

EINE BEILAGE VON

swissfundraising



NEWS

EDITORIAL



Roger Tinner,
Geschäftsführer
Swissfundraising

Swissfundraising hat in diesem Jahr die Marke von 700 Mitgliedern überschritten und setzt damit das Wachstum der letzten Jahre fort. Wir freuen uns sehr darüber, dass unser Verband gefragt ist und dass das Berufsbild FundraiserIn offensichtlich an Bedeutung gewinnt. Wir sehen die Nachfrage nach unseren Dienstleistungen und Events vor allem als Auftrag, auch in Zukunft möglichst mitgliedernah zu wirken. Das heisst, dass wir Projekte umsetzen, die die Arbeit unserer Mitglieder im Fundraising-Alltag unterstützen und vereinfachen – wie etwa den Spenden- und Imagebarometer, das Direct Mail Panel und den #GivingTuesday. Wir bleiben dran!

#GivingTuesday: Zweite «Auflage» am 28.11.2017

Letztes Jahr war Premiere für den #GivingTuesday in der Schweiz. Mit 74 Partnern und 51 Aktionen wurden die Ziele übertroffen. Nun geht es darum, den Tag des Gebens in der Breite noch mehr bekannt zu machen.

Der #GivingTuesday ist in den USA entstanden und ist eine Art Gegenbewegung zu den konsumorientierten Aktionstagen «Black Friday» und «Cyber Monday». Der Termin für den #GivingTuesday ist deshalb immer der Dienstag nach diesen Aktionstagen, die in der Schweiz zwischenzeitlich auch ziemlich bekannt sind. In diesem Jahr also ist es der Dienstag, 28. November.

Ein guter Tag zum Geben

An diesem Tag sollen Menschen Gutes tun und die Power des #Giving-

Tuesday dazu nutzen, so viele Menschen wie möglich für ihr Projekt zu begeistern. Jede/jeder kann mitmachen und ist frei, sich kreativ mit eigenen Aktionen in die Bewegung einzubringen.

Mit gemeinsamen Projekten und Ideen kann sich der #GivingTuesday auch in der Schweiz etablieren. Swissfundraising fordert nicht nur alle Non-Profit-Organisationen, sondern alle Schweizerinnen und Schweizer dazu auf, sich einzubringen, Familie und Freunde zu motivieren und zusammen am #GivingTuesday etwas Gutes zu tun.

Jede/jeder, die/der eine Idee hat, kann dieses Projekt auf www.givingtuesday.ch einreichen und so ein Teil der weltweiten Bewegung werden. Und mit dem Hashtag #GivingTuesdayCH kann die eigene Kampagne/Idee schnell verbreitet werden.

(Fortsetzung auf Seite 3)

«Von einmaligem Netzwerk und Weiterbildungen das ganze Jahr profitieren»

Lauren Adler leitet die Mittelbeschaffung und die Spenderbetreuung von CICAD (Coordination Intercommunautaire de lutte Contre l'Antisemitisme et la Diffamation) in Genf. Ihre Hauptaufgabe ist die Pflege der Kontakte zu Mitgliedern und Partnern, womit sie die Fortsetzung der Aktivitäten der Organisation sichert. Sie engagiert sich in der Westschweizer Freiwilligengruppe von Swissfundraising.

Wie bist du zum Fundraising gekommen?

Ich antwortete auf eine Anzeige der CICAD, die eine Stelle für Fundraising und Spenderbetreuung ausschrieb. Da ich Erfahrung in Öffentlichkeitsarbeit und Kommunikation hatte, entsprach ich dem gewünschten Profil. Ich habe meine bestehenden Fähigkeiten eingebracht und mich im Fundraising eingelesen und weitergebildet. Ich halte den Kampf gegen Antisemitismus nicht einfach für einen Job, sondern für ein wichtiges gesellschaftliches Anliegen und es macht mich stolz da mitzuwirken. Der sehr praktische Nutzen der beschafften Mittel für Projekte der Erziehung, Bildung und der Erinnerung ist eine tägliche Motivationsquelle.



Lauren Adler engagiert sich in der Westschweizer Freiwilligengruppe von Swissfundraising.

Warum engagierst du dich bei Swissfundraising?

Swissfundraising ist eine für die Schweiz einmalige Plattform. Sie erlaubt, unser Wissen über grundlegende Inhalte der Mittelbeschaffung zu teilen und weiter zu entwickeln. Swissfundraising stellt jedes Jahr in der französischen Schweiz eine Tagung mit den verschiedenen Akteuren unseres Gebiets auf die Beine, die für unseren Berufsstand sehr anregend wirkt. Sie erlaubt auch, den Kenntnisstand des Sektors zu erhöhen.

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

Angesichts der neuen Kommunikationskanäle, der Leichtigkeit des Informationszugangs, der Verschiedenheit und Menge des Angebots sind die Spender stärker involviert und fordernder bei ihren philanthropischen Engagements. Wir müssen deshalb ihr Verhalten analysieren, um die richtigen Werkzeuge zu bekommen (in Recht, Marketing, Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit), die ihre Bedürfnisse erfüllen.

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

Es ist sicher wichtig, die Kommunikationskanäle (Newsletter, Soziale Medien, Drucksachen einer Organisation, Telefonkontakte) an die Ansprechpartner anzupassen (Privatpersonen, Firmen, Stiftungen, Behörden), aber auch an die Botschaft (Spendenaufrufe, Events, Informationen). Hauptsache ist, die richtige Person im richtigen Moment mit der richtigen Botschaft zu erreichen.

Warum sollte ein/e FundraiserIn Mitglied bei Swissfundraising werden?

Swissfundraising angehören heisst, von einem in der Schweiz einmaligen beruflichen Netzwerk zu profitieren und das ganze Jahr hindurch Weiterbildungs-Anlässe und -Informationen nutzen zu können.

(Fortsetzung von Seite 1)

Aktionen rasch eingeben!

Auch in diesem Jahr interessieren sich viele NPO dafür, mit eigenen Aktionen am diesjährigen #GivingTuesday dabei zu sein.

Die wichtigsten geplanten Aktivitäten von #GivingTuesday sind:

- Promotions-Videos, in denen SpenderInnen und NPO-VertreterInnen sagen, warum sie den #GivingTuesday gut finden und was für sie Spenden bedeutet. Jede teilnehmende NPO liefert zwei Kontakte, die bereit sind, ein solches (selbst aufgenommenes) Video zu liefern (je ein Mann und eine Frau, eine/r davon SpenderIn).
- Ein wichtiges Ziel der Kampagne ist die Erhöhung der Anzahl Likes, Followers und der Sharings. Daher sollen alle NPO auf Social Media die Postings von #GivingTuesday teilen (immer mit Hashtag #GivingTuesdayCH, wenn Platz auch #Giving-



Tuesday; umgekehrt machen wir das auch. Die NPO suchen Freiwillige (Private), die die Posts auch teilen, mindestens drei von jeder NPO. Deren Spende ist dann das laufende Teilen von Posts und Zeit ;-). Und schliesslich setzen NPO auf ihren Seiten einen Link auf GivingTuesday und promoten ihre Aktion unter dem Hashtag #GivingTuesdayCH.

- Einbezug von Prominenten und Influencers: Alle teilnehmenden NPO motivieren ihre prominenten UnterstützerInnen, den #Giving-

Tuesday zu unterstützen und die Aktion und/oder den Tag als Ganzes zu promoten. #GivingTuesday selbst wird die Posts teilen.

Wer kurzfristig noch dabei sein will, erfasst seine Aktion direkt auf www.givingtuesday.ch. Die Seite gibt es seit diesem Jahr übrigens auch in französischer Sprache. Dabei ist der Link unbedingt direkt auf die Aktionsseite zu setzen, nicht einfach auf die Einstiegsseite der NPO-Website.

Seminar zu Crowdfunding für NPO

Am 21. November findet in Basel ein **Swissfundraising-Seminar zum Thema «Crowdfunding – Einführung für Nonprofit-Organisationen»** mit der Crowdfunding-Pionierin **Céline Fallet von wemakeit**.

Crowdfunding ist heute ein fester Bestandteil der Förderung und Finanzierung kreativer Ideen und innova-

tiver Produkte; Einzelpersonen, Jungunternehmen, Kulturveranstalter setzen es ein, um ihre Projekte zu finanzieren und zu kommunizieren. Traditionelle Organisationen sind noch zurückhaltend; dabei gibt es lohnende Einsatzgebiete.

Teilnehmende an diesem Seminar lernen, Kampagnen zu planen und zu erstellen, kreative Crowdfunding-Videos zu produzieren, einen detail-

lierten Kommunikations- und Budgetplan zu erarbeiten, eine individuelle Social Media Strategie zu entwickeln, Kommunikationskanäle gekonnt einzusetzen und frische Campaigning-Ideen zu kreieren.

Weitere Informationen und Anmeldung auf:

www.swissfundraising.org

Swissfundraising knackt die 700er-Marke!

Swissfundraising hat die Marke von 700 Mitgliedern geknackt! Das 700. Mitglied heisst Susanne Schmidheiny und ist verantwortlich für Corporate Partnerships bei HELVETAS Swiss Intercooperation. Wir haben auch sie zum Interview gebeten.

Wie bist Du zum Fundraising gekommen?

Ich bin im Sommer 2014 als Teamleiterin des Kunden- und Spendenservices zu Helvetas gestossen. So habe ich viel über die Anliegen und Wünsche unserer Spender(innen) erfahren. Dabei wuchs in mir der Wunsch ins Fundraising zu wechseln und direkt meinen Beitrag für die Mittelbeschaffung zu leisten. Heute kann ich diesen Wunsch mit meinen früheren Erfahrungen aus der Privatwirtschaft verbinden, was sehr motivierend ist.

Warum bist Du Swissfundraising beigetreten?

Mit Gleichgesinnten Erfahrungen auszutauschen, andere Sichtweisen zu reflektieren und Neues zu lernen ist für meine persönliche und berufliche Weiterentwicklung wichtig.

Was sollte für das Fundraising in der Schweiz verbessert werden?



Das Ansehen von Fundraiser(inne)n ist in unserer Gesellschaft noch nicht hoch genug. Ich habe es bei meinem Wechsel bemerkt, wie oft ich meine neuen Aufgaben erklären musste. Der Job als Fundraiserin ist toll, das muss bekannter werden.

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

Mit dem Online-Kanal haben wir eine wichtige weitere Möglichkeit mit unseren Spender(inne)n zu kommunizieren. Von den Einnahmen her wird aber der Spendenbrief nach wie vor entscheidend bleiben. Und gerade bei Unternehmen und Stiftungen kommt dem persönlichen Kontakt eine immer wichtigere Rolle zu.

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

Diese Plattform ist für den Austausch und die neuen Bekanntschaften für jeden einzelnen ein Gewinn.

Wichtige Termine 2017

Seminar: Crowdfunding – Einführung für NPO
21. November in Basel

Erfa-Treff St. Gallen
23. November in St. Gallen

Wichtige Termine 2018

Seminar: Klein und fit fürs Major Donor Fundraising
16. Januar in Bern

Fachgruppe Förderstiftungen für Kleine
18. Januar in Zürich

Fachgruppe Förderstiftungen für Grosse
25. Januar in Zürich

Details zu Veranstaltungen auf www.swissfundraising.org

IMPRESSUM

Herausgeber

Swissfundraising, Rosenbergstrasse 85,
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 