

EINE BEILAGE VON

swissfundraising



# NEWS

## EDITORIAL



**Roger Tinner,**  
Geschäftsführer  
Swissfundraising

Mit einem neuen Teilnahme rekord ist unser SwissFundraisingDay eben erfolgreich über die Bühne gegangen. Während die einzelnen Teilnehmenden die Referate, Workshops und Fallbeispiele oft unterschiedlich beurteilen (weil ja auch die Erwartungen eines Berufseinsteigers sich deutlich von jenen der erfahrenen Fundraiserin unterscheiden), sind sich fast alle einig: Dieser Tag der Begegnung ist für unsere Branche und auch für den persönlichen Austausch sehr wichtig und auch nicht mehr wegzudenken. Und die meisten gehen mit einem positiven Gefühl und neuer Motivation für den Fundraising-Alltag nach Hause bzw. zurück in ihre Organisationen.

## Neue digitale Spendenplattform lanciert

**Zewo, Swisscom und Swissfundraising haben letshelp.ch lanciert, eine neue, digitale Spendenplattform für die Schweiz. Noch nie hatten Spenderinnen und Spender so einfach überall und jederzeit Zugang zu konkreten Projekten von vertrauenswürdigen Hilfswerken.**

Mit letshelp.ch bieten Zewo, Swisscom und Swissfundraising den Hilfswerken neu die Möglichkeit, Kampagnen online einem grossen Publikum wirkungsvoll und einfach zu präsentieren, ohne sich um die Pflege der digitalen Plattform oder administrative Prozesse kümmern zu müssen. Spenderinnen und Spender erhalten eine Übersicht über die Spendenprojekte verschiedener Hilfswerke, können diese nach Organisation oder Themen

filtern und zweckgebunden spenden – jederzeit, überall und mit allen gebräuchlichen Zahlungsmitteln.

In der ersten Phase steht letshelp.ch allen Hilfsorganisationen offen, die ein Zewo-Gütesiegel besitzen. Das sind rund 500 Hilfswerke in der Schweiz. Später sollen sich auch andere Hilfsorganisationen auf die Einhaltung der Zewo-Standards prüfen lassen können. Nur wer das strenge Prüfverfahren der Zewo erfolgreich durchlaufen hat, erhält Zugang zur Plattform. Diese Qualitätssicherung unterscheidet letshelp.ch von anderen Spendenplattformen.

Swisscom hat letshelp.ch auf Basis ihrer Crowdfunding-Plattform entwickelt und betreibt die Spendenplattform. Für die gesammelten Spendengelder erhebt letshelp.ch von den Hilfswerken eine Gebühr, die die Betriebskosten der Plattform deckt.

# «Wir müssen besser nach aussen kommunizieren»

Vincent Maunoury engagiert sich bei Stiftung Terre des hommes – Kinderhilfe Lausanne als Leiter Philanthropie und ist neues Vorstandsmitglied von Swissfundraising.

## *Wie bist Du zum Fundraising gekommen?*

Ich konnte in meinem früheren beruflichen Leben viel reisen und somit sehen, wie vielen Menschen es nicht so gut geht, und vor allem Kindern. Einmal, im Jahr 1998 – zwischen Senegal und Mali – wurde mir sogar ein Säugling angeboten, da die Mutter ihn nicht ernähren konnte. Ich war sehr frustriert und traurig, und von da an war mir klar, ich muss mich in dem Bereich engagieren.

## *Warum engagierst Du Dich bei Swissfundraising?*

Als Erstes um etwas zu bewegen und die Kollegen der Romandie zu vertreten. Sie fühlen sich wie vergessen, das Angebot an qualitativer Weiterbildung auf Französisch ist auch nicht genügend. Das Weitere ist der Sinn für ein gemeinsames Auftreten, sollten die Ziele zwischen Swissfundraising und seiner eigenen NPO kompatibel sein.



*Eines der acht Vorstandsmitglieder von Swissfundraising - Vincent Maunoury.*

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

Das Niveau der KollegInnen ist insgesamt gut. Die Akzeptanz beim breiten Publikum ist nicht immer optimal. Es entstehen öfter Missverständnisse über unser Handeln. Wir müssen besser nach Aussen kommunizieren und auch als Verband der NPO, wie z.B eben mit Armut-Weckruf, deutlich sichtbar sein. Mehr Mut ist dazu nötig. Vielleicht auch mehr auf die Medien zugehen und sie als unsere Alliierten gewinnen.

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

1. Ganz klar, das Digitale. Wir stehen erst am Anfang, aber die Maschine rollt und es wird bald Realität, dass wir viel mehr über Smartphones oder Tablets erledigen können. Auch die SpenderInnen werden mehr von uns verlangen und sofort sehen wollen, wo ihre Spende hingehet. Wir müssen also mehr Transparenz zeigen.

2. Private Fundraising mit Corporate social responsibility (CSR) oder auch das Engagement der Unternehmen im «Shared Value» wird zunehmen. Wir müssen deren Bedürfnisse besser aufnehmen und sie in ihrem Wandlungsprozess, was die sozialen Aspekte angeht, begleiten. Crowdfunding könnte eine Rolle spielen, mal abwarten.

3. Die Verlagerung oder die Zunahme des Fundraisings in der Region, wo wir unsere Projekte durchführen, wird bald Realität werden. Wir müssen die Kollegen in den Ländern unterstützen und klar machen, dass vor Ort viele finanzielle Ressourcen vorhanden sind. Somit würden sie unabhängiger und dabei die Hauptsitze ein wenig entlasten.

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

Durch die Aufnahme bei Swissfundraising entsteht das Gefühl der Zugehörigkeit in der Gemeinschaft der Fundraiserinnen und Fundraiser. Ich habe es so erlebt sowohl bei der Vorstandswahl als auch beim SwissFundraisingDay. Ich freue mich immer auf das Aufeinandertreffen der Kollegen und weniger der Konkurrenten. Sich unter die Menge zu mischen und zuzuhören, wie sie gute oder weniger gute Erfahrungen gemacht haben. Es erspart mir viel Zeit. Und Zeit ist bekanntlich wertvoll.

## «Franca» geht 2016 an WWF Schweiz

**Zum dritten Mal wurde am diesjährigen SwissFundraisingDay der Swissfundraising Award vergeben: Die Trophäe «Franca» ging diesmal an den WWF Schweiz und zeichnete dessen innovatives Fundraisingportal support.wwf.ch aus.**

Der WWF Schweiz hat als eine der ersten NPO ein eigenes Online-Portal zur Generierung von Spenden und Mitgliedern geschaffen, das sich auszeichnet durch eine optimale «User Experience», volle Verwaltbarkeit von Inhalten und Konfigurationen über das Content

Management System (CMS) und Programmierleistungen für das Aufsetzen neuer Kampagnen. Damit hat der WWF den Beweis erbracht, dass Online-Fundraising nicht einfach ein «Nischenkanal» für NPO ist, sondern in Zukunft DER Hauptkanal für die Akquisition neuer SupporterInnen und SpenderInnen.

Aus Sicht der Jury setzt die Plattform, die inzwischen auch von anderen Länderorganisationen des WWF übernommen wird, durch die konsequente Ausrichtung auf die Online Community und ihre Bedürfnisse neue Massstäbe: Möglichst unkompliziert und schnell zu Informationen zu kommen und dann möglichst einfach und schnell spenden können.

# Seminar: «Einstieg ins Nachlass-Marketing»

Das Seminar «Einstieg ins Nachlass-Marketing - die Schweizer Praxis» startet am 25. August in Zürich. Geleitet wird es von Muriel Bonnardin Wethmar und Claudia Lehnerr Mosimann.

Sie können hoffen, dass Ihre SpenderInnen aus eigener Motivation Ihr Hilfswerk bedenken. Oder Sie entscheiden sich, aktiv auf diese zuzugehen und sie auf diese Möglichkeit des Spendens anzusprechen. Dafür braucht es Ressourcen, einen Plan, Massnahmen und eine definierte Zielgruppe. Und wenn man schon Geld ausgibt, ist es wichtig, diese Mittel kosteneffizient einzusetzen und die Wirkung zu messen. Auch wenn immer gesagt wird, dass Nachlass-Marketing schwer messbar ist: es ist möglich.

Im Seminar lernen Sie praxisorientiert, wie erfolgreiches Nachlass-Marketing in Ihrer Organisation aufgebaut und verankert werden kann. Nach einem kleinen Exkurs in den Erbschaftsmarkt Schweiz geben die beiden Referentinnen Einblick ins Nachlass-Marketing ihrer Organisationen und Inputs zu folgenden Fragestellungen:

- Was braucht es, um Nachlass-Marketing zu beginnen?
- Welche Massnahmen stehen zur Verfügung?
- Wo können neue Wege beschritten werden?
- Wie kann das Potential für Nachlassspenden in der eigenen Organisation aufgezeigt und die Stellung des Nachlass-Marketings verbessert werden?
- Welche Kennzahlen stehen für Planungsprozesse und Controlling zur Verfügung?
- Wie können die zur Verfügung stehenden Mittel kosteneffizient eingesetzt werden?

Im Praxisteil setzen sich die Teilnehmenden im Austausch mit den Referentinnen und untereinander mit den Rahmenbedingungen der eigenen Organisationen auseinander und entwickeln konkrete Ideen für die nächsten Schritte.

Das Seminar wird in Zusammenarbeit mit dem Verein MyHappyEnd angeboten.

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

## Wichtige Termine

Seminar «Einstieg ins Nachlass-Marketing - die Schweizer Praxis»  
25. August in Zürich

Swissfundraising-Erfa-Treff  
Zentralschweiz  
30. August in Luzern

Swissfundraising-Erfa-Treff  
Bern  
13. September in Bern

Swissfundraising-Erfa-Treff  
Zürich  
14. September 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

swissfundraising 