

Das Geld liegt auf der Straße



Andreas Schiemenz

Philanthropie- und Strategieberater
Autor – Vortragsredner – Vorstand - Fundraiser



“Es gibt nichts Gutes,
außer man tut es.”

Erich Kästner

Liegt das Geld
wirklich auf der
Straße?



5.100.000.000 €

Das Geld liegt
auf der Straße!



11.000.000.000 €

Fundraising in Zeiten von CORONA

- Corona hat eine **weltweite Krise** ausgelöst.
- Es gibt **massive Auswirkungen** auf die Wirtschaft.
- **Kurzarbeit und Arbeitslosigkeit** trifft viele Menschen.
- Durch die Krise geht die **Vermögensschere** weiter auseinander.

Fundraising in Krisen

- Die Menschen zeigen sich in hohem Maße **solidarisch**.
- Das **Spendenvolumen** in der Coronakrise ist bei vielen Organisationen deutlich **gestiegen**.
- Die **Normalspender*innen** engagieren sich extrem stark.
- Die **Unternehmensspenden** stagnieren.
- Vermögende **Philanthrop*innen** engagieren sich weiter.
- Aber es gilt auch in dieser Krise: **die Spreu trennt sich vom Weizen**.

Helmut
Schmidt

“In der Krise zeigt sich
der Charakter.”

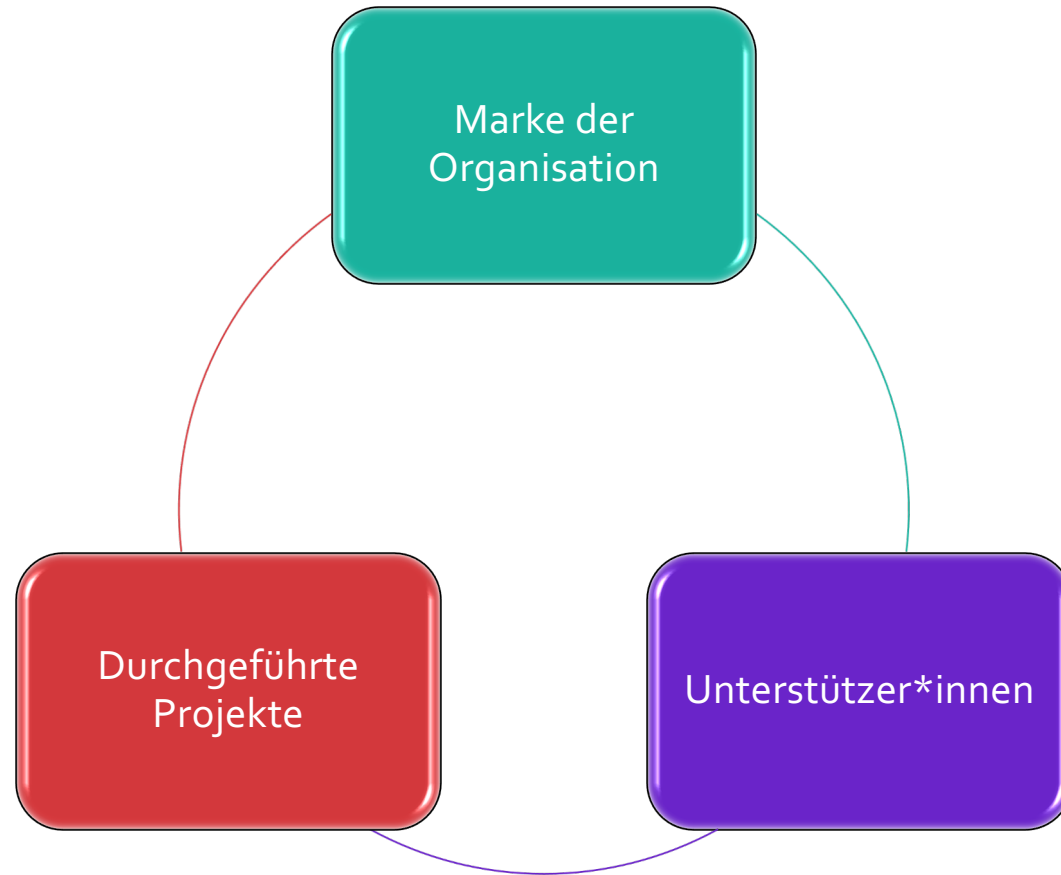
Spenden
heißt: dem
Geld einen
Sinn geben.



Wie kommt das
sinnvolle Geld
zu Ihnen?



Das STRATEGIE DREIECK



Wer laut ruft, wird gehört

- Wenn Sie niemand kennt, kann auch keiner für Sie spenden.
- Machen Sie auf Ihre Organisation aufmerksam.
- Sagen Sie, warum es Ihre Organisation gibt.
- Und warum Sie wichtig sind.



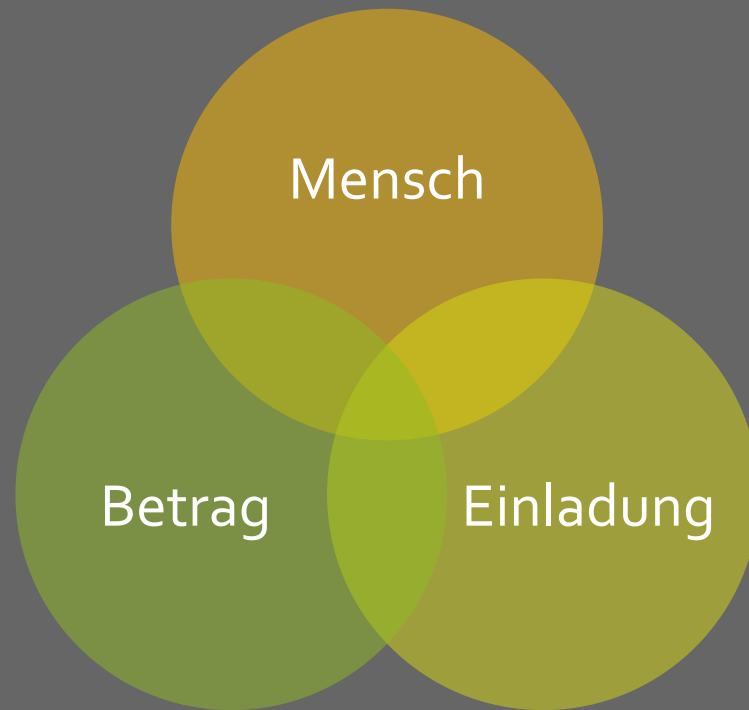
Wofür benötigen Sie Geld?

- Wofür verwenden Sie die Spenden?
- Welche Wirkung hat die Spende konkret?
- Warum sollen Menschen für das Projekt spenden?
- Warum sollen die Menschen Ihnen persönlich das Geld anvertrauen?



Fundraising
heißt
Menschen
einzuladen.





Fundraising
braucht
drei Dinge.

Ihre Spender*in von morgen kennen Sie schon!

- Die Spender*innen leben in Ihrer **Nachbarschaft**.
- Die meisten Menschen möchten sich **regional** engagieren.
- Nutzen Sie die privaten und beruflichen **Kontakte**.
- Bauen Sie ein **Netzwerk** zu Unterstützer*innen auf.





©www.ClipartsFree.de

Einladen

- Eine Spenden-Einladung sollte **eindeutig** sein.
- Sagen Sie den Menschen, **was** Sie wollen.
- Sagen Sie den Menschen, **wieviel** Sie wollen.

Wir laden Sie ein, uns
mit 5.000 Euro zu
unterstützen.



Online



Brief

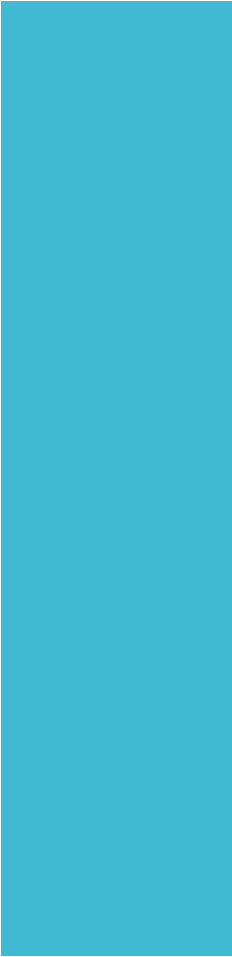


Anruf

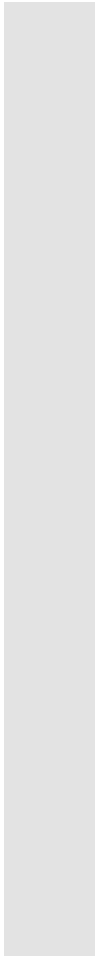


Gespräch

Vier Wege zu den Spender*innen



Die digital Kommunikation vereinfacht die Kontaktaufnahme

- Zahlreiche Zielpersonen sind über die **Sozialen Netzwerke** wie XING oder LinkedIn ansprechbar.
 - Die Bereitschaft zu **Videocalls** ist durch Corona deutlich gestiegen.
 - Die Menschen sind durch Homeoffice deutlich einfacher **erreichbar**.
- 



Motivation braucht Emotion

Das Herz öffnet die
Geldbörse



Geschichten im Kopf

Bilder im Kopf: Geschichten erzählen und Bilder in die Köpfe projizieren.

Emotionen wecken: Begeisterung wecken und damit Teilhabe ermöglichen.

Selbstbewusst sein: Die eigene Haltung überdenken und emotional agieren.





Der größte Fehler im Fundraising: Nichts tun.

A glass bottle with a cork and a rolled-up scroll inside, floating in water. The bottle is tilted and the scroll is visible through the opening. The water is dark blue and has ripples around the bottle.

Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit.

andreas@schiemenz.info