

EINE BEILAGE VON

swissfundraising+

NEWS

Swissfundraising hat jetzt 600 Mitglieder

EDITORIAL



► **Odilo Noti,**
Präsident
Swissfundraising

Die Stimme des Fundraisings in der Schweiz gewinnt an Bedeutung, die Fachkenntnisse und das professionelle Selbstbewusstsein der Fundraiserinnen und Fundraiser wachsen: Das sind die wichtigsten Ziele unseres Verbandes, wie wir sie im Vorstand vor zwei Jahren in einem Strategieprozess festgelegt haben. Auch 2015 konnten wir die geplanten Fortschritte erreichen. Das wohl beste Beispiel dafür ist der neue Swissfundraising-Spenden- und Imagebarometer, an dem sich 42 NPO beteiligen und der uns wichtige Erkenntnisse liefern wird, dank derer wir im Fundraising noch effizienter werden können.

Per Ende 2014 waren 600 Frauen und Männer Mitglied bei Swissfundraising. Damit konnte die Mitgliederzahl ein weiteres Mal um rund 10 Prozent gesteigert werden.

2014 war für den Verband erneut ein erfolgreiches Jahr, konnten doch die wesentlichen Ziele, wie sie in der mehrjährigen Strategie von Swissfundraising festgehalten sind, wieder erreicht werden. Dazu gehört unter anderem auch die Steigerung der Mitgliederzahl, was dank dem ausgebauten Angebot an Veranstaltungen und Dienstleistungen auch diesmal gelang.

Erstmals systematische Akquisition

In diesem Jahr setzte Swissfundraising erstmals auch auf eine klassische Mitglieder-Akquisition via

DM-Aktion: Ein dreidimensionales Direktmailing mit verschiedenen Karten brachte den Angesprochenen die Vorteile einer Verbandsmitgliedschaft näher. Nicht zuletzt aufgrund dieses Mailings – aber auch im Zusammenhang mit den für Mitglieder günstigeren Veranstaltungen – traten 2014 ziemlich genau die avisierten 50 Neumitglieder bei.

Erfolgreiche Medienpartnerschaften

Ebenfalls 2014 kamen die beiden – ebenfalls strategisch begründeten – Medienpartnerschaften mit «persönlich» und dem «Fundraiser-Magazin» voll zum Tragen: Während es bei der Kommunikationszeitschrift eher darum geht, Fundraising-Themen auch NichtfundraiserInnen nahe zu bringen, dient diese Beilage im «Fundraiser-Magazin» der klassischen Verbandskommunikation. Wir werden beide Kanäle auch 2016 intensiv nutzen.

«Das Selbstbewusstsein der FundraiserInnen stärken»

Roger Tinner ist seit 2007 Geschäftsführer von Swissfundraising. Im Gespräch mit uns schildert er, wie er zum Fundraising kam und wieso er sich im Verband fürs Fundraising engagiert.

Wie bist Du zum Fundraising gekommen?

Als kleiner Bub muss ich da sehr talentiert gewesen sein – beim Losverkauf für den Fussballclub, beim Markenverkauf für Pro Juventute und beim Abzeichenverkauf für die Schweizer Sporthilfe habe ich regelmässig mehr verkauft und gesammelt als gefordert. Ich erinnere mich sogar an eine Auszeichnung, die ich dafür erhalten habe. Im Berufsleben habe ich es als Leiter einer Kommunikationsagentur häufiger mit Sponsoring als mit Fundraising zu tun. Immerhin war ich in den Neunziger Jahren am Aufbau der HSG Alumni an der Uni St.Gallen beteiligt, wo es damals auch eine Capital Campaign für ein neues Weiterbildungszentrum brauchte. Ich war in diesem Projekt aber eher unterstützender Kommunikator als Fundraiser.



Roger Tinner, Geschäftsführer von Swissfundraising

Warum engagierst Du Dich bei Swissfundraising?

Die Geschäftsführung mache ich ja im Mandat, meine Agentur alea iacta ag hat einen Auftrag von Swissfundraising, die Geschäftsstelle des Verbands zu führen. 2007 habe ich auf Wunsch des Vorstands meinen Vorgänger ersetzt, dessen Agentur wir damals übernommen hatten. Zum Mandat bin ich also eher wie die Jungfrau zum Kind gekommen. Da meine Hauptaufgaben aber vor allem in der Kommunikation liegen, fiel mir der Einstieg leicht. Ausserdem hatte und hat der Verband aufgrund der zunehmenden Professionalisierung im Fundraising grosses Potenzial, zu wachsen und sein Angebot an Dienstleistungen auszubauen. Das und das Vertrauen des Vorstands in die Arbeit der Geschäftsstelle motivieren mich

sehr. Und inzwischen habe ich auch die fundraisingspezifische Weiterbildung an der ZHAW absolviert, um die Anliegen, Bedürfnisse und die Tätigkeit der Verbandsmitglieder noch besser zu verstehen.

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

Wir arbeiten als Verband daran, das Berufsbild FundraiserIn und damit auch das Selbstbewusstsein der FundraiserInnen in den Organisationen zu stärken. Verbessern möchten wir auch das Verständnis der Bevölkerung dafür, dass Fundraising und NPO-Marketing ebenso der guten Sache dienen wie die Projektarbeit selbst.

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

Direktmarketing wird noch Jahrzehnte lang wichtig bleiben, auch wenn die Erträge in diesem Bereich wohl eher stagnieren werden. Zunehmen werden sie in den Bereichen Grossspender und Stiftungen und natürlich auf den Online-Kanälen. Auch ich als über 50-Jähriger «Digital Immigrant» spende inzwischen auch auf diesem Kanal oder auch mal per SMS.

DM-Panel wird ausgeweitet

Ab diesem Jahr wird das DM-Panel auch in Deutschland und Österreich angeboten. Damit kann Swissfundraising ein erfolgreiches Tool sozusagen «exportieren». Zudem trifft sich die Fachgruppe zum Thema Direktmarketing im März.

Das DM-Panel hat Swissfundraising vor einigen Jahren ins Leben gerufen, um den Schweizer Markt und die Aktivitäten der NPO im Bereich des klassischen Direktmarketings systematisch abzubilden. Damit erhalten NPO, wenn sie bereit sind, die wichtigsten Kennzahlen der eigenen Aktionen in diesem Tool zu erfassen, die Möglichkeit, deren Resultate (wie etwa Durchschnittsspende oder Reponse-Quote) in einem Benchmarking mit den Resultaten anderer NPO zu vergleichen.

Neu in Deutschland und Österreich

Ab diesem Jahr können auch NPO in Deutschland und Österreich am DM-Panel teilnehmen. Dabei werden sowohl nationale Auswertungen

wie (für einen Teil der Kennzahlen) internationale Vergleiche möglich sein. Letztere sind vor allem auch für die Verbände nützlich. Wie in der Schweiz werden auch in Deutschland und Österreich die eigenen Kennzahlen jeder NPO für die anderen nicht einsehbar sein.

Fachgruppe tagt

Am 18. März 2015 kommen die am DM-Panel teilnehmenden Organisationen von 14 bis 17 Uhr in Zürich (Sozialwerke Pfarer Sieber, Hohlstrasse 192, 8004 Zürich) bereits zum dritten Treffen zusammen.

Im Fokus steht bei diesem Treffen die Reaktivierung von schlafenden oder inaktiven Spenderinnen und Spendern. Es wird Impulsbeiträge mit Einblick in Aufwand und Ertrag von durchgeführten oder laufenden Kampagnen aus den Reihen der Teilnehmenden geben sowie daran anschliessende Diskussionen darüber. Der Nachmittag wird zudem einen Überblick über automatische Adressaktualisierungen schaffen: Hier lancieren mehrere Unternehmen neben der Post neue Produkte. Wenn Sie bereits beim DM-Panel dabei sind, können Sie auch an diesem Treffen teilnehmen.

Swissfundraising-Spenden- und Imagebarometer gestartet

Am Mittwoch, 7. Januar 2015, war «Feldstart» für den neuen Swissfundraising-Spenden- und Imagebarometer, bei dem repräsentativ die ganze Schweiz zu Spendenthemen befragt wird. Die Befragung wird vom Marktforschungsinstitut DemoSCOPE durchgeführt.

42 Organisationen haben sich bereits in diesem ersten Jahr zur Teilnahme entschlossen. Erste (Jahres-)Ergebnisse werden erst nach Ende 2015 feststehen und voraussichtlich im Februar 2016 präsentiert!

Bitte melden Sie sich dann unter www.swissfundraising.org/veranstaltungen an. Da der Austausch intime Einsichten bietet, soll er wechselseitig und gleichberechtigt erfolgen. Wer davon profitieren will, ist gehalten, einigermaßen regelmässig den Treffen (zwei halbe Tage pro Jahr) zu folgen und selber Inhalte beizutragen.

Und falls Sie noch nicht am DM-Panel teilnehmen, aber gerne mitmachen und somit auch an dem Fachgruppen-Treffen teilnehmen möchten, melden Sie sich bitte unter info@swissfundraising.org.

Seminar zum Thema Online-Fundraising

Am 19. Februar 2015 bietet Swissfundraising ein Seminar zum Thema «E-Mail-Marketing – Tipps und Tricks für erfolgreiches Online-Fundraising». Geleitet wird es von Katja Prescher und Marco Zaugg von getunik.

E-Mail-Marketing wird als relevantester Kanal im Online-Fundraising gesehen. Er gehört aber auch zu den am meisten unterschätzten. E-Mails müssen sich nicht nur auf das einfache Versenden eines Spendenaufrufs oder einer News beschränken. E-Mail-Marketing wird für die FundraiserInnen immer wichtiger, wenn es um Spenderbindung, Spenderentwicklung, das Upgrade sowie die Reaktivierung geht. Spender akzeptieren durchaus weitere Aufrufe per E-Mail, nachdem sie spenden. Eine nur personalisierte E-Mail genügt heute nicht mehr. Nicht nur relevante Inhalte sind sehr entscheidend.

Umfassender Überblick

Folgende Themen behandelt das Tagesseminar: Vorteile E-Mail-Mar-

keting; Technisches Hintergrundwissen; E-Mail-Marketing-Tools; Was erfolgreiches E-Mail-Marketing ausmacht; Praxisbeispiele; Erfolgskontrolle. Das Seminar richtet sich an Online-Verantwortliche sowie MitarbeiterInnen von Non-profit-Organisationen. Es gibt Ihnen einen umfassenden Einstieg und Überblick in die Welt des professionellen E-Mail-Marketing: vom technischen Hintergrundwissen bis hin zu konzeptionellen Ansätzen. Es enthält neben Präsentationen auch kurze Gruppenarbeiten und geht auf Anliegen der Teilnehmenden ein.

ExpertInnen als Leiter

Die Referierenden sind Katja Prescher, Senior Consultant Online Fundraising und Campaigning bei getunik, und Marco Zaugg, Geschäftsführer von getunik und von RaiseNow.

Das Seminar findet im Radisson blu am Flughafen Zürich statt und kostet für Swissfundraising-Mitglieder 600 Franken. Die Teilnehmerzahl ist auf 16 beschränkt.

Weitere Infos und Anmeldung auf www.swissfundraising.org/veranstaltungen.

Wichtige Termine

Praktisch alle Termine der Swissfundraising-Erfa-Treffs und bereits bekannte Termine für Swissfundraising-Seminare sind seit Anfang Januar auf www.swissfundraising.org publiziert. Bitte orientieren Sie sich dort regelmässig über unsere Events.

Diese werden natürlich auch in unserem 14-täglich erscheinenden e-Newsletter angekündigt. Diesen können Sie ganz einfach auf der Einstiegsseite der Website abonnieren. Die Termine für die grossen Tagungen sind:

SwissFundraisingDay
25. Juni 2015 in Bern

Journées de formation
2./3. Oktober 2015 in Lausanne

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Redaktion

Roger Tinner, Geschäftsführer Swissfundraising,
roger.tinner@swissfundraising.org;
Andreas Cueni, Projektleiter Swissfundraising,
andreas.cueni@swissfundraising.org

Erscheint als Beilage zum Fundraiser-Magazin