

# Fundraising - eine Einführung

Wie gewinne ich Geld-, Zeit- und Sachspenden für meinen Verein, meine gemeinnützige Organisation?

- Einführung in Grundlagen des Fundraising für den Vereinsring der Stadt Kronberg im Taunus Stadthalle Kronberg 29. Oktober 2013 um 19:30 Uhr

## ***Beitrag zum Projekt Kronberg2016***

von Dr. Karl-F. Rittershofer

Fundraising Manager (FA)  
Kapersburgstr. 21  
61191 Rosbach v.d.H.  
T. 06003.7544  
E-Mail: [rittershoferkf@gmx.de](mailto:rittershoferkf@gmx.de)

# Fundraising in Deutschland

## **Die gegenwärtige Situation von Fundraising in Deutschland Tendenzen und Entwicklungen**

# Fundraising in Deutschland

## •Allgemeine Tendenzen

- Das Spendenaufkommen der großen NGOs in Deutschland ist seit 1991 konstant.
- Die Bußgeldeinnahmen stagnieren.
- Die öffentlichen Zuschüsse sind um über 30% gesunken und werden v.a. im kommunalen Bereich weiter stark abnehmen.
- Die Patenschaften sind seit 1991 um 88% gestiegen.
- Die Mitgliedsbeiträge sind seit 1991 um 72% gestiegen.
- Das Aufkommen aus Erbschaften hat sich seit 1991 mehr als verdoppelt!

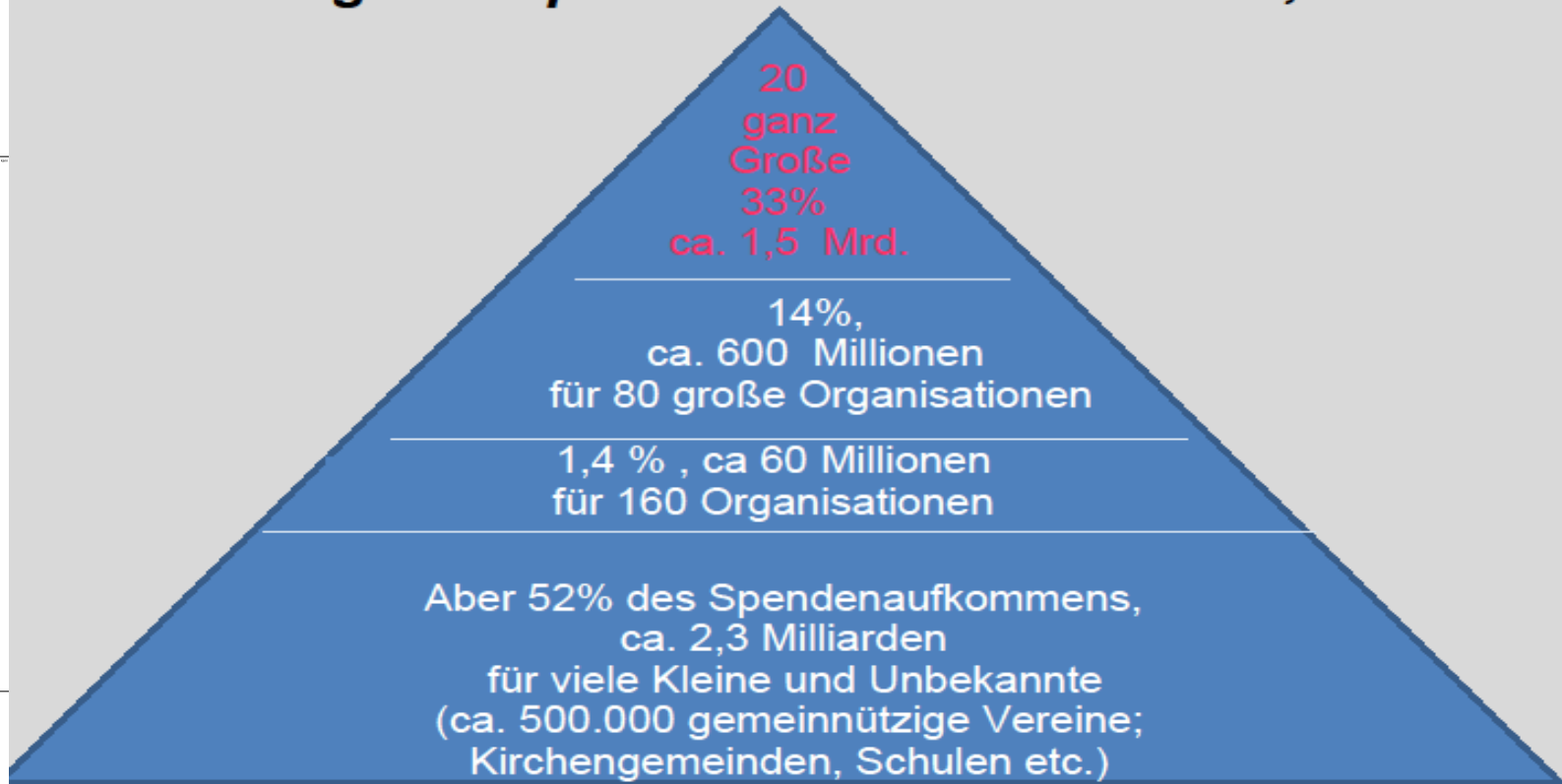
# Fundraising in Deutschland

Finanzierung von Non-Profit-Organisationen im internationalen Vergleich

Land	Leistungs-entgelte	Öffentlicher Sektor	Philanthropie/ Spenden
Deutschland	32 %	64 %	3 %
Belgien	18 %	77 %	4 %
Frankreich	35 %	58 %	8 %
Großbritannien	45 %	47 %	9 %
Irland	15 %	78 %	7 %
Japan	62 %	34 %	2 %
Niederlande	36 %	60 %	2 %
Spanien	49 %	32 %	19 %
USA	57 %	31 %	13 %
Durchschnitt	47 %	42 %	11 %

# Fundraising in Deutschland

**Verteilung des Spendenkuchens von ca. 4,5 Mrd.**



**Mut zum Fundraising** für kleine Vereine und Gemeinden  
© Ute und Thomas Gandow - [www.dialogzentrum.de](http://www.dialogzentrum.de)

31

# Formen/Techniken des Fundraising

Fundraising-Möglichkeiten

von A-Z (Vorschläge zur Auswahl)

**Anlassspenden**

**Aufwandsspenden**

**Ausgaben sparen**

**Bußgeldmarketing**

**Ehrenamt**

**Einnahmen generieren**

**Erbschaftsfundraising**

**Events**

**Förderung**

**Gemeinnützigkeit**

**Großspenden**

**Ideen**

**Mailings**

**Matching Funds**

**Medien**

**Mitgliedsbeiträge**

**Öffentliche Hand**

**Online-Fundraising**

**Patenschaften**

**Prominente im Fundraising**

**Sachspenden**

**Sponsoring**

**Stand- und Strassenwerbung**

**Stiftungsmarketing**

**Tombola**

**Unternehmenskooperationen**

**Verkauf von Bausteinen, Aktien...**

**Volunteering / Freiwilligenarbeit**

**Zeitspenden**

# Sponsoring



# Quintessenz

- **Die wichtigste Erfahrung meiner Hörer ist das Bewusstsein, dass Sie durch Ihr eigenes ehrenamtliches bzw. bürgerschaftliches Engagement einen bedeutenden Beitrag für die Gesellschaft leisten (auf der „Spendenpyramide“ der Fundraising-Systematik als „Zeitspende“ sehr hoch anzusiedeln), wofür Ihnen die Gesellschaft mit Hilfe von Spenden etwas zurückgeben kann. Dieser „innere Positionswechsel“ vom Bittsteller zum Gebenden wird in Zukunft die Nachfrage um Unterstützung hoffentlich wesentlich erleichtern.**



# Wie kann es weitergehen?

- Mein Angebot für
- Intensivseminare, Workshops, Beratung:
- **z.B. Systematische Übungen mit Anleitung zum selbständigen Arbeiten:**
- Zu einzelnen Themen werden Stichworte gegeben, die ein selbständiges Arbeiten allein oder in einer Gruppe ermöglichen. Diese Stichworte sind so aufgebaut, dass damit Ergebnisse erzielt werden können, die als Grundlage zur Einrichtung einfacher Fundraising-Strukturen in ehrenamtlichen Vereinen und kleineren gemeinnützigen Einrichtungen hilfreich sind.

# Wie kann es weitergehen?

- **Umfeldanalyse Ihrer gemeinnützigen Einrichtung bzw. Ihres Tätigkeitsfeldes**
- **Analyse der Fundraising-Instrumente Ihrer gemeinnützigen Einrichtung bzw. Ihres Tätigkeitsfeldes**
- **Öffentliche Positionierung Ihrer gemeinnützigen Einrichtung**
- **Aufbau einer dauerhaften Ehrenamts-Struktur zum Fundraising Ihrer gemeinnützigen Einrichtung**
- **Entwicklung eines Motivations-, Anerkennungs- und Dank-Konzeptes für Ehrenamtliche Ihrer Einrichtung**

# Wie kann es weitergehen?

- **Ethik des Fundraising in Deutschland**
- **Soziodemographische Studie zu Ihrer Region**
- **Feasibility Study bzgl. Kunden / Besucher / Nutzer / Lieferanten / Förderer für Ihren Förderverein bzw. Ihre gemeinnützige Einrichtung**
- **Formulierung eines Spendenbriefes**
- **Flyer / Shopping List für eine Sponsoring-Aktion**

# Wie kann es weitergehen?

- **Auswahl von potenziellen Sponsoren aus dem regionalen Umfeld Ihrer Institution**
- **Vorbereitung für Bußgeldmarketing in Ihrer Region**
- **Anlassspenden / Firmenjubiläen**
- **Aufbau eines langfristigen Fundraising-Konzepts für Ihr Institut /Ihre Institution**
- **Aufbau von Kontakten zu den Service-Clubs in Ihrer Region (Rotary, Lions, Soroptimisten, Kiwani usw.)**
- **Aufbau von Kontakten zu Multiplikatoren (Medien: Presse, Radio, Fernsehen)**

# Definition des Fundraising

**Fundraising umfaßt die Gesamtheit dessen, was den Menschen vermittelt, Engagement und Hilfsbereitschaft für das Gemeinwohl aufzubringen. Fundraising ist die sanfte Kunst, die Freude am Spenden zu lehren. Professionelle Fundraising-Manager gewährleisten, dass soziale, karitative und sonstige gemeinnützige Einrichtungen, große Hilfsorganisationen, Wissenschaftsinstitutionen, ja der ganze Non-Profit-Sektor ihren vielfältigen Aufgaben gerecht werden können. Auch im Bereich von Vereinen und Selbsthilfegruppen gewinnt Fundraising zunehmend an Bedeutung. Deshalb hat z.B. die AOK Hessen vor einiger Zeit als Pilotprojekt im Bundesland Hessen Workshops u.a. mit dem Fundraising-Dozenten Dr. Karl-F. Rittershofer (diplomierter Fundraising-Manager und Absolvent der von Kirchen und Sozialverbänden getragenen Frankfurter Fundraising-Akademie) durchgeführt, die von insgesamt etwa 300 Teilnehmern aus Selbsthilfe-Initiativen besucht wurden.**

# Zu meiner Person 1

**Ich, Dr. Karl-Friedrich Rittershofer, Fundraising-Manager (FA), geboren 1952 in Karlsruhe, studierte in Heidelberg und Darmstadt Ur- und Frühgeschichte sowie Klassische Archäologie, Baugeschichte und Alte Geschichte und promovierte 1980 in Heidelberg mit einem Thema zur Bronzezeit. Ich bin seit 1981 Mitarbeiter des Deutschen Archäologischen Instituts und befasste mich mit zahlreichen archäologischen Untersuchungen in Deutschland und Südosteuropa. Daneben habe ich langjährig in ehrenamtlicher Funktion zahlreiche Positionen, beispielsweise als Kreisarchäologe des Hochtaunuskreises, Vorsitzender des Kuratoriums Vortaunusmuseum Oberursel sowie Vorstandsmitglied vieler weiterer Vereinigungen wie des Fördervereins Saalburg, bekleidet.**

# Zu meiner Person 2

Für die Finanzierung von archäologischen Projekten habe ich jahrzehntelange Erfahrung im Einwerben von Mitteln aus öffentlichen, privaten und institutionellen Quellen. Ich beschritt für die Organisation von Ausgrabungen in Deutschland innovative Wege zur Gewinnung von freiwilligen Mitarbeitern (volunteers) und schloss Ende 2006 ein seit 2004 berufsbegleitend an der ersten und einzigen deutschen privaten Akademie für das Fach Fundraising absolviertes Studium mit einer Diplomarbeit zum Thema „Grundlagen für ein Fundraising-Konzept zur deutschen Archäologie“ und der Abschlussprüfung zum Fundraising Manager FA ab.

Seither wirke ich als Fundraising-Berater z.B. für Non-Profit-Organisationen wie die Deutsche Stiftung Denkmalschutz, die Universitäten Hamburg und Leipzig, das Deutsche Archäologische Institut, Bürgerstiftungen, Selbsthilfegruppen, Umweltorganisationen, Ehrenamtsinitiativen, die Fundraising-Akademie und kirchliche Institutionen, halte Vorträge und veranstalte Seminare zum Thema Fundraising.

A photograph of a dense forest with tall, thin trees. Sunlight filters through the canopy, creating a bright, hazy atmosphere. In the foreground, a red and white striped barrier is stretched across the path. The text "Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit" is overlaid in the center in a bold, blue font.

**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit**