

EINE BEILAGE VON

swissfundraising 

NEWS

Swissfundraising Award: Einreichen!

EDITORIAL



› **Roger Tinner,**
Geschäftsführer
Swissfundraising

Im letzten Jahr feierte der Swissfundraising Award seine Premiere zum Abschluss des SwissfundraisingDay, und er stiess bei den teilnehmenden NPO und der Fundraising-Szene auf grosses Interesse. Ein wenig Kritik gab es allerdings daran, dass keine eigentlichen Trophäen, sondern zwei Urkunden überreicht wurden. Das wird bereits in diesem Jahr anders sein: Der Vorstand hat nämlich aufgrund eines (gesponserten) Kreativkonzepts von Spinas Civil Voices entschieden, eine Trophäe zu schaffen, die den Award noch besser positionieren wird. Das wird hoffentlich viele motivieren, ihre Aktionen und Innovationen einzureichen!

2015 wird der Swissfundraising Award zum zweiten Mal verliehen: In den zwei Kategorien «Fundraising-Aktion» und «Fundraising-Innovation» werden Bestleistungen ausgezeichnet. Einzelpersonen, NPO und Agenturen können bis zum 31. März mögliche preiswürdige Aktionen und Innovationen einreichen.

Als Fundraising-Aktion sind sämtliche Kampagnen und Aktionen mit kommunikativer Ausstrahlung am Markt sowie klaren Fundraising- oder Mobilisierungszielen gemeint.

Unter der Kategorie Fundraising-Innovation laufen kommunikative Massnahmen sowie für den Schweizer Markt neue Techniken, Ansätze und Taktiken. So kann ein Instrument oder ein Kanal wie z.B. SMS-Spenden ebenso eingereicht werden wie eine besonders innovative Kanalwahl, eine neue Form von Spra-

che oder Bildeinsatz. Als Messkriterien vor allem gelten die bisherigen Standards in den jeweiligen Disziplinen. In dieser Kategorie geht es um Neuerungen und neue Wege und die damit eingeleitete Bewegung und Dynamik am Markt.

Die Jury besteht aus Experten in den Bereichen Fundraising, DirectMail, Werbung/Kreativität und Innovation/Technik sowie einem Vorstandsmitglied von Swissfundraising. Sie wird eine Vorauswahl aus allen Einreichungen treffen; die Mitglieder von Swissfundraising haben dann das letzte Wort und entscheiden, welche Fundraising-Aktion und welche Fundraising-Innovation die beste ist.

Verliehen wird der Swissfundraising Award am 25. Juni 2015 – zum Abschluss des SwissfundraisingDay.

Informationen und Einreichformulare finden Sie auf unserer Website: www.swissfundraising.org/award

«Verband vermittelt einfachen Zugang zu Weiterbildungen»

Rahel Gerber hat zusammen mit Nicole Kayser die Co-Leitung der Swissfundraising-Erfa-Treffs in Zürich inne. Sie arbeitet seit acht Jahren für den WWF Schweiz mit Grosspendern und Stiftungen. Aktuell verantwortet sie die Leitung des Projekts Impact Investing.

Wie bist Du zum Fundraising gekommen?

Die Non-Profit-Welt hat mich schon als Jugendliche fasziniert, und ich habe mich seit dem Studium in diversen Non-Profit-Organisationen engagiert. Einen bewussten Entscheid für den Fundraising-Beruf habe ich jedoch erst im Laufe meiner Berufskarriere gefällt. Nach dem Jus-Studium habe ich eine Ausbildung zur Kulturmanagerin absolviert und parallel dazu meinen ersten Job in einem Kulturbetrieb begonnen. Dort konnte ich erste Erfahrungen im Fundraising sammeln. Bewusst für das Fundraising entschieden habe ich mich dann vor acht Jahren, als ich als Head Corporate Sponsoring bei Swiss Re zum WWF wechselte, um die Stelle als Leiterin für Corporate Relations und dann für Major Donors & Foundations anzutreten.



Rahel Gerber, Leiterin des Projekts Impact Investing beim WWF Schweiz und Co-Leiterin des Swissfundraising Erfa-Treffs Zürich.

Warum engagierst Du Dich bei Swissfundraising?

Weil ich den Verband als sehr sinnvoll erachte: man erhält kompakte Informationen rund um das Thema Fundraising und einen einfachen Zugang zu Weiterbildungsangeboten. Zudem kann man sich an den Anlässen sehr gut vernetzen. Die Co-Leitung des Erfa-Treffs Zürich ist zudem eine spannende Aufgabe: durch die Organisation der Treffen

lerne ich neue Themen kennen und kann über meinen eigenen Bereich hinausdenken.

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

Ich sehe Potenzial in der vermehrten Zusammenarbeit und im Austausch unter den Organisationen sowohl auf der Ebene der Organisationen selbst als auch spezifisch im Fundraising:

Ressourcen könnten zusammengelegt und von den Erfahrungen anderer Organisationen sollte mehr profitiert werden.

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

Die Organisationen kommen bekanntermassen beim Direct Mailing an ihre Wachstumsgrenze. Wir müssen uns mit alternativen Fundraisingaktivitäten auseinandersetzen und innovativer werden. Der Onlinebereich oder «Impact Investing» sind nur zwei Beispiele. Damit einhergehend wird die Spenderbindung wichtiger: Wir wollen unsere Spender möglichst lange behalten und deshalb müssen wir sie einbeziehen. Zudem scheint mir der Blick auf die nachfolgenden Generationen schon jetzt elementar: wie und wofür werden die Jüngeren spenden, was bewegt sie und wie sieht es in 10 Jahren aus? Wie entwickelt sich das Testamentsverhalten der nächsten Generationen? Auf diese Fragen müssen wir vorbereitet sein.

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

Swissfundraising bietet eine umfassende Palette an Wissensvermittlung rund ums Fundraising. Und wir alle kennen das Dilemma: wir haben wenig Zeit und doch sollten wir möglichst flexibel, konkurrenzfähig und innovativ sein. Eine Mitgliedschaft hilft dabei sich optimal und effizient orientieren zu können.

SwissFundraisingDay 2015: Jetzt anmelden

Swissfundraising lädt zum siebten Mal zum SwissFundraisingDay ein. Die von Ladina Spiess moderierte Veranstaltung findet am Donnerstag, 25. Juni 2015, im Kursaal Bern in Bern statt. Sechs Workshops, drei Fallbeispiele und drei Plenumsreferate zu aktuellen Themen prägen die Tagung.

Dem «Blick über den Tellerrand hinaus» dienen diesmal alle drei Hauptreferate: Marcus Schögel, Marketing-Professor an der Universität St. Gallen, widmet sich zum Auftakt der Tagung dem Thema «Kundensorientierung im Unternehmen – was Hilfswerke davon lernen können», während Bettina Höchli, Researcher am GDI Gottlieb Duttweiler Institute, zur «Zukunft der vernetzten Gesellschaft» spricht. Den Abschluss der Tagung schliesslich macht Monica Glisenti, Leiterin Corporate Communications beim Migros Genossenschaftsbund (MGB). Sie zeigt am Beispiel von «Migipedia», wie Kundenbindung funktionieren kann und was gemeinnützige Organisationen daraus lernen können.

Die Themen der sechs Workshops am Morgen sind: «Stiftungsfundraising: wie man erfolgreich Stiftungen überzeugt», «Von Sponsoring bis Cause Related Marketing: Die Herausforderungen von Unternehmenskooperationen», «Wie und was können wir von unseren Spender(inne)n lernen?», «Aktuelle Trends im Fundraising», «Grossspenderakquise, -betreuung, -bindung» und «Spenderbindung im Public Fundraising: wie misst man Retention, was ist überhaupt Spenderloyalität, wie erreiche ich diese?». Geleitet werden die Workshops von erfahrenen Fundraiserinnen, Fundraisern und Experten. Nehmen Sie an einem der Workshops teil und tauschen Sie sich aus über aktuelle Fragen. Auch der siebte SwissFundraisingDay darf auf die Unterstützung verschiedener Sponsoren zählen. Als Hauptsponsoren dabei sind Künzler-Bachmann Directmarketing, dm.m AZ direct AG und die Schweizer Post, als Co-Sponsoren unterstützen Corris AG, Creativ Software AG und ANTI-Informatik AG den SwissFundraisingDay. Als Medienpartner schliesslich sind das Fundraiser-Magazin und «persönlich» mit dabei.

Informationen und Anmeldung:
www.swissfundraisingday.ch

Neue Fachgruppe Förderstiftungen – Einladung zu einem Treffen

Die Mitglieder von Swissfundraising sind eingeladen zum ersten Treffen einer neuen Fachgruppe «Stiftungen und andere Förderinstitutionen». Die Gruppe könnte sich, Interesse vorausgesetzt, künftig zwei halbe Tage pro Jahr austauschen.

Dabei stehen Eigenaktivität der Mitglieder und Gegenseitigkeit als Arbeitsprinzipien im Vordergrund. Die inhaltlichen Beiträge kommen von den Teilnehmenden, und von diesen ist Bereitschaft vorausgesetzt, regelmässig und engagiert zum Erfahrungsaustausch beizutragen. Primäre Zielgruppe sind, wie bei der bereits bestehenden Fachgruppe Direct Mail, die zuständigen Fundraising-Verantwortlichen von Non-Profit-Organisationen.

Das erste Treffen wird vermutlich im April 2015 stattfinden. Interessierte Organisationen bzw. FundraiserInnen melden sich bitte direkt beim Betreuer der Fachgruppen, Andreas Cueni, am einfachsten per Mail über andreas.cueni@swissfundraising.org.

Seminare

Nach dem erfolgreichen Seminar «E-Mail-Marketing» präsentieren wir Ihnen gerne unsere nächsten Seminare:

Innovation und kreatives Denken
Jahre nach der ersten erfolgreichen Durchführung bietet Swissfundraising in Zusammenarbeit mit der Firma Denkmotor wieder ein Innovationsseminar an. Der Grundgedanke dabei ist: Kreativität kann trainiert und das kreative Potential gefördert werden. Das Hervorbringen und Realisieren von guten Ideen ist kein Zufall, sondern das Ergebnis eines lern- und steuerbaren Prozesses.
Termin: 22. April 2015 in Zürich

Grossspender-Recherchen in der Praxis

In Zentrum dieses interaktiven Tagesworkshops steht die Vermittlung von Spezialwissen und praktischem Know-how für die Durchführung von Spenderrecherchen und die Erstellung von Spenderprofilen. Sie erhalten Einblicke in die praktische Arbeit von Prospect Researchers, auch in Grossbritannien und den USA. Sie führen vor Ort Online-Recherchen durch und erarbeiten Spenderprofile.

Termin: 26. Juni 2015 in Bern
www.swissfundraising.org/veranstaltungen

Wichtige Termine

Bitte notieren Sie sich die folgenden Termine schon heute in Ihrer Agenda:

Seminar «Innovation und kreatives Denken» in Zürich
22. April 2015

GV Swissfundraising
4. Mai 2015 in Zürich

SwissFundraisingDay
25. Juni 2015 in Bern

Swissfundraising Award
25. Juni 2015
w

Seminar «Grossspender-Recherchen in der Praxis» in Bern, 26. Juni 2015

Journées de formation
1./2. Oktober 2015

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