

EINE BEILAGE VON

swissfundraising+

## NEWS

## In eigener Sache: Cueni für Uekermann

EDITORIAL



› **Roger Tinner,**  
Geschäftsführer  
Swissfundraising

40 Organisationen sind beim neu lancierten Image- und Spendenbarometer von Swissfundraising schon mit dabei: Das ist ein grosser Vertrauensbeweis in die Arbeit der entsprechenden Arbeitsgruppe und des Vorstandes. Derzeit werden die konkreten Fragebogen für die beiden Befragungsmodule mit dem beauftragten Marktforschungsinstitut DemoSCOPE im Detail ausgearbeitet. Der Start der übers ganze Jahr verteilten Befragung ist für kommenden Januar geplant, die ersten Ergebnisse werden im Februar 2016 vorliegen. Swissfundraising verspricht sich davon eine neue, verbesserte Übersicht über den Schweizer Spendenmarkt.

Rund zwei Jahre nach dem Entscheid, die Swissfundraising-Geschäftsstelle mit einem Projektleiter zu ergänzen, löst Andreas Cueni den ersten Stelleninhaber, Jan Uekermann, ab.

Als wir Anfang 2013 den jungen, aber im Fundraising schon erfahrenen Jan Uekermann als ersten Projektleiter bei Swissfundraising vorstellten, gab es neben viel Zuspruch auch die eine und andere skeptische Stimme: Kann ein Fundraiser, der eben erst aus Deutschland nach Zürich gezogen ist, für die Swissfundraising-Mitglieder wirklich fachliche Impulse und Inputs geben, wenn er doch unsere spezifische (Fundraising-)Kultur noch nicht kennt? Inzwischen wissen wir (und wir haben ja bei seiner Wahl schon darauf gezählt), dass er es kann bzw. dass er es konnte. Denn nach rund zwei Jahren in der Schweiz zieht es Jan weiter: Zunächst in eine kurze Auszeit und dann in eine neue

Aufgabe, die das Teilzeit-Mandat bei Swissfundraising nicht mehr zulässt. Wir danken Jan Uekermann für eine inhaltlich spannende und in der unkomplizierten Zusammenarbeit sehr kollegiale Zeit und insbesondere für sein grosses Engagement in so wichtigen Projekten wie DM Panel und DM-Fachgruppe, Swissfundraising Award, SwissfundraisingTV, SwissFundraisingDay.

Heute dürfen wir Andreas Cueni als Nachfolger von Jan Uekermann begrüßen. Er hat sein Amt als Projektleiter per Anfang September angetreten und gehört nicht nur als Fundraiser, sondern auch als Verbandsmitglied zu den erfahrensten Menschen aus der Schweizer Fundraising-Szene. Er war mehrere Jahre im Vorstand engagiert und leitet den BR-Treff in Basel ebenfalls seit Jahren erfolgreich. Andreas Cueni, Jahrgang 1966 und lic.phil. I, wird die meisten Projekte von Jan Uekermann übernehmen und sicherlich auch eigene Schwerpunkte setzen. Wir heissen ihn herzlich in der neuen Funktion willkommen und wünschen viel Erfolg!

# «Wir müssen aufpassen, nicht nur in Ertragszahlen zu denken»

Andreas Cueni, heute als selbständiger Fundraising-Berater in Basel tätig, ist seit der Gründung im Verband dabei und engagiert. Neu arbeitet er teilzeitlich als Projektleiter bei Swissfundraising.

## *Wie bist Du selbst zum Fundraising gekommen?*

Ich wuchs auf, als die Umwelt und der Weltfrieden in der Öffentlichkeit grosse Bedeutung erlangten. Nonprofit-Organisationen leisteten wichtige Diskussionsbeiträge dazu. Bei lokalen Ablegern von ihnen habe ich mich dann schon zur Schulzeit engagiert. Selber mich beruflich gemeinnützig zu engagieren, erschien mir schon während des Studiums folgerichtig. Ich hatte Möglichkeiten, mich sofort nach der Volljährigkeit in Nebenämtern zu engagieren, die mir Verantwortung übertrugen. So war ich Chefredaktor eines lokalen Wochenblättchens wie Budgetverantwortlicher meiner Wohngemeinde. Im Fundraising konnte ich meine Erfahrungen aus der Kommunikation und aus der Finanzplanung miteinander verbinden. Ich musste mich allerdings



in meiner ersten Vollzeitstelle als Fundraiser intensiv in den Beruf hineinknien.

## *Warum engagierst du dich bei Swissfundraising?*

Ich durfte von den Gründern des Verbands, damals noch Schweizerische Gesellschaft der Fundraising-Fachleute (SGFF) geheissen, lernen: an Tagungen, aus Publikationen, während Erfatreffs, die noch rund um einen einzigen Tisch herum stattfinden konnten und intensiven Austausch zwischen Alten und Jungen ermöglichten. Ich meine, ich hätte von Leistungen des Verbands

profitiert, und war dann auf Anfrage hin bereit, Funktionen zu übernehmen und meinerseits den Austausch zu fördern. Seit den 1990er-Jahren Sorge ich dafür, dass der Erfatreff in Basel stattfindet, und zwischen 1999 und 2005 wirkte ich im Vorstand. Auch mich verückt nicht jedes einzelne Produkt des Verbandes, aber ich bin weiterhin froh, dass eine Instanz Regeln aufstellt, Weiterbildung organisiert sowie Fachpublikationen selber produziert oder fördert.

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

Ich würde meinen, wir müssen aufpassen, nicht nur in Ertragszahlen zu denken. Spenden bedeutet, Mittel ohne adäquate materielle Gegenleistung zu veräussern. Die Gebenden wollen mit uns zusammen ideelle Ziele erreichen. Sie machen das auf der Basis eines Vertrauens in unsere Organisationen. Dieses müssen wir alle unbedingt erhalten, ja verstärken. Das geschieht einerseits mit kluger Kommunikation; andererseits müssen unser tägliches, praktisches Verhalten sowie unsere Planungen auch die Erwartungen der Gebenden und der Öffentlichkeit einbeziehen. Reflektionen über unseren Beruf sollten wir öfters anstellen.

# Vielen Dank – so geht richtiges Danken

---

Ich würde gerne auch Veranstaltungen zu diesem Thema anbieten, aber ob diese auch Interesse finden? Weiterbildungen über vermögende Förderer und technische Werkzeuge hingegen locken jederzeit ein Publikum.

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

Erfahrung, Arbeitszeit und Konstanz! Ich habe viele Leute ins Fundraising kommen und es wieder verlassen gesehen; erfolgreich wären aber Berufsleute, die ihre Fähigkeiten ständig weiterentwickeln können. Die Organisationen müssen diesen zweitens hinreichend Arbeitspensen zur Verfügung stellen und sie drittens langfristig halten, um nachhaltig Instrumente entwickeln zu können.

## *Warum sollte man/frau Mitglied bei Swissfundraising werden?*

Der Verband steht in unserem Land mit seinen Leistungen konkurrenzlos da und hat diese in den vergangenen Jahren ohne Preiserhöhungen stark ausgebaut. Das war dank konstanter Führung auf operativer und strategischer Ebene und Kooperationen mit Partnern möglich.

**Vielen Dank! Genau darum ging es bei einem der letzten Erfa-Treffs in Zürich. Auf der Agenda stand das Thema «Verdankung von Spenden-Pflicht oder Wettbewerbsvorteil?» – und es kamen rund 70 Fundraiserinnen und Fundraiser. Rahel Gerber und Jan Uekermann gaben Impulse für anregende Gespräche während und nach der Präsentation..**

Generell sollte man sich für Spenden bedanken, weil dadurch die Bindung zu den Spender/innen steigt, der kognitiven Dissonanz entgegengewirkt wird (die Spender/innen sich also keine Gedanken mehr darüber machen müssen, ob die Entscheidung für die Spende nun richtig oder falsch war) und weil die Möglichkeit steigt, dass Spender/innen Ihre Organisation auch beim nächsten Mal bedenkt – und vielleicht sogar mit einem höheren Betrag.

Grundsätzlich sollte man sich für Spenden aber auf jeden Fall schon deshalb bedanken, weil es die Spender/innen wert sind!

Da schliesst sich natürlich die Frage an: Für welche Spenden sollte man sich bedanken? Und hier gehen die Meinungen auseinander: «Jede Spende ist es wert, für sie zu danken – denn für den einen oder anderen sind 10 Franken schon viel», sagen die einen. Andere sind der Meinung, dass für Spenden erst ab einem bestimmten Betrag von z.B. 50 Franken gedankt werden sollte. Die Untergrenze sollte sich natürlich auch an der Zielgruppe orientieren: Spendet die Person zum ersten Mal an die Organisation, liegt die Grenze weiter unten. Spendet die Person regelmässig an die Organisation, z. B. auf jedes Mailing, ist die Grenze weiter oben. Mit einer Matrix können die verschiedenen Zielgruppen und Dank-Möglichkeiten dargestellt und so besser strukturiert und systematisiert werden (vgl. Darstellung auf der [Swissfundraising-Website](#)).

Gedankt werden kann nicht nur die neuste Spende, sondern auch:

- für Zeit und Wissen
  - für die erneute Spende
  - für die regelmässige Spende
  - für die Erneuerung der Mitgliedschaft
  - für das Mitgefühl
  - für die Rückmeldung
  - dafür, dass jemand seit drei Monaten «dabei» ist
  - usw.
-

# Dienstleister-Liste erscheint Ende Jahr

Auf Ende Jahr erscheint ein weiteres Mal die Dienstleisterliste von Swissfundraising – ein beliebtes Instrument für NPO, die externe Unterstützung suchen.

Ob in der eigentlichen Fundraising-Beratung, in Marketing und Kommunikation, in Bereich Druck oder im Online-Umfeld: Die Dienstleister-Liste von Swissfundraising listet mögliche Partner für Non-Profit-Organisationen übersichtlich und mit einer Kurzbeschreibung des Leistungs-Portfolios auf, so dass sich inte-

ressierte NPO schnell einen Überblick verschaffen können. Die Liste ist besonders beliebt bei neuen Projekt-Verantwortlichen oder nach Personalwechseln, weil sie eine erste Markt-Übersicht erlaubt.

## Nur für Mitglieder

Nicht jedes Unternehmen und jede(r) Berater(in) aus der Schweiz kommt auf die Liste: Eine Einzelmitgliedschaft zumindest eines verantwortlichen Mitarbeiters ist Voraussetzung dafür, in die Liste aufgenommen zu werden. Die Publikation von Adresse, Angebot und Link zur Firmen-Website kostet 300 Franken. Gleichzeitig wird das Unternehmen auch auf der Website von Swissfundraising (swissfundraising.org) in die Linkliste aufgenommen, so dass es auch online gefunden wird.

Die Liste selbst wird nach Erscheinen im Dezember an alle Swissfundraising-Mitglieder per Post verschickt. Es sind – auf Anfrage – auch kostenpflichtige Beilagen möglich.

Die bisher eingetragenen Firmen werden zur Aktualisierung ihrer Daten aufgefordert. Weitere Interessierte können sich via [info@swissfundraising.org](mailto:info@swissfundraising.org) informieren.

## Nächste Termine

Bitte konsultieren Sie auf jeden Fall auch unsere Website [swissfundraising.org](http://swissfundraising.org), auf der Sie sich online anmelden können.

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

*Montag, 6. Oktober, und Dienstag, 7. Oktober*  
21. Österreichischer Fundraising Kongress, Wien

*Donnerstag, 30. Oktober*  
Swissfundraising-Erfa-Treff, Basel

*Dienstag, 4. November*  
Swissfundraising-Erfa-Treff, Bern

*Donnerstag, 20. November*  
Swissfundraising-Erfa-Treff, Zentralschweiz



## 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 2011

### Redaktion

Roger Tinner, Geschäftsführer,  
[roger.tinner@swissfundraising.org](mailto:roger.tinner@swissfundraising.org);  
Andreas Cueni, Projektleiter,  
[andreas.cueni@swissfundraising.org](mailto:andreas.cueni@swissfundraising.org)

Erscheint als Beilage zum Fundraiser-Magazin

**swissfundraising**