

Scheune

Masse mit Klasse - das Crowdfunding 1x1

Dr. Anna Punke-Dresen

Los geht es um 16:30 Uhr /

2. Runde um 18:10 Uhr





Agenda

- Begrüßung & Check-in
- Kurze Einordnung: Was ist Fundraising überhaupt?
 - > Akteure, Gemeinnützigkeit, Bedeutung, vier Säulen, Ansprache, Storytelling
- EXKURS CROWDFUNDING mit Beispielen
- Möglichkeit für Fragen



Vorstellung

- Promotion im gemeinnützigen Sektor
- Seit über fünfzehn Jahren in verschiedenen Funktionen im gemeinnützigen Sektor und im Stiftungsbereich tätig
- Vorstand für den Verein HAMBURGER MIT HERZ
- Mitinitiatorin und im Leitungsteam des Kreises Junge Menschen und Stiftungen
- Seit 2021 Programmleitung Fundraising bei einer Stiftung im Jugendaustauschbereich
- Zudem freiberufliche Beratung und Dozentin an Hochschulen
- Expertin für die Themenfelder Strategieentwicklung, Marketing, Großspenden, Kapitalkampagnen, Frauen und Fundraising





Check-in

Was bringt Sie und Euch dazu, Euch zu engagieren?

Warum macht ihr bereits Fundraising bzw.

warum wollt ihr Fundraising machen?

Ihr/ Dein Impuls für heute?

=> ab in den Chat



Die Mission / Das Vorhaben

Zweck:

- Warum soll man Euch / Eure Einrichtung unterstützen?
- Habt ihr ein klares Vorhaben?
 - ✓ Beschreibt den Spendenzweck so, dass sich Herzen öffnen
 - ✓ Beschreibt nur, was für die Geber*innen wichtig ist und fasst es kurz

Projekt:

- Warum ist das Projekt wichtig / interessant / neuartig / bereichernd?
- Für wen / wer ist die Zielgruppe?
- Gibt es eine Konzeption (lang / kurz)?
- Gibt es einen Kosten- und Finanzierungsplan?



Was ist Fundraising überhaupt?

„Fundraising ist die strategisch geplante Beschaffung sowohl von finanziellen Ressourcen als auch von Sachwerten, Zeit und Know-how zur Verwirklichung von am Gemeinwohl orientierten Zwecken unter Verwendung von Marketingprinzipien.“ (Fabisch, 2002, dtv)

„Fundraising is the gentle art of teaching the joy of giving.“ (Henry Rosso)



Welche Akteure gibt es?

- NPOs/NGOs
- Private Spender*innen
- Unternehmen
- Social Entrepreneur
- Stiftungen
- Öffentliche Unterstützung



Gemeinnützigkeit – Gesetzliche Definition

„Eine Körperschaft verfolgt gemeinnützige Zwecke, wenn ihre Tätigkeit darauf gerichtet ist, die Allgemeinheit auf materiellem, geistigem oder sittlichem Gebiet selbstlos zu fördern.“

(§52 AO)

- Steuerliche Gemeinnützigkeit (Befreiung von KSt, GewSt)
- Alle Voraussetzungen der Steuerbegünstigung müssen aus der **Satzung** ersichtlich sein. Die Satzung muss auch die Art der **Zweckverwirklichung** angeben.



Warum wird Fundraising immer wichtiger?

- ✓ Der Dritte Sektor ist überwiegend aus öffentlichen Mitteln finanziert.
- ✓ Zwar hohes Maß an Transparenz und Klarheit durch fixierte Förderungsschwerpunkte und standardisierte Antragsprozesse,
- ✓ ABER: unübersichtliche Förderlandschaft durch föderale Strukturen, die von Land zu Land unterschiedlich strukturiert sind.



Die Förderwelt

Fundraising für Verbände, Vereine und Stiftungen

Fundraising beinhaltet vier Säulen:

- ✓ Akquise öffentlicher Fördermittel (Drittmittel)
- ✓ Lotterien und Stiftungsanträge
- ✓ Spenden (Privatpersonen und Unternehmen), Mitgliedschaften, Schwarm-Investitionen → CROWDFUNDING
- ✓ Unternehmenskooperationen und Sponsoring



Was gibt es in der Förderwelt zu beachten?

Oft muss man die Fundraising-Arten miteinander kombinieren:

- z.B. fördert eine Stiftung zu 80% und die anderen 20% müssen als Eigenmittel nachgewiesen werden.
- Dies können z.B. Mittel sein, die über einen Förderverein reinkommen oder über andere Förderer.
- Manchmal kann auch z.B. ehrenamtliches Engagement angerechnet werden oder Räume, die man angemietet hat.



Organisationscheck

- Ressourcen (Zeit und Budget)
- Know-How und Erfahrung
- Technik und Verwaltung
- Konzeption und Kostenplanung
- Image und Bekanntheit
- Motivation

- Wie sind die Erfahrungen bisher mit der Mittelakquise? (Abrechnung der Mittel, Verbuchung etc.)
- Was sind Eure Stärken (z.B. Antragsformulierung, Kommunikation, Begeisterungsfähigkeit)?



Das Umfeld

- In welchem Umfeld setzt ihr das Fundraising auf?
- Wer ist die Konkurrenz? (z.B. Kultureinrichtungen, bekannte Spendenempfänger der Stadt) – Was macht die Konkurrenz?
- Wer sind die aktuellen und potenziellen Geber*innen?



Spenden in der Gemeinnützigkeit

- Gemeinnützige Organisationen sind von Spenden **abhängig**
- die **zweckgebundene** Spende unterstützt gezielt ein konkretes Projekt; die **freie Spende** wird für die Organisation zur freien Verwendung gegeben
- Die Spendenerträge sind von einer guten **Beziehung** zwischen den Geber*innen und der Organisation abhängig.
- **Beziehungspflege ist ein zentraler Bestandteil im Fundraising.**

Fußnoten:

Gemeinnützigkeit: Verhalten von Personen oder Körperschaften, das dem Gemeinwohl dient. Gemeinnützigkeit im steuerrechtlichen Sinn ist im § 52 **Abgabenordnung (AO)** definiert.

Mittelverwendung: Finanzämter: Der größte Anteil der Spenden ist für Projekte zu verwenden (also mindestens 51 %). // DZI (Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen): Verwaltungsaufwand darf nicht über 30% liegen.



Spendenformen

Zeitspenden (ehrenamtliches Engagement)

- ✓ Besonders in den Bereichen Sport, Kinder und Jugend

Geldspenden

- ✓ 2022: ca. 5,7 Mrd. EUR in Deutschland
- ✓ Durchschnittliche Summe 2022: 43€ / Person
- ✓ 7% Plus gegenüber Vorjahr
(Quelle: Bilanz des Helfens)

Sachspenden

- ✓ Besonders Kleidung, Bücher, Spielzeug, Pflegeprodukte

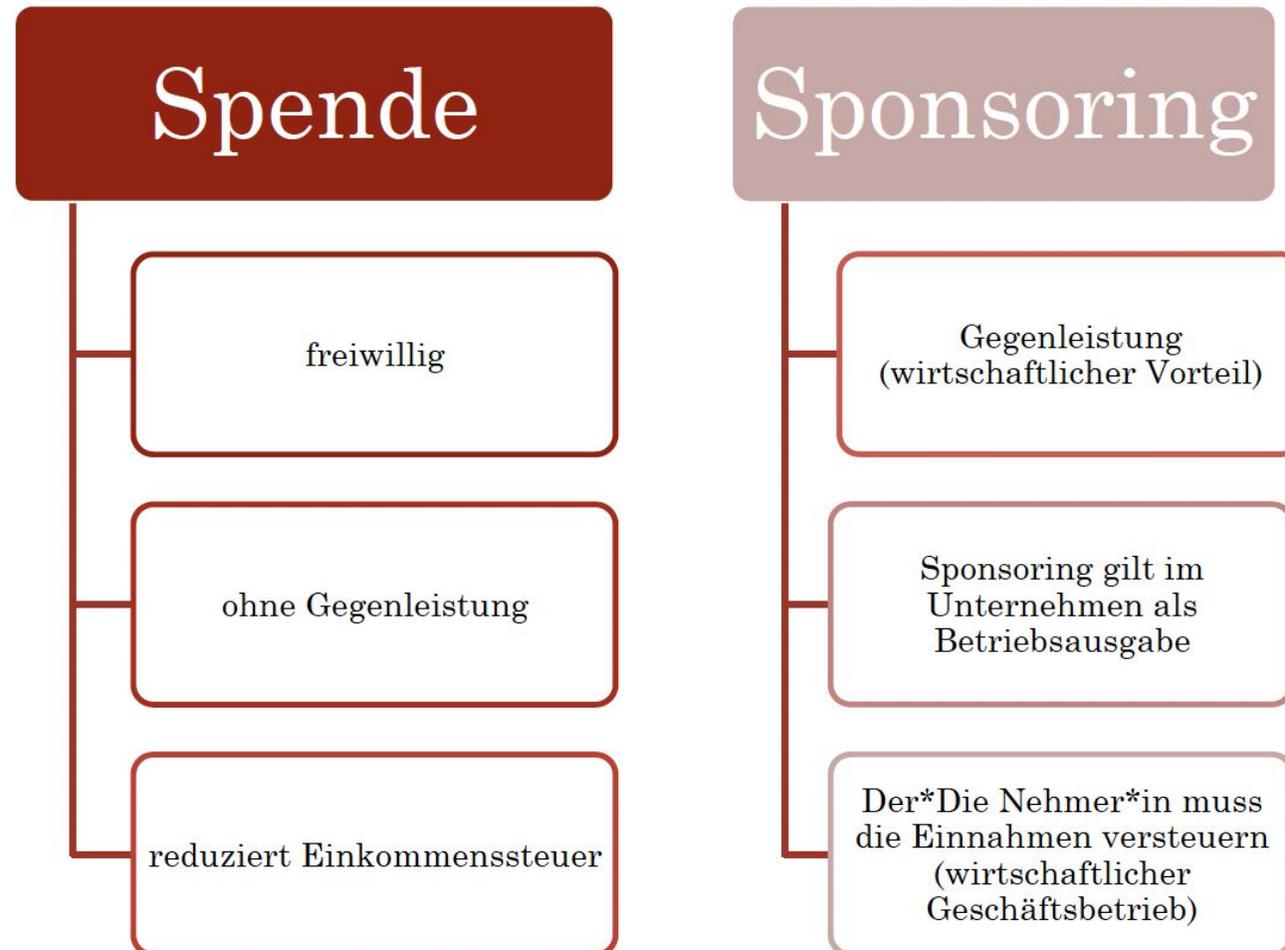
Einfluss soziodemografischer Faktoren

Geschlecht, Alter, Familienstand
Beruflicher Status und Einkommen

Religionszugehörigkeit
Bildungsabschluss



Spende vs. Sponsoring





Fundraising-Instrumente

Anlässe	Großspendenfundraising	Sachspenden
Benefizgala	Haustür-/Straßensammlungen	SMS-Spende
Bußgelder	Lotterien, Tombola	Sponsoring
Crowdfunding	Mailing	Stiftungen
Digitales Fundraising	Merchandising	Straßenfeste
E-Mail-Marketing	Mitglieder/Fördererwerbung	Telefon-Hotline
Erbschaften	Öffentliche Gelder	Unternehmenskooperationen
Face-to-Face	Programm für Freiwillige	Zustiftungen
Freianzeigen	Rundfunkspots	



Was ist Crowdfunding?

- Schwarmfinanzierung
- Gelder sind zweckgebunden an eine bestimmte Aktion
- Mindestkapitalmenge und Frist
- Gegenleistung möglich
- Kommunikation und Streuung über Crowd der Crowd und soziale Medien
- Erst nach erfolgreichem Abschluss kann Aktion/ Projekt starten (Geldeinzug der Einzelspenden erst danach)



Die wichtigsten Crowdfunding-Plattformen

Für gemeinnützige Organisationen und auch private Spendenaktionen

- <https://www.startnext.com> (4% Transaktionsgebühr)
- <https://www.betterplace.org/de> (2,5% der Spende an Gebühr)
- <https://www.gofundme.com> (2,9% Transaktionsgebühr + 0,25 Euro pro Spende)



Praxisbeispiel

CD-Produktion:

<https://www.startnext.com/twaeng-goes-cd/mehr-infos#/>



Checkliste

- Griffiger Titel, Claim
- Untertitel: Kurz und prägnant: euer WARUM
- Kurzbeschreibung
- Fotos, bestenfalls Video – Wer seid ihr? Was wollt ihr?
- Fundingsumme: Startlevel, Ziel
- Finanzierungszeitraum, Realisierungszeitraum
- Unterstützen → kreative Dankeschön-Ideen
- Projektupdates
- Marketing, Teilen über Soziale Medien → Crowd aktivieren



Beziehungsmanagement: Im Zentrum des Fundraising stehen die Menschen

- Eine maximale Fokussierung auf die Zielgruppen ist die Basis für den Erfolg.
- Fundraising heißt vordergründig nicht nur Spenden sammeln, sondern Menschen gewinnen: Geld für Themen, die mich berühren.
- Es geht im Fundraising folglich nicht nur um Geld. Es geht um eine gesellschaftliche Teilhabe.



WHAT'S YOUR
STORY



Die Vision

Warum soll man euch / eure Einrichtung unterstützen?

Was macht das Haus / die Einrichtung / den Verein besonders?

Was würde fehlen, wenn es nicht da wäre?

Was bewegt ihr für die Menschen in eurer Region?

Wo steht ihr euch in 3-5 Jahren?



Donor Journey





**Arbeitsgruppe bzw. Hausaufgabe:
Botschaften und Ansprache erarbeiten,
Euer WARUM finden, emotionalisieren**

Eine gute Vorbereitung ist das A und O!

Zielgruppe	Botschaft	Anspracheweg	Material	Zeitraum	Kosten	Erwartete Spenden



● Zeit für Fragen 😊



Vielen Dank

Kontaktiert mich gerne!

LinkedIn Profil:

→ Dr. Anna Punke-Dresen:

<https://www.linkedin.com/in/dr-anna-punke-dresen-126b7311a/>

Alle reden übers Geld – Wir auch!

Herzlichen Dank!



DEUTSCHE STIFTUNG
FÜR ENGAGEMENT
UND EHRENAMT

DSEE
DIGITALKONFERENZ