



Mehr als Mitgliedsbeiträge

Fundraising und Fördermittel

3. Tag der Fördervereine und Freundeskreise
26. Juni 2021

Hansjörg Federmann / Dr. Ulrich Köhler



Hansjörg Federmann

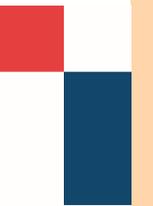
Pfarrer, Fundraiser (FA),
Psychologe

Arbeitsbereich
Fundraising und Mitgliederbindung
in der Ev. Kirche von Westfalen

www.fundraising-westfalen.de

[hansjoerg.federmann
@ekvw.de](mailto:hansjoerg.federmann@ekvw.de)

0521 594-531





FUNDRAISING

Mittel – Beschaffung

Fundraising ist die planvolle Beschaffung
freiwilliger Unterstützung
für eine soziale Organisation.



FUNDRAISING

Geld



Talent



Sachen



Zeit



Fundraising heißt: Unterstützung planvoll aufbauen

Persönliche
Ansprache

Verbundenheit

Gemeinsame
Interessen

Einzel-
personen

Firmen

Öffentliche
Institutionen

Stiftungen

Gemeinsame Ziele

Projektkompetenz

FUNDRAISING



*Fundraising ist
die sanfte Kunst,
Menschen die
Freude am Geben
zu lehren*

Henry A. Rosso





Wodurch weckt man Freude am Geben?



Überzeugende Ziele / interessante Förderprojekte

Persönliches Gespräch

Attraktive Veranstaltungen Ungewöhnliche Aktionen

Nachweis der Wirkung

Spendenbitte

"Eine Kleinigkeit zurückgeben"

Überraschenden Nutzen bieten

Zeigen: "Viele sind mit dabei"



Wodurch weckt (und erhält) man Freude am Geben?



Passende Ansprache

Information

Wiederholung

Herzlichkeit & System

FUNDRAISING



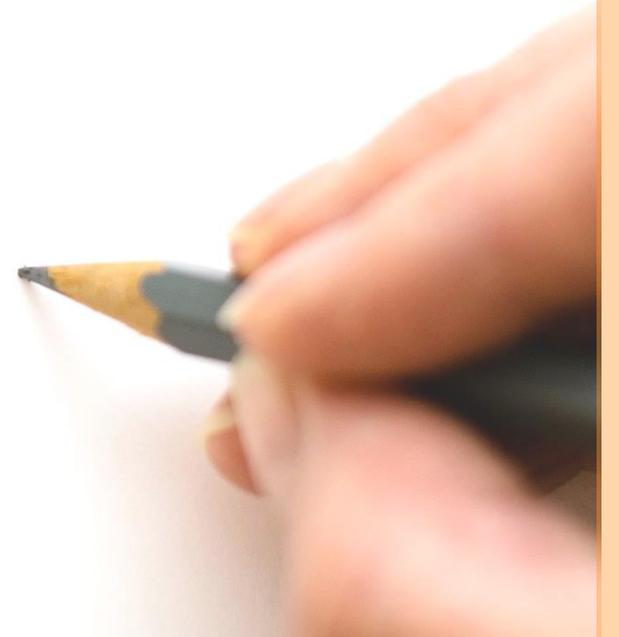
Bitten und Danken





Die Spendenbitte

Wann bitten Sie in Ihrer Arbeit um Spenden?
Wie bitten Sie?





Die Spendenbitte

- Kein Fundraising ohne klare Spendenbitte!
- Mitgliedsbeitrag und/oder Spendenbitte?
- Wiederholtes Bitten ist nicht nur erlaubt, sondern sogar besonders wirkungsvoll (Stammlokal-Effekt)
- ...wenn dem erneuten Bitten ein herzlicher Dank vorausgeht!

FUNDRAISING



Anlass-Spenden



Die Anlass-Spende

- Ausgangspunkt:
Man hat schon alles
- Idee: Auf leichte Weise
Gutes tun und Freude machen
- Plus: Mitglieder werden zu Fundraiser:innen





Die Anlass-Spende

- Anlassgeber:innen unterstützen



- Verfahrenssicher handeln

§ §

- Wer dankt?
- Wer bekommt die Zuwendungsbestätigung?

FUNDRAISING



Veranstaltungen





Die (Benefiz-)Veranstaltung

- Emotion
- Begegnung
- Aufmerksamkeit
- Verbundenheit





Die (Benefiz-)Veranstaltung

Was ist Ihr
Ziel?

Aufmerksamkeit

Mittel gewinnen

Danke sagen

Informieren

Gegen Eintritt?

Mit Spendenbitte?

Ohne Spendenbitte?

Die (Benefiz-)Veranstaltung



Idee x Talentspende = Erfolgssteigerung





Die (Benefiz-)Veranstaltung

Wie könnte eine Veranstaltung aussehen, mit der Sie neue Menschen auf Ihren Verein/Freundeskreis aufmerksam machen?

Wer wirkt mit?

Ist Eintritt oder eine Spendenbitte vorgesehen?





Wie Sie weiterkommen



Start:
März
2022



www.fundraising-westfalen.de

www.fundraising-evangelisch.de

Angebote der Landeskirche

Fundraisingtag RWL am 16. September

