

EINE BEILAGE VON

swissfundraising+

NEWS

EDITORIAL



› **Roger Tinner,**
Geschäftsführer
Swissfundraising

Wie war Ihr Fundraising-Jahr 2015? Wenn man aus den Aktivitäten von Swissfundraising und anderen «Playern» im Fundraising-Markt auf die Bedeutung des Fundraisings in der Schweiz schliesst, dann wächst diese ungebrochen. Das hat einerseits mit der zunehmenden Professionalisierung des Berufs(bildes) und andererseits sicher auch mit dem zunehmenden Wettbewerb um die Spenderinnen und Spender zu tun. Noch nie war es so einfach (z.B. über Web-Plattformen) aus privaten Projekten eine «Cause» für die (globale) Öffentlichkeit zu machen, und noch nie war Solidarität so nötig wie heute. Auch 2016 wird uns alle in dieser Beziehung herausfordern!

Swissfundraising Award 2016: «Franca» wartet

Der Swissfundraising Award 2015 wird auch dieses Jahr wieder verliehen. Sind Sie noch unschlüssig, ob Sie ihre Aktion oder Innovation einsenden sollen? Kein Problem, aber wenn Sie «Herzblut», «Elan» und «Leidenschaft» in Ihre Projekte einbringen, sollten Sie nicht länger mit der Anmeldung warten.

Im letzten Jahr war die neu geschaffene Trophäe noch ein Geheimnis. In diesem Jahr weiss man: Die beiden Kategoriensieger beim Swissfundraising Award können die Skulptur «Franca» mit nach Hause in die eigene NPO nehmen.

Auch 2016 zeichnen wir mit dem Swissfundraising Award Bestleis-

tungen in den beiden Kategorien (Innovation und Aktion des Jahres) aus – mit Ihrer Unterstützung und Beteiligung. Reichen Sie Vorschläge ein und motivieren Sie Kolleginnen und Kollegen, sich um den Swissfundraising Award zu bewerben.

Die Anmeldefrist läuft bis zum 31. März 2015. Anschliessend wird die Jury wie im Vorjahr aus allen Einreichungen eine Vorauswahl treffen. Die Mitglieder von Swissfundraising werden dann über die Platzierung der drei besten Fundraising-Aktionen und der drei besten Fundraising-Innovationen abstimmen.

Verliehen wird der Swissfundraising Award am 23. Juni 2016 – im Anschluss an den Swissfundraising-Day.

Mehr Informationen und Formulare unter www.swissfundraising.org/award

«Ein Fundraiser mit Campaigner-Herz – und umgekehrt»

Kevin Luximon hat von Basile Gaillard die Leitung des Westschweizer Erfa-Treffs übernommen. Der leidenschaftliche Fundraiser beschäftigt sich besonders mit Direkt- und Online-Marketing sowie der Verbindung von Campaigning und Fundraising. Er leitet die Westschweizer Niederlassung von Greenpeace und kämpft für einen schnellen Atomausstieg.

Wie bist Du zum Fundraising gekommen?

Per Zufall! Als Kommunikations- und Kampagnen-Beauftragter einer NPO fand ich mich rasch vor die Aufgabe gestellt, unsere Kampagnen dauerhaft zu finanzieren. Ich habe gleich Feuer gefangen: Im Fundraising gilt es, Rationalität und Kreativität sowie Strategie und Spenderdialog zu verbinden – das war wie für mich gemacht. Seither habe ich mich zwischen zwei Welten bewegt, jener des Campaignings und jener des Fundraisings. Zwei Welten, die sich oft misstrauisch mustern, aber die nur als harmonische Kombination Glaubwürdigkeit, Wachstum und Effizienz bringen.



Kevin Luximon leitet die Erfa-Treffs Romandie und die Westschweizer Niederlassung von Greenpeace.

Warum engagierst Du Dich bei Swissfundraising?

Ich engagiere mich wegen meiner Fundraising-Kolleg(inn)en. Ein Netz der frankophonen Profis weben, Kontakte auf nationaler Ebene knüpfen, Wissen konsolidieren und Interessen bündeln macht die Essenz einer Dachorganisation aus. Meine Kollegen von der Westschweizer Erfa-Treff-Leitung und ich unterstützen diese Anstrengungen für ein gemeinsames Fortkommen.

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

Die Schweizer Bevölkerung ist ausserordentlich grosszügig. Dieser Vertrauensbeweis für unsere Arbeit bringt uns auch Verpflichtungen. Unsere Aufgabe ist es, die Kultur der Philanthropie auch in unseren Organisationen zu verbreiten. Nur im Dialog mit unseren Gönner(inne)n konsolidieren wir die Grundlagen für diese Unterstützung und befruchten

die Auseinandersetzung mit unseren Werten und Positionen.

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

Die Instrumente entwickeln sich mit der Gesellschaft; ich nehme hier nur die drei einleuchtendsten Beispiele dafür auf. Erstens sehen wir uns einer massiven Konzentration des Reichtums gegenüber, in der Schweiz wie weltweit. Hier ergibt sich die Chance, via Firmen-Partnerschaften und Grossspender-Fundraising einen Teil wieder dem gemeinnützigen Sektor zuzuführen. Zweitens treten wir mit dem laufenden Verschwinden der Babyboomer in einen neuen Bevölke-

rungszyklus ein. In 10 oder 20 Jahren zeichnet sich eine gewichtige Neuverteilung von akkumuliertem Reichtum ab. Das ist eine Gelegenheit fürs Erbschaften- und Legate-Fundraising.

Schliesslich hat sich die Art des Konsums von Informationen gewandelt: Information ist überall jederzeit verfügbar. So kann das Public Fundraising nur interaktiv und multimedial sein. In dieser hektischen Zeit umfasst die Sammelstrategie on- und offline in der gleichen Bewegung, macht konstruktive Vorschläge und lässt uns die Möglichkeit des Mitwirkens, wenn wir schnell auf Krisensituationen reagieren wollen.

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

Es ist eine einzigartige Einrichtung, um sich im Spendensammeln weiter zu entwickeln. Der Verband erlaubt, Personen zu begegnen, die sich die gleichen Fragen stellen wie man selbst, Ideen und Erfahrungen auszutauschen, und bildet eine Quelle der Inspiration für kleine und grosse Institutionen.

Das Interview in französischer Sprache finden Sie unter www.swiss-fundraising.org/luximon

Neue Publikation: «Essentials» zum Fundraising Management

Dass die Autorin und der Autor langjährige Erfahrung in der Fundraising-Weiterbildung haben, schlägt sich positiv nieder im Konzept dieses Bändchens, das gerade wegen seiner Kompaktheit nicht nur als Lehrbuch, sondern auch als Leitfaden für die Praxis sehr gut geeignet ist.

Es widmet sich Grundsatzfragen («Gesellschaftliche Bedeutung des Fundraising») und ganz praktischen Herausforderungen («Fundraising-Methoden») sowie übergeordneten

Themen des Fundraising-Marktes oder des Berufsbildes.

Inspiriert von amerikanischen Lehrbüchern helfen Piktogramme, Wissensziele, Zusammenfassungen und Wissens-Checks (das alles jeweils pro Kapitel), das Wichtigste zu verstehen, zu lernen und zu behalten. Auch Interviews, Statements und Fallbeispiele (davon würde man sich noch einige mehr wünschen) mit Online-Lösungsvorschlägen sind Teil des Buchs.

Die theoretische Grundlage des Fundraising Managements, wie es

an der ZHAW gelehrt wird, liegt im Fundraising-Standardwerk von Michael Urselmann, der hier selbst ebenfalls doziert. Der Band jedenfalls ist empfehlenswert als «Auffrischung» für Fundraiserinnen und Fundraiser mit Praxis-Erfahrung und als Einstiegslektüre für QuereinsteigerInnen oder Ehrenamtliche, die sich nur nebenberuflich mit dem Fundraising befassen.

Leticia Labaronne und Bruno Seger: SMLessentials, Band 05, Fundraising Management, 1. Auflage 2016, vdf Hochschulverlag AG, ISBN 978-3-7281-3731-9.

«Mit Spenden Zeichen setzen»

Die von Zewo und Swissfundraising gemeinsam verantwortete Spendenbeilage erscheint seit 2008 jeweils Ende November in wichtigen Sonntagszeitungen. Mit ihr soll die Öffentlichkeit zum Spenden motiviert werden.

Im Vorwort spricht Röbi Koller, der sich für Commundo engagiert, darüber, warum es sich lohnt, mit eigenen Spenden ein Zeichen zu setzen. Die Spendenbeilage gewährt einen Einblick in die Arbeiten verschiedener Non-Profit-Organisationen (NPO) und spricht über das Engagement von NPO in Nepal während und nach dem Erdbeben. Spenderinnen und Spender erfahren zudem von Direktbetroffenen, wo ihr gespendetes Geld hinfliesst und wie es den Beteiligten hilft.

Die Beilage informiert aber nicht nur über Hilfswerke und Engagierte, sondern auch über Menschen wie Sie und mich anhand einer Strassenumfrage. Zudem zeigt das Heft auf, wie man Hilfswerke am besten vergleicht und welche Unterlagen ausschlaggebend sind.

Auch der Spass kommt in dieser Spendenbeilage nicht zu kurz – im «Leiterli-Spiel» in der Mitte des

Heftes, kann man nicht nur Spenden-Champion werden, sondern lernt auch gleich, was die «Dos & Don'ts» beim Spenden sind.

Neben der Seite mit sinnvollen Geschenken sind zahlreiche Zewo-zertifizierte NPO mit Inseraten präsent. Dank dieser Beilage erreichen sie in der wichtigen Spendenzeit Ende November über 400'000 Abonnent(inn)en der SonntagsZeitung und NZZ am Sonntag. Auch für 2016 ist eine Ausgabe der Spendenbeilage geplant.

Die Spendenbeilage ist als PDF zu finden unter www.swissfundraising.org/spendenbeilage.

Interessierte können auch ein Exemplar per Post erhalten, Bestellungen an: spendenbeilage@swissfundraising.org.



Wichtige Termine

Swissfundraising-Fachgruppe Direct Mail
10. März in Bern

Swissfundraising-Fachgruppe Förderstiftungen für Kleine
17. März in Luzern

Swissfundraising-Erfa-Treff Luzern zu «Fundraisingstrategie und Aufbauarbeit im Fundraising»
19. April in Luzern

GV Swissfundraising
25. April in Zürich

SwissFundraisingDay
23. Juni in Bern

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 