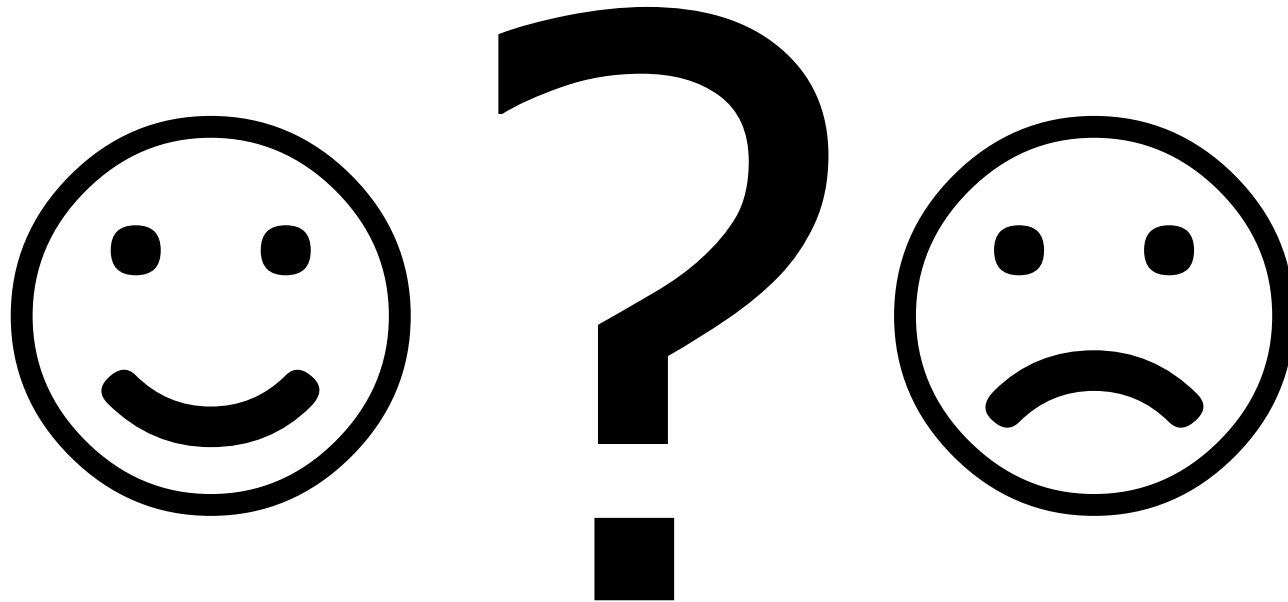


**Wie vertrete ich das Fundraising
wirkungsvoll gegenüber dem
Vorstand?**

Agenda

- Wie können wir unsere Vorstände in das Fundraising enger einbinden?
- Was sind die allgemeinen Voraussetzungen für Erfolge in der Zusammenarbeit mit Vorständen?
- Welche Erwartungen können gestellt werden:
An das Fundraising?
An Vorstände?
- Welche Wege gibt es im Umgang mit "häufigen Fragen"?
- Wo finden wir weitere Unterstützung und Hilfsquellen?

Vorstände, Fundraiser:innen, Erfahrungen ...



Davon abgeleitet: Drei Hauptziele für heute

- Anregungen für Wege, wie Sie gegenüber Ihren Vorständen die strategische Bedeutung des Fundraising für Ihre Organisation vermitteln können
- Anregungen für Wege, wie Sie Vertrauen in das Fundraising seitens Ihrer Vorstände stiften können
- Anregungen für Wege, wie Sie Ihre Vorstände für das Fundraising begeistern können

Das langfristige Ziel: Ihr Fundraising zu stärken

*„In my experience, most fundraising problems are **not** (actually) fundraising problems,*

they're problems in other parts of the system.

You want board members to help nurture relationships, fundraise, or do things outside of a board meeting?

In my opinion that had to have been in the performance expectations ... for the board.”

Simone Joyaux

Grundregel 1

Vorstände, Geschäftsführung, Management und die operativen Ebenen einer Organisation sind Partner ...

...aber keine Gleichgesetzten.

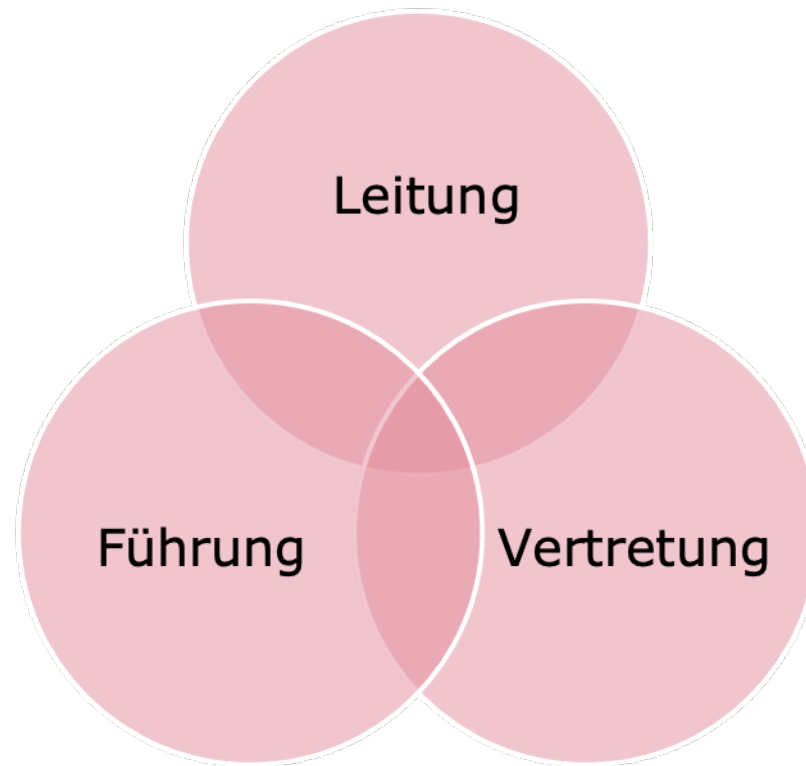
Was ist ein Vorstand?

Als Vorstand wird allgemein
das Leitungsorgan von Unternehmen oder sonstigen privaten
oder öffentlichen Rechtsformen bezeichnet,
das die Personenvereinigung nach außen gerichtlich und
außergerichtlich vertritt und
nach innen mit der Führung der Geschäfte betraut ist.

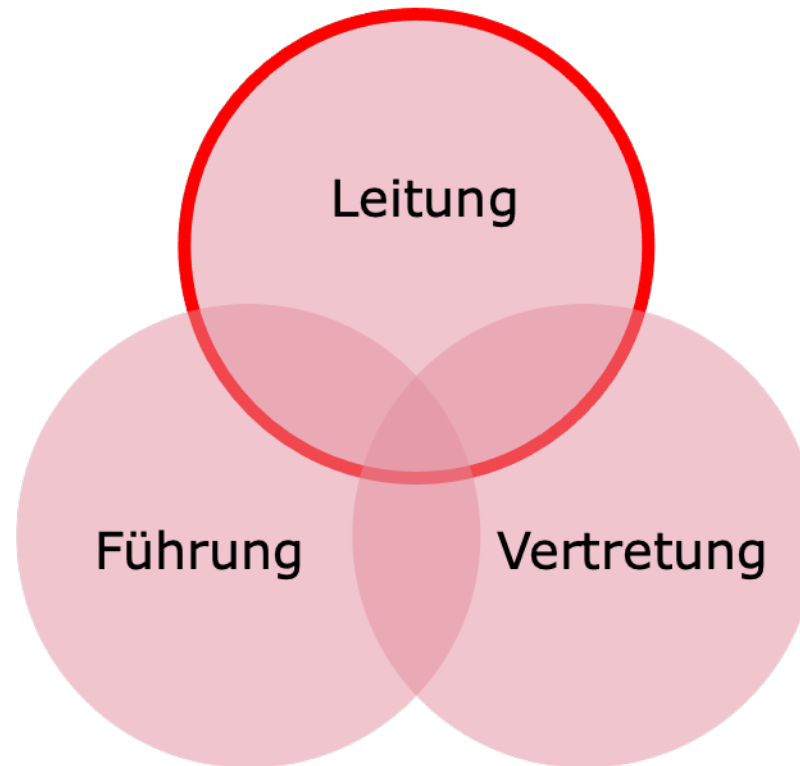
Welche Aufgaben hat ein Vorstand? (www.BoardSource.org)

1. Mission und Zweck einer Organisation festlegen
2. Geschäftsführung bestimmen
3. Geschäftsführung unterstützen und entwickeln
4. Planung und Strategie
5. Programmentwicklung und Evaluation
6. Für Ressourcen sorgen
7. Finanzen überwachen und sichern
8. Vorstandsentwicklung
9. Ethik und Integrität
10. Außenbild einer Organisation stärken

Kernaufgaben eines Vorstands



Wo gibt es Potenzial für das Fundraising?



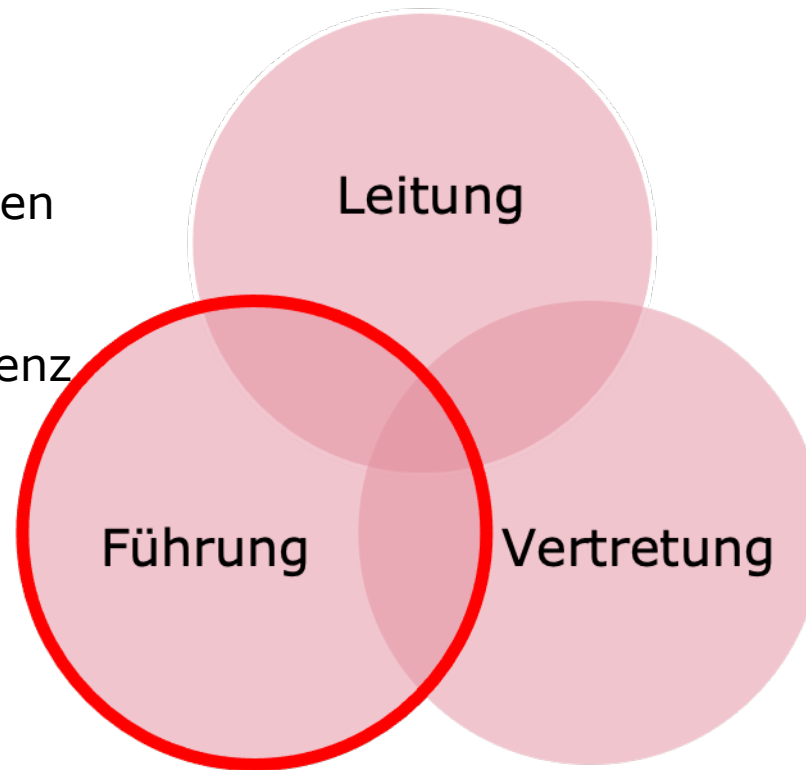
Relevant für das Fundraising:

- „Sachliche Gestaltung“
- Fachkompetenz
- Struktur, Strategie, Management, Umsetzung, Optimierung

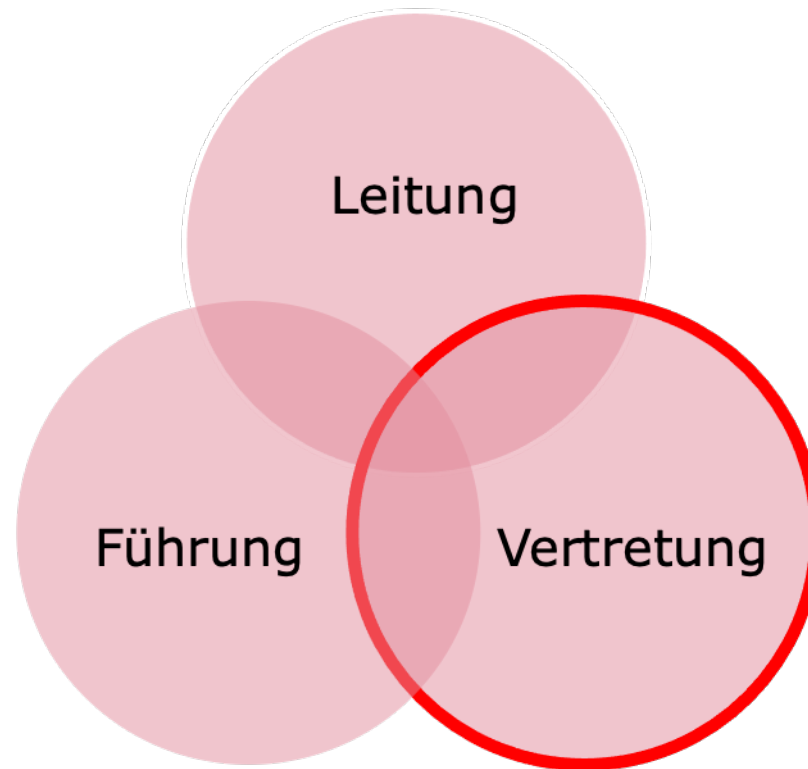
Wo liegt Potenzial für das Fundraising?

Relevant für das Fundraising:

- Gestaltung sozialen Handelns;
- Führungskompetenz wird durch Vertrauen aufgebaut
- „Individuelle Umsetzung allgemeiner Regelungen in aktives Tun“
- „Nach oben führen?“



Wo liegt Potenzial für das Fundraising?



Relevant für das Fundraising:

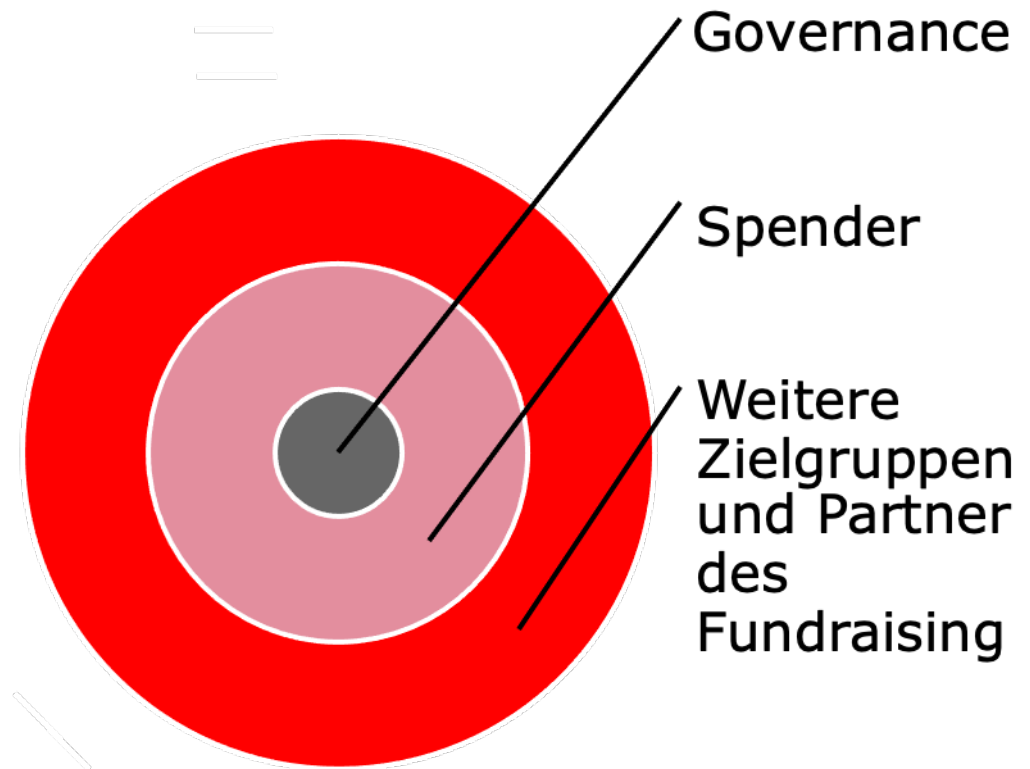
- Aus Vörständen „Botschafter:innen“ machen
- Vorständen ermöglichen, als Vorbilder dienen zu können
- Vorstände befähigen, ihrer Rolle als „Multiplikator:innen“ gerecht zu werden

Grundregel 2

Vorstände „entstehen“ nicht in einem luftleeren Raum.

Sie können unserer Fundraising-Aktivitäten am effektivsten unterstützen, wenn wir sie dazu befähigen und begleiten.

Ähnlichkeiten mit dem Großspendenfundraising



Quelle Graphik:
Marita Haibach

Grundregel 3

Wir Fundraiser:innen und Geschäftsführer:innen müssen „nach oben führen“.

Unsere Strategien im Umgang mit Vorständen basieren aufgrund der vorgesehenen Rollen- und Aufgabenaufteilung recht häufig auf Freiwilligkeit.

Grundregel 4

Vorstände sind Menschen, keine Monolithe.

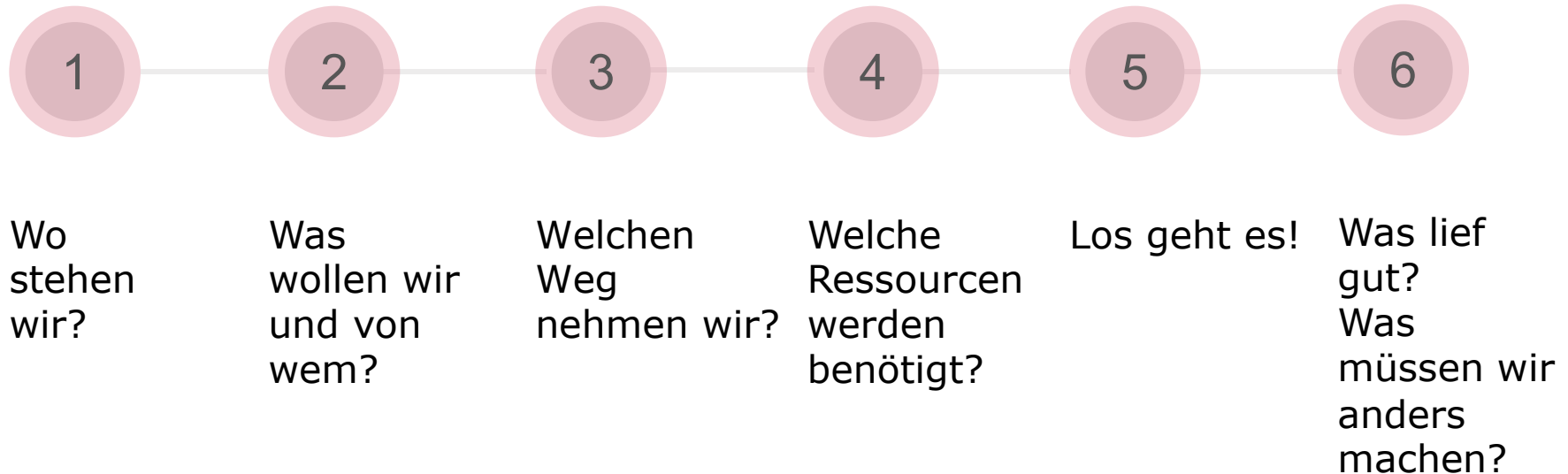
Und eigentlich wollen wir alle doch das Gleiche ...

"There is only
one way to eat
an elephant: a
bite at a time."

Desmond Tutu



Und deshalb sind Strategien und taktische Maßnahmen so wichtig ...



1. Wo stehen wir?

Die Bestandsaufnahme

Bedarf und benötigte Ressourcen definieren

Was bräuchten wir von unseren Vorständen?

2. Was sind unsere Ziele und Prioritäten? SWOT-Analyse

Wo und bei wem in dem Vorstand gibt es Potenzial?

Welche Prioritäten gibt es für Ihre Vorstände?
Was ist ihnen wichtig?

Und was ist Ihnen wichtig?

Wie sind Ressorts oder Aufgaben verteilt?
Welche passen besonders gut zum Fundraising?

3. Welchen Weg nehmen wir? Unsere Zielbestimmung und Zielgruppen

Beispielsweise:

- Für die Aktivität AA“ benötigen wir die Ressource BB bis CC.“
- Welche Vorstände könnten hiermit unterstützen?
- Wir können viele Ideen aus dem Bereich des „Freiwilligenmanagements“ verwenden - mit dem wichtigen Unterschied, dass wir stets von unten führen müssen.

Instrument: Auswertungen und –Ranking

| | HOCH: Link und Interesse | NIEDRIG: Link und Interesse |
|---|---|--|
| HOCH: Fähigkeit, Neigung zu einem Engagement | A | B |
| NIEDRIG: Fähigkeit, Neigung zu einem Engagement | C | D |

Diskussion

Was ist eine Aufgabe, bei der Sie sich zukünftig Unterstützung aus Ihrem Vorstand wünschen?

- Was ist konkret zu tun?
- Wer aus Ihrem Vorstand könnte damit helfen?
- Wie gut kennen Sie die Person oder Personen?
- Wie bekommen Sie die Daten und Hintergrundinformationen, die Sie benötigen?
- Wie gehen Sie sonst vor?

4. Welche Ressourcen benötigen wir?

- Zeit – gute Planung ist ein Muss.
- Eine durchdachte Strategie, die wir effektiv vermitteln können
- Ggf. Unterstützung durch unsere Leitungsebene
- Training, Coaching, Fortbildung?

5. Wie laufen Ansprache und Akquise?

Wie positionieren Sie das Thema Fundraising ggü. dem Vorstand bzw. werben für die aktive Mitwirkung?

- Was ist der richtige Rahmen? Wer ist der oder die richtige Botschafter:in?
- Wirkung im Mittelpunkt
- Zielgruppenfokussiert und personalisiert
- "High-touch" und betreuungsintensiv - Orientierungsmöglichkeiten anbieten.

Instrument 1: Das persönliche Gespräch

Es gibt vieles, was wir von Großspendendfundraising kennen und übernehmen können:

- Gut vorbereitet
- Personalisiert
- Konkret
- Wer spricht wen an?

Instrument 2: Sitzungen und Training

- Gut vorbereitete Tagesordnungspunkte für die Vorstandssitzung
- Board-Orientierung – Training und Fortbildungen, inclusive "On-Boarding für neue Vorstände
- Mentoring durch andere Vorstände

Instrument 3: Handapparat und Unterlagen

Wichtige Dokumente, die alle Vorstände kennen sollten:

- Gründungsdokumente, Statute
- Strategischer Plan
- Übersicht über Komitees und Arbeitsgruppen
- Finanzberichte
- Organigramm
- Schriftliche Zusammenfassung der Aufgaben und Pflichten des Vorstands

6. Dank; weitere Involvierung; Evaluation und Optimierung

Dank und Anerkennungskultur –
nach Außen und nach Innen

Gedanken zu einer weiteren Involvierung machen

- Was lief gut? Was lief schlecht?
- Was haben wir gelernt?

Diskussion

Wie sieht Ihre Dank- und Anerkennungskultur für Vorstände aus?

Und welche Erfahrungen haben Sie selbst gemacht?

- Ihr bestes Erlebnis im Rahmen einer Vorstandstätigkeit?
- Ihr schlechtestes Erlebnis im Rahmen einer Vorstandstätigkeit?

Für die Zukunft

Prüfen:

Könnten wir im Vorfeld eines Engagements Fundraising als Aufgabe für den Vorstand ansprechen?

Systematisieren:

Wie wird das Recruiting von Vorständen gemanagt?

Wie identifizieren? Wie nominieren?

Wie passen Vorstände zueinander und zur Organisation?

Helfen:

Terms of Reference („Stellenbeschreibungen“) nutzen
Alles tun, um ein gutes und gesundes Klima zu fördern
Fundraising in dieses und andere Dokumente integrieren
Vorstände “testen” - kleinere Aufgaben oder Komitees

Für diejenigen, die mehr wissen möchten:

- [Boardsource.org](https://boardsource.org)
- Marita Haibach: Handbuch Fundraising, 2019
- Robert D. Herman: Executive Leadership in Nonprofit Organizations, 2010
- Simone Joyaux (alles, was Sie finden können!)
- SwissFundraising als Plattform für kollegialen Austausch und
- Michael Urselmann: Handbuch Fundraising, 2020
- ZHAW für Non-Profit Management-Expertise in der Forschung und Lehre

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Becky Ann Gilbert CFRE
Director of Development, ASSIST

becky.gilbert@assistscholars.org