

# EINFÜHRUNG INS FUNDRAISING

Meppen, 19.10.2017

# Finanzierungs-Mix



- Haltung und Grundlagen
- Sponsoring
- Spenden
- Mitgliedsbeiträge
- Fördermittel

# Fundraising ?



- Funds:                    Finanzmittel
- to raise:                etwas beschaffen
  
- „Fundraising ist die Freude, ausgleichende Gerechtigkeit und Solidarität wachsen zu lassen.“

# Was Fundraising auszeichnet



- Menschen geben gerne.

Wenn sie gefragt werden.

- Menschen geben für Menschen.
- Fundraising muss Nutzen stiften.
- Friendraising kommt zuerst.

# Was Fundraising auszeichnet



- Fundraising ist kein betteln, sondern das Angebot, sich an einer guten Sache zu beteiligen.

# Fundraising bedeutet



□ fragen

□ nochmals fragen

□ nach mehr fragen

# Das L.A.I. – Prinzip



- Linkage (Beziehung)
- Ability (Möglichkeiten)
- Interest (Interesse)

# Bedarf und Fördergründe

## hilfreich

- überzeugender Fördergrund
- Nutzen ist klar
- Projekt ist klar
- Einzelbeträge sind klar
- Dringlichkeit

## hinderlich

- Regelfinanzierung mit staatlichen und kirchlichen Mitteln
- Nutzen schwer erkennbar
- spenden „in den großen Topf“



# Welche Ansprache wirkt wie stark?



• Persönliches Gespräch



• Individueller Brief



• Persönlicher Anruf



• Personalisierter Serienbrief



• Nichtpersonalisierter Serienbrief



• Anruf Callcenter



• Veranstaltungen



• Haustürwerbung



• Medienwerbung

# UNTERNEHMENS- KOOPERATIONEN

Sponsoring, Leistungen und Spenden

# Kooperationsmöglichkeiten



- Unternehmensspenden
  - ▣ Dienstleistungen oder Sachwerte
  - ▣ Geldspenden
  
- Sponsoring
  - ▣ Leistung und Gegenleistung (Vertrag)
  
- Öffentlichkeitsarbeit

# Welche Unternehmen ansprechen?



- Linkage (Beziehung)
  - ▣ eigene Lieferanten und Dienstleister
  - ▣ Unternehmer im nahen Umfeld
  - ▣ Unternehmen, zu denen (in-)direkte Beziehungen bestehen

# Welche Unternehmen ansprechen?



- Ability (Möglichkeiten)
  - ▣ solvente Unternehmen
  - ▣ Corporate Social Responsibility
  - ▣ Werbung
  - ▣ Spenden

# Welche Unternehmen ansprechen?



- Interest (Interesse)
  - Unternehmen passt zum Projekt
  - Werbewirksamkeit
  - Kundenbindung
  - Mitarbeiterbindung
  - Imagepflege
  - gemeinsame übergeordnete Ziele

# Die Anfrage vorbereiten



- vorab über Unternehmen informieren
- Argumentation vorbereiten
- Ansprechpartner erfragen

# Die Anfrage



- nicht pauschal, sondern konkret
- zunächst telefonisch
- Exposé anbieten
- korrekt adressiert
- mit eigener Handy-Nummer
- nicht zu kurzfristig
- nicht per Serienbrief



# Kooperationspartner oder Geldgeber?



- Information zur öffentlichen Wirkung des Projektes
  - ▣ Zielgruppen
  - ▣ Personenzahlen
- Flexibilität bei Projektgestaltung
- gemeinsame Öffentlichkeitsarbeit
- Kosten und Finanzierung offenlegen

# Zuverlässigkeit



- Gegenleistungen einhalten
- Änderungen absprechen
  - Termine
  - Projekt-Elemente
  - Öffentlichkeitsarbeit

# Dank



- in der Öffentlichkeit
- in Publikationen
- im Gespräch

*Fragen Sie den Mitarbeiter, ob ihm mit einem Dankbrief an die Firmenleitung geholfen wäre.*

# Ablehnung



- ist normal
- nach Gründen fragen
- kleinere Kooperation anbieten
- andere Kooperationspartner empfehlen lassen

# SPENDENBRIEFE



# Spendenbriefe

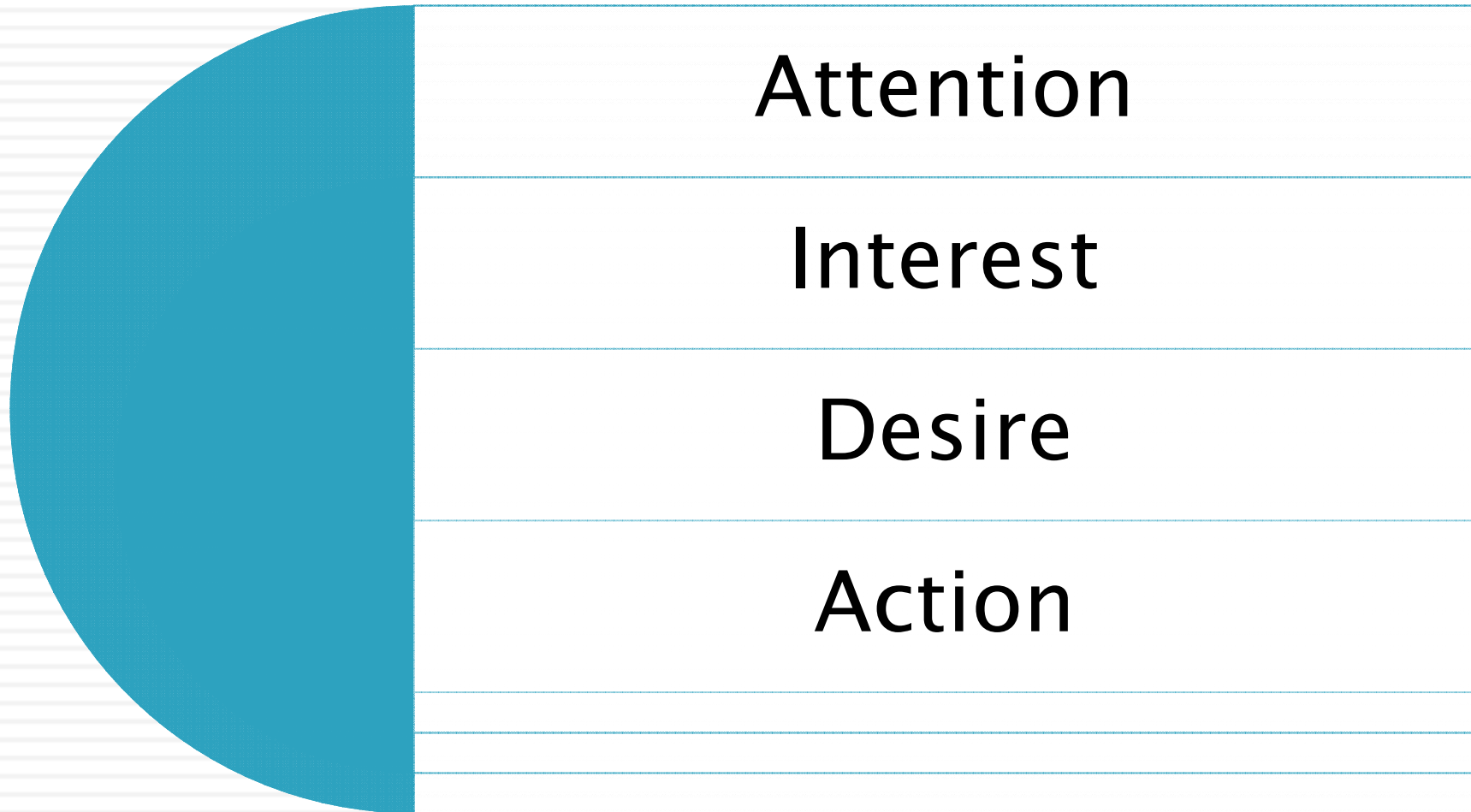
## Guter Rat

- Explizit um Geld oder Hilfe bitten
- Die besten Spender um höhere Beträge bitten
- Emotion vor Intellekt
- Shopping-Liste

## Schlechter Rat

- Nicht zu Weihnachten, weil da alle kommen
- sachlich bleiben
- Neue Zielgruppen
- Holzhammer-Methode („Kinder im Müll“)

# Aufbau von Fundraising Texten: AIDA



# Grundregeln für Spendenaufrufe

- eine Geschichte erzählen:
  - ▣ beispielhaft
  - ▣ ergreifend
  - ▣ plausibel
  - ▣ wahr
- persönliche Ansprache
- Ich-Erzähler (nicht „wir“)
- kurz, genau, verständlich
- Aufbau laut AIDA



# MITGLIEDERWERBUNG



# Persönliche Gespräche

- Variante 1
  - ▣ Persönliche Ansprache von Gruppen und Personen im engeren Umfeld (direkt oder telefonisch), z.B. durch Mitarbeiter und Vorstandsmitglieder
- Variante 2
  - ▣ Persönliche Ansprache z.B. bei Info-Ständen, Wanderausstellungen, Konferenzen, Festivals, Markt der Möglichkeiten usw.
- Variante 3
  - ▣ Ansprache von ausgebildeten Dialoger-Teams bei Werbe-Aktionen

# Vorteile des Direkten Dialogs

- Bessere Ergebnisse
- Nähe zu den Zielgruppen
- Hilfreiche Rückmeldungen (Image, Kritik...)
- Erfolgserlebnisse für Engagierte
- Synergien bei der Öffentlichkeitsarbeit
- Stärkere öffentliche Präsenz
- Angemessenheit im Stil



# Vorteile des Direkten Dialogs

- Direkt Dialog ist ehrenamtlich machbar
- Kostet viel Zeit, jedoch relativ wenig Geld
- Voraussetzungen sind
  - Begeisterung
  - Kommunikationsfreude
  - Eine positive Haltung zum Fundraising
  - Qualifizierung und Übung



# Wer kann das machen?

- Vorstandsmitglieder
  - Mitarbeiter
  - Ehrenamtliche
  - Honorarkräfte
- 
- Dialog-Teams gründen



# Beispiel Visitenkarten

Rückseite für sämtliche Visitenkarten

**Ja,** ich werde Mitglied im Eine Welt Netz NRW!

Vor- und Nachname

Straße | Hausnummer

PLZ | Wohnort

Mein Jahresbeitrag:

€

Datum | Unterschrift

# Mitgliedsbogen

**Eine Welt Netz NRW**  
Achtermanstraße 10-12 · 48143 Münster  
Fax 04 51 - 38 46 69 10  
Service-Telefon 02 51 - 38 46 69 0  
www.eine-welt-netz-nrw.de

**Ja, ich werde aktiv!**  
als persönliches Mitglied im Eine Welt Netz NRW!

Frau  Herr

Vorname: \_\_\_\_\_ Nachname: \_\_\_\_\_  
Straße: \_\_\_\_\_  
Postleitzahl: \_\_\_\_\_ Wohnort: \_\_\_\_\_  
Geburtsdatum: \_\_\_\_\_  
Geburtsort: \_\_\_\_\_  
Mitarbeiter:  Ja  Nein

Mein jährlicher Beitrag:  80,-  120,-  240,- €  
Stichtag: \_\_\_\_\_

Stichtag ist:  gleich der  nächstfolgenden Woche  in-Überschneidung

Bankdaten:  
IBAN: \_\_\_\_\_  
BIC: \_\_\_\_\_

Hiermit erkläre ich dem Eine Welt Netz NRW e.V. ein Jahresbeitrag für meine Mitgliedschaft zu leisten. Über den Zahlungstermin der ersten SEP-Lastschrift und Ihre Mandatsreferenznummer werden Sie informiert vor der ersten SEP-Lastschrift informiert. Zu Jahresbeginn erhalten Sie eine Zuwendungsbescheinigung für den Finanzamt.

**Danke!**

Bankdaten identisch mit der Karte SEP-Lastschrift:  Ja  Nein

Bitte geben Sie hier Ihre Bankdaten ein, damit wir Sie bei der ersten SEP-Lastschrift informieren und automatisch Ihre Mitgliedschaft abrechnen können. Bitte geben Sie hier Ihre Bankdaten ein, damit wir Sie bei der ersten SEP-Lastschrift informieren und automatisch Ihre Mitgliedschaft abrechnen können.

Bitte geben Sie hier Ihre Bankdaten ein, damit wir Sie bei der ersten SEP-Lastschrift informieren und automatisch Ihre Mitgliedschaft abrechnen können.

Ihr Beitrag ist von der Steuer absetzbar!

- Das Ausfüllen gehört zum Service im Gespräch
- Soll nicht wirken wie ein Behörden-Formular
- Wahlmöglichkeiten bei Betrag und Zahlungsturnus
- Jugendbeitrag 24 Euro / Jahr
- Mit Namen des Werbenden
- Durchschlag für Neumitglied
- Bankdaten für Lastschriften

# „Ja, ich werde aktiv“

## Ja, ich werde aktiv als persönliches Mitglied im Eine Welt Netz NRW!

Herr  Frau

Vorname

Nachname

Straße

Hausnummer

Geb.Datum

Postleitzahl

Wohnort

E-Mail

Telefon

Mein jährlicher Beitrag:  80,-  120,-  240,-  \_\_\_\_\_ €

ab: \_\_\_\_\_  
Monat Jahr

Der Beitrag soll  jährlich oder  halbjährlich eingezogen werden.  24- € Jugendbeitrag

Dialogpartner

Standort

*Danke*





# Leider nötig:

Kleingedrucktes

## ○ Bankdaten identisch mit ec-Karte

**SEPA-Lastschriftmandat:** Ich ermächtige das Eine Welt Netz NRW e.V. (Gläubiger-Identifikationsnummer DE 24 EWN0 0000 0644 30), Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die vom Eine Welt Netz NRW e.V. auf mein Konto gezogenen Lastschriften einzulösen. Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrags verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Mit der Bekanntgabe meiner Daten erkläre ich mich mit der elektronischen, telefonischen und schriftlichen Kontaktaufnahme einverstanden. Ich ermächtige das Eine Welt Netz NRW e.V. meine IBAN aufgrund der vorliegenden Bankdaten zu ermitteln und nachzutragen. Meine Daten werden ausschließlich für Vereinszwecke erfasst und nicht an Dritte weitergegeben.

**Ihr Beitrag ist  
von der Steuer absetzbar!**

- SEPA-  
Lastschriftmandat
- Datenschutz

# Persönliche Haltung im Direkten Dialog



- Mitgliederwerbung ist kein betteln.
- Wir bieten an, sich an einer guten Sache zu beteiligen.
- Fast jeder kann einen kleinen Monatsbeitrag entbehren.
- Wir können die Welt verändern.
- Für den Frieden vor unserer Haustür muss man etwas tun.
- Wir sind erfolgreich und kompetent.
- Man kann uns vertrauen.
- Engagement macht Freude. Auch mit Geld.
- Gemeinsam bewegen wir mehr.

# Was hilft im Gespräch?

- Nicht schauspielern
- auf den Punkt kommen
- Wahrnehmungsferne verringern
- Metaebene ansprechen: sagen, was gerade abläuft
- Sich persönlich einbringen
- Nähe erzeugen
- Gemeinsamkeiten finden



# Was Profis für den Direkt Dialog lernen

- Auswahl von Personen:
  - ▣ nach Sympathie
- Ansprache:
  - Kennen Sie das Projekt XYZ?
  - Wie gefällt Ihnen unser...?
  - Ich habe etwas für Sie!
- Vorstellung:
  - Mein Name ist...
  - Ich möchte Ihnen kurz etwas erzählen über...
- Vermeiden:
  - „Darf ich kurz stören?“
  - Von hinten oder der Seite ansprechen
  - Sich in den Weg stellen
  - Zu nah an jemanden herantreten
- Anstreben:
  - Augenkontakt
  - lächeln
  - Positive Körpersprache
  - Persönliche Ansprache

# Aufbau der Kommunikation



Das A.I.D.A. –  
Prinzip:

- ▣ Attention
- ▣ Interest
- ▣ Desire
- ▣ Action

Das bedeutet im  
Gespräch:

- ▣ Das ist das Problem
- ▣ Das ist unsere Lösung
- ▣ So können Sie mitmachen
- ▣ Hier bitte unterschreiben

# Kleine und große Hilfen

- Es ist eine Chance: jetzt kann ich helfen, unterstützen, dabei sein
  - Von Freunden und Förderern sprechen statt von Mitgliedschaften
  - Besonders wichtig ist die zuverlässige Förderung des Anliegens
  - Wer hier mitmacht, ist jemand besonderes
  - Ihr Beitrag ist steuerlich absetzbar
- Kündigung jederzeit möglich
  - Beitrag frei wählbar
  - Sie haben die Möglichkeit, diese wichtige Sache zu unterstützen. Da sind Sie doch dabei, oder?
  - Das ist wirklich ein wichtige Sache und jeder Förderer zählt. Es kommt auf jeden einzelnen an!
  - Darf ich Sie dazuschreiben?

# FÖRDERMITTEL



# Fördermittel im Fundraising-Mix

## Pro

- gutes Verhältnis von Aufwand und Ertrag
- Finanzierung spenden-ferner Bereiche
- staatliche Förderung als Gütesiegel
- Fördermittel als matching funds
- schafft Gelegenheiten für Öffentlichkeitsarbeit und Fundraising

## Contra

- Kürzungen / negativer Trend
- staatlicher Einfluss
- keine Rücklagenbildung möglich
- langer Vorlauf
- Abhängigkeiten von Politik und Verwaltung
- Bürokratie und know-how



# Planung von Förderanträgen



- Vielfalt von Förderzielen und –  
institutionen
- Suche nach Förderprogrammen
  - ▣ Dachverbände fragen
  - ▣ Kolleg/innen fragen
  - ▣ Einrichtungen fragen

# Sondierung



- Prüfung anhand der frei zugänglichen Informationen
  - ▣ Sachlich passend?
  - ▣ Zeitlich passend?
  - ▣ Förderhöhe und Konditionen passend?
  - ▣ Ansprüche an Projektträger passend?
  - ▣ Regional passend?
  - ▣ Intention und Zielgruppe passend?

# Erste Anfrage



- Keine „Autorenlesung“ abfragen.
- Sind neue Antragsteller erwünscht?
- Fristen, Verfahren, Dauer?
- Etat-Situation?
- Fördersummen für Erstanträge?
- Inoffizielle do's und dont's ?
- Inhaltliche aktuelle Schwerpunkte?
- Bitte, vorab ein Exposé vorzulegen.

# Exposé



- Informelle Vorlage
  - Ziel
  - Zeitraum
  - Maßnahmen
  - Träger
  - Erfahrungen
  - Kosten
  - geplanter Zuschuss
  - Drittmittel, Referenzen

# Exposé vorlegen



- persönliches Gespräch suchen
  
- Bewegungsrahmen ausloten
  - Klarheit zu „Fundamenten“ des Projektes
  - Flexibilität zur Anpassung des Projektes an die Förderbedingungen und Interessen des Förderers
  
- Gespräch sorgfältig auswerten

# Förderantrag vorbereiten

- Gute Anträge sind ein Wettbewerbsvorteil.
  - vollständig
  - übersichtlich
  - klar strukturiert
  - an den Vorgaben orientiert
  - ohne Fehler und Widersprüche
  - ohne Wiederholungen und Geschwafel

# Der Antragstext enthält:

- Projektziel  
z.B. Verbesserung der Bildungs-Chancen in Tansania
- Maßnahme  
z.B. Renovierung einer Grundschule in Tansania
- Thema
- Hintergrund
- Ergebnisse
- Zeitplan
- Zukunftsperspektiven
- Begründung und Bedarf

# Kostenplan



- Personalkosten
- Honorare, Werkverträge, Dienstleister
- Reisekosten
- Arbeitsplatzkosten (Miete, PC, Kommunikation...)
- Investitionskosten
- Publikationen, Öffentlichkeitsarbeit, Dokumentation
- Evaluation
- Verwaltungskosten (evtl. pauschal)



# Verwaltungskosten

- Definitionen der Förderer variieren
- Auch pauschal abrechenbare Verwaltungskosten müssen tatsächlich angefallen und belegbar sein, z.B.
  - ▣ Buchhaltung (Personal, Software, PC)
  - ▣ Geschäftsführung
  - ▣ Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit
  - ▣ Controlling und Planung
  - ▣ laufende Ausgaben (Telefon, DSL, Porto, Kopien)
  - ▣ ...

# Finanzierungsplan



- Eigenmittel des Trägers
- Einnahmen
- Förderer A (bewilligt)
- Förderer B (beantragt)
- Förderer C (geplant)
- Sponsor Firma Meyer (vereinbart)
- Beantragter Zuschuss bei Förderer D

# Eigenmittel

- Definition variiert bei Förderern, z.B.
  - Spenden, Mitgliedsbeiträge
  - Einnahmen aus Verkauf, Eintritt usw.
  - geldwerte Leistungen (z.B. Privat-Übernachtungen)
  - ehrenamtliche Arbeitszeit (valorisiert)
  - selten: nicht-staatliche Fördermittel
  - ...

# Sorgfältige Planung

- Der Antrag mit Finanzplanung wird verbindlicher Bestandteil des Fördervertrages
- an die Zeiträume denken, z.B.
  - Januar 2018: Antragserstellung
  - März 2018: Antrag wird eingereicht
  - September 2018: Bewilligung
  - Oktober 2018: Projektbeginn (2 Jahre)
  - September 2020: Projektende
  - März 2021: Abgabe der Abrechnung

Bei der Abrechnung ist der Plan drei Jahre alt!

# Änderungsantrag



- Kosten fallen höher oder niedriger aus
- Umwidmungen
- zeitliche Änderungen
- neue Maßnahmen einfügen
- Begründung
- auf Übereinstimmung mit Förderkriterien und Bewilligungsbescheid achten

# Verwendungsnachweis



- Regeln aus Zuwendungsbescheid und ANBest beachten
- Sachbericht mit Beleg-Exemplaren, Pressespiegel, Gästebuch, Fotos...
- Finanzbericht (gfs. mit Belegen)
- Belege mind. 5 Jahre lang aufbewahren
- Nachprüfungen sind möglich (Rechnungshof)

# Sanktionen

- Rückzahlung des Zuschusses
- Verzinsung des Betrages
- keine Chance bei neuen Anträgen

Bei:

- falschen Angaben in Antrag oder Nachweis
- Zweckentfremdung
- zu später Verwendung (i.d.R. zwei Monate)
- zu spätem Verwendungsnachweis (i.d.R. sechs Monate)

# Politische Grundlagen



- staatliches Interesse an der Erfüllung bestimmter Aufgaben, z.B. durch Projekte
- staatliches Interesse an verbandlich gebündelten Ansprechpartnern
- Subsidiaritätsprinzip



# Gesetzliche Grundlagen



- Zuwendungsrecht (Teil des Haushaltsrechts)
  - ▣ Haushaltsordnungen des Bundes und der Länder
  - ▣ Kommunale Haushaltsvorschriften
  - ▣ Haushaltsgrundsätzegegesetz
  
- Verwaltungsvorschriften
  - ▣ Allgemeine Nebenbestimmungen (ANBest)

# Zuwendungsarten



- Projektförderung (Regel)
  - ▣ zeitlich eingegrenzt
  
- Institutionelle Förderung (Ausnahme)
  - ▣ für die laufenden Ausgaben

# Zuwendungsarten



- Vollfinanzierung (Ausnahme)
- Teilfinanzierung (Regel)
  - Anteilsfinanzierung
  - Fehlbedarfsfinanzierung
  - Festbetragsfinanzierung

# Zuwendungsbescheid



„Die Zuwendung beträgt 75 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben, jedoch maximal 7.500 Euro.“

# Zuwendungsfähige Ausgaben

- Festlegung in Förderrichtlinien, Vertrag oder ANBest
  
- Nicht zuwendungsfähige Kosten dürfen anfallen, sie werden aber bei der Berechnung des Zuschusses ignoriert.
  
- Was passiert, wenn es so kommt?
  - Differenz zwischen Gesamtkosten und zuwendungsfähigen Kosten
  - Höherer Eigenanteil



# Viel Erfolg!

## Manfred Belle

Politikwissenschaftler, Fundraiser, Advisor Philanthropy

Promotor Sustainable Development Goals und Internationale Kooperationen

**Eine Welt Netz NRW**

Achtermannstr. 10-12

48143 Münster

[Manfred.Belle@eine-welt-netz-nrw.de](mailto:Manfred.Belle@eine-welt-netz-nrw.de)

[www.eine-welt-netz-nrw.de](http://www.eine-welt-netz-nrw.de)