

EINE BEILAGE VON

swissfundraising+

# NEWS

## Zewo-Studie 2015: Spenden kommen an

EDITORIAL



› **Roger Tinner,**  
Geschäftsführer  
Swissfundraising

Die neuste Zewo-Studie (vgl. nebenstehenden Artikel) zeigt, dass Spenden ankommen und dass die Gelder zu rund 80 Prozent direkt in Hilfsprojekten eingesetzt werden. Obwohl das, gemessen an Aufwand-Ertrag-Rechnungen von kommerziellen Organisationen (die ja häufig als Vorbilder für Effizienz genannt werden), ein schier unglaublich guter Wert ist, wird damit die Diskussion um Verwaltungs- und Fundraising-Aufwand nicht zu Ende sein. Aber mit der Offenlegung dieser Aufwände und deren Kommunikation stärken wir die Position des Fundraisings: Ja, es kostet etwas, SpenderInnen zu finden und zu halten. Aber aus 1 Franken werden so im Schnitt 5!

Spenderinnen und Spender wollen sicher sein, dass ihre Spende ankommt. Die Zewo, Zertifizierungsstelle für gemeinnützige Spendensammelnden Organisationen in der Schweiz, hat die wichtigsten Kennzahlen von Hilfswerken untersucht. Die Studie zeigt, dass zertifizierte Organisationen die Gelder effizient und zweckbestimmt einsetzen. Rund 80 Prozent gehen in Hilfsprojekte.

Die Zewo-Studie 2015 gibt Einblick in die Kostenstruktur, die Fundraising-Effizienz und die Höhe der Reserven von Schweizer Hilfswerken. 360 NPO mit Zewo-Gütesiegel nahmen an der Studie teil. Die Universität Freiburg wertete die anonymisierten Daten unter der Leitung von Professor Markus Gmür aus. Die Vergleichszahlen dienen der Beurteilung und Steuerung von gemeinnützigen, Spenden sammelnden Organisa-

tionen. Auch in einem anspruchsvoller gewordenen Umfeld arbeiten Zewo-Werke weiterhin effizient: Sie setzen rund 80 Prozent der Mittel für die gemeinnützige Tätigkeit ein. Für administrative Aufgaben benötigen sie 13 Prozent. 8 Prozent verwenden sie zum Spendensammeln und für die Werbung. Martina Ziegerer, Geschäftsleiterin der Zewo, ist zufrieden mit diesem Ergebnis: «Auch bei steigenden Anforderungen handeln Zewo-Werke verantwortungsbewusst, zweckbestimmt und effizient. Sie gehen sorgfältig mit den Spenden um. Spenderinnen und Spender können Hilfswerken mit Zewo-Gütesiegel vertrauen. Sie werden regelmässig kontrolliert und müssen strenge Anforderungen erfüllen.»

**Für einen ausgegebenen Franken fünf Franken eingenommen**

Der zweite Teil der Studie befasst sich mit der Frage, wieviel ein Spendenfranken kostet und wie effizient Hilfswerke Spenden sammeln.

*Fortsetzung auf Seite 3*

# «Verband ist die ideale Plattform für Vernetzung und Austausch»

Nicole Kayser ist Co-Leiterin der Erfa-Treffs Zürich und teilt sich dieses Freiwilligenamt mit Rahel Gerber. Sie ist seit bald 5 Jahren Inhaberin und Geschäftsführerin der Kayser Gadmer GmbH, die Dienstleistungen und Unterstützung für NPO rund ums Fundraising anbietet.

## *Wie bist Du zum Fundraising gekommen?*

Nach vielen Jahren in der Werbung kam der Wunsch auf, etwas Neues anzupacken. Es war jedoch ein lang gehegter Traum, eines Tages in eine NPO zu wechseln. Ich weiss noch, wie ich am Anfang meiner Karriere am WWF-Gebäude in Zürich vorbeigekommen war mit folgendem Gedanken im Kopf: «Für diese Organisation möchte ich eines Tages arbeiten.» Gedacht und vergessen. Der Tag kam. Ich bewarb mich auf verschiedenste Stellen im NPO-Bereich. Und siehe da: beim WWF klappte es. Zufall oder Schicksal, das ist hier die Frage. So kam ich vom Direkt-Marketing ins Public Fundraising. Beim WWF arbeitete ich 8 Jahre bis 2010, davon 5 Jahre als Abteilungsleiterin Public Fundraising mit 9 Mitarbeitenden.



*Nicole Kayser ist Inhaberin und Geschäftsführerin der Kayser Gadmer GmbH und Co-Leiterin der Swissfundraising Erfa-Treffs Zürich.*

## *Warum engagierst Du Dich bei Swissfundraising?*

Mir ist es ein generelles Anliegen, dass man sich nicht nur für sich selber engagiert, sondern auch für die Gemeinschaft. Daher übernahm ich – als ich für diese Aufgabe angefragt wurde – Anfang 2009 die Co-Leitung. Zudem leistet der Verband einen wichtigen Beitrag in der Vernetzung und Professionalisierung der Berufe im Fundraising, was ich als sehr wichtig und sinnvoll erachte.

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

Grundsätzlich gilt: Verbessern kann man sich und ein Themenfeld laufend und überall. Wo ich zum Beispiel Handlungsbedarf sehe, ist unter anderem bei Förderstiftungen. Der administrative Aufwand – gerade für kleinere NPO – ist für die Einreichung von Gesuchen oft sehr hoch für zum Teil tiefe Beträge. Ein beträchtlicher Teil des gesprochenen Geldes wird

aus meiner Perspektive bereits durch den administrativen Aufwand für die Geldsuche weggefressen. Da frage ich mich, ob man die Praxis nicht überdenken sollte und in der Branche Prozesse und Verfahrensabläufe vereinheitlichen und strukturieren könnte.

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

Der traditionelle Fundraising-Mix wird auch in den nächsten Jahren Bestand haben. Dabei werden gewisse Felder weiter professionalisiert und intensiviert werden, zum Beispiel Grossgönner- oder Legatsfundraising. Gleichzeitig sind wir alle auf der Suche nach neuen Ideen und Geldquellen. Dabei werden Online-Instrumente weiter an Bedeutung gewinnen. In Nischen werden sicher neue Instrumente als Innovations-treiber ausprobiert und weiter entwickelt, mit der Intention, diese zu zukünftig wichtigen Einnahmequellen zu machen.

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

Für den Austausch von Erfahrungen unter Kolleginnen und Kollegen bietet Swissfundraising eine ideale Plattform. Auch die relativ neuen Fachgruppen sind ein gutes Gefäss für den Benchmark oder für Updates in Fachfragen.

### **(Fortsetzung von Seite 1)**

Die Hilfswerke wendeten im untersuchten Jahr 2013 durchschnittlich 21 Rappen auf, um einen Spendenfranken einzunehmen. Die Hälfte der Organisationen hat für jeden in die Mittelbeschaffung investierten Franken mehr als 5 Franken eingenommen. Die andere Hälfte erhielt weniger als 5 Franken pro investierten Franken. Es lassen sich Unterschiede zwischen den einzelnen Organisationen feststellen. Diese hängen mit dem Umfeld, in dem die Organisation Spenden sammelt, und der Art ihrer Finanzierung zusammen.

### **Hilfswerke horten keine Spenden**

Schliesslich betrachtet die neue Zewo-Studie die Höhe der Reser-

ven von Hilfswerken. Bei der Hälfte der untersuchten Organisationen reichte das frei verfügbare Kapital, um die Ausgaben von weniger als sieben Monaten zu decken. Bei der anderen Hälfte reichte es für mehr als sieben Monate. Im Durchschnitt entspricht das Organisationskapital eines Hilfswerks den Ausgaben von einem Jahr. Ein gewisses Mass an Reserven ist notwendig und sinnvoll. Nur so können Hilfswerke langfristig helfen, auch wenn die Einnahmen einmal schwanken. Neue Projekte benötigen eine sorgfältige Planung. Und in dringenden Fällen müssen Hilfswerke sofort handeln.

Die vollständige Studie kann bestellt werden unter: [www.zewo.ch](http://www.zewo.ch)

### **SwissFundraisingDay 2015: SpenderInnen im Fokus**

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 stehen im Mittelpunkt der Tagung, die auch für Nicht-Fundraiser(innen) spannende Inhalte präsentiert. Dem «Blick über den Tellerrand hinaus» dienen alle drei Hauptreferate:

Marcus Schögel, Marketing-Professor an der Universität St.Gallen, widmet sich dem Thema «Kundenorientierung im Unternehmen – was Hilfswerke davon lernen können», während Bettina Höchli, Researcher am GDI, zur «Zukunft der vernetzten Gesellschaft» spricht. Monica Glisenti von der Migros zeigt am Beispiel von «Migipe-dia», wie Kundenbindung funktionieren kann.

[www.swissfundraisingday.ch](http://www.swissfundraisingday.ch)

# Fachgruppe Förderstiftungen hat losgelegt

Im April 2015 startete die Fachgruppe Förderstiftungen mit rund 20 Swissfundraising-Mitgliedern mit einem ersten Austausch. Inhaltliche Interessen konnten sie schon bei der Registration anmelden.



Den oft gewünschten Überblick über Verzeichnisse und deren Nutzen lieferte Gastreferent Frantisek Hudec, der dazu von seinem Zürcher Büro aus seit 1999 recherchiert, forscht, Organisationen berät und auch schon Swissfundraising-Erfa-Treffs bestritt. Er lieferte neben der Bewertung von relativ bekannten Projekten auch Geheimtipps, wie z.B. US-Datenbanken Daten zu Liechtensteiner Adressen beitragen können.

## Zweites Treffen im Herbst

In der zweiten Sitzung der neuen Fachgruppe vom Morgen des 3. September 2015 wird es darum gehen, nochmals eine Bestandaufnahme der Anliegen der Teilnehmenden zu leisten und das gegenseitige Kennenlernen zu fördern und den Sitzungs-Rhythmus auf zwei oder drei halbe Tage pro Jahr festzulegen.

Fachgruppen wie die zu Förderstiftungen oder zum Direct Mail Panel haben ein paar Regeln: Sie sind von Swissfundraising vorbereitet und moderiert, aber inhaltlich nicht durchorganisiert. Die Teilnehmenden sind zur aktiven und regelmässigen Mitarbeit angehalten; sie sollen im Verlaufe der Treffen auch einmal eine Präsentation beitragen und über die Mitgliedschaft im Verband verfügen. Der Austausch und das persönliche Kennenlernen setzt sich in Mittagessen oder Apéros im Anschluss an die Sitzungen fort. Vertretungen von Dienstleistungs-Unternehmungen dürfen gerne auch Inputs anbieten; sie sind aber nicht als regelmässig Teilnehmende vorgesehen.

Details auf [Veranstaltungsseite von www.swissfundraising.org](http://www.swissfundraising.org)

## Wichtige Termine

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

**SwissFundraisingDay**  
25. Juni 2015 in Bern

**Swissfundraising Award**  
25. Juni 2015 in Bern

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

**Journées de formation**  
1./2. Oktober 2015

Alle Termine für Swissfundraising-Erfa-Treffs finden Sie auf [www.swissfundraising.org](http://www.swissfundraising.org).

## 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)

### Redaktion

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

Erscheint als Beilage zum Fundraiser-Magazin