

EINE BEILAGE VON

swissfundraising



# NEWS

## Mitglieder sind zufrieden mit dem Verband

EDITORIAL



**Roger Tinner,**  
Geschäftsführer  
Swissfundraising

Seit drei Jahren läuft die Umsetzung der Swissfundraising-Strategie, die vom Vorstand 2011 verabschiedet wurde. Seither wurden neue Dienstleistungen aufgebaut, mehr Veranstaltungen angeboten, häufiger Newsletter verschickt und bestehende Anlässe wie der SwissFundraisingDay weiter entwickelt. Nun haben sich zum ersten Mal die Mitglieder in einer Umfrage dazu im Detail äussern können, und sie haben sich zu einem grossen Teil als eher zufrieden, zufrieden und sehr zufrieden bezeichnet. Das freut Vorstand und Geschäftsstelle, die aber dennoch weiteres Verbesserungspotenzial sehen. Wir arbeiten also weiter!

Im Hinblick auf die Weiterentwicklung der Verbandsstrategie hat Swissfundraising diesen Sommer seine Mitglieder befragt. Die Resultate sind insgesamt erfreulich.

Die in den Sommermonaten von 120 Mitgliedern (das entspricht ziemlich genau 20 Prozent aller Mitglieder) genutzte Umfrage zur Zufriedenheit mit dem Verband brachte als wichtigste Ergebnisse:

- 81% der Mitglieder äussern sich zufrieden (zwischen eher und sehr), 19% eher nicht.
- Der empfundene Hauptnutzen ist mit der Note 5,2 das Bereitstellen von Plattformen für den persönlichen und fachlichen Austausch.
- Für 79% entspricht die Zahl der Veranstaltungen ihren Bedürfnissen.
- Die am meisten genutzten Dienstleistungen (Mehrfachnennungen möglich) sind das Stellenportal (50%), die Dienstleister-Liste (42%) und das Intranet (36%).

– Die höchste Zufriedenheit erreichen die telefonischen Auskünfte der Geschäftsstelle (Note 5,3), das Stellenportal und die Dienstleister-Liste (je 4,9).

– 91% lesen den eigenen Angaben zufolge den elektronischen Newsletter regelmässig, je etwa 60% Inhalte der Webseite und die Beilage im Fundraiser-Magazin. Newsletter und Webseite erhalten die Note 5,0 bzw. 4,9, während die Beilage (die Sie jetzt in Händen halten) mit 4,0 kritischer beurteilt wird.

– Die Arbeit von Vorstand und Ehrenamtlichen sowie die der Geschäftsstelle erhält im Durchschnitt je die Note 5.

– Die teilnehmenden Mitglieder sind zu 53% weiblich, zu 43% zwischen 40 und 49 und schreiben sich zu 65% Leitungsfunktionen in der Organisation oder im Fundraising-Team zu.

### Strategie bis 2020 wird erarbeitet

Der Vorstand erarbeitet derzeit, unter anderem mit Blick auf die Umfrage-Resultate, die Strategie für die Jahre 2017 bis 2020. Spätestens an der GV im Frühjahr 2016 wird er wieder darüber orientieren.

# «Professionell handeln heisst: Die richtigen Dinge tun»

Guido Frey leitet die Swissfundraising-Erfa-Treffs in Bern. Der Geschäftsleiter von Consultinnova & Fundraising unterstützt NPO in ihren Anliegen als Berater, konzipiert Fundraising-Kampagnen und setzt Mittelbeschaffungsprojekte um.



## *Wie bist Du zum Fundraising gekommen?*

Als Leiter eines Kinder- und Jugendprojektes in Portugal pflegte ich über Jahre hinweg regen Austausch zu Spenderinnen und Spendern. Zunehmend war ich in der Mittelbeschaffung aktiv. Der Fundraising-Lehrgang am VMI (1999) verlieh meinem späteren Wirken eine solide Grundlage. Meine Erfahrungsbrücke zwischen Mittelbeschaffung und Projektabwicklung beeinflusst mich bis heute in der Fundraiserpraxis.

## *Warum engagierst Du Dich bei Swissfundraising?*

Zeit, Finanzen und Ressourcen sind bei jedem Vorhaben begrenzt. Mein Engagement bei Swissfundraising verstehe ich darin, durch Netzwerke Ressourcen zu steigern, gemeinsam Erfahrungen anzureichern und aktu-

## *Guido Frey, Geschäftsleiter von Consultinnova & Fundraising und Leiter der Erfa-Treffs Bern.*

elle Kenntnisse zu optimieren. Dies geschieht insbesondere im gemeinsamen Austausch an Erfa-Treffs. Oder anders gesagt: 1+1+1=5.

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

Die gesellschaftspolitisch motivierten, sehr unterschiedlichen Interessen, regionalen Anliegen und lokalen Projekte sollen auch in Zukunft neben national und global agierenden Playern ihren Platz haben. Der erbitterte Markt um den Spenderfranken verdrängt, die Preisspirale dreht. Es gilt die Wertschöpfung jeder Organisation, unabhängig von ihrer Grösse, sichtbar zu machen.

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

Betrachtet man die Frage rein monetär und zieht man die Spendenstatistiken heran, dann sind dies: Beiträge (Spenderbindung), Direct-Marketing für private Spenden sowie das Institutionelle Fundraising (Stiftungen, Kirchen, Körperschaften); dicht gefolgt vom Legatmarketing. Was jedoch für die eigene Organisation die drei wichtigsten Instrumente sind, hängt von zahlreichen Faktoren ab: Anliegen und Geschichte der Organisation, das Projekt, die Zielgruppe.

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

Das Bild des Geldbeschaffers hat sich verändert. Das Anrühige ist dem Professionellen gewichen. Professionell handeln heisst: Informiert und vernetzt sein und die richtigen Dinge tun. Der Verband trägt dazu bei, dass Fundraising heute anders wahrgenommen wird und die FundraiserInnen tragen als Mitglieder dazu bei, dass der Verband weiterhin an Bedeutung gewinnt, wachsen kann und entsprechende Mittel hat.

# «Spenderbefragungen» und «Förderung durch USA-Stiftungen»

Im Oktober findet das spannende Seminar «Mit Spenderbefragungen Kosten sparen und mehr Spenden einnehmen» mit Tom Neukirchen statt. Das darauffolgende Seminar «Förderung durch USA-Stiftungen? Yes you can!» wird von Eelco Kelij im Dezember durchgeführt.

## «Mit Spenderbefragungen Kosten sparen und mehr Spenden einnehmen»

Am 27. Oktober 2015 leitet Tom Neukirchen, Geschäftsführer Fundgiver Social Marketing GmbH, dieses spannende Seminar in Zürich:

Wer mehr Spenden einnehmen möchte, muss mehr über seine Spenderinnen und Spender erfahren. Das wissen viele, aber die meisten scheitern am «Wie».

Das Instrument der Spenderbefragungen hat sich in Deutschland bereits etabliert, während es in der Schweiz noch wenig angewendet wird. Wie das genau funktioniert und wie man dank Spenderbefragungen Kosten reduzieren und den Ertrag maximieren kann, erfahren

die Teilnehmenden an diesem Seminarartag.

Sie werden lernen, wie sie eigenständig eine Befragung umsetzen können und worauf es wirklich ankommt. Mit vielen Tipps und Tricks steht Tom Neukirchen während des Workshops für individuelle Fragen zur Verfügung.

## «Förderung durch USA-Stiftungen? Yes you can!»

In den letzten 10 Jahren erhielten Nonprofit-Organisationen mit Sitz in der Schweiz mehr als 6 Milliarden US Dollar von namhaften Stiftungen. Die Gates Stiftung alleine spendet in einem guten Jahr rund eine Milliarde an hiesige NPO, vor allem solche in Genf, aber auch für Universitäten. NPO wie die Schweizer Berghilfe, Fondation Hirondelle, Solar Impulse und Interfilm haben alle bereits Beiträge von amerikanischen Stiftungen erhalten. Wieso? Von wem? Und: warum Sie nicht?

Viele Organisationen wissen noch nicht, wie dieser Markt funktioniert, wie gross er ist, wie mögliche Konkurrenten arbeiten, welche Hürden zu überwinden sind und wann es mit dem Markteintritt losgehen kann. Eelco Keij greift in seinem Seminar folgende Punkte auf:

- Art und Anzahl der Stiftungen in den USA
- Welche Organisationen erhalten weltweit welche Zuwendungen, besonders in der Schweiz?
- Erfolgsgeschichten von Organisationen aus der Schweiz
- Wo und wie beschaffen wir uns Informationen zum Thema?
- Wie finden wir mögliche Förderinstitutionen für unseren Zweck?
- Wie schaffen wir erste Kontakte und bleiben erfolgreich im Bewerbungsprozess?

Das Seminar richtet sich vor allem an Mitarbeitende von NPO aus den Sektoren Hilfswerke, Bildung, Kultur und Umwelt.

Dieses Seminar findet am 2. Dezember 2015 in Zürich auf Englisch statt. Der Referent Eelco Kelij spricht aber seit früher Jugend auch Deutsch und nimmt in dieser Sprache auch Fragen entgegen.

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

# Direct Mail Panel- Nutzer tauschen sich intensiv aus

Die Teilnahme am Direct Mail Panel von Swissfundraising bietet nicht nur exklusive Vergleiche von Aktionsergebnissen, sondern auch einen persönlichen Austausch von Fallstudien. Dafür dient die Fachgruppe Direct Mail.

Moderiert von Swissfundraising treffen sich Direktmarketing-Fundraiserinnen und -Fundraiser seit 2014 zum Austausch über das Panel und über Kampagnen ihres Spezialgebiets. Sie diskutieren intensiv und nehmen sich jeweils einen ganzen Nachmittag Zeit. Am 16. September haben sie in Zürich über Upgrading-Instrumente wie Mitgliedschaften und Patenschaften gesprochen.

In früheren Zusammenkünften waren Schwerpunktthemen Cross-media-Kampagnen, Angebote für die automatische Adressaktualisierung oder effiziente Methoden zur Rückgewinnung schlafender Spenderinnen und Spender. Einige Spezialisten bereiten jeweils Einblicke in Planung, Umsetzung und

Auswertung von eigenen Aktionen vor und stellen die Daten den anderen Teilnehmenden vor.

Zugelassen zur Fachgruppe sind registrierte Benutzer des Direct Mail Panels; rund 15-17 von ihnen nehmen die Chance jeweils wahr. Dank einem grosszügigen Sponsoring der Schweizerischen Post ist die Gebühr für das Direct Mail Panel pro Organisation auf 300 Franken jährlich gesunken, Fachgruppe inbegriffen.

Im laufenden Jahr konnte sich bereits gegen ein halbes Dutzend NPO neu zur Teilnahme entschliessen; insgesamt erfassen damit über 30 von ihnen Daten zu mehr als 250 Direktmarketing-Aktionen pro Jahr: Versände an Eigen- und Fremdadressen, adressierte Sendungen und Streuwürfe, nach Thematik, Sprachen, Auflagen, Spendenvolumen, Rücklauf und Durchschnittsspende.

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:

### Journées de formation

1./2. Oktober 2015 in Lausanne

### Seminar: Spenderbefragungen

27. Oktober 2015 in Zürich

### Erfa-Treffs

29. Oktober in Basel

4. November in St. Gallen

9. November in Luzern

17. November in Bern

1. Dezember in Zürich

### Seminar: Förderung durch USA-Stiftungen

2. Dezember in Zürich

Alle Veranstaltungen 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