

EINE BEILAGE VON

swissfundraising+

# NEWS

EDITORIAL



➤ **Roger Tinner,**  
Geschäftsführer  
Swissfundraising

Für Swissfundraising geht ein Jahr zu Ende, das von zahlreichen Neuerungen geprägt war: Verabschiedung und Umsetzung einer neuen Vierjahres-Strategie, die erstmalige Durchführung einer Lohnumfrage bei den Mitgliedern, vierzehntäglicher E-Newsletter, SwissfundraisingTV, Neukonzeption eines Swissfundraising Award und Medienpartnerschaften. Vorstand und Geschäftsstelle freuen sich, dass vieles davon auf positives Echo gestossen ist. Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und wünschen zum Jahreswechsel jetzt schon nur das Beste für Sie und Ihre Organisationen!

## 1. Lohnumfrage mit gutem Rücklauf

**Fundraiserinnen und Fundraiser verdienen in der Schweiz im Durchschnitt – je nach Funktionsstufe, Verantwortung für Mitarbeitende und Budgets – zwischen 85'000 und 124'000 Franken im Jahr. Zwei Drittel von ihnen verfügen über einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss.**

Das sind die wichtigsten Ergebnisse einer Lohnumfrage, die Swissfundraising, der Schweizer Berufsverband der Fundraiserinnen und Fundraiser, gemeinsam mit dem Zentrum für Kulturmanagement der ZHAW bei seinen Mitgliedern durchgeführt hat. Swissfundraising zählt mehr als 500 Mitglieder, mehr als die Hälfte davon sind Frauen. Die Rücklaufquote für die Lohnumfrage lag bei 31 Prozent. Wie die Lohnumfrage zeigt, besitzen zwei Drittel der Antwortenden einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss. Viele von ihnen tragen Verantwortung für Mit-

arbeitende und Ausgabenbudgets, über ein Drittel ist innerhalb der eigenen Organisation in leitenden Funktionen tätig, häufig auch als Mitglied der Geschäftsleitung.

### Position und Person sind entscheidend

Der Durchschnittslohn der Befragten liegt bei 106'000 Franken, die Bandbreite der Löhne zwischen 85'000 und 124'000 Franken (Brutto-Jahressalar). Die Entlohnung ist deutlich tiefer bei Personen ohne Personal- und Budgetverantwortung sowie ohne Führungsfunktion: Je verantwortungsvoller die Position innerhalb der Organisation ist, umso höher fällt auch der Lohn aus. Insgesamt zeigen sich im Bereich Fundraising ähnliche Befunde wie in anderen Berufsgruppen: Wichtig für die Lohnhöhe ist die Position; mitentscheidend sind die Person, ihre Berufserfahrung oder ihr Alter. Insgesamt gibt es im Fundraising eine eher flache Lohnhierarchie.

Ausführliche Informationen finden Sie auf [www.swissfundraising.org](http://www.swissfundraising.org).

## Spendenbeilage – beim nächsten Mal dabei?

Swissfundraising hat gemeinsam mit der Zewo bereits zum 6. Mal eine Spendenbeilage in der Sonntagspresse veröffentlicht.

Am 24. November war es wieder einmal soweit: In der «SonntagsZeitung» und in der «NZZ am Sonntag» erschien die Spendenbeilage von Zewo und Swissfundraising, die so über 400'000 Leserinnen und Leser erreichte. Die Spendenbeilage 2013 widmete sich der Frage, wie Spenden wirken, und zeigte mit konkreten Beispielen, weshalb Spenden nötig ist und was Menschen bewegt, zu spenden oder sich persönlich zu engagieren. Dazu kamen aktuelle Spendenthemen und Ratgeber-Rubriken der Zewo sowie ein Kurzbeitrag über die Aufgaben der FundraiserInnen. Spenderinnen und Spender erhielten Tipps und wurden darüber informiert, was sie bei der Wahl der Organisation beachten sollten. Voraussichtlich wird auch 2014 wieder eine Spendenbeilage erscheinen – falls Sie interessiert sind und Ihre NPO zewo-zertifiziert ist, melden Sie sich bitte per Mail: [info@swissfundraising.org](mailto:info@swissfundraising.org).

# Aktuell auf SwissfundraisingTV

**Anfang des Jahres starteten wir mit einem eigenen Video-Kanal. Ende des Jahres werden bereits 20 Videos online sein.**

Die Themen in diesem Kommunikationskanal sind ebenso vielfältig: Branding und Markenaufbau, Sponsorenlauf, Storytelling, Direct-Mail oder Erbschafts-Marketing. In den neusten Videos gibt Roger Tinner einen Rück- und Ausblick auf die Arbeit von Swissfundraising und Vaughn Frisby gibt einen Einblick in seine Arbeit als Prospect Researcher. Dieses Prinzip wird auch weiterhin beibehalten: In jedem Video gibt ein/e Experte/in zu einem Thema Informationen, Anregungen und Tipps.

Die Videos von SwissfundraisingTV produziert unser Projektleiter Jan

Uekermann, der bereits mit dem Fundraising-Videoprojekt FUND-CAST einige Jahre Erfahrung hat. «Mir ist wichtig, dass wir als Berufsverband mit gutem Beispiel vorangehen und in unserer Kommunikation auch das Medium Video einsetzen», antwortet er auf die Frage, warum es SwissfundraisingTV gibt. Und weiter: «Ich finde, jede Organisation sollte Videos nutzen, um mit ihren Unterstützerinnen und Unterstützern zu kommunizieren. Dabei ist es gar nicht so wichtig, dass die Videos sehr professionell sind. Es gibt viele Videos, die sehr oft angeguckt werden, und die sind oft einfach mit Handv-Kamera aufgenommen!» Folgen Sie diesem QR-Code direkt zu SwissfundraisingTV:



# «Fundraising ist kein Kostenfaktor, sondern eine Investition»

Stefan Stolle ist Head Communications & Fundraising bei HELVETAS Swiss Intercooperation. Im Vorstand von Swissfundraising arbeitet er seit rund 10 Jahren mit, seit 3 Jahren ist er Vizepräsident.

## *Wie bist Du zum Fundraising gekommen?*

Niemand wird als Fundraiser geboren. Ich bin deshalb, wie die meisten, der typische Quereinsteiger. Ich konnte in diesem Beruf auf optimale Weise meine Erfahrungen als Marketingleiter und meine Zusatzausbildung als PR-Berater verbinden. Es ist unglaublich befriedigend zu wissen, dass ich mit meinem Fachwissen einen Beitrag zu einer etwas besseren Welt leisten kann.

## *Warum engagierst Du dich bei Swissfundraising?*

Mir ist es ein Anliegen, unserem Beruf mehr Anerkennung zu verschaffen. Die mitleidigen Blicke die man manchmal erntet, wenn wir erklären, was unser Beruf ist, ärgern mich. Wir sind keine Bettler! Im Gegenteil: Wir bieten ein Luxusprodukt an, das unserer «Kundschaft» Prestige und tiefe emotionale Zufriedenheit verleiht.

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

Nebst der Anerkennung des Berufes braucht es ein Umdenken in den Organisationen, vor allem in den Vorständen. Fundraising ist kein Kostenfaktor, sondern eine Investition in die Zukunft. Die Fixierung auf die Rentabilität des Fundraising (ROI) ist völlig falsch. Was zählt ist einzig, ob unter dem Strich mehr Mittel für unsere gemeinnützigen Zwecke generiert werden können. Wenn dazu höhere Investitionen nötig sind, ist es unsere Aufgabe, die Vorstände davon zu überzeugen.

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

Ohne Zweifel bleibt Direct Mail das wichtigste Standbein der meisten Organisationen. Mit guten Akquisitionskonzepten und einer anständigen Bindungsstrategie wird das Direct Mail wie auch andere Direct Marketing-Kanäle eine grosse Zukunft vor sich haben. Das Major Donor Fundraising wird ebenfalls an Bedeutung gewinnen. Wer es schafft, seinen Grossspenderinnen und Grossspender als Partner auf gleicher Augenhöhe zu begegnen, schafft sich langfristige Freunde. Im Online-Fundraising sind Konzepte erfolgsversprechend, die ein virales Potential entwickeln.



Stefan Stolle.

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

Weil wir Schweizer NPO nicht gegeneinander, sondern miteinander an einer solidarischen und grosszügigen Schweiz arbeiten und weil unser Verband die ideale Plattform ist, um gemeinsam an dieser Vision zu arbeiten.

# Erfa-Treffs ab 2014 auch in Luzern

Ab dem kommenden Jahr wird es eine neue Swissfundraising-Erfa-Gruppe in Luzern geben, ergänzend zu den bestehenden in Basel, Bern, Lausanne, St. Gallen und Zürich.

In Luzern und Umgebung gibt es eine stattliche Anzahl von NPO. Deren Vertreter reisen für gewöhnlich zu den nächstgelegenen ERFA-Treffen nach Bern, Basel oder Zürich, seltener nach St. Gallen oder Lausanne. Das erweiterte Potenzial an interessierten Kreisen ist vorhanden mit der Hochschule Luzern, dem Medienbildungszentrum MAZ und anderen Bildungsinstitutionen. Das hat Regina Hauenstein (Interteam), Daniel Galliker (Caritas Schweiz) und Christoph Meyer (one marketing) jetzt dazu bewogen, ein ERFA-Treffen in der Zentralschweiz anzubieten.

## Den Austausch fördern

Regina Hauenstein beschreibt die Motivation des Dreierteams: «Im Fundraising arbeiten wir an verschiedenen Schnittstellen. Wir sind Brückenbauer unserer Projekte zu Spendern und Geldgebern. Wir arbeiten im Spannungsfeld von kurzen Botschaften und komplexen Projekten. Wir sind Teamplayer und

Einzelkämpfer, Hoffnungsträger und Sündenböcke gleichzeitig. In diesem Arbeitsumfeld ist Vernetzung für uns und unsere Arbeit zentral. Die Erfa-Treffen ermöglichen Erfahrungsaustausch, fachliche Rückmeldung und das gemeinsame Entwickeln von Ideen. Für Organisationen der Zentralschweiz wollen wir die regionale Vernetzung stärken, Fundraiserinnen und Fundraiser von schweizweiten Organisationen möchten wir mit attraktiven Themen ansprechen.»

Die organisatorischen Details der neuen Gruppe verhalten sich wie bei den übrigen ERFA-Gruppen. Es wird immer ein Impuls-Referat geben mit anschliessendem Austausch und Diskussion. Die Termine 2014 und erste Themen für alle ERFA-Treffen werden noch im Dezember festgelegt – wenn sich alle ERFA-Gruppenleiter/innen zum Jahresaustausch treffen. Die Ergebnisse dazu werden Ende Jahr über [www.swissfundraising.org](http://www.swissfundraising.org) und den Newsletter kommuniziert.

Bei Fragen, Anregungen und Wünschen zum ERFA-Treff Zentralschweiz dürfen Sie sich gerne auch direkt an Regina Hauenstein wenden, am besten gleich per Mail an [sdwsoli@bluewin.ch](mailto:sdwsoli@bluewin.ch).

## Wichtige Termine für 2014

Bitte konsultieren Sie für aktuelle Termine immer unsere Website, auf der Sie sich für alle Swissfundraising-Veranstaltungen anmelden können.

*Donnerstag, 5. Juni 2014*  
SwissFundraisingDay 2014, Bern (9 bis 17 Uhr)  
Verleihung Swissfundraising Award, Bern (ab 17.30 Uhr)

*Donnerstag, 2. Oktober 2014, und Freitag, 3. Oktober 2014:* Journées de formation 2014, Lausanne

Die Daten für die Swissfundraising-Erfa-Treffs, die Swissfundraising-Seminare und die Generalversammlung werden Anfang Januar publiziert.

## IMPRESSUM

### Herausgeber

Swissfundraising, Oberer Graben 12,  
Postfach 20, 9001 St. Gallen, [info@swissfundraising.org](mailto:info@swissfundraising.org), [www.swissfundraising.org](http://www.swissfundraising.org)  
Telefon 071 777 20 11

### Redaktion

Roger Tinner, Geschäftsführer Swissfundraising, [roger.tinner@swissfundraising.org](mailto:roger.tinner@swissfundraising.org);  
Jan Uekermann, Projektleiter Swissfundraising, [jan.uekermann@swissfundraising.org](mailto:jan.uekermann@swissfundraising.org)

Erscheint als Beilage zum Fundraiser-Magazin

**swissfundraising** 