

EINE BEILAGE VON

swissfundraising



NEWS

EDITORIAL



Roger Tinner,
Geschäftsführer
Swissfundraising

Swissfundraising – Vorstand, Geschäftsstelle und alle ehrenamtlich in Arbeitsgruppen oder für Erfahrungs-Treffs engagierte Mitglieder – hat sich für 2018 wieder viel vorgenommen: So wird zum Beispiel das Direct Mail Panel ergänzt und neu gestaltet, es werden neue Arbeitsgruppen zu Monitoring und für ein Digital Fundraising Panel geschaffen. Zudem wird das gesamte Weiterbildungsangebot gebündelt und ausgebaut (vgl. nebenstehenden Artikel). Damit bleibt sich Swissfundraising treu: Nicht die Rückschau auf Geleistetes und Vergangenes steht beim Jahreswechsel im Vordergrund, sondern die Zukunft – die Zukunft des Fundraising in der Schweiz.

Swissfundraising-Weiterbildung: Bündelung und Ausbau

Die Weiterbildung gehört zu den wichtigsten Angeboten eines Berufsverbands wie Swissfundraising. Daher wird das in den letzten Jahren ausgebauten Angebot neu gebündelt und ausgebaut – ganz im Sinn der Mitglieder.

Swissfundraising ist mit den heutigen Gefässen gut positioniert. Die meisten Seminare können durchgeführt werden, Tagungen, Erfahrungs-Treffs und Fachgruppen sind gut bis sehr gut besucht. In der Mitgliederbefragung 2015 waren fast drei Viertel der Teilnehmenden mit der Anzahl und Art der Veranstaltungen von Swissfundraising zufrieden. Eine knappe Mehrheit hält es für sinnvoll, neue Instrumente wie Webinare zu prüfen und allenfalls anzubieten. In den letzten Jahren sind vermehrt Bedürfnisse nach regelmässigem Austausch in

Fachgruppen formuliert worden. Ebenfalls zugenommen hat der Wunsch nach Weiterbildungsnachweisen. Deshalb hat der Vorstand Folgendes beschlossen:

- Das Gesamtangebot der Swissfundraising-Weiterbildung wird auf Website und allenfalls in einer Broschüre gebündelt(er) dargestellt und jeweils Anfang Jahr publiziert.
- Ab 2018 werden jährlich 10 bis 12 Seminare angeboten, d.h. im Schnitt jeden Monat eines.
- Die Mitgliederpreise für Tagesseminare werden auf CHF 500 gesenkt (bisher CHF 600).
- Die einzelnen Angebote werden als Module dargestellt und sind thematisch so abzustimmen, dass im 2-Jahres-Rhythmus alle zentralen Felder des Fundraisings abgedeckt werden.
- Für die Teilnahme an Seminaren und Tagungen werden neu Zertifikate abgegeben.

«GönnerInnen sollen sich zukünftig einfacher engagieren können.»

Marina Cellitti war neun Jahre lang verantwortlich für den Bereich Grossspenden und Nachlässe (Private, Stiftungen, Unternehmen) bei Médecins Sans Frontières Schweiz mit Sitz in Genf. Zuvor arbeitete sie in verschiedenen Marketing- und Kommunikations-Funktionen, vor allem in der Uhrenindustrie. Sie verfügt über einen Master in Internationalen Beziehungen des IHEID, wirkt im Westschweizer Komitee von Swissfundraising mit und nahm im Dezember 2017 eine neue Herausforderung bei Terre des hommes Kinderhilfe an.

Wie bist du zum Fundraising gekommen?

Nach einer einjährigen Weltreise entschied ich mich für eine berufliche Neuausrichtung im humanitären Sektor. Ich habe mich also bei MSF beworben und bin für die Betreuung von Grossspendern und Stiftungen engagiert worden. Die Stelle bot eine perfekte Mischung: Ich konnte meine Kompetenzen in Marketing und Kommunikation sowie meinen akademischen Hintergrund nutzen und



Marina Cellitti wirkt im Westschweizer Komitee von Swissfundraising mit.

erhielt im Gegenzug eine Antwort auf mein Streben nach sozialer Gerechtigkeit. Die Einheit für Grossspender war gerade erst geschaffen worden und alles war noch aufzubauen. Es waren fesselnde Jahre mit grossen Herausforderungen bei der Entwicklung, dazu kamen Tage nie endender Arbeit. Ich habe das gemocht!

Warum engagierst du dich bei Swissfundraising?

Das Westschweizer Komitee von Swissfundraising hat mich wegen einer Mitarbeit kontaktiert. Zu dieser Zeit erwartete ich mein zweites Kind, mein Einsatz musste also auf die Zeit nach dem Mutterschaftsurlaub warten. Mir ist es wichtig, unseren

Beruf vertreten und die dafür nötigen Kompetenzen ins richtige Licht stellen zu können. Swissfundraising ist eine für die Schweiz einmalige Austausch-Plattform und ich hoffe, hier mein Wissen und meine Erfahrungen einbringen und im Gegenzug von inspirierenden und bereichernden Begegnungen profitieren zu können.

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

Die Schweiz bleibt ein privilegierter Markt im Fundraising, mit Spenden, die weit über dem internationalen Durchschnitt liegen, einer weltweit einmaligen Konzentration von Reichtum und der Kultur des Gebens. Das bietet vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten, solange die Lesart stimmt. Die Herausforderung für die kommenden Jahre wird sein, die Besonderheiten des Schweizer Philanthropie-Marktes, der mit seiner soziokulturellen und sprachlichen Vielfalt ein echtes Patchwork bietet, mit den Entwicklungsaufgaben der Zukunft zu verbinden. Die soziodemografischen Veränderungen (unter anderem mit der wachsenden Bedeutung der Baby-Boomer und der Lead-Generation), die neuen Kommunikationsmittel und das digitale Zeitalter bringen sowohl Chancen wie zu lösende Aufgaben für uns FundraiserInnen. Die Fähigkeit,

vorauszuschauen und Visionen zu den Spendererwartungen von morgen zu entwickeln, wird ein Schlüsselfaktor sein.

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

Die technische Revolution ist im Fundraising noch nicht ganz angekommen und wir müssen unseren GönnerInnen die Möglichkeit geben, sich noch einfacher und unkomplizierter zu engagieren. Es ist dringlich, schnelle und kreative Mittel des Engagements anzubieten, die sofort aufzeigen, welche Wirkung eine Spende auf das Anliegen hat, das den SpenderInnen am Herzen liegt. Meiner Meinung nach ist eine Fundraising-Strategie erst dann gut, wenn sie die verfügbaren Kommunikationskanäle nutzt und diese den Spenderbedürfnissen und -verhaltensweisen von morgen anpasst. Deshalb ist es wichtig, die Erwartungen der Ansprechpartner zu kennen und die laufenden Veränderungen ganz aus der Nähe zu beobachten. Ich spreche also eher von einer neuen Herangehensweise, einer «Re-Vision», die die neuen Parameter integriert, als von prioritären Instrumenten.

Warum sollte ein/e FundraiserIn Mitglied bei Swissfundraising werden?

Möchtest du dich über deine Tätigkeit austauschen, die Tendenzen des Marktes kennenlernen, dein berufliches Netzwerk erweitern? Dann trete Swissfundraising bei!

Dienstleisterliste 2018 ist erschienen

Zum Jahresanfang hat Swissfundraising seinen unterdessen über 700 Mitgliedern die sogenannte Dienstleister-Liste vorgelegt. Die Ausgabe 2018 des Verzeichnisses der BeraterInnen, Agenturen und Dienstleister für Fundraising ist längst keine Liste mehr, sondern eine Broschüre von insgesamt 38 Seiten Inhalt.

Das sind zwei Seiten mehr als im Vorjahr – allerdings ist die Zahl der Einträge leicht zurückgegangen und umfasst jetzt 63 Angebote. Mit DiaSys. Marketing Enginee-

ring AG, Dynelytics AG und Haptiq GmbH umfasst das Verzeichnis drei neue Einträge. Sven Fäh tritt neu als Glücksfäh GmbH und Faircom Geneva neu als FUNDSTORY auf. Dagegen haben fünf Betriebe auf einen Eintrag verzichtet, darunter einer aus der Romandie. Dafür nutzen Baumer AG, brain'print GmbH, Corris AG und Künzler Bachmann Directmarketing AG die Möglichkeit, sich auch in französischer Sprache zu präsentieren.

Der Verband gibt keine Empfehlung zu einzelnen BeraterInnen und Dienstleistern ab, erstellt aber die Liste. So haben Interessierte die Möglichkeit, passende Geschäftspartner auszusuchen, ab gedruckter Ausgabe oder online, wo sich nach Stichworten und geographisch suchen lässt.



Die Dienstleister-Liste 2018 ist unter swissfundraising.org/dienstleister-liste publiziert.

Seminar: Wo und wie Projektgelder beantragen?

Der Zugriff auf Fördermittel von Stiftungen und Mäzenen kann entscheidend sein für den Erfolg von Projekten von gemeinnützigen Organisationen, Kultureinrichtungen und Hochschulen. Am 12. Februar erfahren Sie in Zürich, wo und wie Projektgelder erfolgreich beantragt werden.

Die Teilnehmenden lernen Stiftungen als effiziente Instrumente der Mittelbeschaffung kennen. Sie erfahren, was Stiftungen sind, was mit Hilfe von Stiftungen erreicht werden kann und sie bekommen eine Einführung in die Besonderheiten des schweizerischen Stiftungswesens. Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über Daten, Zahlen und Fakten zur Stiftungslandschaft Schweiz und über die wichtigsten Datenbanken und Recherche-tools im In- und Ausland.

Sie erfahren, wie man eine Liste von Ansprechpartnern bei Förderstiftungen erarbeitet und welche Erwartungen an eine professionelle Partnerschaft gestellt werden. Zudem lernen sie, welche Elemente inhaltlicher und formaler Art bei der Erarbeitung eines Antrages

notwendig sind und wie man mit Erfolg Förderstiftungen kontaktieren kann. Sie sind nach dem Seminar in der Lage, selbständig ein erfolgversprechendes Gesuch zu schreiben sowie kompetent mit Stiftungen und Finanzgebern zu kommunizieren.

Das Seminar richtet sich an alle, die kulturelle, soziale oder ökologisch ausgerichtete Projekte leiten, sowie an Personen, die in Vereinen, Verbänden und Gruppierungen, in Museen, Bibliotheken, kantonalen, kommunalen und privaten Einrichtungen sowie an Hochschulen für die Mittelbeschaffung verantwortlich sind.

Die Referentin

Dr. Dr. Elisa Bortoluzzi Dubach ist seit mehr als 20 Jahren für verschiedene Unternehmungen und Stiftungen im In- und Ausland tätig in den Bereichen Sponsoring- und Stiftungsberatung. Sie ist Autorin verschiedener Bücher und Artikel im Bereich des Sponsorings, wie z.B. «Stiftungen – der Leitfaden für Gesuchsteller», «Sponsoring – der Leitfaden für die Praxis» und die Co-Autorin von «Mäzeninnen – Denken-Handeln-Bewegen».

Weitere Informationen und Anmeldung:

www.swissfundraising.org/events

Wichtige Termine 2018

Seminar: Wo und wie Projektgelder erfolgreich beantragen?
12. Februar in Zürich

Fachgruppe Direct Mail
6. März in Bern

Seminar: Warum Menschen spenden. Motive von Förderern berücksichtigen und strategisch Beziehungen aufbauen.
19. März in Basel

Seminar: Positionierung einer Organisation
20. März in Basel

Generalversammlung Swissfundraising (mit Wahlen)
25. April 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 