

Swissfundraising

«Wer Xing und LinkedIn für sein Fundraising nutzen will, muss seine Einstellung ändern»

Kai Fischer ist Fundraising-Experte und blickt auf über zwei Jahrzehnte Erfahrung in der Mittelbeschaffung zurück. Diesen Herbst wird er gemeinsam mit Holger Ahrens in einem Seminar zum Einsatz von Xing und LinkedIn im Fundraising referieren. Wir haben ihn vorab um ein Interview gebeten.

Interview: **Mario Tinner** Bild: **zVg**



Kai Fischer, im November führen Sie gemeinsam mit Holger Ahrens ein Seminar zum Thema «Xing und LinkedIn im Fundraising systematisch einsetzen» durch. Wieso eignen sich diese Netzwerke auch fürs Fundraising? LinkedIn und Xing sind Netzwerke, in denen sich Menschen auf einer professionellen Ebene begegnen. Sie ermöglichen eine Re-

cherche genauso wie eine unproblematische Kontaktaufnahme oder auch die Verbindung über ein Thema. Wer heute einen Job sucht, kommt kaum an diesen Netzwerken vorbei. Sie ermöglichen eine breite Kontaktaufnahme zu anderen Menschen. Warum sollten sie sich nicht auch für Fundraising eignen? Schliesslich ist Fundraising immer der Auf-

bau von Beziehungen zu anderen Menschen, um gemeinsam etwas zu gestalten.

Wie funktioniert Fundraising auf Xing und LinkedIn? Gibt es bereits Best-Practice-Beispiele?

Wir haben zu Beginn etwas recherchiert und haben zu unserem Erstaunen festgestellt,

dass man hier zwar viele Fundraiserinnen und Fundraiser treffen kann, kaum einer von denen nutzt jedoch die Netzwerke zum Fundraisen. Es dominiert der berufliche Austausch untereinander. Wir glauben, dass hier eine Menge Potenzial zu interessanten und in der Regel potenten Menschen verschenkt wird. Best-Practice-Beispiele gibt es nach unserer Recherche noch nicht. Aber das sollte sich ändern.

Gibt es eine Art Knigge fürs Fundraising in beruflichen Netzwerken? Was ist anders als bei privaten Kanälen?

Spam und Massenansprachen, die wir aus dem Direktmarketing kennen, sind in diesen Netzwerken verboten und verpönt. Auch Werbung kann man kaum kaufen. Es geht um den direkten persönlichen Kontakt, den man herstellen kann. Es geht um den Aufbau von Beziehungsnetzwerken, und zu Veranstaltungen kann man einladen – und diese auch bewerben. Wer diese Netzwerke für sein Fundraising nutzen will, muss seine Einstellung ändern. Im Grunde geht es um ein Key-Account-Management, indem man einen Grund haben muss, um jemanden anzusprechen.

Welche Rolle spielt das eigene Profil auf LinkedIn oder Xing?

Das ist nicht zu unterschätzen. Denn das eigene Profil ist die Basis des Fundraisings auf diesen Netzwerken. Alle Aktivitäten haben hier ihren Ausgangspunkt und gehen immer wieder darauf zurück. Genauso wie HR-Manager, die Bewerberinnen und Bewerber recherchieren, machen dies auch Förderinnen und Förderer. Sie wollen wissen, mit wem sie es zu tun haben.

Worauf sollte man am besten achten, wenn man auf solchen Plattformen versucht, Fundraising zu betreiben?

Es gibt unterschiedliche Ziele und Strategien, für die man diese Netzwerke einsetzen kann. Zunächst eignen sie sich hervorragend zur Recherche von Ansprechpartnern und Entscheidern. Wer weiss, mit wem er es zu tun hat, kann sich besser auf Gespräche vorbereiten und gezieltere Angebote machen. Sie eignen sich aber auch, um Netzwerke und Kontakte zum eigenen Themenfeld zu bilden. Interessante Menschen, die sich für das Thema interessieren, können angespro-

chen und verknüpft werden. Oder durch die Teilnahme an Gruppen können Menschen aufmerksam werden. Wer einen persönlichen Kontakt möchte, kann zu Veranstaltungen einladen (diese können auch online stattfinden) und diese auch bewerben. Schliesslich stehen die eigenen Profile auch Interessentinnen und Förderern zur Verfügung, die sich hier über die Akteure in den Organisationen informieren. Dies wird dann sicherlich auch eine Rolle bei ihren Entscheidungen spielen.


Wo liegt Ihrer Meinung nach das grösste Potenzial bei Kanälen wie LinkedIn oder Xing?

Es lässt sich der Kontakt zu Menschen aufbauen, die sonst kaum zugänglich sind. Beides sind professionelle Netzwerke, in denen sich Professionals als Personen begegnen, die gemeinsam etwas machen wollen. Die Haltung der Nutzerinnen und Nutzer ist eine besondere.

Werden berufliche Netzwerke wie LinkedIn, Xing und Co. in Zukunft das Nonplusultra im Bereich Corporate Fundraising sein?

Das ist schwer zu sagen. Wenn wir verstanden haben, wie sie zu nutzen sind, werden sie immer wichtiger werden und einen zentralen Baustein bilden. Vermutlich werden sie aber persönliche Kontakte nicht ersetzen, sondern eher ergänzen.

Zum Schluss: Was dürfen Teilnehmende von Ihrem Seminar am 4. November 2019 erwarten?

Wir werden das Seminar in drei Abschnitte teilen. Erst geht es um die Bedeutung, die Xing und LinkedIn im Fundraising haben können. Holger Ahrens ist Profiloptimierer, und sein Schwerpunkt liegt auf den Profilen und darauf, wie diese am besten aufgebaut werden können. Es besteht auch die Möglichkeit, dass wir uns die Profile der Teilnehmenden anschauen und wer möchte, Tipps für sein Profil bekommt. Anschliessend schauen wir uns die Möglichkeiten an, die Xing und LinkedIn bieten, um Kontakte und Beziehungen aufzubauen und im Fundraising zu nutzen. Damit sollte das Seminar einen guten Überblick geben, was im Moment möglich ist und wie beide Netzwerke genutzt werden können. 

Kai Fischer

Kai Fischer berät seit mehr als zwanzig Jahren zu vielen Themen im Fundraising und unterstützt seine Kunden dabei, die finanziellen Ressourcen zu gewinnen, die benötigt werden, um die Mission zu verwirklichen und Projekte umzusetzen. Er ist Referent auf Tagungen und Kongressen, Lehrbeauftragter an der HWR in Berlin und Dozent der Fundraising Akademie.

Swissfundraising-Seminar «Xing und LinkedIn im Fundraising systematisch einsetzen»

Am 4. November 2019 zeigen Kai Fischer und Holger Ahrens auf, wie die beiden Netzwerke Xing und LinkedIn und ihre jeweiligen Möglichkeiten im Fundraising eingesetzt werden können. Am Ende wissen Teilnehmende nicht nur, wie sie sich auf beiden Netzwerken am besten darstellen, sondern auch, wie sie beide zum Netzwerken und Aufbauen von Kontakten nutzen können.

Weitere Informationen und Anmeldung:

