

EINE BEILAGE VON

swissfundraising



NEWS

EDITORIAL

Neues Datenschutzgesetz: Bereit sein mit Swissfundraising



Roger Tinner,
Geschäftsführer
Swissfundraising

Wenn gesetzliche Änderungen für eine ganze Branche Umbrüche bringen und die alltägliche Arbeit gerade in den Details beeinflussen, dann ist ein Verband wie Swissfundraising in vielfältiger Weise gefragt. So hat Swissfundraising in der Vernehmlassung zum neuen Datenschutzgesetz – in ähnlicher Weise wie der Schweizer Verband für Dialogmarketing – deutlich Stellung genommen. Obwohl das Gesetz erst Mitte 2019 in Kraft treten dürfte, sind die wesentlichen Änderungen absehbar. Für den Swissfundraising-Vorstand war deshalb klar, dass es eine Arbeitsgruppe braucht. Diese stellt nun im April konkrete Hilfen, Tipps und Massnahmen vor – ganz im Sinn der Mitglieder-Beratung.

Die Revision des Schweizer Datenschutzgesetzes (DSG) ist im Gange, die neuen Verordnungen der EU (DSGVO) treten per Mai 2018 definitiv in Kraft: Zeit, sich optimal vorzubereiten.

Denn Auswirkungen haben die neuen Vorschriften, die ein verstärktes Augenmerk auf die Selbstbestimmung und den Schutz von Personendaten legen, vor allem auch auf Prozesse und Praktiken im Fundraising. Swissfundraising hat daher eine aktive Arbeitsgruppe eingesetzt, die Grundlagen und Tools zur Compliance für Mitglieder erarbeitet und am 17. April 2018 eine erste Informationsveranstaltung durchführt.

Im Mai dieses Jahres tritt die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in Kraft, die teilweise auch für Schweizer Institutionen verbindlich sein kann. Das neue Schweizer Datenschutzgesetz – die definitive

Einführung wird mittlerweile auf Mitte 2019 erwartet – dürfte sich seinerseits zu über 90 Prozent an der EU-Verordnung orientieren. Die bereits im Vorjahr aktiv gewordene Swissfundraising-Arbeitsgruppe, unter Leitung von Vorstandsmitglied Ruth Wagner, befasst sich mit dem laufenden Monitoring und erarbeitet Grundlagen für eine optimale Vorbereitung auf neue Anforderungen und Prozesse.

Swissfundraising ist es zudem gelungen, für die juristische Fach-Begleitung und Expertise, Rechtsanwalt David Rosenthal von der Zürcher Kanzlei Homburger AG zu gewinnen. Über die Arbeitsgruppe bringen dabei HELVETAS, Greenpeace, SRK, Public Eye und WWF die Praxis von Hilfswerken und Fundraising ein – der Fachexperte die grundlegende Prüfung und fundierte rechtliche Absicherung: eine optimale Zusammenarbeit mit handfesten Ergebnissen.

(Fortsetzung auf Seite 3)

«Der Spendenaufruf per Brief ist nicht tot zu kriegen.»

Nicole Ebinger leitet heute bei Amnesty Schweiz ein kompetenzstarkes Team, ist zuständig für Strategie, Budgeterstellung und -erzielung aller DM-Aktionen wie NeuspenderInnen-Akquise, Eigenmailing-Konzepte, das Verdankungswesen, MAGAZIN-Spendenaufrufe und diverse weitere Aussenungen.

Als Texterin für Heinrich Heine in Karlsruhe begann sie mit Katalogcopy per Doppelseite auf der Schreibmaschine. Es folgten viele Jahre klassischer Werbung in Agenturen. 2001 wechselte sie in eine Werbeagentur für NGOs, wo sie ihre Direktmarketingenerfahrung für erfolgreiches Fundraising angewendet und optimiert hat.

Wie bist du zum Fundraising gekommen?

In einer klassischen Werbeagentur entwickelte ich ein Kreativkonzept für eine Kosmetikserie. Plötzlich habe ich die Fragwürdigkeit der Inhaltsstoffe, der anzupreisenden Boost- und Liftmoleküle angezweifelt und spürte: Ich will mein vielschichtiges Know-how für etwas Sinnvolles einsetzen. So wechselte ich in eine Wer-



Nicole Ebinger ist seit 2018 Co-Leiterin der Swissfundraising Erfa-Treffs Bern.

beagentur, die 10 namhafte NGOs in Deutschland als Kunden hatte, und habe für diese Kunden Mailings kreiert mit dem Ziel, ihren SpenderInnenstamm zu erweitern und upzugraden.

Warum engagierst Du Dich für Swissfundraising?

Swissfundraising ist der Verband in der Schweiz für alle, die Spenden sammeln. Der richtige Platz um Erfahrungen weiterzugeben und sich auszutauschen.

Was sollte in der Schweiz im Fundraising-Bereich unbedingt verbessert werden?

Die Konditionen für Non-Profit-Organisationen bei Druckereien

und der Post sind nicht optimal. Hier hätte ich gerne mehr monetäre Vergünstigungen und monetäres Engagement für Testversionen. Und alles sollte schneller produziert und vor allem schneller in die Briefkästen gelangen – ohne Mehrporto.

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

Der Spendenaufruf per Brief ist nicht tot zu kriegen. Er bleibt auf Platz 1 – auch in den nächsten Jahren. Doch Online und Print müssen ineinandergreifen und fein aufeinander abgestimmt werden. Bei den erfolgreichen Faktoren des klassischen Spendensammelns per Post muss überprüft werden, ob sie nicht auch Basis für erfolgreiches Online-Fundraising sein können und vice versa.

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

Die Veranstaltungen von Swissfundraising sind wichtig, um sich mit KollegInnen über Weiterentwicklungen, Hindernisse und neue Herausforderungen auszutauschen und um für ein erfolgreiches Fundraising in der Schweiz «up to date» zu sein.



Das neue Datenschutzgesetz wird voraussichtlich ab Mitte 2019 die Arbeit in NPO und Fundraising stark beeinflussen.

(Fortsetzung von Seite 1)

AG Neues Datenschutzgesetz

- Christine Bill, HELVETAS Swiss Intercooperation
- Roman Bolliger, Public Eye
- Christina Hess und Daniel Wyniger, Greenpeace
- Oscar Lüthi, Schweizerisches Rotes Kreuz
- Léonie Van de Vijfeijken, WWF Schweiz
- Ruth Wagner, Swissfundraising-Vorstand
- Andreas Cueni, Geschäftsstelle

Begleitender Fachexperte

Rechtsanwalt David Rosenthal ist Co-Leiter der Homburger IT-Rechtsberatung und bevorzugt in den Bereichen Informationstech-

nik, der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit und Datenschutz tätig. Von ihm stammen vielbeachtete Kommentare zum europäischen und schweizerischen Datenschutz und er publizierte zahlreiche Artikel und verschiedene Bücher zum Thema Informatikrecht, Datenschutz und Internet.

Für die Praxis der Swissfundraising-Mitglieder

Besonders praxisrelevant für Swissfundraising-Mitglieder dürfte dabei der kommentierte Fallbeispiel-Katalog aus dem Fundraising-Alltag der beteiligten Organisation sein, der vom begleitenden Fachexperten juristisch geprüft und mit konkreten Handlungsempfehlungen ergänzt wird. Dieses Praxis-Handbuch wird

an einer Informationsveranstaltung am 17. April interessierten Mitgliedern bzw. anderen Mitarbeitenden aus NPO mit mindestens einer Swissfundraising-Mitgliedschaft vorgestellt.

Weiter plant die Arbeitsgruppe im Sinne einer Toolbox ergänzende Arbeitshilfen für die wichtigsten Prozesse, wie z.B. verschiedene Compliance Checklisten und Mustervorlagen für Datenschutzerklärungen.

Alle Unterlagen werden den Swissfundraising-Mitgliedern später im Memberbereich auf der Website swissfundraising.org zur Verfügung gestellt.

Seminar: Vermittler im Major Donors-Fundraising richtig einsetzen

Bankberater, Family Offices, Notare, Rechtsanwälte, Treuhänder, Finanzplaner sind Vertrauenspersonen von potentiellen Grosspendern oder Nachlasspendern und damit aus Sicht des Fundraisings vielsprechende «Fundraising-Hebel». Das Seminar am 16. Mai in Bern zeigt, wie man in der Marktbearbeitung vorgeht und wie Vermittler in der Praxis miteinbezogen werden können.

Erfahrungsberichte, Fallbeispiele und Austausch unter den Teilnehmern sind Garant für einen hohen Praxisbezug mit dem Ziel, dass die Teilnehmenden konkrete Ideen für die nächsten Schritte entwickeln.

Im Seminar erhalten Sie Inputs zu folgenden Fragestellungen:

- Wie kann die Zielgruppe Vermittler für das organisationseigene Marketing präziser bestimmt werden?
- Welches Beeinflussungspotenzial haben die einzelnen Berufsgattungen?
- Was sind ihre Bedürfnisse und wie können diese von meiner Organisation abgedeckt werden?

- Welches sind die Instrumente der Beziehungspflege?
- Welche Kennzahlen stehen für Planungsprozesse und Controlling zur Verfügung?

Das Seminar richtet sich an FundraiserInnen in NPO, die für Vermittler, Erbschaften oder Major Donors verantwortlich sind. Voraussetzungen: praktische Erfahrung im Fundraising und Strategie-Verantwortung.

Der Referent

Samy Darwish, Jahrgang 1971, ist Jurist mit mehrjähriger Erfahrung in den Bereichen Fundraising, Sponsoring und Kommunikation. Erfolgreich Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen trainiert er seit Anfang seiner Karriere: zuerst als Nachlass- und Steuerberater für Private-Banking-Kunden bei UBS und KPMG, dann 8 Jahre lang als Leiter Erbschaften bei WWF Schweiz, 3 Jahre als Leiter Fundraising bei der Stiftung Sporthilfe und aktuell als Corporate Relations Manager bei der Krebsliga Schweiz. Der Mitbegründer des Roundtable der Philanthropie und gebürtige Neuenburger hat zudem eine Ausbildung im Fundraising-Management am VMI absolviert.

Weitere Informationen und Anmeldung:

www.swissfundraising.org/events

Wichtige Termine 2018

Erfa-Treff

«Quo Vadis Erfa-Treff Bern?»
17. April in Bern

Info-Veranstaltung zu den neuen Datenschutzgesetzen
17. April in Zürich

Erfa-Treff

«Gemeinsam erfolgreich»
25. April in Luzern

Generalversammlung Swissfundraising (mit Wahlen)
25. April in Zürich

Seminar: Vermittler im Major Donor-Fundraising richtig einsetzen
16. Mai in Bern

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 