

ECHTES. PRIVATE. BANKING.

FUNDRAISING FÜR STIFTUNGEN

5. Hessischer Stiftungstag | 26. November 2013



Bethmann Bank

ABN AMRO



FUNDRAISING FÜR STIFTUNGEN – DAS FACHFORUM DER BETHMANN BANK

Mehr als 120 Vertreter gemeinnütziger Organisationen nahmen am Forum „Fundraising für Stiftungen“ der Bethmann Bank beim Hessischen Stiftungstag in Wiesbaden teil. Diese große Resonanz zeugt von der Aktualität des Themas. Referent des Forums war Dr. Matthias Buntrock, Vorstandsvorsitzender des Deutschen Fundraisingverbands und Leiter Stiftungen & NPO Nordrhein-Westfalen der Bethmann Bank.



Horst Schmidt, Vorsitzender der Bethmann Bank AG, begrüßte die Gäste des Fachforums

Die Bethmann Bank ist eine der führenden Privatbanken Deutschlands. Seit mehr als 300 Jahren bieten wir unseren Kunden Private Banking mit echten Werten: Klarheit, Leistung, Persönlichkeit.

FUNDRAISING – VORAUSSETZUNGEN, GRUNDLAGEN UND ERFOLGSAUSSICHTEN

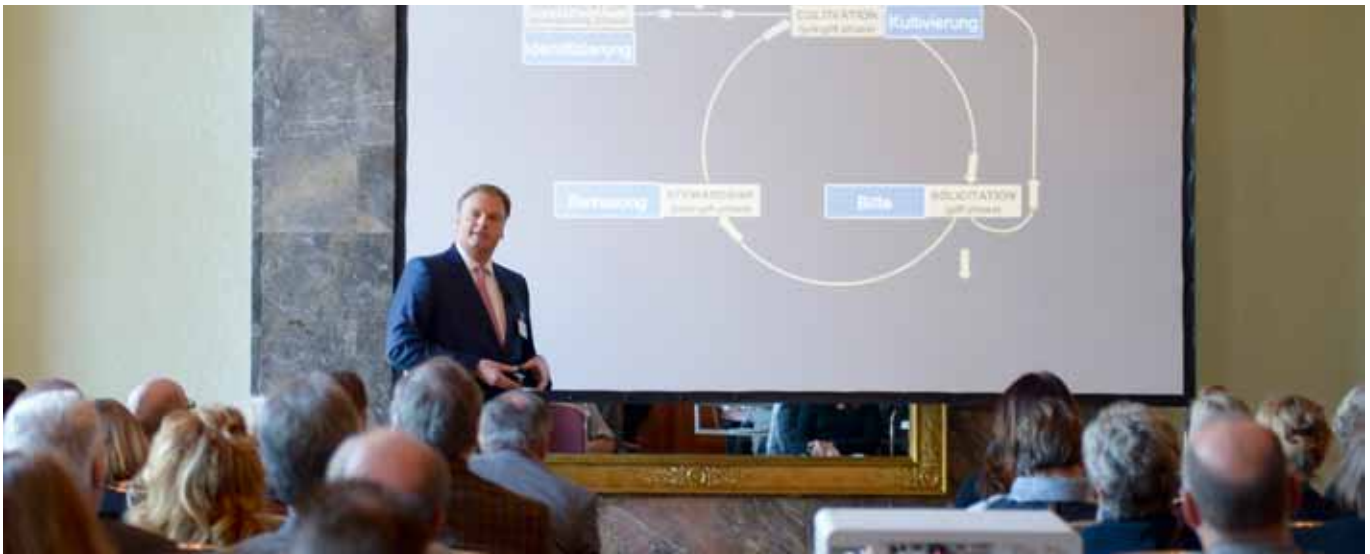
In Zeiten sinkender Kapitalmarkterträge versuchen immer mehr Stiftungen, ihre Projektförderungen durch Fundraising zu finanzieren. Zwar nimmt die Anzahl Spenden sammelnder Organisationen von Jahr zu Jahr zu. Mit einem guten Fundraising-Konzept können Stiftungen sich aber am Spendenmarkt etablieren oder ihr Fundraising erfolgreich ausbauen.

Der wichtigste Erfolgsfaktor ist die „Institutional Readiness“. Darunter versteht man die Bereitschaft der gesamten

Organisation oder Stiftung, Fundraising zu betreiben und am Aufbau und Gelingen gemeinsam und verantwortlich zu arbeiten. Nur wenn jeder Mitarbeiter seinen Beitrag leistet, kann Fundraising erfolgreich implementiert werden. Auch Stiftungsverantwortliche müssen bereit sein, ebenfalls aktiv Fundraising zu betreiben. Denn manche Termine können nur „auf Augenhöhe“ zum Erfolg gebracht werden.

Die Grundlagen des Fundraisings erläuterte Dr. Buntrock anhand der Spendenpyramide. Heute sind 20 % der Spender für 80 % der Spendengelder verantwortlich. Diese 80/20 Regel wird sich voraussichtlich in den kommenden Jahren zu einer 90/10 Regel verändern. Für das Fundraising heißt dies, dass die Betreuung und Pflege bestehender Spenderinnen und Spender eine noch größere Bedeutung bekommt. Ziel eines erfolgreichen Fundraisings ist, bestehende Spender langfristig an die Stiftung zu binden. Einen besonderen Fokus legte Dr. Buntrock in seinem Vortrag auf die Gewinnung von Großspendern. Großspender können einerseits





durch sogenanntes „Upgrading“ gewonnen werden. Stiftungen können aber auch durch gezielte Fundraisingmaßnahmen erfolgreich sein. Erfolg stellt sich nur dann ein, wenn man mit den Augen des Spenders sieht, mit seinen Ohren hört, mit seinem Herzen fühlt und seinem Kopf denkt. Emotionen sind für unser Handeln verantwortlich und daher von entscheidender Bedeutung für erfolgreiches Fundraising. Im Fundraising hängt der Erfolg aber immer von den Menschen ab, die es betreiben und die sich nicht scheuen, Menschen um Unterstützung zu bitten. Denn wie heißt es so schön treffend: „You only get what you ask for...“. Bitten,

nochmals bitten und um mehr bitten ist das Prinzip, das einem erfolgreichen Spendenzyklus zugrunde liegt. Dazu stellte Dr. Buntrock verschiedene Praxisbeispiele vor.

Am Ende seines Vortrags fasste Dr. Buntrock die wichtigsten Erfolgsfaktoren in sechs Stichpunkten zusammen:

1. Die institutionelle Bereitschaft, Fundraising zu betreiben, ist eine der grundlegenden Voraussetzungen für erfolgreiches Fundraising.
2. Fundraising ist Profession.
3. Fundraising braucht Leidenschaft und Engagement.
4. Fundraising braucht Zeit.
5. Großspender- und Erbschaftsfundraising bieten insbesondere für Stiftungen gute Erfolgsaussichten.
6. Fundraising kann mittelfristig finanzielle Mittel für die Erfüllung satzungsgemäßer Zwecke generieren.

Nach dem Fachforum konnten sich die Teilnehmer in der Lounge der Bethmann Bank im Kurhaus Wiesbaden über Fundraising oder andere Bankthemen austauschen.



SPRECHEN SIE UNS AN –
WIR FREUEN UNS ÜBER
IHR INTERESSE!

JÖRG ULTSCH

Leiter Stiftungen und NPO Germany

Bethmann Bank AG
Bethmannstraße 7-9
60311 Frankfurt am Main

T +49 69 2177-3427

F +49 69 2177-3579

Joerg.Ultsch@Bethmannbank.de