

EINE BEILAGE VON

swissfundraising+

NEWS

Ab 2014 wieder ein Fundraising-Award

EDITORIAL



> **Roger Tinner,**
Geschäftsführer
Swissfundraising

«Beim Verband geht etwas»: Wo immer ich an Veranstaltungen mit unseren Mitgliedern ins Gespräch komme, sind die Rückmeldungen zur neuen Swissfundraising-Strategie positiv. Insbesondere die vielen Impulse in Newslettern, aber auch die neuen Projekte wie die Lohnumfrage stossen auf Interesse und Lob.

Das ist Ansporn, den eingeschlagenen Weg konsequent weiterzugehen. In dieser Ausgabe fordern wir aber auch Sie auf, aktiv an der Verbandsarbeit teilzunehmen: Kommentieren Sie doch unsere News auf der Website, diskutieren Sie mit und werden Sie aktiv. Wir freuen uns darauf.

Am SwissFundraisingDay 2014, der am 6. Juni in Bern stattfindet, wird wieder ein Swissfundraising-Award verliehen. Derzeit erarbeitet eine Arbeitsgruppe die Vergabekriterien.

Ein Teil des strategischen Plans von Swissfundraising (vgl. letzte Ausgabe dieser News) sieht die Verbesserung des Berufsbildes in der Öffentlichkeit vor. Dazu gehört nach Meinung des Vorstandes auch, dass besondere Verdienste im Fundraising ausgezeichnet werden. So wird nun der Swissfundraising-Award wieder im Rahmen des SwissFundraisingDay verliehen. Eine Arbeitsgruppe um Vorstandsmitglied Ruth Wagner hatte Anfang 2013 ein erstes Konzept vorgestellt, aus dem nun u.a. Kategorien, Kriterien und Vergabepolitik festgelegt wurden.

Am Abend des SwissFundraisingDay 2014 findet erstmals wieder ein Anlass zur Verleihung des Swissfund-

raising-Award statt. Ausgezeichnet werden die beste Fundraising-Aktion sowie die beste Fundraising-Innovation. Eine Jury, die sich zusammensetzt aus Mitgliedern des Vorstandes sowie aus normalen Mitgliedern, wird dann eine Vorauswahl treffen und diese zur Abstimmung freigeben.

«Uns ist sehr wichtig, dass Eingabe und Vergabe transparent laufen. Daher werden wir z.B. die Vergabekriterien offen darlegen», sagt Ruth Wagner, stellvertretend für die Arbeitsgruppe.

Weitere Informationen rund um den Swissfundraising-Award werden Sie an dieser Stelle und in unserem E-mail-Newsletter sowie auf unserer Website swissfundraising.org erfahren.

Also jetzt schon vormerken: Der 6. SwissFundraisingDay findet am Donnerstag, 5. Juni 2014, im Kursaal Bern statt. Wir freuen uns auf Sie!

Was bewegt Sie?

Swissfundraising ist Ihr Berufsverband. Wir sind da, um Ihnen zur Seite zu stehen. Daher möchten wir von Ihnen wissen: Was bewegt Sie?

In verschiedenen Publikationen beschäftigen wir uns mit diversen Themen des Fundraisings. So liefern wir Ihnen regelmässig Swissfundraising-Impulse, die Ihnen Anregungen für den Fundraising-Alltag geben. In unserem Video-Kanal SwissfundraisingTV lassen wir immer wieder Leute zu Wort kommen, die speziell zur Fundraising-Landschaft in der Schweiz etwas zu sagen haben. Unser E-mail-Newsletter hält Sie regelmässig auf dem Laufenden und bei unseren Swissfundraising-Seminaren wollen wir Themen anbieten, die Sie interessieren.

Darum: Bitte sagen Sie uns, was wir für Sie tun dürfen! Welche Themen sind Ihre Themen? Welche Menschen sollten wir einmal vor die Kamera holen? Welches Seminar vermissen Sie schon lange?

Denken Sie daran: Wir können nur so gut sein, wie Sie uns lassen. Bitte bringen Sie sich mit ein und fordern Sie uns heraus. Wir freuen uns darauf!

Erfolgreicher SwissFundraisingDay

Über 200 Fundraiserinnen und Fundraiser kamen nach Bern, um sich am 5. SwissFundraisingDay auszutauschen und fortzubilden. Es gab Referate im Plenum, Workshops, Fallbeispiele und Zeit zum Netzwerken.

Hier und da wurde auch mal von einem «Klassentreffen» gesprochen – die Stimmung war auf jeden Fall sehr gut.

Roland Jeanneret führte zum wiederholten Male durch den SwissFundraisingDay. Er nahm sich auch noch die Zeit, um auf SwissfundraisingTV seine Sicht der Veränderungen und aktuellen Herausforderungen im Fundraising zu teilen (vgl. Website

Swissfundraising). Viel Wissen wurde in den Workshops am Vormittag ausgetauscht. Am Nachmittag wurde dann der Reputationsmonitor vorgestellt und drei Fundraiserinnen gaben Einblicke in aktuelle Projekte und ihre alltägliche Praxis. Wichtig sind natürlich immer auch die vielen Gespräche mit Kolleginnen und Kollegen. Diese wurden von einigen Teilnehmer/innen gar als «unbezahlbar» bezeichnet.

Swissfundraising-Präsident Odilo Noti nutzte die Möglichkeit vor Ort, noch einmal die Strategie des Verbandes anzusprechen. Der Vorstand hat für die kommenden Jahre Schwerpunkte für die Arbeit gelegt und hofft auch auf die Mitwirkung und Unterstützung durch Interessierte und Mitglieder.



«In der Schweiz geht nichts über die aktuellen DM-Kanäle»

Hier stellen wir in Zukunft Vorstandsmitglieder von Swissfundraising vor – den Auftakt macht Susanne Rudolf, verantwortlich für Marketing und Fundraising bei der «Erklärung von Bern» (EvB).

Wie bist Du zum Fundraising gekommen?

Als Ethno-Studentin hatte ich den diffusen Wunsch, bei einer NGO zu arbeiten, allerdings nicht als Fundraiserin. Ich wollte doch keine Verkäuferin sein! Da ich aber die entsprechenden Praktika und Erfahrungen mitbrachte, wurde es nichts mit meiner angestrebten NGO-Karriere, wenigstens vorläufig. Eher per Zufall bin ich dann im Marketing gelandet, zuletzt im Direktmarketing. Die Arbeiten und Tätigkeiten in diesem Bereich haben mir gut gefallen und ich konnte viele wertvolle Erfahrungen sammeln. Doch der Wunsch nach einer sinnvollen Tätigkeit, hinter der ich voll und ganz stehen konnte, wurde mit den Jahren immer grösser. Und so beschloss ich, mich auf Fundraisingstellen zu bewerben. Aufgrund meiner Erfahrung im Direktmarketing rechnete ich mit guten Chancen. Und es hat geklappt: Seit gut 5 Jahren arbeite ich bei der EvB als Fundraiserin.

Im Vergleich zu meinen KollegInnen im Vorstand bin ich damit natürlich ein Fundraising-Küken.

Warum engagierst Du dich bei Swissfundraising?

Es ist mir wichtig, dass das Fundraising mehr Anerkennung erhält, sowohl innerhalb der Organisationen als auch im gesamten Kommunikationsumfeld. Fundraising ist weit mehr als nur die hohle Hand hinstrecken. Zudem finde ich es wichtig, dass man sich als FundraiserIn ständig weiterbilden und entwickeln kann, sei es mit Weiterbildungsangeboten oder durch den Kontakt mit anderen Fundraising-Profis.

Was sollte unbedingt für das Fundraising in der Schweiz verbessert werden?

Das gilt nicht nur für die Schweiz: Die Leute müssen aufhören, Fundraisingmassnahmen als reine Administrations- und Werbekosten zu betrachten, die das Spendengeld für Projekte wegfressen. Dabei leistet das Fundraising wichtige Informations- und Sensibilisierungsarbeit. Ohne die Fundraising-Aktionen würden ja nur ganz wenige Menschen von den Problemen wissen, die wir in unseren Organisationen angehen wollen und nur die



wenigsten könnten sich mit einer Spende für ein Projekt engagieren und so zur Lösung beitragen.

Welches sind die drei wichtigsten Fundraising-Instrumente der kommenden Jahre?

In der Schweiz geht nichts über die klassischen DM-Kanäle. Online-Spenden werden erst dann ein bedeutendes Volumen aufweisen, wenn der eigentliche Spendenprozess sich vereinfacht.

Warum sollte jemand eine/n Kollegin/Kollegen dafür gewinnen, Mitglied bei Swissfundraising zu werden?

Als Mitglied kann man beruflich «up to date» sein. Zudem kann man so ein wertvolles Kontaktnetz von Gleichgesinnten aufbauen.

Knowhow für polnische Fundraiser

Die diesjährige Fundraising-Konferenz in Polen wurde von der Schweiz unterstützt: Aufgrund einer Kooperation mit Swissfundraising traten Andreas Cueni (Leiter ERFA-Treff Basel) und Jan Uekermann (Projektleiter Swissfundraising) dort auf und gaben Knowhow weiter.

Rund 150 Teilnehmerinnen und Teilnehmer kamen Anfang Mai nach Warschau zur «7. Mi dzynarodowej Konferencji Fundraisingu» – der 7. Fundraising-Konferenz in Polen. In Plenarsitzungen und Workshops wurden aktuelle Themen vorgestellt und diskutiert, in Vorträgen über neueste Trends im Fundraising informiert. Bereits vor längerer Zeit hatte der polnische Verband Swissfundraising angefragt, ob er bei der Aus- und Weiterbildung der polnischen FundraiserInnen unterstützend tätig sein könnte. Mit der Konferenz 2013 wurde die Umsetzung konkret.

Aufbruch

Auffallend war die Aufbruchstimmung und der grosse Enthusias-

mus unter den Fundraiserinnen und Fundraisern, deren Alter von Anfang 20 bis Mitte 70 reichte. Man merkt, dass die Thematik noch sehr jung ist, dass die Freiheit in Polen erst so richtig seit rund 20 Jahren gelebt wird. Das Vertrauen in Organisationen generell scheint noch zurückhaltend, besonders, wenn es um Geld geht. Unabhängig davon waren die Teilnehmenden der Konferenz allerdings sehr wissbegierig. Sobald sie jeweils etwas «aufgetaut» waren, lief die Diskussion auf Hochtouren und es wurden viele Fragen gestellt.

Schweizerisch-polnischer Dialog

Das erlebten auch Andreas Cueni und Jan Uekermann in ihren Beiträgen der so genannten «Schweizer-Polnischen Seminare». Cueni stellte Fundraising-Kampagnen aus der Schweiz vor, Uekermann sprach über Grossgönner-Fundraising. Gemeinsam nahmen Cueni und Uekermann auch an einer Plenarsitzung teil mit Vertretern des Polnischen Fundraising-Verbandes: Robert Kawalko (Präsident und CEO) sowie Marek Ostafil (Geschäftsführer). Darin ging es um die Frage, was Fundraiserinnen und Fundraiser in Polen von den Beispielen aus der Schweiz lernen können.

Nächste Termine

Bitte konsultieren Sie auf jeden Fall unsere Website, auf der Sie sich online anmelden können.

Donnerstag, 3. Oktober, und Freitag, 4. Oktober:

Journées de formation 2013, Lausanne

Donnerstag, 24. Oktober:

Swissfundraising-Erfa-Treff, Basel

Freitag, 25. Oktober:

Swissfundraising-Seminar: Major Donor Fundraising und Stiftungs-Marketing, Zürich

Mittwoch, 30. Oktober:

Swissfundraising-BR-Treffen: Fundraising der ETH Zürich Foundation, Zürich

Dienstag, 5. November:

Swissfundraising-Erfa-Treff, Bern

IMPRESSUM

Herausgeber

Swissfundraising, Oberer Graben 12, Postfach 20, 9001 St.Gallen, info@swissfundraising.org, www.swissfundraising.org
Telefon 071 777 2011

Redaktion

Roger Tinner, Geschäftsführer Swissfundraising, roger.tinner@swissfundraising.org;
Jan Uekermann, Projektleiter Swissfundraising, jan.uekermann@swissfundraising.org

Erscheint als Beilage zum Fundraiser-Magazin