

Sinnvoll und erfolgreich Spenden einwerben



Inhalt

- Vorstellung und Fragen
 - Was ist Fundraising?
 - 8 Strategien, die Geld bringen
 - Spendenmailings – Bedeutung, Inhalt, Schreiben
 - Beispiele
 - Das Anschreiben & Feedback
- Gender-Hinweis: in der Präsentation wird zur besseren Lesbarkeit die maskuline Form bei allen Substantiven verwendet. Selbstverständlich sind alle Menschen in den Bezeichnungen eingeschlossen.

Was ist eigentlich Fundraising?

Fundraising

- Beschaffung von Mitteln zur Verwirklichung von am Gemeinwohl orientierten Zwecken.
- soviel Geld wie für einen guten Zweck zu beschaffen und so wenig wie möglich dafür ausgeben
- ... ist die „sanfte Kunst, die Freude am Spenden zu lehren.“
- Bindung des Spenders an den Verein

→ **Beziehungsarbeit**



Spenderpyramide



Spenderloyalitätszyklus



8 Strategien, die Geld bringen

1. Explizit und offen um Geld bitten!
2. Bewährtes befolgen, aber kreativ im Detail.
3. Spender wie Freunde pflegen.
4. Finden Sie die besten Spender und bitten Sie diese um höhere Beträge.
5. Wenn Sie dringend Geld brauchen: bitten Sie die Spender, die schon öfter und viel gegeben haben. Kleinspender nicht vergessen!
6. Das Wichtige zuerst, das Dringende später 😊
7. Werten Sie Aktionen im Detail aus!
8. Herz vor Kopf – Emotion vor Intellekt. Aber nicht kopflos handeln.

Wichtige Vorüberlegungen:

- Haben Sie Geld für den Start im Fundraising?
- Ist Ihre Organisation groß genug?
- Haben Sie vielfältige Kontakte?
- Wollen Sie einen Spenderstamm aufbauen?
- Sind Sie und Ihre Anliegen einleuchtend und bekannt?
- Benötigen Sie das Geld sofort und dringend?
- Können Sie Ihre Anliegen per Post verkaufen?
- Nur über persönliche Kontakte?

Möglichkeiten der Spendenakquise:

- **persönliche Kontakte**
- **Spendenbriefe**
- **Benefizveranstaltungen**
- **Spendenaktionen**, z.B.
 - Spenden statt schenken
 - Jubiläumsspenden
 - Matching von eigenen Spendenaktionen
- **Spendenmöglichkeiten** immer mit „auf dem Plan“
 - Sommerfest
 - Website
 - Mitglieder

Welche Anliegen eignen sich als Spendenprojekte?

- emotional
- konkrete Bedarfe/ Probleme
- Bezug auf konkreten Zeitraum/ Ziel
- in einem Brief darstellbar
- Berichterstattung – was wurde durch die Spenden möglich?
- Transparenz
- zweckgebundene/ Organisationsspenden

Aufbau eines Spenderstamms

- siehe Spenderpyramide
- Adressen sammeln (wie?)
- Datenbank anlegen und pflegen
- Kontaktaufnahmen dokumentieren
- Anlässe zum Kontakt schaffen
- Regelmäßige Anschreiben/ Informationen
- Geplante Spendenbriefe

Was sind Spendenmailings?

- wichtigstes Instrument der Spendenbeschaffung
- Versenden von Briefen
- persönlich adressiert, direkte Ansprache
- schriftliche und gezielte Spendenbitte
- Summe aller Aktivitäten, die auf dem brieflichen Kontakt basieren (Kommunikationsprozess)
- schafft Bindung, Aufmerksamkeit und Emotionen
- Erfolgskriterien: Kontostand/ Kosten
- Mini-Marktforschung:
 - Wie ist Organisation positioniert?
 - Stehen die Spender hinter Ihnen und Ihren Zielen?

Bestandteile des Spendenmailings

- **Briefumschlag** - Türöffner: Wer schreibt mir?
- **Brief (Anschreiben)** – Interesse wecken: Was wollen sie? Was bringt mir das?
- **Prospekt (Beilage)** – Hintergrund: Worum geht es genau?
- **Zahlschein** – Antwortelement: Was soll ich tun?
- **Dankeschön** – Schätzen sie mein Handeln?

Das Anschreiben:

- Praktische Tipps & formale Kriterien
- Tipps zum guten Anschreiben
- Wie bitte ich um Geld?
- Das Prospekt/ die Beilage



Praktische Tipps und formale Kriterien:

- Absender/ Logo
- Personalisierung/ Persönliche Anrede
- Betreff
- Projektbeschreibung
- Konkrete Spendensummen
- Bitte um Hilfe
- Direkte Aufforderung
- Persönliche Unterschrift
- P.S.
- Länge des Briefes



Tipps zum guten Schreiben:

- über Menschen – keine abstrakten Konzepte
- Schreiben, wie man spricht
- Kurze Sätze, Kurze Wörter
- Aktive Formulierungen
- AIDA-Prinzip
- Bildhafte Sprache
- Hilfsverben vermeiden
- Keine abstrakte Substantive
- Gleich zur Sache kommen
- Geschichte erzählen
- Direkte Fragen/ Ausrufe

Wie bitten wir um Geld?

- konkrete Bitte
- Gegenwerte formulieren
- Bedarfe in kleine Summen zerlegen
- besser krumme als glatte Beträge
- Staffelung je nach Bindung zum Spender, z.B.
 - mit 19 Euro finanzieren Sie die Fahrtkosten für einen Monat.
 - mit 25 Euro wird das Schuldgeld für einen Monat gedeckt.
 - mit 50 Euro können wir 9 Seiten eines Buches konservieren.

Zeit- und Kostenplanung

- Der beste Zeitpunkt
- Häufigkeit des Mailings
- Jahresplanung
- Vor- und Nachbereitung des Mailings
- Auswertung (Kostenplanung: Porto, Druck, Arbeitszeit, Papier/ Briefumschlag : Eingang der Spenden)

Beispiele für Spendenmailings



Vorbereitung des eigenen Spendenmailings:

- Was eignet sich für ein Spendenmailing?
- Wer ist unsere Zielgruppe?
- Was wollen wir von ihr?
- Fragebogen zur Vorbereitung



Quellen & Literatur

Publikationen und Internetseiten

- Crole, Barbara: Profi-Handbuch Fundraising. Regensburg, 2010
- <http://fundraising-knigge.de/angst-vorm-leeren-blatt-spendenbrief-verfassen/>
- www.nonprofit.de
- Bender, Vera: Fundraising leicht gemacht. Kammeltal, 2012.

Aller Bilder und Grafiken sind selbstgemachte Screenshots bzw. selbsterstellt mit GIMP.



Vielen, vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Bei Fragen:

- Karen Leonhardt | karen.leonhardt@freiwilligen-agentur.de |
- 0345 / 470 13 55 | freiwilligen-agentur.de | twitter.com/FWA_Halle | facebook.com/FreiwilligenAgenturHalle | Leipziger Straße 37, 06108 Halle

Weitere Angebote:

- Fundraisingberatung der Freiwilligen-Agentur Halle
individuelle Beratung zur Projektentwicklung für freie Träger der Jugendhilfe
& Jugendinitiativen, Fördermittelübersicht, monatlicher Fördertipp :
<http://www.freiwilligen-agentur.de/themen-und-projekte/engagement-in-organisationen-unterstuetzen/fundraisingberatung/>