

EINE BEILAGE VON

swissfundraising+

NEWS

SwissFundraisingDay und Swissfundraising Award überzeugten

EDITORIAL



› **Roger Tinner,**
Geschäftsführer
Swissfundraising

Das «Who's Who» der Schweizer Fundraising-Szene sei hier versammelt, meinte ein Aussteller am SwissFundraising-Day begeistert zu mir. Da hat er recht, denn mit dem neuen Teilnehmerrekord zeigt sich, dass sich dieser Tag inzwischen zum gefragtesten Anlass in der Schweizer Fundraising-Szene entwickelt hat. Neulinge sind ebenso hier wie die erfahrenden Fundraising-Cracks, die schon vor 20 Jahren bei der Verbandsgründung dabei waren, Dienstleister ebenso wie angestellte FundraiserInnen. Und sie alle lassen sich inzwischen gerne Impulse auch von aussen geben – diesmal zum Beispiel von «Migipedia» – und nehmen das in den Fundraising-Alltag mit.

Noch nie waren so viele Fundraiserinnen und Fundraiser am SwissFundraisingDay dabei wie dieses Jahr: Über 260 Teilnehmende bedeuten neuen Rekord, und diese Zahl übertraf alle Erwartungen. Und auch der Swissfundraising Award überraschte: Statt einer Urkunde erhielten die beiden Gewinner, Helvetas Swiss Intercooperation und der Schweizerische Gehörlosenbund, die sehenswerte «Franca»-Trophäe.

In dieser Form fand der SwissFundraisingDay bereits zum siebten Mal statt, und trotz des schönen Wetters blieben viele auch zur Verleihung des Swissfundraising Awards am Ende der Tagung im Kursaal Bern.

Zwei Award-Gewinner

Dank der Moderation vom Vorstandsmitglied Felizitas Dunekamp konnten die Teilnehmenden im Anschluss an den SwissFundraisingDay, eine absolut gelungene Verleihung geniessen: In der Kategorie «Fundraising-Aktion des Jahres» gewann Helvetas Swiss Intercooperation mit der Aktion «Schmirgel»-Papier, das zeigt, wie sich die Sahelzone wirklich anfühlt. Sieger in der Kategorie «Fundraising-Innovation des Jahres» ist der Schweizerische Gehörlosenbund SGB-FSS mit dem Projekt «Der stille Chor», bei dem Weihnachtslieder in der Gebärdensprache gesungen wurden. Unter der Leitung von Verbandspräsident Odilo Noti hatte eine Fachjury je drei Projekte für die Online-Abstimmung nominiert.

Fortsetzung auf Seite 3

«Nicht der Weg ist das Ziel, sondern die Hilfe, die ankommt»

Marc Wilmes leitete bis im April dieses Jahres die Swissfundraising-Erfa-Treffs in St. Gallen – und das seit dem Jahr 2007. Der Geschäftsleiter von Erwin R. Müller & Partnerinnen unterstützt NPO in ihren Anliegen als Berater, konzipiert Fundraising-Kampagnen und setzt Mittelbeschaffungsprojekte um.

Wie bist Du zum Fundraising gekommen?

Meine erste professionelle Begegnung mit dem Fundraising hatte ich, wenn ich mich recht erinnere, Anfang der 90er Jahre. Damals ging es darum, die Spenderdaten eines internationalen Hilfswerkes von den Grossrechnern auf die AS 400 Architektur zu migrieren. In den Folgejahren betreute ich den Kunden im Databasemarketing und im Direktmarketing.

Warum engagierst Du Dich bei Swissfundraising?

Als Leiter Fundraising eines Kinderhilfswerkes war mir der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen immer wichtig. Daraus ergab sich automa-



Marc Wilmes ist Geschäftsleiter von Erwin R. Müller & Partnerinnen und leitete bis April 2015 die Erfa-Treffs St. Gallen.

tisch ein Engagement bei Swissfundraising. Später absolvierte ich den Fundraising-Lehrgang an der ZHAW und konnte mein Wissen als Dozent weitergeben.

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

Aus meiner Sicht sollten sich die

Hilfswerke wieder auf ihre traditionellen Werte besinnen und sich nicht in Managementmodellen verlieren. Im Mittelpunkt stehen die Begünstigten, die Spenderinnen und Spender und die Mitarbeitenden. Nicht der Weg ist das Ziel, sondern die Hilfe, die ankommt. Wir sind an einem Punkt angekommen, wo wir für jede kleinste Aufgabe Spezialisten einsetzen.

Das bläht den Apparat auf und verschlingt Hilfsgelder. Vielleicht wäre der Weg «back to the future» ein denkwürdiger Ansatz für die Zukunft.

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

Für mich wird der persönliche und direkte Kontakt zu den Zielgruppen und deren Einbindung ins Tagesgeschäft immer wichtiger. Hierfür stehen verschiedene Instrumente zur Verfügung, je nach Zielgruppe und Alterskategorie.

Angesichts der demografischen Entwicklung und den immer grösseren Vermögen wird das Legatemarketing an Bedeutung gewinnen. Dabei dürfen wir aber nicht vergessen, dass Erbschaften und Legate in aller Regel das Endresultat einer langjährigen und guten Arbeit seitens der Hilfswerke sind.

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

Swissfundraising hat sich in den letzten Jahren zu einem Kompetenzzentrum für Fundraiserinnen und Fundraiser entwickelt. Die Mitglieder sind eingebettet in ein gut funktionierendes System und profitieren mehrfach. Sei dies in Arbeitsgruppen, Erfa-Treffs, Ausbildungen oder Kongressen.

Fortsetzung von Seite 1

Erstmals «Franca» übergeben

Ein besondere Überraschung erlebte das Publikum dann auch noch: Der Swissfundraising Award wurde dieses Jahr nicht in Form einer Urkunde, sondern mit einer eigens kreierten Trophäenamens «Franca» überreicht. Sie besteht aus Schweizer Frankenmünzen und fühlt sich fast an wie ein «Oscar» für FundraiserInnen.

Mit vielen Impulsen begeistert

Die spannenden Workshops und Fallbeispiele kamen bei den zahlreichen FundraiserInnen sehr gut an. Aber auch die drei Hauptreferenten, HSG-Professor Marcus Schögel, GDI-For-

scherin Bettina Höchli und Migros-Kommunikationschefin Monica Glisenti, begeisterten die Teilnehmenden.

Breite Unterstützung

Möglich gemacht wurde der erfolgreiche Anlass wiederum durch die breite Unterstützung von Sponsoren. Als Hauptsponsoren engagierten sich KünzlerBachmann Directmarketing AG, dm.m AZ direct AG und die Schweizer Post, als Co-Sponsoren unterstützten Corris AG, Creativ Software AG und ANT-Informatik AG den SwissFundraisingDay. Als Medienpartner mit dabei waren das Fundraiser-Magazin und «persönlich».



Grosse Freude bei den Award Gewinnern an «Franca», der neuen Trophäe: Tom Hofer vom Gehörlosenbund und Liliane Eggli von Helvetas Swiss Intercooperation. (Foto Alex Preobrajenski)

Seminar zu Sponsoring und Unternehmenskooperationen

Die Kooperation mit Unternehmen bietet für NPO neue Chancen. Wie man diese nutzen kann, das verrät ein Swissfundraising-Seminar mit Felizitas Dunekamp am 10. September in Zürich.

Die Zusammenarbeit mit Unternehmen wird für Non-Profit-Organisationen als eine Möglichkeit der Finanzierung und Mittelbeschaffung immer wichtiger. Gleichzeitig suchen immer mehr Unternehmen die Partnerschaft mit NPO. Corporate Social Responsibility ist seit Jahren im Aufwind und für viele Unternehmen inzwischen unerlässlich geworden. Was steckt aber genau dahinter? Und wie können sich die NPO die Anforderungen der Unternehmen zu diesem Thema zunutze machen? Wie finde ich den idealen Sponsor? Welche Unternehmen kommen unter welchen Bedingungen für eine Partnerschaft in Frage?

Diese und viele weitere Fragen werden in diesem Seminar, das am 10. September im «Au premier» am Hauptbahnhof Zürich stattfindet,

beantwortet. Die Teilnehmenden sollen nach dem Seminar in der Lage sein

- den Wert der eigenen Organisation zu bestimmen
- Unternehmen zu recherchieren
- Konzepte/Projekte zu erarbeiten
- Verhandlungen zu führen
- Vereinbarungen zu treffen
- Partnerschaften zu pflegen

Ausserdem werden den Seminarteilnehmenden Werte und Wirkung von Sponsoring-Engagements vermittelt. Die Recherche von Unternehmen und das Prüfen der Reputationsrisiken werden anhand von praktischen Beispielen erarbeitet. Die Definition von Rahmenbedingungen, Leistungen, Gegenleistungen, sowie das Führen der Verhandlungen gehören zum Seminartag. Die Vermittlung der Grundlagen einer Vereinbarung schliesst das Seminar ab.

Geleitet wird das Seminar von Felizitas Dunekamp. Sie war 14 Jahre bei der Krebsliga Schweiz als Leiterin Fundraising und Mitglied der Geschäftsleitung tätig.

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:

Swissfundraising-Erfa-Treff St.Gallen:
«Mobile first und was das fürs NPO-Marketing bedeutet»
18. August in St.Gallen

Swissfundraising-Fachgruppe Förderstiftungen
1. September (für kleine NPO)
3. September (für grosse NPO), jeweils in Zürich

Seminar: Sponsoring und Unternehmenskooperationen – Neue Chancen für NPO
10. September in Zürich

Journées de formation
1./2. 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

swissfundraising 