

EINE BEILAGE VON

swissfundraising 

# NEWS

**EDITORIAL**

**> Roger Tinner,**  
Geschäftsführer  
Swissfundraising

In diesen Tagen zwischen International Fundraising Congress (IFC) in den Niederlanden und der vorweihnachtlichen «Hochsaison» im Fundraising ist viel von Trends in unserer Berufsbranche die Rede: Welche Kanäle werden in den kommenden Jahren wichtiger, welche verlieren an Bedeutung und was für Wege zu mehr und neuen Spenden sind die richtigen? Zuweilen wird es schwierig für die einzelnen FundraiserInnen, hier noch den Überblick zu bewahren und damit im Alltag handlungsfähig zu bleiben. Immerhin können sie sich in der Schweiz auf treue und grosszügige SpenderInnen verlassen, wie die neuste Zewo-Statistik zeigt. Das sind gute Aussichten.

## Werben um Nachlässe wird sichtbarer

Manche Organisationen diskutieren intern über die Schicklichkeit des Werbens um Erbschaften und Legate. Andere investieren hier und tun das zunehmend in aller Öffentlichkeit, nicht mehr nur bei ihnen bereits bekannten Anspruchsgruppen.

Am Schweizer Fernsehen laufen nicht mehr nur die Spots von MyHappyEnd. Das IKRK sendet 45-Sekunden-Spots, in denen ein offensichtlich gut situiertes Paar bekennt, ein Testament zugunsten des IKRK erstellt zu haben, und dazu aufruft, die Broschüre zum Thema zu bestellen. Zum Start der Kampagne Anfang Juli 2015 erschien eine ganzseitige Anzeige in der NZZ. Darin ist eine namentlich aufgeführte Kontaktperson von der Abteilung Private

Spenden genannt. Die Aktivitäten laufen für einige Medien auch noch im Spätherbst, die Bestellungen von Ratgeber-Broschüren haben natürlich zugenommen, aber das IKRK hat einen Mehrjahres-Horizont für seine Aktivitäten.

### Füller-Inserate

Krebsliga Schweiz und Helvetas erhalten ganzseitige Anzeigen für Nachlässe. Sie sind als Füllerinserate ausgestaltet; das heisst, die Zeitung, die sie publiziert, entscheidet selber, wann und in welcher Grösse sie solche Anzeigen schaltet. Die NZZ und die Aargauer Zeitung bringen z.B. die Füller; Helvetas ist sehr zufrieden mit der Beachtung der Kampagne. Zu dieser gehören auch die Neugestaltung der Legate-Seiten der Website und der Ratgeber-Broschüre in drei Landessprachen sowie Infoveranstaltungen in der Deutschschweiz.

*Fortsetzung auf Seite 3*

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

Regina Hauenstein ist Co-Leiterin der Erfatreffs Zentralschweiz, die Swissfundraising dank der Initiative einer Gruppe engagierter Mitglieder seit 2014 anbieten kann. Nach Stationen bei Mission 21 und InterTEAM leitet sie heute die Fachstelle Öffentlichkeitsarbeit der Reformierten Kirche Kanton Luzern.

## *Wie bist Du zum Fundraising gekommen?*

Als Mitglied der Geschäftsleitung lag einer meiner Arbeitsschwerpunkte in der Kommunikation. Ich habe dann an der FHNW in Olten dazu noch einen Master gemacht. Ins Fundraising bin ich eingestiegen, weil die Mittelbeschaffung zentral für eine NGO ist. Und wie viele meiner Kolleginnen und Kollegen bin ich mit der Haltung aufgewachsen, dass man sich engagiert und Mittelbeschaffung Einsatz braucht. So erinnere ich mich, dass wir als Kinder mit einer Sammelkarte immer zuerst bei jemand geklingelt haben, von dem wir wussten, dass er einen hohen Betrag spendet. Die nächsten Spender haben dann zwar weniger gegeben, sich aber an dem hohen Betrag orientiert.



*Regina Hauenstein, Co-Leiterin der Erfatreffs Zentralschweiz und Leiterin der Fachstelle Öffentlichkeitsarbeit der Reformierten Kirche Kanton Luzern.*

## *Warum engagierst Du Dich bei Swissfundraising?*

Ich engagiere mich bei Swissfundraising für meine Kolleginnen und Kollegen. Fundraising ist eine intensive Arbeit, die Fachwissen, aber auch den ganzen Menschen braucht. Auch bei guter Arbeit kann man den Spendenertrag nur teilweise beeinflussen. Bei einem Erfolg in der Mittelbeschaffung sieht sich die ganze Organisation beteiligt, wenn die Zah-

len nicht erreicht werden, wird oft nur das Fundraising hinterfragt. Deshalb braucht das Fundraising für Ansätze, die nicht unmittelbar Erfolg bringen, Rückhalt in der Geschäftsleitung, und der einzelne Fundraising-Mitarbeitende ein tragfähiges Netzwerk, einen regelmässigen Austausch mit Kolleginnen und Kollegen sowie einen engagierten Fachverband.

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

Zu Beginn meiner Arbeit im Fundraising habe ich mich sehr dafür eingesetzt, dass wir gemeinsame Interessen zusammen verfolgen. Wenn das Spendenvolumen gleich bleibt, und wir uns als Konkurrenten gegenseitig bekämpfen, steigt vor allem erst mal unser Aufwand und wir überfordern teilweise unsere Spendenden. Über die Jahre habe ich erfahren, dass ein gemeinsames Vorgehen hart erarbeitet werden muss. Aber ich sehe gute gemeinsame Ansätze, das Schweizer Spendenvolumen zu vergrössern und «neue Märkte» zu erarbeiten.

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

Erfolgreiches Fundraising ist für mich individuell: auf den Spendenden überlegt und persönlich zugeschnitten, von einem qualifizierten Fundraisingteam mit Kreativität und Know-how konzipiert und von einer Organisation getragen, welche die vermittelten Inhalte lebt.

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

Die Mitgliedschaft im Verband ist eine gute Investition sowohl für das einzelne Mitglied als auch für die eigene Organisation. Netzwerk, Erfahrungsaustausch und immer wieder Inputs für die Arbeit sind für mich unverzichtbar.

### **Fortsetzung von Seite 1**

#### **Offene Türen und Beratung**

Médecins Sans Frontières / Ärzte ohne Grenzen (MSF) Schweiz senkt die Schranken für persönliche Kontakte. Das Hilfswerk kommuniziert, dass einmal im Monat, jeweils am letzten Dienstag von 9-18 Uhr, seine Türen in Genf und Zürich für eine kostenlose Erstberatung offenstehen. Hier sind ebenfalls Ansprechpartner namentlich genannt; sie findet sich auch mit Kontaktdaten in der Printkampagne, z.B. in einer halbseitigen Anzeige in der Sonntagszeitung vom 27. September 2015. (vgl. [www.msf.ch/de/unterstuetzen/legat-erbschaften/](http://www.msf.ch/de/unterstuetzen/legat-erbschaften/))

#### **Auch kirchennahe NPO werben um Erbschaften**

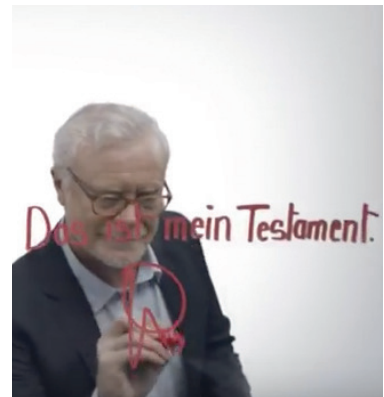
In jüngster Zeit überlassen es auch kirchennahe Organisationen es nicht mehr nur ihren Pfarrern und Missionarinnen, die Spender auf einen letzten Willen anzusprechen. Die Bethlehem Mission Immensee schaltete im November 2014 eine ganze Inserateseite in einer religiösen Zeitschrift, die Steyler Mission mit Hauptsitz im Rheinland buchte eine zweiseitige Publireportage in einer anderen Zeitschrift ähnlicher Ausrichtung im gleichen Zeitraum, Kirche in Not aus Luzern legte diesen Oktober dem Spenderbrief einen 4-Seiten-Prospekt bei.

Ausserdem berichtet die Sozialdemokratische Partei der Schweiz in ihrer Mitglieder-Zeitschrift von Juli 2015, dass zum ersten Mal eine Informationsveranstaltung stattge-

funden hat, «die sich speziell an Personen richtete, welche sich im Laufe der vergangenen Monate für das Legatwesen der SP Schweiz interessierten».

Werben um Nachlässe feiert Erfolge. Pro Natura berichtet im neuesten Mitglieder-Magazin, dass die Organisation «das bisher grösste Legat in ihrem über hundertjährigen Bestehen entgegennehmen durfte», einen «Betrag in Millionenhöhe». Auch wenn Pro Natura, wie es immer mal wieder vorkommt, die Erblasserin nicht persönlich gekannt hat: Die Fundraising-Abteilung wirbt seit vielen Jahren um Nachlässe und verantwortlich ist seit den Anfängen dieser Anstrengungen die gleiche Person.

Andreas Cueni



**Ausschnitt aus dem IKRK-Spot zu Legaten (zu finden auf youtube.com).**

# Seminar zur Förderung durch USA-Stiftungen

Warum Nonprofit-Organisationen in der Schweiz Beiträge von amerikanischen Stiftungen erhalten, welche Stiftungen das sind und wie die Förderung durch USA-Stiftungen überhaupt funktioniert – darum geht es im Seminar vom 2. Dezember 2015.

Viele FundraiserInnen kennen diese Namen: Ford Foundation, Rockefeller Foundation, Kellogg Foundation, Bill & Melinda Gates Foundation. Jedes Jahr vergeben US-Stiftungen Milliarden von Dollar an internationale Projekte. In den letzten 10 Jahren erhielten Nonprofit-Organisationen mit Sitz in der Schweiz mehr als 6 Milliarden US-Dollar. 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?

## Stiftungen, Hürden, Erfolgsgeschichten

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. Das Seminar greift Fragen auf wie: welche Art und Anzahl von Stiftungen gibt es in den USA, welche Organisationen erhalten weltweit welche Zuwendungen, Erfolgsgeschichten von Organisationen aus der Schweiz, wo und wie beschaffen wir uns Informationen zum Thema, wie finden wir mögliche Förderinstitutionen für unseren Zweck und wie schaffen wir erste Kontakte und bleiben erfolgreich im Bewerbungsprozess?

Geleitet wird das Seminar von Eelco Keij, dem Gründer der KeyLance Consultancy LLC in New York.

## Sprache

Das Seminar findet auf Englisch statt, aber Eelco Keij nimmt auch Fragen in Deutsch entgegen.

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 Zürich

1. Dezember in Zürich

### Seminar: Förderung durch USA-Stiftungen? Yes, you can!

2. Dezember in Zürich

### Swissfundraising-Fachgruppe Förderstiftungen für Grosse

14. Januar in Zürich

### Swissfundraising-Fachgruppe Direct Mail

10. März in Bern

Alle Termine 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

swissfundraising 