

TAGESINHALTE AM 28. UND 29. OKTOBER 2016

Thüringer Akteure in Quartiersprojekten, Begegnungsstätten und in vielen anderen sozialen Einrichtungen leisten einen großen Beitrag, um die Lebensbedingungen vor Ort so attraktiv und lebendig wie möglich zu gestalten. Dafür werden bspw. Straßenfeste initiiert, Angebote von Stadtteilbüros und Jugendtreffs konzipiert und/oder ein Fahrdienst zum nächsten Einkaufsmarkt im Nachbardorf organisiert. Nur wenige dieser Einrichtungen können auf eine ausreichende und kontinuierliche Förderung bauen, obwohl sie wichtige Unterstützungsmöglichkeiten für Menschen in ganz unterschiedlichen Lebenslagen bieten. Private und/oder weitere finanzielle Mittel könnten so manche Lücke schließen. Aber wie und wo findet man die notwendige Unterstützung? Im Rahmen einer 2-tägigen Fortbildung wurden geeignete Methoden und passende Instrumente für eine erfolgreiche Akquise notwendiger Mittel vorgestellt, Erfahrungen ausgetauscht und notwendige Schritte für eine passende Fundraising-Strategie gemeinsam erörtert. 10 Teilnehmende aus ganz Thüringen erarbeiteten sich dabei individuelle Ansatzmöglichkeiten, um ihre ganz eigene Vorgehensweise zu planen. Anbei werden ein Auszug der Inhalte aufgeführt und Einblicke in die Veranstaltung gewährleistet.

FUNDRAISING

- * ... ist die sanfte Kunst, die Freude am Spenden zu lehren (H. A. Russo).
- * ... ist kein Selbstzweck: Aufzeigen, was verändert werden soll!
- * ... bedeutet Beziehungspflege und ist eine auf Dauer angelegte Kommunikationsarbeit.

FUNDRAISING BRAUCHT...

- * ein geeignetes Projekt.
- * Kompetenzen und Fachwissen.
- * Verständnis für Fundraising auf der Leitungsebene.
- * Budget.
- * die richtigen Instrumente (Spendenbrief, Spenden-Gala etc.).
- * geklärte Zuständigkeiten in der eigenen Organisation.
- * definierte Abläufe und entsprechende interne Strukturen.
- * Adressdatenbanken.
- * kontinuierliche Öffentlichkeitsarbeit.
- * Durchhaltevermögen, Zeit, Lust und Laune.

FUNDRAISING-PLANUNGSSCHRITTE

1. SWOT - Analyse (Blick auf eigene Organisation)
2. Fundraisingziel(e) formulieren
3. Festlegung des Projektes
4. Stakeholder-Analyse (Wer sind Fürsprecher?)
5. Beschreibung der Zielgruppe
6. Ideen für Maßnahmen und Instrumente
7. Investitions- und Zeitpläne
8. Umsetzung der Maßnahmen
9. Auswertung und Weiterführung

DIE WICHTIGEN FRAGEN:

- * Was ist die Idee, das Vorhaben oder das Projekt?
- * Was soll damit verändert werden?
- * Wer hat welchen Nutzen von diesem Projekt?
- * Wer kann das Vorhaben unterstützen?
- * Wie kann eine Unterstützung aussehen?
- * Wie kann die Zusammenarbeit und Ansprache aussehen?

LINKS UND INFORMATIONEN

www.fundraising-akademie.de
www.maecenata.de
www.stiftungen.org
www.fundraisingverband.de
www.mitarbeit.de
www.spendenrat.de

REFERENTIN

Doris Voll
 Organisationsberaterin
 Moderation - Training - Coaching
www.doris-voll.de





Share Value → lokalen Einrichtungen
 Senfkorn → Kife
 Ikea → Paok
 Popler Stiftung → Kreise d. Region
 Stiftung Familieninn → "Familien-
 Projekte"
 "Hand in Hand" Stiftungen
 & individuelle Förderung
 Thüringer Ehrenamtsstiftung
 Kol A → Gewerkschaft, Service-
 arbeit
 WWF → themat. Sachverständigen "Pakt"



SWOT-Analyse

Blick nach innen:

- gr. Organisation + Netzwerk
- Erfahrungskompetenz
- Stärken (Kompetenzen, Strukturen, Wissen...)
- Schwächen → unklares Konzept
- Falsch ident. oder Einmündet

Blick nach außen:

- Chancen (Kontakte, OA) ...
- Risiken (Region, Konkurrenz ...)
- Konkurrenz Angebot vs. Part-Unternehmen
- Konzept unvollständig
- gutes Thema
- Wiederbekannt



Serviceclubs

- Lions
- Rotarier
- Scoutmaster
- Contra

Fragen

- Was hat das Unternehmen von Qualitäts-Projekt
- welche Nutzen?
- was erwartet Sie von einem Kooperations-Projekt?
- Welche Spendenformen geben Sie?
- Stellen Wohnprojekte, Sozialarbeit ein?
- Wenn ja, für was?
- Negative Beispiele
- Was geht gar nicht?
- Wie gewinnen wir Sie?



ANSPRECHPARTNER

Landesvereinigung für
Gesundheitsförderung Thüringen e.V.
- AGETHUR -
Melanie Schieck
Carl-August-Allee 9
99423 Weimar
Tel.: 0 36 43 / 4 98 98 17
Fax.: 0 36 43 / 4 98 98 16
E-Mail: schieck@agethur.de
Internet: www.agethur.de

DANKE UND AUSBLICK

Vielen Dank fürs Mitmachen, Mitdenken
und Diskutieren! Wir wünschen Ihnen allen
viel Erfolg beim Ausprobieren und Ent-
wickeln Ihrer eigenen Fundraising-Strategie
und freuen uns auf ein Wiedersehen!

Eine weiterführende Veranstaltung ist
für den 19./20. Mai 2017 geplant.