

Fundraising – eine kurze Einführung...

**Malte Schumacher, Philanthropie-Berater (www.malte-schumacher.de),
seit 2017 Solo-Unternehmer.**

Geschäftsführer EngagementZentrum gGmbH (2015 bis 2017); Stiftungs-Manager und Berater (2005 bis 2015). Fortbildungen: Philanthropie-Berater (2016); Systemischer Fundraiser (2014); Zertifizierter Stiftungsmanager (2007). Autor und Blogger, Historiker M.A..

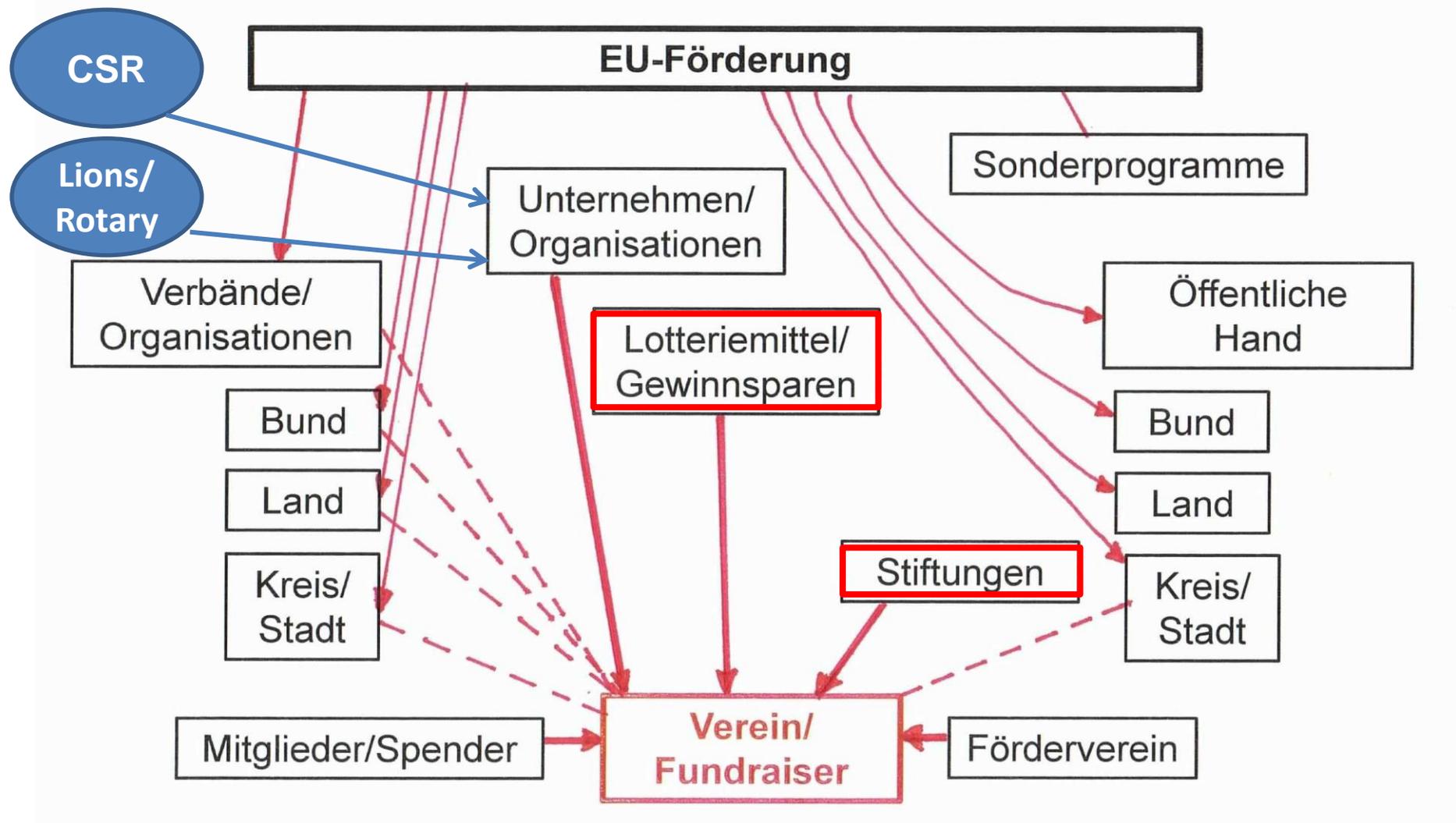
DEFINITION FUNDRAISING

„**Fundraising** ist die systematische Beschaffung von **Ressourcen** für gemeinnützige Zwecke, die nicht ausreichend finanziert sind...“

Elementarer Zusatz: „...unter Berücksichtigung des **Systems** der Organisation.“

FUNDRAISING

- Jeder, der finanzielle Mittel sucht, betreibt Fundraising –
Übersetzung: „**Mittel-Beschaffung**“.
- Fundraising braucht eine **strategische** und **operative Planung** – auch mittel- und langfristig...
- **Ziel: die eigene, spezifische Fundraising-Strategie....**



GRUNDLAGE Nr. 1:

Die eigene, spezifische Fundraising-Strategie....

WAS ZEIGT UNS DIE POLY-KRISE?

Viele Organisationen richten den Fokus stets auf das Hier und Jetzt. Verstärkt wird dieser Fokus durch Förderinstitutionen, die Mittel häufig ausschließlich **zweckgebunden zur Durchführung konkreter Projekte** zur Verfügung stellen = **PROJEKTITIS**.

Die meisten zivilgesellschaftlichen Organisationen verfügen über keine finanziellen Rücklagen und sind häufig durch **prekäre Organisations- und Arbeitsbedingungen** geprägt.

Quellen: Maecenata sowie ZIVIZ: Prognosen und Zukunftsszenarien -- Zivilgesellschaftliches Engagement im Jahr 2031, <https://zivilgesellschaft-2031.de>

Wichtig: das alles umfasst FUNDRAISING...

Innere Haltung

Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit

Geld/Finanzen/Spenden

Überzeugende Projekte

Erfolgreiche Beziehungsarbeit

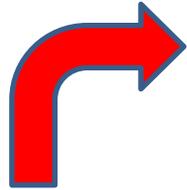
Organisationsentwicklung

Kompetenzaufbau

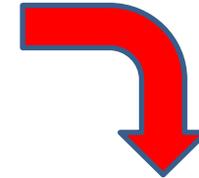
Aufwand: Zeit und Geld

Handwerk und Arbeit

FUNDRAISING: DER KREISLAUF

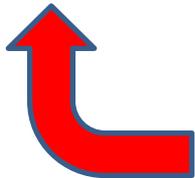


SEE: Interessierte werden auf Eure Organisation aufmerksam.

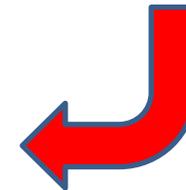


DO: Verbündete spenden, werden Mitglied oder engagieren sich.

THINK: Interessierte setzen sich mit Euren Inhalten auseinander.



CARE: Verbündete binden sich an Eure Organisation.



GRUNDLAGE Nr. 2:

**Das eigene, überzeugend in die Öffentlichkeit
vermittelte PROFIL (die MARKE) ist die
wesentliche Grundlage für Fundraising!**

GRUNDLAGEN FUNDRAISING

Sind **MISSION** und **PROFIL (MARKE)** meiner Organisation klar erkennbar?



GRUNDLAGE Nr. 3:

Überzeugende GESCHICHTEN sind wesentliche Grundlage für fruchtbare Gespräche und die notwendige Überzeugungsarbeit!

GOLDEN CIRCLE

WARUM bzw. wozu machen Sie das, was Sie tun? Was ist Ihre Absicht? (Zielsetzung)



WIE machen Sie das, was Sie tun? (Prozess)

WAS ist Ihr Output bzw. sollte Ihr Output sein? (Ergebnis)

GRUNDLAGEN
FUNDRAISING

Warum, wie und
was wir tun....

GRUNDLAGE Nr. 4:
Partnerschaftlich und kooperativ denken.

ENGAGEMENT-PARTNERSCHAFTEN

Herkömmliche Mittelbeschaffung: die Batman-Beziehung

- Spenden Sie uns, damit WIR helfen können...
- Unterstützen Sie unsere Arbeit – WIR wissen, wie die geht...

In der Batman-Beziehung des Fundraisings spielt die Non-Profit Organisation die Hauptrolle.

Der Geber ist (nur) der Unterstützer, dessen Spende die Arbeit ermöglicht.



ENGAGEMENT-PARTNERSCHAFTEN

Die Yoda-Beziehung – eine fruchtbare Partnerschaft

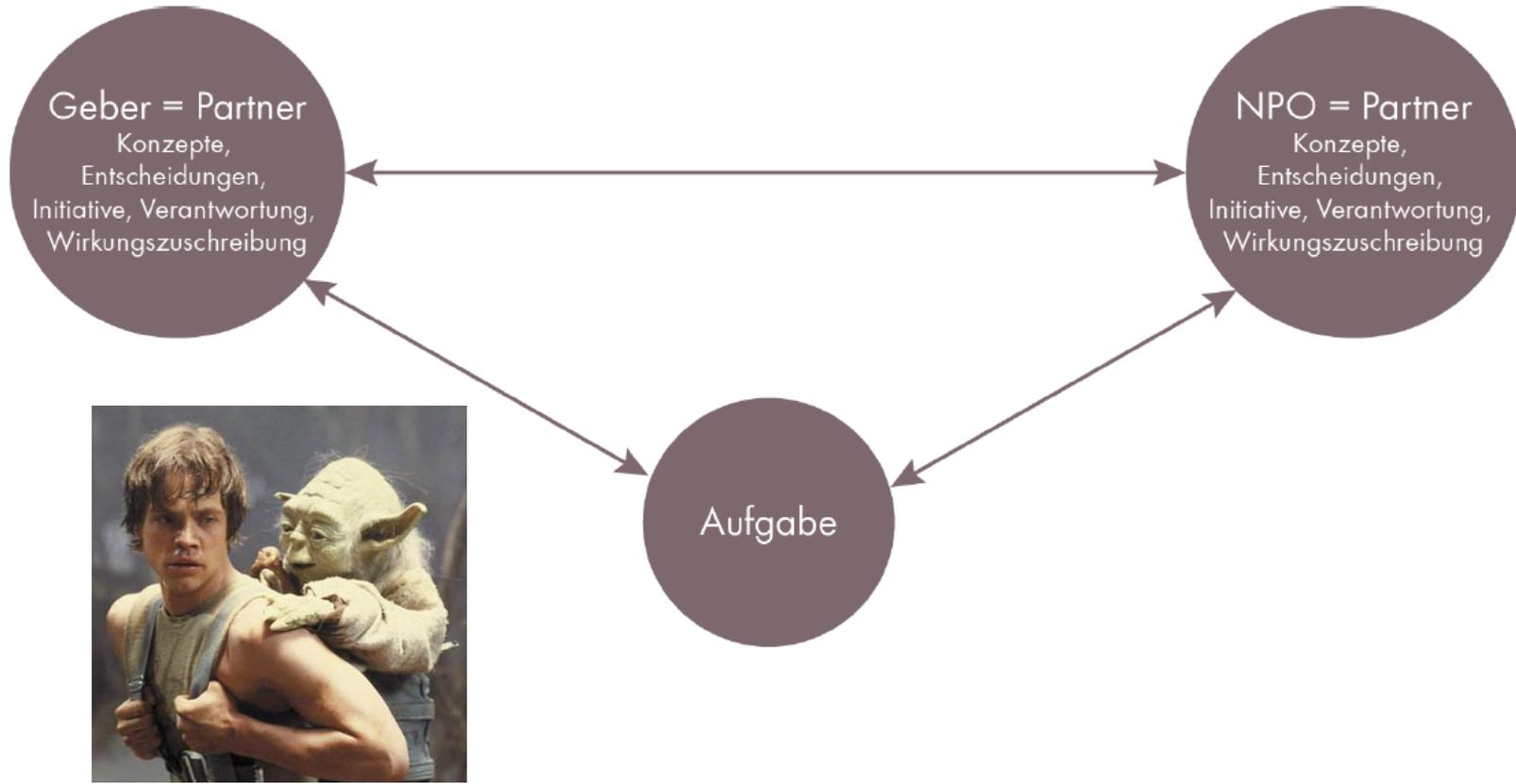
- Yoda befähigt Luke, sein volles Potenzial zu erreichen.
- Yoda und Luke wirken GEMEINSAM.
- WIR helfen – und SIE wirken mit dabei!

**Die Yoda-Beziehung ist in den USA
bei Großspendern deutlich erfolgreicher
als der Batman-Ansatz...**



EXKURS: ENGAGEMENT-PARTNERSCHAFTEN

Ausprägung der Engagement-Partnerschaft



WAS BRINGT DIE ZUKUNFT?

- **Digitalisierung** und KI im Fundraising...
- **Wo** und **wie** müssen wir unsere Geschichten erzählen?
- Wo und wie erreichen wir **jüngere Menschen** – und was wollen wir eigentlich von denen?

GRUNDLAGE Nr. 5: Weiterbildung!

KAI W. DÖRFNER

FUNDRAISING COACH

SYSTEMATISCH UND ERFOLGREICH
SPENDEN WERBEN

PRAXISRATGEBER FÜR VEREINE, STIFTUNGEN,
VERBÄNDE UND KIRCHENGEMEINDEN



Deutsche Stiftung für Engagement und Ehrenamt

THEMEN BERATUNG FÖRDERUNG VERANSTALTUNGEN FORSCHUNG | ÜBER UNS



Du bist hier: Startseite / #DSEerklärt / Fördermittel & Fundraising / Fördermittel – richtig entscheiden, besser vorbereiten und erfolgreich be...

FÖRDERMITTEL – RICHTIG ENTSCHIEDEN, BESSER VORBEREITEN UND ERFOLGREICH BEANTRAGEN

Natürlich steht die langfristige Finanzierung eures Vereins im Mittelpunkt eurer Überlegungen. Ein entscheidender Baustein im Finanzierungsmix sind dabei die verschiedenen Fördermöglichkeiten für Projekte und Vorhaben. Das passende Programm zur rechten Zeit zu finden, erfordert oft Geduld und Zeit. Einen überzeugenden Antrag zu schreiben und die bürokratischen Hürden zu meistern, stellen zusätzliche Herausforderungen dar. In unserem ersten Online-Seminar geben wir euch anhand unserer Förderdatenbank grundlegende Tipps, um die Suche nach der passenden Förderung zu erleichtern. Im zweiten Teil ermöglichen wir euch einen Blick hinter die Kulissen in Gesprächen mit Fördermittelgebenden. Was erwarten Fördermittelgebende von Antragstellenden? Wo können Erwartungen auseinander gehen und wie gelingt eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen beiden Seiten? Wir geben euch praxisnahe Einblicke und wertvolle Informationen für die nächste Antragstellung!

#DSEerklärt: Fördermittel

☛ Fördermittel & Fundraising

#DSEerklärt:

Fördermittel

Gute Entscheidung – dein Weg zur passenden Förderung

06. | 07. | FEB

17:00 - 18:15 Uhr

d-s-e-e.de

Unser hallo-Team ist für euch da!

Mo & Mi: 9 – 12 Uhr & 15 – 17 Uhr
 Di & Do: 9 – 12 Uhr & 15 – 18 Uhr
 Fr: 9 – 12 Uhr & 15 – 16 Uhr

03981 4569-600

Schreibt uns!

hallo@d-s-e-e.de



#DSEerklärt: Den Weg zur passenden Förderung

6. Februar | 17:00 - 18:15

Online



#DSEerklärt: Fördermittelgebende im Gespräch mit der DSEE

7. Februar | 17:00 - 18:15

malte schumacher

AGENDA

- 1) Grundlagen von Fundraising und Projektplanung
- 2) Die drei Bausteine einer überzeugenden Anfrage;
Instrumente für die strategische Projekt-Arbeit.

Malte Schumacher, Philanthropie-Berater (www.malte-schumacher.de) – seit 2017 als Solo-Unternehmer.

Geschäftsführer EngagementZentrum gGmbH (2015 bis 2017); Stiftungs-Manager und Berater (2005 bis 2015); Fortbildungen: Philanthropie-Berater (2016); Systemischer Fundraiser (2014); Zertifizierter Stiftungsmanager (2007). Autor und Blogger; Historiker M.A..

Drei Bausteine für Ihre überzeugende Förderanfrage - Haus des Stiftens



Haus des Stiftens - Stifter-helfen
3610 Abonnenten

Abonniert

1



Teilen

Clip





Antragstellung / Fundraising für Vereine und Initiativen

Datum/Zeit

08.06.2024 (10:00-13:00 Uhr)

Ort

VHS Braunschweig, Heydenstraße, Raum 1.08 (1. OG)

Kurs-Nr.: YPX10

Referent*innen: **Marion Thomsen und Malte Schumacher**

Wie gewinne ich finanzielle Unterstützer für meinen Verein, mein Projekt oder meine Idee? Um diese Frage dreht sich in der Vereinsarbeit (fast) alles. Und nicht zuletzt die Corona- sowie die Energiepreiskrise stellen viele Engagierte und Non-Profits in der Frage der Mittelbeschaffung vor besondere Herausforderungen.

SEMINARE FÜR ALLE

Online-Anmeldung
([hier klicken](#))



Telefonische Anmeldung

0531 2412-0
(Kundencenter VHS)

FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Der Fundraising-Fahrplan – ein wesentlicher Baustein für die Zukunft Ihres Vereins



Fragen/Anregungen/Input

Malte Schumacher // Philanthropie-Berater

38102 Braunschweig, 0531-2808040

info@malte-schumacher.de

www.malte-schumacher.de

www.linkedin.com/in/malte-schumacher-philanthropie-berater

malte schumacher

ANGEBOTE

PHILANTHROPIE

ÜBER MICH

REFERENZEN

