

EINE BEILAGE VON

swissfundraising 

# NEWS

**EDITORIAL**

**Roger Tinner,**  
Geschäftsführer  
Swissfundraising

Der Jahresbeginn ist bei Swissfundraising geprägt vom Versand der Mitgliederausweise und den entsprechenden Rechnungen. Dabei entsteht aufgrund doch zahlreicher Mutationen auf der Geschäftsstelle zuweilen der Eindruck, als sei eine Mehrheit unserer Mitglieder dauernd in Bewegung: Von einer NPO zu einer anderen, zurück in die Privatwirtschaft oder von dort eben wieder in den Nonprofit-Bereich. Natürlich gibt es auch im Fundraising immer wieder personelle Erneuerung, und die ist auch gut. Aber nur in Kombination mit der Treue jener, die seit Jahren und Jahrzehnten in «ihrer» Institution tätig sind und ihre Erfahrung auch mit «Neuen» teilen.

## Spendenbeilage 2015: «Spenden – aber sicher!»

Die neunte Spendenbeilage von Zewo und Swissfundraising erscheint am Sonntag, 27. November 2016, in der NZZ am Sonntag und in der SonntagsZeitung. Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz für ein Inserat und nutzen Sie die Gelegenheit, auf Ihre Organisation und Ihre Anliegen aufmerksam zu machen.

Die Spendenbeilage ist eine erfolgreiche Kooperation von Zewo und Swissfundraising: Alljährlich einmal im November hilft sie mit, eine breite Öffentlichkeit aufs Spenden aufmerksam zu machen. Die Publikation legt den Fokus auch dieses Jahr auf anschauliche Beiträge zu Spendenthemen. Dazu kommt die Ratgeber-Rubrik der Zewo: Spenderinnen und

Spender erhalten Tipps und werden darüber informiert, worauf sie beim Spenden achten sollten. Eine eigene Seite ist dem Thema «Geschenke» gewidmet. Dort werden wiederum attraktive Weihnachtsgeschenke von Hilfswerken vorgestellt. Sichern Sie sich Ihren Platz für ein Inserat oder eine Publireportage und nutzen Sie die Gelegenheit, auf Ihre Organisation und Ihre Anliegen aufmerksam zu machen. Genügend Interessenten vorausgesetzt, erscheint die neunte Ausgabe während der Hauptspendenzeit in gut positionierten und auf-lagestarken Sonntagszeitungen. Die Inseratpreise entsprechen einem Rabatt bei den Mediakosten von 50 Prozent auf den üblichen Tarifen. Bitte beachten Sie, dass nur Zewo-zertifizierte NPO inserieren können.

Weitere Informationen unter  
[www.swissfundraising.org](http://www.swissfundraising.org)

# «FundraiserInnen ermöglichen eine kritische Selbstreflexion»

Daniel Galliker ist Co-Leiter des Erfa-Treffs Zentralschweiz, den Swissfundraising dank der Initiative einer Gruppe engagierter Mitglieder seit 2014 anbieten kann. Er leitet die Abteilung Marketing Services bei Caritas Schweiz.

## *Wie bist Du zum Fundraising gekommen?*

Nachdem ich mich nach Jahren als Produktions- und Marketingleiter einer mittelständischen Druckerei aus der grafischen Branche verabschiedet habe, heuerte ich aus purer Neugier bei einem kleinen, aber sehr bekannten Verlag an, bei dem ich rasch die Welt des Database- und Direkt-Marketings kennen lernen durfte. Dieses Wissen konnte ich später bei Caritas Schweiz im damals sich erst im Aufbau befindenden datenbank-gestützten Public Fundraising gut einsetzen. Das Thema hat mich seit nun mehr als 15 Jahren nicht mehr losgelassen. Die rasante Entwicklung und neue Möglichkeiten im crossmedialen Dialog mit den Spendenden machen meinen Beruf jeden Tag spannend.



*Daniel Galliker leitet die Abteilung Marketing Services bei Caritas Schweiz und ist Co-Leiter der Erfa-Treffs Zentralschweiz.*

## *Warum engagierst Du Dich bei Swissfundraising?*

Gerade wenn man sehr lange für ein Unternehmen oder Hilfswerk tätig ist, wird der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus der Branche immer wichtiger. Sie geben einem eine wertvolle Aussensicht und ermöglichen eine kritische Selbstreflexion. Zusätzlich war es natürlich eine spannende Sache, an der Gründung der ERFA-Gruppe Zentralschweiz mitmachen zu dürfen und zu erfahren, wer in

unserer Region alles Fundraising betreibt.

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

In den letzten Jahren kamen die klassischen Instrumente zur SpenderInnen-Akquise im Public Fundraising immer stärker unter Druck. Die Erfolgsquoten sinken bei vielen Partnern in der Branche kontinuierlich. Die üblichen Listen mit Fremdadres-

sen scheinen «überfischt» zu sein, und immer mehr Organisationen buhlen um die wenigen spendenaffinen Adressen. Hier sind neue Ideen und Methoden gefragt, wie wir unsere Mittel ökonomisch einsetzen können und an die richtigen Menschen gelangen, die unsere Arbeit unterstützen möchten.

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

Das Internet wird sich vom gewohnten Heim-Computer immer mehr lösen und sich in das Internet der Dinge wandeln. Wenn ich das Medienverhalten von Kindern und Jugendlichen beobachte, stelle ich

fest, dass die interaktive Vernetzung von Medien, aber auch von Alltagsgegenständen als selbstverständlich angesehen wird. Es ist wichtig, jederzeit mit der Welt verbunden und im Austausch zu sein, ganz gleich ob übers Handy, den Fernseher oder den Billettautomaten an der Ecke. Das bedeutet für uns Public FundraiserInnen, mit dieser Entwicklung Schritt zu halten, unsere Erreichbarkeit und Kommunikations- wie auch Zahlungskonzepte laufend anzupassen. Die Klaviatur im Fundraising wird vielseitiger, aber auch komplexer werden. Dabei wird das gedruckte Mailing seine wichtige Stellung zwar behalten, aber sich in die vielfältige, cross-mediale Welt einfügen müssen.

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

Fundraising lernt man ja nicht nur im Seminar oder aus Büchern. Oft gewinne ich wertvolle Ideen, die ich im Arbeitsalltag umsetzen kann, in der Diskussion mit Gleichgesinnten an einer Veranstaltung von Swissfundraising oder informell bei einem Gespräch nach einem der vielen spannenden ERFA-Treffs. Swissfundraising bietet hierzu mit einem vielseitigen Angebot an Weiterbildungsveranstaltungen eine hervorragende Plattform.

## 8. SwissFundraisingDay in Bern

**Am 23. Juni 2016 findet bereits zum achten Mal der SwissFundraisingDay im Kursaal Bern in Bern statt. Moderiert wird er dieses Jahr von Felizitas Dunekamp.**

Die drei Hauptreferate drehen sich auch dieses Jahr um spannende Themen: Über die «Trends im Fundraising» referiert Alex Buchinger, Managing Director fc group Wien, zu «Institutional Readiness – fit fürs Fundraising...?» spricht Susanne Reuter, Zentrum für Systemisches

Fundraising. Abschliessend erläutert Volker Kiel, ZHAW, die «Emotionalisierung vs Information in der Spenderansprache».

An den sechs Workshops am Morgen geht es um: «Die Beschwerde als Chance», «Die richtige Website fürs Fundraising – worauf zu achten ist», «Die wichtigsten Kennzahlen fürs Fundraising», «Legatemarketing», «Donor Journey, oder: die Reise des Spenders durch die Organisation, oder: Spender finden, binden und upgraden» und «Neue Erkenntnisse zur Stiftungslandschaft Schweiz».

### **Unterstützung durch Sponsoren**

Als Hauptsponsor dabei sind KünzlerBachmann Directmarketing AG und die Schweizerische Post, als Co-Sponsoren unterstützen Corris AG, Creativ Software AG, ANT-Informatik AG, Arenae Consultig AG und Alnovis AG den SwissFundraisingDay. Und schliesslich als Medienpartner sind Fundraiser-Magazin, «persönlich» und Die Stiftung mit dabei.

Weitere Informationen und Online-Anmeldung unter [www.swissfundraisingday.ch](http://www.swissfundraisingday.ch)

# «Seminar: Grossspender-Innen-Gespräche erfolgreich führen»

In diesem Seminar, das am Freitag, 24. Juni, in Bern stattfindet, erfahren und erleben Sie die wichtigen Schritte zu Ihren Grossspenden-Zusagen. Sie bekommen einen strategischen Gesprächsleitfaden für Ihre GrossspenderInnen-Gespräche, der Ihre Erfolgswahrscheinlichkeit erhöhen wird.

Von der Gesprächsvorbereitung bis zur Einwandbehandlung, von der Frage «Was ist dem Grossspender wichtig bzw. was bieten wir ihm/ihr an?» bis zu Lösungs- bzw. Projektpräsentation werden die einzelnen Schritte im Gesprächsverlauf geübt und praktisch umgesetzt. Es erwartet Sie ein interaktiver Workshop wo in Gruppenarbeiten, Übungen und Gesprächssituationen GrossspenderInnen-Gespräche durchgeführt werden. Sie erhalten persönliches Feedback und können das erlebte und gelernte sofort in Ihren Fundraising-Alltag umsetzen. Durch kleine Gesprächsschritte, stellen Sie die Weichen für Ihren Gesprächserfolg!

Folgende Inhalte werden behandelt: Beziehungszyklus (Grossspender-Zyklus), Aufbau von Glaubwürdigkeit, Interessen des Grossspenders abklären, das Fragen-Modell, das optimal Case Proposal – Wie präsentiere ich mein Projekt, Einwandbehandlung – die neun Fundraising NEINs und, wie man eine Zusage abholt.

Das Seminar wird geleitet von Alexander Buchinger. Er ist Geschäftsführer der fundraising competence group ([www.fcgroup.at](http://www.fcgroup.at)) und Organisationsberater mit den Schwerpunkten Fundraising, Trainings und NPO-Beratung. Er hat langjährige Erfahrung als Fundraising Consultant und in leitender Tätigkeit bei verschiedenen NPO. Zudem leitet er das Fundraising College am WIFI Wien und ist Lektor und Trainer an verschiedenen Bildungsinstituten zu den Themen Fundraising, Sponsoring, Sozial-Marketing, Kreativitäts- und Präsentationstechnik und Verkauf.

Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.swissfundraising.org/veranstaltungen](http://www.swissfundraising.org/veranstaltungen).

## Wichtige Termine

Erfa-Treff Zentralschweiz  
19. April in Luzern

Generalversammlung 2016  
25. April in Zürich

Erfa-Treff Bern  
3. Mai in Bern

Seminar «Fotos und Videos zählen – auch für NPO!»  
17. Mai in Zürich

Erfa-Treff St.Gallen  
19. Mai in St.Gallen

Erfa-Treff Zürich  
26. Mai in Zürich

SwissFundraisingDay  
23. Juni in Bern

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