dann ein kostenloser Informationsabend über den Fundraising Lehrgang 2018. Dieser beginnt am 10. April und vermittelt in fünf Modulen und einem zusätzlichen, frei wählbaren Seminar bis Ende Juli ein umfassendes Paket an Wissen, das von der Organisationsentwicklung bis zur Öffentlichkeitsarbeit reicht.

Informationsabend Fundraisinglehrgang 2018 am 1. März in München; Fundraising Lehrgang 2018 vom 10. April bis 24. Juli in München

▶ www.ibpro.de

# Freiwilliges Engagement

Lädt nach Wien: Konferenz zum Internationalen Tag der Freiwilligen

Egal, ob die Rede vom Engagement einzelner Personen ist oder man von Corporate Volunteering-Programmen in Unternehmen spricht: Freiwilliges Engagement hat viele Ausprägungen und soll am 5. Dezember zum Internationalen Tag der Freiwilligen im Rahmen einer Konferenz gewürdigt werden. Der Fundraising Verband Austria lädt dazu Experten aus dem In- und Ausland nach Wien, um gemeinsam Aspekte wie Zeitspende und Gewinnung und Bindung von Freiwilligen zu diskutieren. Corporate Volunteering wird dabei eine zentrale Rolle spielen, da diese Form des Engagements zwischen Gemeinnützigkeit und unternehmerischen Aktivitäten angesiedelt ist. In diesem Zusammenhang kommt es darauf an, dass ein Unternehmen die passende Organisation und vice versa findet. Neben einer Podiumsdiskussion sind mehrere Workshops geplant, die sich zum einen der Seite der Non-Profits widmen und zum anderen Bemühungen von Unternehmen fördern wollen.

Freiwilligkeit und Corporate Volunteering am 5. Dezember 2017 in Wien www.fundraising.at



# Stiftungsmanagement

# Intensiv-Lehrgang der Universität Basel

Prof. Dr. Georg von Schnurbein ist nur einer der vielen Dozenten, die den mehrtägigen Intensiv-Lehrgang zum Thema Stiftungsmanagement der Universität Basel gestalten. Für fünf Tage lädt das Center for Philanthropy Studies der Universität dazu nach Sigriswil an den Thunersee. Im Fokus stehen dabei Förderstiftungen und deren spezifische Eigenschaften und Management-Probleme. Die Teilnehmer werden über die theoretischen Grundlagen und praktischen Instrumentarien zur Gründung und erfolgreichen Führung einer Förderstiftung informiert. Somit richtet sich der Lehrgang also auch an potenzielle Stifter. Teilnehmer mit Erfahrungen im Stiftungsbereich sind explizit dazu eingeladen, eigene Problemkonstellationen vorzustellen und gemeinsam mit den Dozenten zu erörtern. Anmeldeschluss ist der 19. Februar 2018. Mitglieder von Swiss-Foundations erhalten eine Ermäßigung von CHF 300 auf die Teilnahmegebühr.

Intensiv-Lehrgang Stiftungsmanagement vom 5. bis 9. März 2018 in Sigriswil

https://ceps.unibas.ch/weiterbildung/ intensiv-lehrgang-stiftungsmanagement

# Münster lockt

# Fundraising-Tagung für Umwelt und Entwicklung

Laut den Organisatoren der Fundraising-Tagung in der Akademie Franz-Hitze-Haus in Münster hat die Teilnehmer in den vergangenen 15 Jahren vor allem das Thema Institutional Readiness bewegt. Deshalb wird dieser Aspekt im Rahmen einer Podiumsdiskussion aufgegriffen. Die Fundraising-Tagung für Umwelt und Entwicklung findet in diesem Jahr am 5. und 6. Februar statt und bietet Know how sowohl für Anfänger als auch für Fortgeschrittene. Unter anderem ist ein Foto-Workshop angekündigt.

Fundraising-Tagung für Umwelt und Entwicklung am 5. und 6. Februar 2018 in Münster

www.franz-hitze-haus.de

# Themenvielfalt in Jena

# Der Mitteldeutsche Fundraisingtag lädt wieder nach Thüringen

Die Referentin für Fundraising im Caritasverband Michaela Jacobsohn wird Mitte März den nächsten Mitteldeutschen Fundraisingtag in Jena mit einer Keynote zur Psychologie des Fundraisings eröffnen. Daran schließt sich wie immer eine Vielzahl an Workshops. Drei Angebote sind als Ganztagsworkshops gestaltet: Allen Einsteigern ins Fundraising erläutert die Fundraising-Beraterin Doris Elfert die Grundlagen. Ralf Uwe Beck (Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der Evangelischen Kirche in Mitteldeutschland) ist der Meinung "Wer schreibt, der bleibt" und verrät deshalb, wie man erfolgreich auf "Fundraisisch" textet. Den dritten Ganztagsworkshop gestaltet Kai Wichmann (Brot für die Welt) wie immer mit seinem Steckenpferd, dem Online-Fundraising. Steuern, Stiftungen und Software sind nur einige der vielen Themen, die ebenso auf dem Programm stehen. Und den Höhepunkt bildet wie immer die Verleihung des Mitteldeutschen Fundraisingpreises.

Mitteldeutscher Fundraisingtag am 13. März 2018 in Jena

▶ www.fundraisingforum.de

Akademie Beratung Wissen





Unternehmerische Verantwortung als Beruf

Wir informieren Sie gerne unter (069) 580 98 - 321, oder senden Sie eine Mail an: pbuschkaemper@fundraisingakademie.de





# Fundraising Symposium



Das 3. Fundraising Symposium des Fundraiser-Magazins findet am 22. und 23. Februar 2018 wieder an der Goethe-Universität in Frankfurt am Main statt. "Stiftungen & Nachlass" ist diesmal das Thema. "In der aktuellen Niedrigzinsphase stellen sich Fundraiser und Philanthropieberater die Frage, ob man einem Förderer die Errichtung einer Stiftung überhaupt noch empfehlen kann. Wir wollen verschiedene Modelle diskutieren und werden dazu wieder viele nationale und internationale Experten zu Gast haben", verspricht Veranstalter Matthias Daberstiel. Wer zum Symposium eingeladen werden möchte, kann sich bereits jetzt registrieren.

www.fundraising-symposium.de

# Fundraising-Strategie

# Der Norddeutsche Fundraisingtag lädt wieder nach Hamburg

Am 21. und 22. Februar steht anlässlich des Norddeutschen Fundraisingtages das Schwerpunktthema "Strategie in der Ansprache unterschiedlicher Spender- und Förderergruppen" im Mittelpunkt der zweitägigen Veranstaltung. Zielgruppe sind Vertreter von Einrichtungen, Verbänden, Vereinen und Stiftungen sowohl aus dem sozialen wie auch dem kulturellen Bereich. Aufgrund des thematischen Schwerpunktes ist die Veranstaltung wohl besonders für Organisationen interessant, die sich gerade erst auf dem Spendenmarkt etablieren möchten. Die Teilnehmer erfahren unter anderem, wie entscheidend klar formulierte Ziele und eine möglichst individualisierte Strategie sind. Die Möglichkeit zur Vernetzung und zum Austausch ist am Abend des ersten Veranstaltungstages im Rahmen des Get together gegeben.

13. Norddeutscher Fundraisingtag am 21. und 22. Februar 2018 in Hamburg

www.norddeutscher-fundraisingtag.de

# Freiwillig

Der Basiskurs Freiwilligenkoordination der Akademie für Ehrenamtlichkeit in Berlin erfreut sich hoher Nachfrage. Der Kurs für Dezember war bereits deutlich vor Redaktionsschluss ausgebucht. Deshalb empfehlen wir die nächsten Daten: Vom 24.-26. Januar 2018 kann man wieder erfahren, wie man erfolgreich Ehrenamtliche findet und bindet und wie man Engagementbereiche entdecken und Aufgabenprofile entwickeln kann. Die nächsten Kurse werden im März und April angeboten.

Basiskurs Freiwilligenkoordination 24.–26. Januar 2018 in Berlin

▶ www.ehrenamt.de

# Kulturförderung

Auch die Berliner Volkshochschulen sind ein guter Anlaufpunkt in Sachen Fundraising: "Wie beantrage und verwalte ich öffentliche Fördermittel?" lautet der Titel eines zweitägigen Seminars, das offiziell als Bildungsurlaub anerkannt ist. Am 7. und 8. Dezember erfahren die Teilnehmer in Steglitz-Zehlendorf die möglichen Grundlagen zur Förderung eines kulturellen oder künstlerischen Projektes. Von der korrekten Antragstellung bis hin zur Abrechnung werden diverse "Geheimtipps" versprochen.

"Wie beantrage und verwalte ich öffentliche Fördermittel?" am 7. und 8. Dezember in Berlin

▶ www.vhsit.berlin.de

# Kooperation

Der UPJ e. V. bietet an mehreren Terminen in unterschiedlichen Städten Impulsworkshops mit dem Titel "Neue Verbindungen schaffen – Unternehmenskooperationen vor Ort initiieren". Angesprochen werden damit vorrangig Interessenten, die sich für Kooperationen zwischen Unternehmen und Zivilgesellschaft vor allem in ihrer Stadt oder Region interessieren. Vorgestellt werden konkrete erfolgreiche Konzepte, verbunden mit praktischen Tipps und jeder Menge Materialien.

"Neue Verbindungen schaffen – Unternehmenskooperationen vor Ort initiieren" am 23. November in Rostock, am 30. November in Karlsruhe und am 7. Dezember in Essen www.upj.de

DEUTSCHER FUNDRAISING KONGRESS 2018 Crundlash, Station Station Alexandres und Innovation **JETZT ANMELDEN!** Der Deutsche **Fundraising Kongress** ist eine zertifizierte Fortbildungsveranstaltung.

## Arena fürs Klima



Gut betuchte Mäzene von Fußballclubs sind nicht unbedingt für ihr Umweltengagement bekannt. Anders Dietmar Hopp, Mitbegründer von SAP, Förderer des Profifußballvereins TSG 1899 Hoffenheim und Gründer der Klimastiftung für Bürger. Er greift tief in seine Tasche und spendiert der Stadt Sinsheim für dreißig Millionen Euro eine Klima-Arena (Visualisierung). Der Spatenstich war am 5. Oktober. Das Informationsund Erlebniszentrum soll in zwei Jahren fertig sein und im Namen der Klimastiftung für Bürger über die Themen Erneuerbare Energien, Umwelt, Schutz der Ressourcen, Klimawandel, Nachhaltigkeit und Energieeffizienz berichten.

▶ www.klima-energie-stiftung.de

# Grünes Band ausgezeichnet

# Deutscher Umweltpreis geht an Naturschützer und Unternehmer

In unserer immer stärker technisierten Welt nimmt der Schutz unseres natürlichen Lebensraumes einen besonderen Stellenwert ein. Deshalb hat die Deutsche Bundesstiftung Umwelt (DBU) am 29. Oktober zum 25. Mal den Deutschen Umweltpreis verliehen. Er ist mit 500 000 Euro einer der höchstdotierten Auszeichnungen im Bereich Umwelt in Europa. Dieses Jahr erhalten die Naturschützer Inge Sielmann, Dr. Kai Frobel und Prof. Dr. Hubert Weiger den Preis für ihren Einsatz für das erste und größte gesamtdeutsche Naturschutzprojekt, das "Grüne Band" entlang des Verlaufs der ehemaligen innerdeutschen Grenze. Außerdem ausgezeichnet werden die beiden Unternehmer Bernhard und Johannes Oswald. Sie haben einen besonders energiesparenden Elektromotor entwickelt. Den Ehrenpreis von 10 000 Euro bekommt postum Tony de Brum. Der frühere Außenminister der Marshall-Inseln trug 2015 maßgeblich dazu bei, dass das Klimaabkommen von Paris zustande kam.

▶ www.dbu.de

### MEINE MEINUNG

"Einer Privatperson ist es jederzeit gestattet zu spenden"

#### Ein Kommentar von UTE NITZSCHE



US-Milliardär George Soros spendet 18 Milliarden Dollar und damit 80 Prozent seines Vermögens an seine eigene Open Society

Foundation. Die Stiftung will offiziell in verschiedenen Staaten, darunter verstärkt in Ostund Mitteleuropa, Projekte für eine offene Gesellschaft fördern. Die Schlagworte lauten freie Medien, Menschenrechte und Rechte von Minderheiten. Soros' Kritiker – von denen es weltweit viele gibt – werfen ihm jedoch vor, die herrschende gesellschaftliche und wirtschaftliche Ordnung stärken zu wollen, manche sehen in den Aktivitäten des gebürtigen Ungarn sogar nichts weniger als das Bestreben, eine neue Weltordnung zu etablieren. So wurden denn auch sofort kritische Stimmen laut, Soros wolle mit seiner Spende weniger den guten Zweck unterstützen, sondern vor allem eine drohende Steuernachzahlung bis Ende des Jahres umgehen.

Das mag stimmen. Ich überlege nun aber gerade, wo dieses Geld besser angelegt ist: bei Organisationen, die sich zum Beispiel für Pressefreiheit einsetzen – angesichts eines US-Präsidenten namens Donald Trump kein so schlechter Zweck – oder als Steuern, die ja auch ganz gern mal in nicht nachvollziehbaren Kanälen verschwinden. Und schließlich ist es einer Privatperson jederzeit gestattet, Geld an eine Stiftung zu spenden, auch wenn es die eigene ist. Soros ist mit Sicherheit kein Waisenknabe, aber sich für liberale Bewegungen einzusetzen, kann zunächst einmal nicht falsch sein.

Was meinen Sie? Schreiben Sie an meinung@fundraiser-magazin.de

#### Kurzgefasst...

#### Kopftraining statt Kopfballtraining

Horst Eckel, deutscher Fußballweltmeister von 1954, hat eine treuhänderische Stiftung zur Bildungsförderung junger Sportlerinnen und Sportler gegründet. Die Horst-Eckel-Stiftung wird Projekte von Sportvereinen und gemeinnützigen Bildungsträgern unterstützen. Im Rechts- und Geschäftsverkehr wird sie von der DFB-Stiftung Sepp Herberger vertreten.

►www.horst-eckel.de ►www.dfb.de/dfb-stiftung-sepp-herberger

#### Keine Schauspielerei

Die Schweizer Stiftung Cerebral arbeitet in ihrer neuen Kampagne "Ihre Spende bewegt uns" mit einer Familie zusammen, die ein bewegungsbehindertes Kind hat. Auf den Plakaten, Flyern, in Füllinseraten und in einem TV-Spot sind bewusst "echte" Menschen und keine Schauspieler zu sehen, um andere betroffene Familien zu ermutigen, aktiv am Leben teilzunehmen.

▶ www.cerebral.ch

#### Alles Gold, was glänzt

Um Frühchen den schwierigen Start ins Leben zu erleichtern, haben die Oralchirurgin Dr. Annette Felderhoff-Fischer und ihre Schwester Prof. Dr. Ursula Felderhoff-Müser die Spendenaktion "Mein Goldstück für ein Goldstück" initiiert. In Zahnarztpraxen stehen dafür Boxen bereit, in die Patienten altes Zahngold oder Schmuck spenden können, um damit die Stiftung Universitätsmedizin Essen zu unterstützen.

▶ www.universitaetsmedizin.de

#### Wasser marsch!

Die Münchner Stiftung Pfennigparade, eines der größten deutschen Rehabilitationszentren für Körperbehinderte, kann sich über 18500 Euro Spenden freuen. Das Geld kommt von den Stadtwerken München, die auf dem Tollwood-Sommerfestival quellfrisches Trinkwasser, Wasserflaschen im München-Design und Umhängetaschen für den guten Zweck verkauft haben.

▶ www.pfennigparade.de

#### Ausgezeichneter Journalismus

Am 21. November vergibt die Otto Brenner Stiftung zum 13. Mal den Otto-Brenner-Preis für herausragenden Journalismus. Die Gewinner stehen bereits fest. Den mit 10 000 Euro dotierten ersten Preis bekommen Kristina Gnirke, Isabell Hülsen und Martin U. Müller für ihre Titelgeschichte "Ein krankes Haus" im "Spiegel". Für ihr Lebenswerk geehrt wird die freie Journalistin Charlotte Wiedemann.

▶ www.otto-brenner-preis.de

# Meldung machen

# Einsicht in neues Transparenzregister ab Ende Dezember möglich

Seit Sommer kommen auf Stiftungen und Vereine neue Pflichten zu. Nachdem am 26. Juni das neue "Gesetz zur Umsetzung der Vierten EU-Geldwäscherichtlinie, zur Ausführung der EU-Geldtransferverordnung und zur Neuorganisation der Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen" in Kraft getreten ist, müssen Gesellschaften und andere juristische Personen dort online Angaben zu ihrem wirtschaftlichen Eigentümer machen. Das betrifft auch Stiftungen. Gemeldet werden müssen bei rechtsfähigen Stiftungen die wirtschaftlich Berechtigten. Unselbstständige Stiftungen müssen ihre Treuhänder nur im Register vermerken, wenn der Stiftungszweck aus Sicht des Stifters eigennützig ist. Gemeinnützigen Kapitalgesellschaften wie Stiftungs-GmbHs wird empfohlen zu prüfen, ob sie tatsächlich eine Mitteilung machen müssen und wenn ja, welcher Art. Das Register ist eine offizielle Plattform der Bundesrepublik Deutschland. Darin Einsicht nehmen kann man ab 27. Dezember 2017. Vollen Zugriff haben unter anderem bestimmte Behörden im Rahmen ihrer Aufgabenerfüllung. Darüber hinaus dürfen auch andere auf die verzeichneten Daten zugreifen, jedoch nur in bestimmten Fällen und wenn ein berechtigtes Interesse besteht.

▶ www.transparenzregister.de

# Fleißige Ameise



Endlich am Ziel. Die Ameise hat den wackligen Grashalm überwunden, um zum Wassertropfen zu gelangen. Dieses beeindruckende Foto gelang Giuseppe Bonali. Er hat damit den diesjährigen Fotowettbewerb der Euronatur-Stiftung gewonnen. Daneben wurden noch elf andere Bilder prämiert. Diese und zwanzig weitere Aufnahmen sind noch bis zum 17. Dezember im Informationszentrum Mauth des Nationalparks Bayrischer Wald zu sehen.

www.euronatur.org



# Nur der gute Wille zählt?

Stiftungen zwischen Stiftungszweck und Zeitgeist

Was tun, wenn der Wille des Stifters nicht mehr den heutigen gesellschaftlichen Gegebenheiten entspricht? Weiter am ursprünglichen Stiftungszweck festhalten, auch wenn die Stiftung damit in ungünstiges Fahrwasser gerät, oder einfach den Kurs ändern? Das Beispiel der Schweizer Stiftung Kinderdorf Pestalozzi zeigt, welche Möglichkeiten es gibt.

#### **Von THOMAS WITTE**

"Eine Stiftung ist eine Einrichtung, die mit Hilfe eines Vermögens einen vom Stifter festgelegten Zweck verfolgt" heißt es in der deutschsprachigen Ausgabe des Internetlexikons Wikipedia. Es geht also irgendwie um Geld und dessen zweckgemäße Verwendung im Rahmen einer speziellen Rechtsform. Der Zweck kann prinzipiell alles Mögliche sein – ausgeschlossen ist nur Illegales –, im Fundraising-Kontext sind aber nur dem Gemeinwohl verpflichtete Stiftungen relevant. Hier gibt es zwei grundsätzlich unterschiedliche Formen: Vergabestiftungen und operative Stiftungen. Erstere haben Mittel, Gutes zu tun, letztere suchen diese, ließe sich vereinfacht sagen. Klingt nach einer fruchtbaren Symbiose. Alles wird gut.

Leider ist es in der Realität etwas anders. Nicht für jeden guten, sogar dringenden gemeinnützigen Zweck findet sich ein Stifter. Was früher gut und wichtig war, ist heute vielleicht nicht einmal mehr richtig. Von der Zukunft gar nicht zu sprechen. Wie geht man damit um? Stiftungen müssen sich Veränderungen stellen, und es muss ihnen erlaubt sein, darauf zu reagieren. Lässt sich eine Zwecksetzung nicht mehr erfüllen, weil das Problem nicht mehr existiert, muss der Stiftungszweck geändert werden können. Ein Problem sind auch im

guten Willen errichtete, unter heutigen Finanzmarktbedingungen unterkapitalisierte Stiftungen, deren Ertrag, wenn überhaupt, die administrativen Kosten trägt. Wenn diese nicht sogar das Kapital konsumieren, eine Ausschüttung zur Zweckerfüllung aus dem Kapital aber nicht erfolgen kann. In der Schweiz betrifft das tausende Stiftungen. Dem Stifterwunsch ist damit nicht gedient. Dem Gemeinwohl ebenfalls nicht. Die Aufsichtsbehörden sollten hier mehr Flexibilität zeigen.

Nachdemes vorher um philanthropisches, plutokratisches Stifterhandeln ging, einige Worte zur Demokratie. Die Stiftung Kinderdorf Pestalozzi ist operativ, das Stiftungskapital mit 50 000 Franken überschaubar. Das Organisationskapital mit etwas über 32 Millionen Franken auf den ersten Blick fast schon üppig. Nach dem zweiten Blick, der auch Betrieb, Unterhalt und

Erneuerungsbedarf eines Dorfareals mit 23 teils über 70-jährigen Gebäuden einbezieht, darf man es wohl als angemessene Reserve bezeichnen. Von Anfang an musste sich die Stiftung darum bemühen, ihren guten, gemeinnützigen Zweck größtenteils über Spenden zu finanzieren. Über 70 Jahre existieren und ihren Zweck verfolgen konnte die Stiftung aber nur, indem sie sich den geänderten gesellschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen stellte, ihre Strategie und moderat auch den Stiftungszweck wiederholt anpasste und korrigierte.

So weitete die Stiftung 1982 ihr Engagement auf insgesamt zwölf weitere Länder aus, damit nicht immer nur wenige Kinder von den guten Bedingungen in der Schweiz profitierten, während viele Kinder in den Herkunftsländern unter katastrophalen Bedingungen aufwuchsen. Nun konnten nicht mehr nur maximal 200 Kinder im Kinderdorf Pestalozzi leben,

sondern Hunderttausende in den Regionen Ostafrika, Südostasien, Südosteuropa und Zentralamerika von Bildungsprojekten der Stiftung profitieren.

Als sich in den Neunzigerjahren die Frage stellte, was im Kinderdorf selbst geschieht, wurde die Infrastruktur zu einem Teil als von der Stiftung betriebenes sozialpädagogisches Heim genutzt. Auch wurden Häuser an Dritte vermietet, weitere Optionen ergaben sich. Ab Mitte der Neunzigerjahre fanden zunehmend interkulturelle Austauschprojekte im Kinderdorf statt. Im Jahr 2008 wurde das Heimangebot der Interkantonalen Vereinbarung für soziale Einrichtungen (IVSE) unterstellt. 2014 schließlich musste der Heimbetrieb eingestellt werden. Grund war die mangelnde Auslastung, da das Kinderdorf in Trogen zwar idyllisch, aber abgelegen angesiedelt war, man nun jedoch zunehmend Wert legte auf eine sozialraumnahe Platzierungspraxis.

Die Entwicklung zeigt, dass die Stiftung Kinderdorf Pestalozzi ihre Arbeit immer wieder den gesellschaftlichen Gegebenheiten anpassen musste. Operative Stiftungen stehen unter permanentem Legitimationsdruck, dem sie mit guter und relevanter Arbeit, transparenter Kommunikation und professionellem Fundraising begegnen müssen. Fehlt nur eines dieser drei Elemente, wählen die Spenderinnen und Spender früher oder später einen besseren Kandidaten.



Thomas Witte ist Leiter Marketing und Kommunikation bei der Schweizer Stiftung Kinderdorf Pestalozzi. Zuvor arbeitete er als Fundraiser unter anderem beim SRK im Kanton Zürich

und bei der Schweizerischen Flüchtlingshilfe. ▶www.pestalozzi.ch

# WAS HAT DAS MIT GELDAUFLAGENMARKETING ZU TUN?





## Sprechen Sie uns an!

- Einzigartige Verlagsprodukte
- TOP-Zuweiser-Adressen
- Mailings mit Konzept
- Geldauflagen-Monitoring

Ihre Ansprechpartnerin: Sarah Christin Müller 02224.918 325 s.mueller@gfs.de **GFS probono GmbH** Linzer Str. 21 53604 Bad Honnef www.gfs.de

## Im Dickicht des Urwalds

Neue Ansprechpartner helfen Stiftungen in der Entwicklungszusammenarbeit

Stiftungen, die sich im Bereich der Entwicklungszusammenarbeit (EZ) engagieren möchten, können sich seit diesem Jahr bei ihrer Arbeit von einem EZ-Scout unterstützen lassen. So auch die Stiftung Panguana von Juliane Diller, die beim Schutz des Regenwaldes auch auf das Mitwirken der indigenen Bevölkerung setzt.

#### Von KATHARINA FRANZISKA BRAIG und ANKE MEIS

Am 24. Dezember 1971 ist Juliane Diller vom Himmel gefallen. Was zunächst kurios klingen mag, ist der Beginn eines einzigartigen Engagements der damals erst 17-Jährigen. Als Einzige von 92 Insassen überlebte sie einen Flugzeugabsturz über den peruanischen Anden. Hier hatten ihre Eltern, beide Biologen, in den 1960er Jahren die Forschungsstation Panguana gegründet, um die Ökologie des Regenwaldes zu studieren.

Auf dem Rückweg von ihrer Schulabschlussfeier gerät das Flugzeug in eine schwere Gewitterfront, wird von einem Blitz



Entwicklungszusammenarbeit in der Asháninka-Schule von Pampas Verde: Ein neuer Laptop wurde gestiftet.

getroffen und stürzt 3000 Meter in die Tiefe. Schwer verletzt wacht sie am Tag danach aus der Bewusstlosigkeit auf. Um sie herum: Flugzeugteile, Leichen, darunter auch ihre Mutter. Und eine Tüte Süßigkeiten.

Elf Tage irrt sie durch den Regenwald, auf der Suche nach Spuren der Zivilisation. Doch Juliane Diller erinnert sich an die Überlebenstipps, die sie als Kind von ihrem Vater erhalten hat: "Folge Wasserläufen, und du wirst auf Menschen stoßen."

Diesem Rat folgt sie - und wird schließlich von einer Gruppe Waldarbeiter aufgegriffen und zu ihrem Vater gebracht. Von den Medien verfolgt und von Albträumen gequält, flüchtet sie nach Kiel, wo sie bei ihrer Großmutter und ihrer Tante lebt. Doch Panguana lässt sie nicht los. Sie schließt ihr Biologiestudium mit einer Diplomarbeit über die dortige Schmetterlingsfauna ab; ihre Doktorarbeit ist den Fledermäusen Panguanas gewidmet. Heute arbeitet Juliane Diller an der Zoologischen Staatssammlung München (ZSM), wo sie die umfangreiche zoologische Fachbibliothek leitet und stellvertretende Direktorin ist. Nach einer von dort aus organisierten Forschungsexkursion in den peruanischen Regenwald entschließt sie sich, dem Wald etwas zurückzugeben, der sie einst - wie sie es empfindet - vor dem

#### EZ-Scouts für Stiftungen

Sie wollen selbst im Rahmen einer Stiftung für die Erfüllung der Nachhaltigen Entwicklungsziele tätig werden? Um die Zusammenarbeit zwischen Stiftungen und der deutschen Entwicklungszusammenarbeit (EZ) zu fördern, sind seit Sommer 2017 deutschlandweit vier sogenannte EZ-Scouts an Institutionen des Stiftungs- und Philanthropiebereichs im Einsatz. Die EZ-Scouts sind als entwicklungspolitische Berater im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) tätig und werden über Engagement Global durch die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH an Stiftungsorganisationen entsendet.

Die EZ-Scouts unterstützen bei der Internationalisierung der Stiftungstätigkeiten, vermitteln den Kontakt zu nationalen und internationalen Netzwerken und beraten ihre jeweilige Gastinstitution und deren Partner zu den Tools der deutschen Entwicklungszusammenarbeit. Darüber hinaus unterstützen sie bei der Entwicklung und Umsetzung konkreter Projektideen. Im Rahmen ihrer Aufgaben kooperieren die EZ-Scouts eng mit Engagement Global, wo mit dem BMZ eine gemeinsame Servicestelle für Stiftungen und Philanthropen angesiedelt wurde, und der KfW Entwicklungsbank. Neben dem Deutschen Stiftungszentrum sind drei weitere EZ-Scouts beim Bundesverband Deutscher Stiftungen (Berlin), dem Haus des Stiftens (München) und bei Phineo (Berlin) im Einsatz.

▶ www.bmz.de/ez-scouts

sicheren Tod bewahrt hat. Den Wendepunkt ihres Lebens hat sie als Herausforderung begriffen. Sie macht sich den Schutz der Biodiversität zu ihrer Aufgabe. Nach und nach baut sie die von ihren Eltern gegründete Station Panguana wieder auf, die älteste Forschungsstation Perus.

Und damit ist sie erfolgreich: In den letzten Jahren hat sich Panguana zu einer international bekannten Forschungsstätte entwickelt und dank der Unterstützung von Sponsoren von zwei auf zehn Quadratkilometer vergrößert. Heute bedeckt Primärwald das über 1280 Hektar große Gelände, das vom peruanischen Umweltministerium 2011 zum Naturschutzgebiet erklärt wurde.

Doch dabei soll es nicht bleiben: Juliane Diller hat eine beim Deutschen Stiftungszentrum verwaltete Stiftung gegründet, um diese Arbeit weiter voranzutreiben. Hauptziele dieser Stiftung sind die Bewahrung des Urwaldes, die Erforschung, Dokumentation und Publikation seiner außergewöhnlichen Biodiversität sowie intensive Wissensvermittlung über diesen bedrohten Lebensraum, um ein verantwortungsvolles, nachhaltiges Umweltbewusstsein für das Ökosystem Regenwald zu wecken.

Heute sind ständig internationale Biologenteams in Panguana zu Gast. Mehr als 230 Publikationen sind daraus bisher hervorgegangen. Doch diese Biodiversität ist durch Jäger, Goldwäscher, Brandrodung und den Anbau von Ölpalmen und Kokapflanzen bedroht. Im Osten der Forschungsstation liegt das Gebiet der Asháninka, des größten indigenen Volkes im peruanischen Regenwald. Mit den dort angesiedelten Dörfern und Schulen arbeitet die Stiftung eng zusammen. Das Verständnis für Naturschutz und deren Akzeptanz sind der Stifterin sehr wichtig. Die Einbindung der lokalen Bevölkerung hat sich gelohnt: Baumeinschlag und Jagd sind stark zurückgegangen. Die Zahl der Großtiere auf der Station – Affen, Nabelschweine, Tapire und sogar Jaguare – nimmt kontinuierlich zu. Somit ist es Juliane Diller gelungen, zu beweisen, was von manchen angezweifelt wird: dass auch Privatinitiativen große Erfolge vorweisen können.

www.panguana.de



Dr. Katharina Franziska Braig ist EZ-Scout beim Deutschen Stiftungszentrum im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). Sie berät in dieser Funktion Stiftungen, die sich im Bereich der Entwicklungszusammenarbeit (EZ) engagieren wollen.

www.giz.de



Anke Meis leitet den Bereich Kommunikation und Marketing des Deutschen Stiftungszentrums, dem Servicezentrum des Stifterverbandes für die Beratung und das Management von Stiftungen.

www.deutsches-stiftungszentrum.de

# Erfolgreich stiften



#### Stiftung&Sponsoring

Das Magazin für Nonprofit-Management und -Marketing

Herausgegeben vom **DSZ – Deutsches** Stiftungszentrum GmbH, Erich Steinsdörfer, und dem Institut für Stiftungsberatung Dr. Mecking & Weger GmbH, Dr. Christoph Mecking

21. Jahrgang 2018, jährlich 6 Hefte mit je ca. 48 Seiten zuzüglich der Fachbeilage "Rote Seiten" mit je ca. 16 Seiten, Jahresabonnement € (D) 114,-, ISSN 1438-0617

Als führende Grantmaking-Zeitschrift im deutschsprachigen Raum widmet sich Stiftung&Sponsoring dem Feld gemeinnütziger Initiativen aus Sicht der Geber, der **Stifter, der Spender und der Sponsoren**: mit viel Praxisorientierung und hoher fachlicher Kompetenz, national und international.

Lernen Sie die S&S doch einmal unverbindlich kennen:

www.SuSdigital.de/info



Auf Wissen vertrauen

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG · Genthiner Str. 30 G · 10785 Berlin Tel. (030) 25 00 85-225 · Fax (030) 25 00 85-275 · ESV@ESVmedien.de · www.ESV.info

# Tausche Fahrrad gegen Nachhilfe

Die nebenan.de Stiftung vergibt den ersten Deutschen Nachbarschaftspreis

Demokratie beginnt direkt vor unserer Haustür. Davon ist die nebenan. de Stiftung überzeugt und hat erstmals Nachbarschaftsprojekte aus ganz Deutschland ausgezeichnet.

#### **Von UTE NITZSCHE**

Wir reisen rund um den Globus – zumindest virtuell dank Internet – und wissen, was gerade in Japan und Südafrika los ist, aber ob unser Nachbar aus dem zweiten Stock vielleicht eine Bohrmaschine hat, die wir uns leihen könnten, oder die alleinstehende ältere Dame von Gegenüber Hilfe im Haushalt braucht, davon haben wir oft keinen blassen Schimmer. Genau das will die nebenan.de Stiftung ändern. Sie gehört zum Berliner Sozialunternehmen Good Hood GmbH, das auch die Plattform nebenan.de betreibt, auf der sich Nachbarn innerhalb eines Wohngebietes miteinander vernetzen können und mit der die Stiftung eng zusammenarbeitet.

Tausche Fahrrad gegen Nachhilfe? Schon möglich. Sowohl ein virtueller Marktplatz als auch verschiedene Gruppen und Veranstaltungstermine finden sich auf nebenan. de. Wer die Angebote nutzen will, muss sich registrieren und sieht dann anhand seiner Postleitzahl, wer in der Nachbarschaft ebenfalls auf der Plattform aktiv ist und was rund ums eigene Wohnhaus eigentlich so los ist. Das kann so ziemlich alles sein vom gemeinsamen Gartenprojekt über die Einladung zum Kaffeeklatsch bis hin zum Hoffest. Hauptsache, es verbindet die Menschen in der Umgebung miteinander – und zwar nicht über die üblichen Social-Media-Kanäle. sondern über ein echtes soziales Netzwerk. das diesen Namen tatsächlich verdient.

Da die Grundlagen für demokratische Werte und solidarisches Handeln nach Auffassung der nebenan.de Stiftung im direkten Miteinander liegen, hat sie in die-



sem Jahr erstmals den Deutschen Nachbarschaftspreis vergeben, mit dem im September drei Projekte ausgezeichnet wurden. Der erste Platz war mit 15 000 Euro datiert, über die sich die Kölner Bürgerinitiative Agora freuen konnte. Sie ging als Sieger unter mehr 1300 Bewerbungen hervor.

Agora veranstaltete schon in mehreren Kölner Stadtteilen einen "Tag des guten Lebens", an dem ein öffentliches Gebiet für den Autoverkehr gesperrt wurde. In diesem Jahr war Köln-Deutz für vier Tage lang autofreie Zone, in der die Nachbarschaft zum bunten Straßenfest zusammenkam (Foto). Jury-Mitglied Maria Loheide vom Vorstand Sozialpolitik der Diakonie Deutschland würdigt vor allem den dauerhaften Charakter des Projektes: "Der Tag des guten Lebens ist nicht nur ein einmaliges Straßenfest. Dem Projekt geht es darum Platz zu schaffen, für das kreative, nachbarschaftliche Miteinander. Anwohnerinnen und Anwohner gestalten ihr Viertel für ein Wochenende

und darüber hinaus gemeinsam. Das schafft langfristige Veränderung: In den Köpfen und auf den Straßen."

Den zweiten Preis mit jeweils 7000 Euro teilten sich engagierte Dorfbewohner von Witzin in Mecklenburg-Vorpommern und das Projekt "Lebensmittel retten Magdeburg". Erstere sorgten mit "Witzin macht Zukunft" unter anderem dafür, dass die Schule im Ort wieder öffnete und ein Bürgerbus den ÖPNV ergänzt. Die Lebensmittel-Retter aus Magdeburg sammeln zusammen mit einem Verein und weiteren gemeinnützigen Partnern übrig gebliebene Nahrungsmittel aus Restaurants und Supermärkten, verteilen sie an Bedürftige und treffen sich zu gemeinsamen Kochabenden. Denn sein Essen kann man zwar auch aufmerksamkeitswirksam bei Facebook posten, aber satt wird davon noch niemand.

- ▶ www.nebenan-stiftung.de
- www.agorakoeln.de

# Verzeichnis Deutscher Stiftungen 2017



# Neuerscheinung – jetzt bestellen!

Mit mehr als 26.000 Stiftungsporträts in drei Bänden – das umfangreichste Stiftungsregister Deutschlands ist im Oktober 2017 in einer neuen Auflage erschienen.

#### Bände 1-3

Mitglieder: 139 Euro Nichtmitglieder: 199 Euro

Verzeichnis Deutscher Stiftungen – Bände 1–3 Berlin 2017 | 9., erw. Auflage | ISBN: 978-3-941368-91-0 Über 4.000 Seiten

#### **Online-Abo**

Mitglieder: ab 19,99 Euro pro Monat Nichtmitglieder: 39,99 Euro pro Monat



#### **Bestellung und Informationen**

www.stiftungen.org/shop Telefon (030) 89 79 47-0

#### Echter Austausch



Ein Meeting mit mehr Energie verlassen, als man zu Beginn hatte – ein Traum? Nach Bas Rosenbrand ist dies möglich. Mit seiner Methode des Roundspeak hat er eine

Form entwickelt, Meetings wieder zu Orten echten Austausches zu machen. Jeder wird wirklich gehört, und gemeinsame Entscheidungen führen zu wirklichen Lösungen, statt sich nur auf den kleinsten gemeinsamen Nenner zu einigen.

Roundspeak heißt: Jeder wird gehört, weil der Reihe nach jeder etwas sagt. Diese Runden werden je Thema ein- bis zweimal gemacht, bevor eine Entscheidung überhaupt in Betracht gezogen wird. Hier kann niemand die Diskussion dominieren, die Machtebenen sind einander ähnlich. Allein dies trägt zur Entspannung bei. Genauso wichtig bei Roundspeak ist, dem anderen wirklich zuzuhören, solange die Runde läuft und nicht schon Luft zu holen für eine Erwiderung. Jeder könnte aus der jeweils eigenen Perspektive erst einmal Recht haben, dies führt zu Wertschätzung der anderen und ihrer Meinung. Gemeinsam statt gegeneinander werden Lösungen gesucht.

Das Buch liefert neben der Methode viele durchdachte Einlassungen, wie man Meetings qualitativ verbessern kann: Tagesordnungen sinnvoll füllen, Einwände ohne Egomanie, zufriedenstellend Entscheidungen treffen. Dazu praktische Ideen für die Umsetzung.

Bas Rosenbrand hat eine Schule gegründet und ist als Berater vor allem in Bildungsinitiativen unterwegs. Roundspeak lässt sich auf jede Art von Team anwenden und sogar für Großgruppen.

Wiebke Doktor

Bas Rosenbrand. Roundspeak Meetings. Wie effektive Meetings gelingen. Ein Handbuch. tologo Verlag. 2017. 310 Seiten. ISBN: 978-3-93779-765-6. [D] 19,90 €, CHF 27,80.

#### Grüner wird's immer



Irgendwann macht der Bio-Trend auch vor kleineren Unternehmen nicht mehr Halt, wollen sie sich am Markt behaupten. Umweltbewusstsein bringt aber nicht nur

neue Herausforderungen mit sich, sondern auch Chancen. Veranschaulicht durch viele Beispiele aus der Praxis zeigt Betriebswirt Heiner Weigand, wie kleine und mittelständische Firmen die ersten Schritte in Richtung Grün gehen können. Das Themenfeld wird dabei aus der Sicht eines Unternehmens umfassend abgeklopft. Plus: Ein Fragebogen, Check- und Linklisten sowie Vorlagen stehen zum Download bereit.

Heiner Weigand. Green Marketing. Erfolgsstrategien für kleine und mittelständische Unternehmen. Haufe Lexware. 2017. 239 Seiten. ISBN: 978-3-64809-596-6. [D] 39,95 €, [A] 41,10 €, CHF 52,90.

#### Rundum vernetzt



Eine Homepage haben wohl inzwischen die meisten Unternehmen, oft als Ergänzung zum restlichen Angebot. Aber ist das alles auf dem Weg in die digitale

Zukunft? Nein. Viele Firmen haben die digitale Transformation, wie es Bert F. Hölscher nennt, noch längst nicht vollzogen. In einer Zeit, in der rund drei Viertel der Bevölkerung ein Smartphone nutzen und ständig auf das Internet zugreifen können, geht es um die vollständig vernetzte digitale Organisation. Das Buch erklärt, wie Unternehmen den schwierigen, aber unvermeidlichen Prozess dahin durchlaufen können.

Bert F. Hölscher. Digitales Dilemma. Unternehmen im Spannungsfeld zwischen Effizienz und Innovation. Ein Wegweiser in die digitale Zukunft. tredition. 2017. 327 Seiten. ISBN: 978-3-73458-392-6. [D] 24,95 €, [A] 25,70 €, CHF 44,90.

#### Ungenutztes Potenzial



Ärmel hochkrempeln, Probleme lösen, glücklich sein – so steht's auf Sina Trinkwalders neuem Buch. Die Autorin ist bekannt für Klartext. In "Wunder muss man selber machen"

beschreibt sie herzerfrischend ehrlich den Aufbau ihrer erfolgreichen ökosozialen Textilfirma. Mit "Fairarscht. Wie Wirtschaft und Handel die Kunden für dumm verkaufen" deckt die Sozialunternehmerin die Machenschaften der Industrie auf. Nun wieder ein Bestseller-Anwärter: "Im nächsten Leben ist zu spät". Hier geht es um Sina Trinkwalders Weg, mit Misserfolgen umzugehen und daraus zu lernen: "Meine ganz persönliche Erfolgsformel"... das verspricht spannende, überraschende und unterhaltsame Lektüre. Hält es aber nicht!

Gewissermaßen dreht sich alles um die Midlife-Crisis, Krankenhäuser und Körperfett. Wir erfahren, dass auch erfolgreiche Menschen zuweilen einsam sind. Dass man an Beziehungen arbeiten muss, sonst scheitern sie. Dass die Signale des eigenen Körpers gehört werden wollen. Nichts wirklich Neues. Kapitelüberschriften wie "Einen Scheiß muss ich!" und "Hör auf, positiv zu denken!" bemühen sich vergeblich, das aufzulockern. Schade um das ungenutzte Potenzial! Immerhin wird mit Life-Coaches und Chakka-Gurus abgerechnet. Und zum Ende zu gibt es tatsächlich doch noch ein paar kleine Anekdoten aus dem Unternehmerinnenalltag.

Versöhnlich stimmen aber Sätze wie dieser: "Man stelle sich das Sein als EKG-Kurve vor – ohne Hochs und Tiefs, ohne Siege und Niederlagen. Das wäre eine harmonische, gerade Linie. Das wäre der Tod." Da ist sie, die Sina Trinkwalder, die wir lesen wollen!

Daniela Münster

Sina Trinkwalder. Im nächsten Leben ist zu spät. Knaur-Verlag. 2017. 240 Seiten. ISBN 978-3426214336. [D] 16,99 €, [A] 17,50 €, CHF 23,75.

#### Was willst du mir sagen?



Auch, wenn es uns nicht bewusst ist, wir kommunizieren immer – nicht nur mit Worten, sondern auch mit Mimik und Körpersprache. Das mag im privaten Umfeld nicht immer von Bedeutung sein, im Beruf jedoch sind gute Kommunikationsfähigkeiten ein entscheidender Faktor zum Erfolg. Auf was es dabei im Einzelnen ankommt, weiß Peter Flume. Er

ist Trainer für Rede- und Präsentationstechnik, Argumentation und Verhandlung und kennt daher verschiedenste Kommunikationssituationen. So widmet er zum Beispiel Reden und Präsentationen, Konflikt-, Verkaufs- und Kritikgesprächen sowie Verhandlungen und Diskussionsrunden einzelne Kapitel. Damit die Themen nicht nur graue Theorie bleiben, können Leser per Smartphone und mithilfe von Augmented Reality direkt aus dem Buch heraus auf Ton- und Videobeispiele zugreifen. Der Clou ist ein kompletter Spielfilm, der in einzelnen Folgen im gesamten Buch auftaucht. Es geht schließlich nichts über gelebte Praxis.

Peter Flume. Die Kunst der Kommunikation. In Gesprächen und Vorträgen überzeugen. Haufe Lexware. 2017. 273 Seiten. ISBN: 978-3-64809-611-6. [D] 19,95  $\$ , [A] 20,60  $\$ , CHF 29,90.

#### Öko als Pflicht?



Das muss man sich erst mal leisten können – umweltschonendes Verhalten und die Öko-Gemüsekiste vom regionalen Bauernhof. Oder doch nicht? Welche Zusammenhänge und eventuelle Zwangsläufigkeiten bestehen eigentlich zwischen möglichen Handlungsoptionen, die Umweltbewusstsein verdeutlichen, und den eigenen finanziellen Engpässen?

Was die Autorin Miriam Schad hier vorgelegt hat, ist allerdings keine Reflexion über Moral oder Zeitgeist, sondern eine gekürzte Fassung ihrer Dissertation. Entsprechend akademisch fällt ihre Herangehensweise aus. Sie hat sowohl eine quantitative als auch eine qualitative Studie durchgeführt und 18 Menschen zu ihrem Alltag und ihrer Biografie befragt. Im Ergebnis beleuchtet sie nicht nur die Definition und das Entstehen prekärer Lebenssituationen, sondern macht in der Gruppe ihrer Interviewpartner fünf Typen aus, mit unterschiedlich stark ausgeprägter Umweltaffinität und Handlungsbereitschaft.

Miriam Schad. Über Luxus und Verzicht. Umweltaffinität und umweltrelevante Alltagspraxis in prekären Lebenslagen. oekom Verlag. 2017. 222 Seiten. ISBN: 978-3-96006-029-1. [D]  $34.95 \in$ , [A] 36.00, CHF 58.85.



# www.verbaendeseminare.de

# Steuerliche und gesetzliche Veränderungen Risiken und Probleme rechtzeitig erkennen Gestaltungsspielräume nutzen



Steuerprobleme und -risiken der Gemeinnützigen 15. November 2017 in Berlin

# Besteuerung von Körperschaften des öffentlichen Rechts (KdöR)

22. November 2017 in Berlin

Besteuerung der Wirtschafts- und Berufsverbände 27. Februar 2018 in Köln





#### Kreativität jetzt!



Die besten Ideen kommen einem nicht zwangsläufig nur auf der Toilette. Man kann seiner Kreativität auch auf die Sprünge helfen. Beispielsweise mit diesem Buch. Entschei-

dend bei diesem Ratgeber ist, dass man Ideen nicht allein ausbrüten muss: viele Köpfe, viele Ideen. Zumindest im Idealfall. Ganze fünfzig Wege zeigt Kevin Duncan auf, die man dazu gehen kann. Einer dieser Wege bezieht sich auf die Stimmung, in der ein kreativer Findungsprozess abläuft. Wenn Sie im Vorfeld dafür klare Regeln setzen, prägen Sie eine Grundlage für Ihr Arbeiten.

Kevin Duncan. Das Buch der Ideen. 50 Wege, um Ideen effizient zu produzieren. Midas Verlag. 2016. 128 Seiten. ISBN: 978-3-90710-062-2. [D] 14,90 €, [A] 15,4 €, CHF 20,80.

#### Der Kunde als König



Eins der aktuellen Buzzwörter: Customer Journey. Auch im Bereich des Fundraisings kommt man nicht mehr daran vorbei. Als Teilaspekt des Touchpoint Manage-

ments wird dabei der Kunde (oder eben der Spender) in den Mittelpunkt gerückt. Was simpel klingt, ist eine komplexe "Rundumbetreuung" des Kunden. Wie genau das aussehen kann, erfährt der Leser nicht nur in der Theorie, sondern auch an konkreten Beispielen wie mymuesli. Und wie es bei Haufe mittlerweile üblich ist, kommt das Buch mit einer umfangreichen Sammlung an Arbeitshilfen zum Download.

Bernhard Keller / Cirk Sören Ott (Hrsg.). Touchpoint Management. Entlang der Customer Journey erfolgreich agieren. Haufe Verlag. 2017. 367 Seiten. ISBN: 978-3-64809-335-1. [D] 39,95 €, [A] 41,10 €, CHF 55,85.

#### Altes Eisen?



Die größte Spendergruppe findet sich noch immer in den älteren Generationen. Egal, ob das so bleibt, oder nicht: Ältere Menschen sind schon heute nicht mehr das, was sie mal waren.

Auch diese Bevölkerungsgruppe wird "jünger": Menschen der Gruppe 50+ sind fitter, agiler und mehr denn je mitten im Leben aktiv. Das bedeutet auch einen Wandel im Umgang mit ihnen, einen neu gedachten Weg der Ansprache. Dabei ist aber nicht allein die Rede von Spendern. Die Generation 50+ begegnet uns auch im Kollegenkreis. Und dort ist sie laut Helmut Muthers besonders wertvoll. Mehr noch: Er sieht in ihr unsere Zukunft. Und dieses Thema ist vor allem deshalb von Relevanz, weil wir alle über kurz oder lang in dieser Gruppe landen und sie von innen her quasi mit gestalten werden. Deshalb funktioniert es einfach nicht mehr, ältere Generationen als "außerhalb" oder "jenseits" irgendwelcher Konstellationen zu betrachten.

Nichtsdestotrotz bleibt es eine Tatsache, dass ein Individuum im Prozess des Alterns biologischen Veränderungsprozessen unterliegt, die sich gravierend auf das Verhalten auswirken. Jemandem deswegen aber einen "Seniorenteller" andrehen zu wollen, ist der falsche Ansatz.

Der Autor zeigt nicht nur, welche Kundenansprache heute für ältere Generationen empfehlenswert ist, sondern zeigt auch das Potenzial jener Gruppe als Mitarbeiter auf. Ältere Menschen haben nämlich etwas, das jüngere nicht haben: Sie waren selbst schon mal jung.

**Rico Stehfest** 

Helmut Muthers. Ab 50 ist man alt ... genug, um zu wissen, was man will und kann. Plassen Verlag. 2017. 256 Seiten. ISBN: 978-3-86470-509-0. [D] 19,99 €, [A] 20,60 €, CHF 27,95.

#### Ganz anders!



Es kommt schon mal vor, dass man sich über den eigenen Arbeitsstil ärgert. Das bedeutet aber nicht automatisch, dass man sofort die Lage überblickt und effizi-

ent an der richtigen Schraube dreht, um sich zu "bessern". Man muss nicht einem Optimierungswahn verfallen, wenn man festgefahrene Wege verlassen will. Die Autorin erzählt hier einfach ein paar Geschichten, mittels derer sie zeigt, wie einfach das gehen kann. Schon mal was von Timeboxing oder Y-Talk gehört? Nein? Dann wird es höchste Zeit. Veränderung kann nämlich auch Ihrem Umfeld gut tun.

Lydia Schültken. workhacks. Sechs Angriffe auf eingefahrene Arbeitsabläufe. Haufe Verlag. 2017. 185 Seiten. ISBN: 978-3-64810-424-8. [D] 24,95 €, [A] 25,70 €, CHF 34,85.

#### "Faul und Clever"



Das Gebiet des Carsharings ist für einen Fundraiser wohl nicht direkt von Interesse. Wenn man aber dort das Entscheidungsverhalten jüngerer Generationen

betrachtet, lassen sich auch Spendermotivationen ableiten, wenn auch nur indirekt. Wer hätte denn gedacht, dass gar nicht unbedingt ökologische Erwägungen das Zünglein an der Waage sind, um sich für die zeitlich beschränkte Nutzung eines Autos zu entscheiden, sondern eher die Tatsache, dass dadurch Verbindlichkeiten wie Versicherung und Wartung gar nicht erst entstehen?

Daniel J. Kurth. Generation unverbindlich. Entscheidungsvorgänge in der Share Economy – eine Fallstudie des modernen Carsharing-Nutzers. oekom Verlag. 2017. 228 Seiten. ISBN: 978-3-96006-004-8. [D] 29,95  $\in$ , [A] 30,80  $\in$ , CHF 41,85.

#### Edition Fundraiser

#### Arm gegen Reich



Die 85 reichsten Menschen der Welt besitzen ebenso viel, wie die ärmere Hälfte der Erdbevölkerung. Es steht außer Frage, dass die Gründe dafür komplex sind.

Kritik an dieser Tatsache auf den Begriff der "Ungerechtigkeit" zu reduzieren, greift dabei nicht weit genug. Der schwedische Analyst Molander beschäftigt sich schon längere Zeit mit dieser Tatsache. Dabei bewegt er sich im Rahmen der Spieltheorie und nutzt bereits seit geraumer Zeit das Nash-Gleichgewicht, ein komplexes Lösungskonzept eben jener Spieltheorie. Dieses Gleichgewicht ist zentral für die Wirtschaftswissenschaften, wie die Verteilung von Gütern. Damit wird einer komplexen Problematik mit einem komplexen Gedankengerüst begegnet. Das ist auch nötig, denn die landläufige Vermutung, dass Menschen unterschiedlich in ihren Fähigkeiten, Arbeitsleistungen und möglicherweise auch ihrem Arbeitswillen sind, erklärt dieses Ungleichgewicht eben nicht. Der Autor zeigt auf, dass diese Unausgewogenheit in der Vergangenheit (und damit geht er weit in der Geschichte des Menschen zurück), weniger stark ausgeprägt war. Auch Gewalt als disruptiver Eingriff in soziostrukturelle Gegenwärtigkeiten stellt keine Erklärung dafür dar, warum der eine reich und der andere arm ist.

Das mag alles recht trocken klingen, ist es aber ganz und gar nicht. Per Molander schreibt lebhaft und macht mit einem Murmelspiel und den Flugversuchen der Brüder Wright ein schwerwiegendes Thema goutierbar.

**Rico Stehfest** 

Per Molander. Die Anatomie der Ungleichheit. Woher sie kommt und wie wir sie beherrschen können. Westend Verlag. 2017. 224 Seiten. ISBN: 978-3-86489-184-7. [D] 24,00 €, [A] 24,70 €, CHF 33,55.

#### Fördermittel



Bereits in der vierten Auflage liegt er jetzt vor, der Förderratgeber von Sabine und Gerhard Schwab. Und auch diese aktualisierte Version ist eine

Goldgrube für jeden Projektmitarbeiter. Denn hier wird nicht nur eine Auswahl an Förderstiftungen aufgeführt, die Autoren geben auch Tipps zu Projektentwicklung und Finanzplan. Das Kapitel zum Fundraising erweitert auch hier detailreich den Begriff der Förderung. Ebenso angerissen werden unter anderem Möglichkeiten wie Sponsoring und Social Impact Investing. Eine grundlegende Orientierungshilfe.

Gerhard und Sabine Schwab. der förderratgeber. 4. Auflage 2017. 232 Seiten. ISBN: 978-3-00057-216-6. [D] 23,50 €, CHF 32,85.

#### Der Affe in dir



Dass der Fuchs als clever gilt, ist bekannt. Einen redseligen, kumpelhaften Kollegen als Breitmaulfrosch zu bezeichnen, ist vielleicht auch nicht

abwegig. Aber wenn Sie die schüchterne Assistentin als Lämmchen betrachten, sind Sie mitten im Konzept von Nello Gaspardo angekommen. Er teilt in seinem Buch nämlich die Menschen in neun Gruppen ein, für die jeweils ein Tier steht. Er will damit aufzeigen, welche Typen von Kollegen es gibt und, natürlich, wie man entsprechend (besser) mit ihnen umgehen kann. Das sollte man nicht zu ernst nehmen. Unterhaltsam ist es allemal.

Nello Gaspardo. Von harten Hunden und hyperaktiven Affen. Der richtige Umgang mit Menschen im Beruf und Alltag. Verlag UVK. 2017. 158 Seiten. ISBN: 978-3-86764-834-9. [D] 19,99 €, [A] 20,60 €, CHF 27,95.

# Großspenden können Großes bewirken.



Das neue Buch von Dr. Marita Haibach und Jan Uekermann

Erster kompakter und praxisnaher Überblick zum Großspenden-Fundraising im deutschsprachigen Raum

Jetzt bestellen unter edition-fundraiser.de

... oder im Buchhandel

# Fragebogen: Ursula Becker-Peloso



In ihrer langen Berufszeit in mehreren Ländern und in unterschiedlichsten Führungspositionen, meist im Bereich Sales und Marketing, hat die studierte Betriebswirtin Ursula Becker-Peloso schon früh gelernt, mit Menschen verschiedener Nationalitäten und Mentalitäten umzugehen, besonders zuletzt in der Luxus-Hotellerie. Als sie vor acht Jahren in die Gemeinnützigkeit wechselte, stellte sie fest, dass es noch eine ganz andere Welt gibt: die der Bedürftigkeit, der sozialen Ungerechtigkeit.

Deshalb brachte sie ihre vertrieblichen Erfahrungen und das Marketing-Know-how im Fundraising ein und nutzte sie für den Erfolg ihrer Organisationen. Aber ihr fiel auch auf, dass vieles in sozialen Organisationen nicht passte. "Es waren und sind immer noch zwei Welten, die Gemeinnützigkeit und die Welt der Wirtschaft, der Geldgeber. Als Fundraiserin sitze ich immer genau mittendrin und diene als Übersetzerin." Ihre Spezialgebiete sind vertriebliche Haltung im Fundraising und Impact Investing. Vor zwei Jahren gründete sie Fundraising&More, ihre eigene Agentur in München, ist zudem noch Gesellschafterin der neu gegründeten Munich Fundraising School und stellvertretende Leiterin der Gruppe Frauen im Deutschen Fundraising Verband.

www.fundraisingandmore.de

# Bitte ergänzen Sie folgenden Satz: Ein guter Tag beginnt ...

... mit einem guten Kaffee, einem Blick auf meine Kastanienbäume, mit den Weltnachrichten und mit einem guten Gedanken, den ich mit in den Tag nehme.

#### 2. Was wollten Sie als Kind werden?

Als Kind wollte ich immer Bibliothekarin werden, da ich Bücher über alles liebe. Aber es kam alles anders.

#### 3. Was würden Sie als Unwort des Jahres vorschlagen?

Humankapital – manche sagen es immer noch. Es ist ein altes Wort aus dem Personalwesen, das Human Capital. Da hat es mich früher schon geschüttelt. Ein Mensch ist kein Kapital.

# 4. Welches politische Projekt würden Sie gern beschleunigen?

Die Bewältigung der Wohnungslosigkeit/Obdachlosigkeit. Es sind viel zu viele, in ganz Deutschland, Tendenz stark steigend. Wir müssen neue Denkansätze kreieren und Lösungen finden, an der Ursache ansetzen und den Wohnungslosen wirklich helfen.

## 5. Sie machen eine Zeitreise in das Jahr 1990. Was würden Sie dort tun?

Das war die Zeit des Neuen Marktes, der Beginn des Kapitalismus, der uns schließlich 2008 in die Krise stürzte. Ich hätte gerne damals angefangen, Rahmenbedingungen zu schaffen, die die soziale Ungleichheit von Anfang an so nicht hätten wachsen lassen.

# 6. Wem würden Sie mit welcher Begründung einen Orden verleihen?

Dieter Puhl von der Bahnhofsmission in Berlin. Kämpferischer, aber sehr sensibler Betreuer dieser ständig wachsenden Anlage. Ein wunderbarer Mensch. Aber er hat schon das Bundesverdienstkreuz. Als Alternative Markus Hipp von der BMW Foundation, intelligenter und sozial engagierter Mensch mit Weitblick.

#### 7. Sie treffen den reichsten Menschen der Welt im Aufzug. Was sagen Sie ihm?

Hi Bill, my name is Ursula, I really appreciate what you and your wife are doing with your foundation and I would like to cooperate with you. Do you have a business card? Den Rest der Zeit würde ich ihm zusehen, wie er seine Visitenkarte sucht...

# NÄHER AM MENSCHEN

# will viel bewirken

#### 8. Wer ist für Sie ein Held?

Jemand, der kompromisslos für (soziale) Gerechtigkeit eintritt und Menschen ihre Würde zurückgibt. Helden gibt es mehr als genug, viele in den kirchlichen Orden, die auf der ganzen Welt Gutes leisten.

#### 9. Wo hätten Sie gern Ihren Zweitwohnsitz?

In Oberammergau – ich liebe das bayerische Oberland, die Berge und Oberammergau haben eine ganz besondere spirituelle Kraft.

#### 10. Was tun Sie, wenn Sie nichts zu tun haben?

Kommt zwar selten vor, aber ich schaue gerne in die Social-Media-Networks und connecte mich dort mit interessanten Menschen auf der ganzen Welt.

#### 11. Worüber können Sie lachen?

Über mich selbst – I am really funny.

#### 12. Welche Fehler entschuldigen Sie am ehesten?

Eigentlich fast alle, weil Fehler dafür da sind, gemacht zu werden und daraus zu lernen. Fehler, die die Würde des Menschen angreifen, entschuldige ich nicht.

#### 13. Was war früher besser?

Früher war vieles einfacher und relaxter. Heute sind Menschen einem zu großen Druck unterworfen, auch im Fundraising. Es geht nicht mehr nur um Beziehungen, sondern vielfach um Zahlen, Daten, Fakten und Schnelligkeit. Es bleibt vielen wenig Zeit, wirklich wertvolle Arbeit zu leisten.

#### 14. Was sollte über Sie im Lexikon stehen?

Ursula Becker-Peloso, ungewöhnliche, innovative und kreative Stifterin – sie schenkte vielen Hoffnung. (Die Stiftung werde ich noch gründen.)

# 15. Zum Abschluss vervollständigen Sie bitte diese Aussage: Eine Spende ist für mich...

... etwas, das von ganzem Herzen kommt, nicht nur ein Geldschein, der achtlos gegeben wird. Spenden ist etwas Emotionales. Es muss das Leben des Bedürftigen und mein Leben verbessern.

#### Wollen auch Sie diesen Fragebogen ausfüllen?

Dann senden Sie Ihre Antworten sowie ein Foto an *redaktion@ fundraiser-magazin.de*! Mit der Einsendung stimmen Sie der Veröffentlichung im Print- und Online-Magazin zu.



Software, Dienstleistung und Know-How für Ihre Nonprofit-Organisation



# Wissen testen und gewinnen

Bestimmt haben Sie das Magazin aufmerksam gelesen – dann sind die folgenden Fragen kein Problem für Sie. Oder Sie sind sowieso fit rund um das Thema Fundraising.

Unter allen richtigen Einsendungen verlosen wir diesmal schöne Gadgets aus Walnussholz: Vom Bluetooth-Lautsprecher in Nussform über den smarten Induktionslautsprecher fürs Handy bis hin zu Stiften und USB-3.0-Speichersticks – alle aus der "woodline"-Reihe von InLine (mehr Infos dazu



finden Sie unter www.inline-info.com). Mit Körpern oder Applikationen aus Echtholz sehen die kleinen Helfer edel aus, fühlen sich gut an und überzeugen durch technisch hohen Standard. Bitte geben Sie an, welches Gadget Sie gewinnen möchten.

Außerdem verlosen wir noch "Das Buch der Ideen. 50 Wege, um Ideen effizient zu produzieren", das wir auf Seite 84 näher vorstellen. Und falls das alles nichts für Sie ist, gewinnen Sie vielleicht an Erkenntnis – mitspielen lohnt sich also auf jeden Fall. Viel Spaß!



Menschen ohne Papiere haben es auch in den USA nicht leicht. Aus welchem Grund kommen dort die meisten Abschiebungen zustande?

- C) Drogendelikte
- D) Fahren ohne Führerschein
- E) Steuerhinterziehung



2 Zu den Fundraising-Trends des kommenden Jahres zählt neben Content-Marketing und mobilen Technologien auf jeden Fall auch:

- A) Wirkungsorientierung
- B) Social Bots
- C) Gendergerechte Sprache



Bine Spendenaktion für die Erdbebenopfer von Mexiko hat mit der Stiftung Musik Bewegt dieser Musiker ins Leben gerufen:

- M) Justin Bieber
- N) Felix Jaehn
- O) Mark Forster



Save the Children Deutschland hat das Face-to-Face-Fundraising auf Tablets umgestellt. Was ist der größte Vorteil der Digitalisierung?

- H) mehr Spenden-Einnahmen
- K) höhere Datensicherheit
- L) starker Image-Transfer



Das Fundraiser-Magazin veranstaltet auch 2018 wieder die beliebten Fundraisingtage. Welcher Ort ist neu im Programm?

- D) Karlsruhe
- E) Stuttgart
- F) Flensburg



Dreißig Millionen Euro sind für den Bau der Klima-Arena der Klimastiftung für Bürger vorgesehen. Sie wurde gestiftet von ...

- L) Reinhard Rauball
- M) Uli Hoeneß
- N) Dietmar Hopp

So geht's: Die Buchstaben aus den Fragen 1 bis 6 ergeben das Lösungswort. Senden Sie dieses an gewinnen@fundraiser-magazin.de und schreiben Sie uns, welchen Preis Sie haben möchten. Vergessen Sie bitte die Postadresse nicht, damit Ihr Gewinn Sie auch erreicht! Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, bei mehreren richtigen Einsendungen entscheidet das Los. Einsendeschluss ist der 1. Januar 2018. Viel Glück!

# Leser-Post und Leser-Postings

#### Möbel-Spenden

#### Zu "Weitergeben", Fundraiser-Magazin 4/2017, Seite 33

Wir haben uns sehr gefreut, dass unsere Möbelspenden-Initiative WeiterGeben.org genannt wurde. Nur der Richtigkeit halber möchte ich sagen, dass wir zwar für kleine gemeinnützige Vereine und Einrichtungen kostenfrei arbeiten, aber von Organisationen größer 10T Euro Einnahmen müssen wir 5 Euro als Vermittlungsgebühr pro Möbelstück berechnen, um unseren Dienst finanzieren zu können.

Sonnige Grüße

Harald Prokscha - Spendenkoordinator

#### Bemerkenswerte Impulse und "grüne" Ausgabe

Zum Fundraiser-Magazin allgemein

Hallo liebes Redaktions-Team,

als ich heute begann, das Fundraising-Magazin intensiv zu studieren, staunte ich nicht schlecht. Unsere "kreativen Motive für kleines Budget" haben es ins Titelthema geschafft! Vielen Dank für die Würdigung. Das ganze Team hat sich riesig über dieses kleine Lob gefreut, eine tolle Motivation fürs Weitermachen.

Als kleine Tropenwaldstiftung haben wir tatsächlich oft nur sehr kleine Mittel zur Verfügung, um auf den Schutz der Tropenwälder und unsere Arbeit aufmerksam zu machen. Eine spannende Kampagne war bzw. ist die "Donation Army". Es braucht auch hier nicht viel: ein bisschen Pappkarton, einen dicken Filzstift, ein paar Stöckchen, Kleber und ein Stück Schnur – und schon kommen die heimischen Bäume selber zu Wort und machen sich stark für die Verwandtschaft im Regenwald www.oroverde.de/ adopt. Damit haben wir 2016 die erste Google Impact Challenge gewonnen und viele Schüler\*innen aus ganz Deutschland zum Mitmachen begeistert.

Spenden für den Umweltbereich machen nur einen kleinen Teil des großen Spendenkuchens aus, das ist ja bekannt. Trotzdem wünsche ich mir schon lange eine "grüne" Ausgabe des Fundraising-Magazins. Es wäre doch einmal spannend, die Nische "Umwelt" aus Fundraising-Sicht mit den klassischen großen Themenfeldern der NGO-Arbeit zu vergleichen. Finde ich jedenfalls...

Und das muss unbedingt noch gesagt werden: Vielen Dank für Euer gutes, informatives Magazin. Ich nehme aus fast jeder Ausgabe einen bedenkenswerten Impuls für meine Arbeit mit. Ganz besonders großartig finde ich die Rubrik "Schöner Scheitern". Das kommt regelrecht einem Paradigmenwechsel gleich: über Fehler sprechen dürfen und auch noch gemeinsam daraus lernen! Es ist völlig richtig, dass wir Fundraiser mit unserer offenen und neugierigen Arbeitsmentalität damit anfangen.

Viele Grüße nach Dresden Nina Burkhardt Spenderbetreuung & Information OroVerde – Die Tropenwaldstiftung

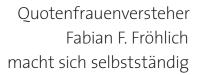








Wir freuen uns auf Ihre Post. Schreiben Sie an meinung@fundraiser-magazin.de! Aus Platzgründen müssen wir uns vorbehalten, Leserzuschriften gegebenenfalls zu kürzen.





Als unbefristet festangestellter Redakteur nutze ich meine bezahlte Arbeitszeit gern zum Kaffeetrinken, Rauchen und Zeitunglesen. Und was entdecke ich da gerade im Wirtschaftsteil? "Die Zahl der Solo-Selbstständigen ist im vergangenen Jahr dramatisch angestiegen." Die Bundesagentur für Arbeit hat dazu neue Statistiken veröffentlicht. Solo-selbstständig nennt man Menschen, die frei sind von festen Arbeitsverträgen und keine eigenen Angestellten haben – ein Traum! So stelle ich mir das Paradies auf Erden vor: Keine Kollegen, die mit ihren Familiengeschichten nerven. Keine Chefin, die an meinen Texten rumnörgelt. Keine Praktikantinnen, die mir ungefragt Katzenfotos senden. Ich kann morgens pennen, solange ich mag und in Jogginghosen am Computer sitzen. Keiner rechnet mir den Kaffee und die Raucherpausen vor. Und meine Kommas setze ich in Zukunft, wo ich will.

Ich sollte es wirklich wagen mit der Solo-Selbstständigkeit! Wann, wenn nicht jetzt und hier!

Nur, dazu brauche ich natürlich eine Geschäftsidee. Am besten was, das mir Spaß macht und womit ich mich auskenne:... hm... Frauen! In diesem Bereich liegen ganz klar meine Kernkompetenzen. Kurze Google-Suche "Frauen": -Kirche, -Arzt, -Witze, -Beauftragte. Mensch! Dass ich da nicht gleich drauf gekommen bin! Fabian F. Fröhlich – Freiberuflicher Frauenbeauftragter. Wenn das mal nicht 'ne Marktlücke ist! Unternehmen oder NGOs engagieren mich als unabhängigen Experten, denn mit meiner Außensicht kann ich quasi als Coach viel mehr bewirken für die Rechte der weiblichen Belegschaft. Die Akzeptanz meiner Vorschläge wird – da ich sie teuer in Rechnung stelle – viel höher sein, als wenn sie von den eigenen Mitarbeiterinnen kämen. Das kennt man ja. Und weil die meisten Entscheider Männer sind, diskutieren wir meine Maßnahmen auf Augenhöhe bei einem gepflegten Bierchen. Gelebte Customer Experience, damit bin ich marketingmäßig ganz weit vorn.

Bevor ich meinen festen Job kündige, muss ich das neue Business aber erst mal antesten. Hier kommt mein Angebot für Sie: Die ersten drei Institutionen, die mich als Freiberuflichen Frauenbeauftragten buchen, zahlen nur die Hälfte und erhalten dazu noch gratis und völlig unverbindlich das E-Book "Wie ich wurde, was ich bin. Frauenversteher Fabian F. Fröhlichs Berufsgeheimnisse". Irgendjemand Interesse?

#### Ausgabe 1/2018 erscheint am 29. Januar 2018 u.a. mit diesen Themen

- Social Business
- · EU-Datenschutz-Grundverordnung
- Jahresberichte
- ... und natürlich mit den Themen, die Sie uns schicken an redaktion@fundraiser-magazin.de Anzeigen- und Redaktionsschluss für die Ausgabe 1/2018 ist der 4.12.2017.

ISSN 1867-0563 - 12. Jahrgang



Alle vorherigen Ausgaben stehen im Internet unter archiv.fundraiser-magazin.de kostenlos als PDF-Dateien zur Verfügung

**Herausgeber:**Matthias Daberstiel, Udo Lehner, Daniela Münster

#### Verlag, Produktion, Vertrieb:

Fundraiser-Magazin GbR, Altlockwitz 19, 01257 Dresden verlag@fundraiser-magazin.de, www.fundraiser-magazin.de

#### Redaktionsleitung:

Daniela Münster (v. i. S.d. P.), redaktion@fundraiser-magazin.de Telefon: +49 (0)351 87627-70, Fax: -79

#### Korrespondenten:

Großbritannien: Jan Uekermann, jan.uekermann@fundraiser-magazin.de

Schweiz: Katja Prescher, katja.prescher@fundraiser-magazin.ch

**Anzeigen-Werbung:** matthias.daberstiel@fundraiser-magazin.de (verantwortlich), Telefon: +49 (0)351 876 27-80, Fax: +49 (0)351 87627-79 Es gilt Anzeigenpreisliste Nr. 10 vom 1.12.2016

#### Druck:

Silber Druck oHG, Niestetal

Namentlich gekennzeichnete Beiträge spiegeln nicht unbedingt die Meinung der Herausgeber wider. Für unverlangt eingesandte Beiträge und Fotos wird keine Haftung übernommen. Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages. Anzeigen- und Redaktionsschluss für die Ausgabe 1/2018, die am 29.01.2018 erscheint, ist der 4.12.2017.

Titelbild, S. 4 (Thema) & S. 16: Peter Neitzsch, S. 1 (Ausblick), S. 5 (Aktuell) & S. 30: besjunior@stock.adobe.com, S. 3: Udo Lehner, S. 4 (Menschen) & S. 12: David Ausserhofer, S. 5 (Verlosung) & S. 88: Daniela Münster, S. 5: Peter Kaeser, S. 6: Daniela Münster, S. 8: Conor Ashleigh, S. 10: Katrin Elsemann, S. 11: Pretty Vectors@stock.adobe.com, S. 17: David Ehl (Energiewende), alle anderen Peter Neitzsch, S. 18–26, 88 (i.): Peter Neitzsch, S. 34 & 88: Jens Koch / Universal Music, S. 36: Demokratische Stimme der Jugend e. V., S. 38: ChangeWriters e. V., S. 40: Dr. Jörg Blobelt (oben), Oberlausitzerin64 (links), Dr. Bernd Gross (rechts), S. 42: Till Budde (Junker), Simon Rainsborough (Moser), PicturePeople (Fröhlen), obs/Universal International Division/Ali Kepenek (Grönemeyer), Foto\_Hanno (Bartl), S. 43: Agentur neues gestalten (Dittgen), ÖJRK/ Holly Kellner (Feingold), obs/Hoffmann Group/©MathiasBothor 2014 (Weidenhöfer), bs/Der PARITÄTISCHE Wohlfahrtsverband Hamburg e. V./Der Paritätische Hamburg (Alheit), obs/Die Stiftung Menschen für Menschen/Matthias Gränzdörfer (Tiefensee), S. 56: Vividz Foto@ stock.adobe.com, S. 58: storm@stock.adobe.com, S. 59: Ulla Burg-hardt (Hillger), S. 60: YakobchukOlena@stock.adobe.com, S. 61: Gerald Schilling, S. 62: Rawpixel@stock.adobe.com, S. 63: Das Fotostudio Kiel (Rosenthal), Carolna Piasecki, S. 68: Maik Meid, Sarah Kunath (Nitzsche), S. 75: Giuseppe Bonali/ Euronatur Stiftung, S. 76: Mario Heller, S. 79: Dahlhoff Kaprol (2), S. 80: Magdalena Maria Stengel, S. 88 (2): Sergey Nivens@stock.adobe.com, S. 88 (4): Save the Children, S. 88 (5): Maik Meid, S. 90: oza@fotolia, alle anderen PR / Archiv / privat

In Zusammenarbeit mit der



# IHR LEITSYSTEM ZUM FUNDRAISING ERFOLG. SEXTANT ist die Software für NPO.



sextant-npo.net

Referenzen:







greenpeace.ch





menschenfuermenschen.org



Möchten Sie die Aufmerksamkeit von Spendern und Interessenten gewinnen? Dann sind Sie bei uns richtig: Bei adfinitas sprechen wir die Sprache Ihrer Spender. Wir kümmern uns um Ihr Fundraising und helfen Ihnen, das Wesentliche im Blick zu behalten – zu Weihnachten und auch das ganze Jahr über. Nutzen Sie unsere Erfahrung. Gemeinsam können wir die Welt ein kleines bisschen besser machen!

