

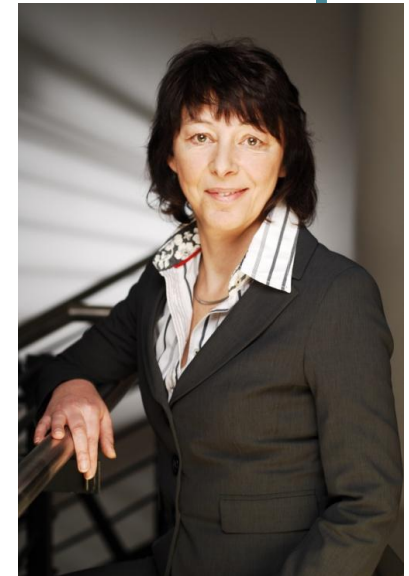
Barbara Ditze Stiftung.Beratung.Management

7 Tipps für ein erfolgreiches Fundraising

Barbara Ditze Stiftung.Beratung.Management - Holbeinstr. 37 - 04229 Leipzig
Tel. 0341/9260369 - info@ditze-stiftungsberatung.de - www.ditze-stiftungsberatung.de

Zu meiner Person - Barbara Ditze

- Barbara Ditze Stiftung.Beratung.Management
selbstständige Stiftungsberaterin seit 2011
- 20 Jahre berufliche und ehrenamtliche Tätigkeit im
gemeinnützigen Sektor in und für NPOs, Agenturen,
Stiftungen
- Beratungsschwerpunkte
Strategie- und Konzeptentwicklung
Management und Organisation
Kommunikation/Mittelakquise
- Qualifizierungen:
Geisteswissenschaftliches Studium /wissenschaftl.
Tätigkeit
Zertifizierung zur Stiftungsmanagerin (DSA)
Weiterbildung zur Projektmanagerin (CBM)
Div. Fortbildungen Fundraising

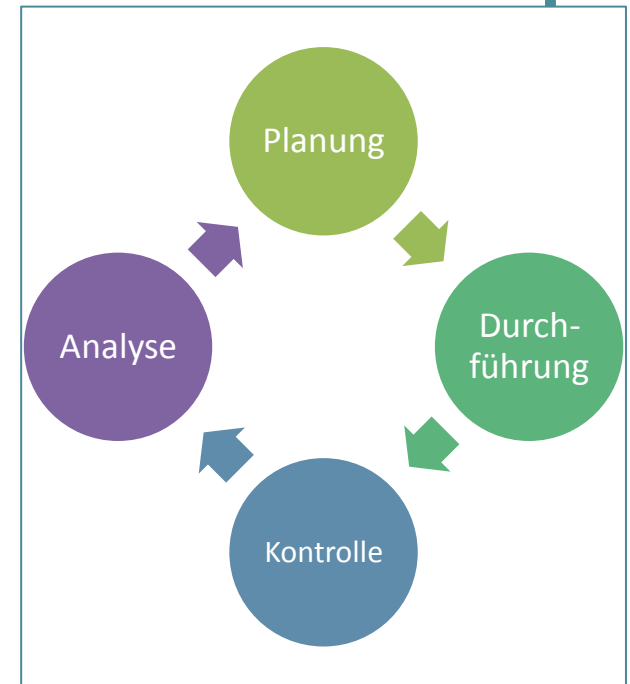


Fundraising bezeichnet

... die *systematische* Analyse, Planung, Durchführung und Kontrolle sämtlicher Aktivitäten einer Non-Profit-Organisation (NPO), die darauf abzielen, alle für die Erfüllung des Satzungszwecks benötigten Ressourcen (Geld-, Sach- und Dienstleistungen) durch eine konsequente Ausrichtung an den Bedürfnissen der Ressourcenbereitsteller ohne marktadäquate materielle Gegenleistung zu beschaffen.

(Prof. Dr. Michael Urselmann)

Definitionserweiterung: Sponsoring, Zeitspende



Fundraising bedeutet

... Menschen von einer Idee zu begeistern und ihnen die Möglichkeit zu geben, sich mit Zeit oder (finanziellen) Mitteln an der Erfüllung und Entwicklung der gemeinwohlorientierten Aufgabe zu beteiligen.

Fundraising is not about money: „Fundraising is about one person talking to another person about something that they both care deeply about“.

Ken Burnett, Fundraiser, Autor & Begründer des "Relationship Fundraising", im Interview auf youtube/ [Ken Burnett@fundcast](https://www.youtube.com/channel/UCqWz8v8v8v8v8v8v8v8v8v8)

Prüfen Sie Ihre Einstellung

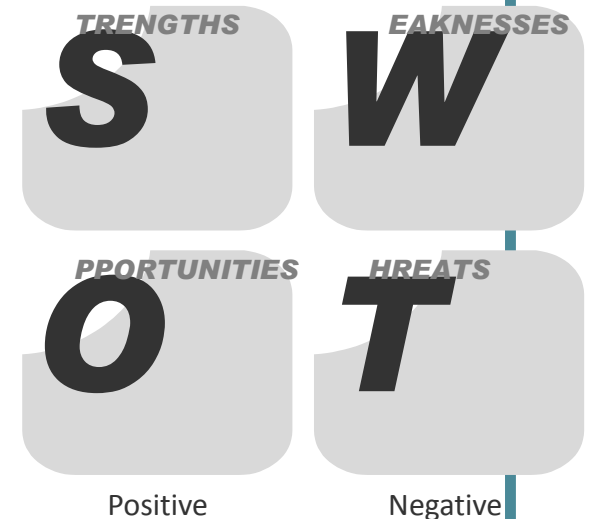
www.aerzte-ohne-grenzen.de



Fundraising ist keine Bettelei. Ihre Stiftung leistet einen Beitrag für das Gemeinwesen.

Blicken Sie analytisch auf sich selbst

- Haben Sie ein Leitbild und eine Corporate Identity?
- Können Sie in drei Sätzen erklären, wer Ihre Stiftung ist und welche Ziele Sie verfolgen?
- In welchem Umfeld bewegt sich Ihre Stiftung?
- Wie aktuell ist Ihre Zweckumsetzung?
- Welche Wirkung hat Ihre Arbeit?
- Sind alle Gremienmitglieder mit im Boot?
- Haben Sie Ressourcen?
- **Welchen Bedarf haben Sie?**



Setzen Sie Prioritäten und formulieren Sie Ihren Spendenzweck

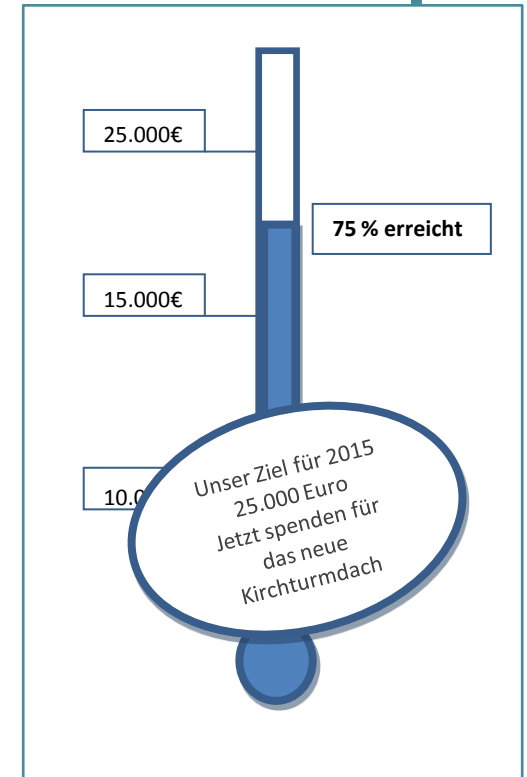
- Fundraising-Strategie: Für welchen Weg entscheiden Sie sich?
 - Quantitative/qualitative Ziele
 - Zustiftungen, Projektspenden?
 - Neue Fördererkreise?
- Konzentrieren Sie sich auf einen speziellen Spendenzweck.
 - Wie lautet die Geschichte?
- Lassen Sie den Förderer genau wissen, wie sein Beitrag hilft.



Beachte: Wie wird mit Zustiftungen in Ihrer Satzung verfahren?

Halten Sie Ihre Ziele fest im Blick

- Erfolg = Eintreten einer beabsichtigten, erstrebten Wirkung (duden)
- Ziele sind SMART (spezifisch, messbar, aktionsorientiert, realistisch, terminiert)
- Monitoren Sie den Fortgang.
- Formulieren Sie Ihre Ziele für alle verständlich.
- Kommunizieren Sie Teilerfolge.

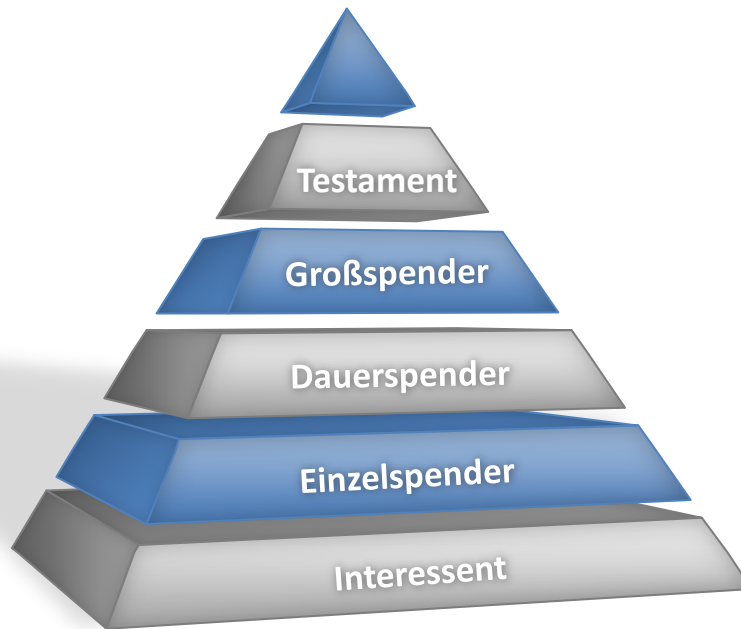


Lernen Sie Ihre Förderer kennen

- Keine „da fragen wir doch mal BMW“ oder „da schreiben wir doch mal eine Rundmail“- Strategie
- Beschreiben Sie Ihren „idealen“ Förderer.
- Für jede Zielgruppe bedarf es einer speziellen Fundraising-Maßnahme.
 - Wer lässt sich wie am besten erreichen?
 - Welchen Zugang haben Sie zu der Zielgruppe?
- Zeigen Sie Wertschätzung durch Ihre Bitte.

Fundraising ist Beziehungsarbeit

Vertrauen



Bleiben Sie authentisch

- Woher kommen Sie? Wo wollen Sie hin?
Erzählen Sie die Geschichte Ihrer Stiftung.
- Finden Sie die Fundraising-Maßnahmen,
die zu Ihnen passen.
- Machen Sie keine Versprechungen, die Sie
nicht halten können.

- Das Wissen hilft Ihnen auch in der
Zusammenarbeit mit Dienstleistern.

**Ich bin
eine
Marke!**

Viel Erfolg!

Barbara Ditze Stiftung.Beratung.Management - Holbeinstr. 37 - 04229 Leipzig
Tel. 0341/9260369 - info@ditze-stiftungsberatung.de - www.ditze-stiftungsberatung.de