

EINE BEILAGE VON

swissfundraising+

NEWS

EDITORIAL



> **Roger Tinner,**
Geschäftsführer
Swissfundraising

Gerade die Spenden sammelnden Organisationen sind heute mit vielen Herausforderungen konfrontiert, bei denen oft ganz neue Ideen und «Player» auf den Markt kommen: Etwa beim Crowdfunding, wo jede Einzelperson mit einer Idee oder einem Projekt zu einem kleinen «Hilfswerk» werden kann. Auch für Verbände stellt sich da die Frage: Soll man einen Trend mitmachen, ihn nur beobachten oder sich gar dagegen wehren? Sich selbst einzubringen und das Feld aktiv mitzugestalten: Das war unsere Reaktion auf die Bewegung #GivingTuesday, die einen «Tag des Gebens» initiiert hat. Und nun hoffen wir, dass viele NPO und FundraiserInnen sich auch aktiv einbringen.

#GivingTuesday bewegt die Welt – auch in der Schweiz

Der #GivingTuesday ist eine offene Bewegung, die an einem Tag weltweit Menschen für soziales Engagement mobilisiert. Helfen, schenken, spenden, teilen – jedes Engagement zählt. Dieses Jahr feiert zum ersten Mal auch die Schweiz den Tag des Gebens, und zwar am Dienstag, 29. November 2016.

Der #GivingTuesday ist der weltweite Tag des Gebens. Er lenkt die Aufmerksamkeit – während des Weihnachts-Shoppings, das in vielen Ländern mit dem «Black Friday» startet – auf die Themen Geben, Schenken und Spenden. Dieses Jahr findet der #GivingTuesday am Dienstag, 29. November, statt. Seit er 2012 ins Leben gerufen wurde, haben sich bereits über 40'000 Unterneh-

men und Organisationen in mehr als 70 Ländern angeschlossen.

Ein guter Tag zum Geben

Swissfundraising engagiert sich als «Global Leader» und initiiert den #GivingTuesday in der Schweiz. An diesem Tag sollen Menschen Gutes tun und die Power des GivingTuesday dazu nutzen, so viele Menschen wie möglich für ihr Projekt zu begeistern. Jede/jeder kann mitmachen und ist frei, sich kreativ mit eigenen Aktionen in die Bewegung einzubringen.

SwissFundraising fordert alle NPO in der Schweiz, sich als Partner und/oder mit eigenen Aktionen zu engagieren. Der #GivingTuesday ist eine einmalige Gelegenheit, für eigene Anliegen zu sammeln.

(Fortsetzung auf Seite 3)

«Fundraising ist eine komplexe Aufgabe mit vielen Aspekten»

Leticia Labaronne ist an der ZHAW in Winterthur als Studienleiterin des Diplomlehrgangs Fundraising Management tätig und engagiert sich seit 2014 ehrenamtlich in der Arbeitsgruppe für den SwissFundraisingDay.

In Buenos Aires geboren, studierte Leticia Labaronne in den USA klassischen Tanz und erlangte bereits während ihrer Zeit als Kunstschaufende einen Bachelor in International Studies sowie das Certificate in Fundraising Management des UK Institute of Fundraising. Nach Beendigung ihrer Tanzkarriere und verschiedenen Engagements im Kultur-Fundraising, absolvierte sie in der Schweiz einen konsekutiven Master in Nonprofit-Management. An der ZHAW ist sie seit 2009 tätig. Sie leitet zudem Forschungs- und Beratungsprojekte im Nonprofit- und Kulturbereich und doktriert zu Evaluation und Wirkungsmessung.

Wie bist Du zum Fundraising gekommen?

Durch ein Fulbright-Stipendium absolvierte ich eine Ballett-Ausbildung in New York. Fundraising ist in den USA auch im Kunst- und Hochschulbereich eine Selbstver-



Leticia Labaronne ist Mitglied der Arbeitsgruppe für das Programm des SwissFundraisingDay.

ständigkeit. Kunstschaufende und Studierende sind als Botschafter der Institution in Fundraising-Aktivitäten stark involviert. So engagierte ich mich beispielweise als junge Ballett-Studentin manchmal als Babysitter bei unseren Top-Donor-Familien. Nach dem Studium war ich über 10 Jahre in Europa als Tanzschaufende an renommierten Kulturinstitutionen engagiert und sehr überrascht, dass Fundraising damals in der Kultur kaum ein Begriff war. Als ich meine

Tanzkarriere beendete, war Fundraising eine sinnvolle Möglichkeit, mich weiterhin in der Kultur zu engagieren und den Fundraising-Spirit, den ich in den USA erlebte, auch hier einzubringen. Dann hatte ich das Glück, während meines NPO Masterstudiums an der ZHAW arbeiten zu können. Dort existierte bereits eine Weiterbildung in Fundraising Management. Mit Begeisterung engagierte ich mich für diesen Diplomlehrgang und konnte schon bald die Studienleitung über-

nehmen. So hatte ich die Möglichkeit, den Lehrgang weiter zu entwickeln und ein umfassendes Netzwerk zu verschiedenen Akteuren der Schweizer Fundraising-Szene auszubauen.

Warum engagierst Du Dich bei Swissfundraising?

Der Austausch zwischen dem Verband und der ZHAW ist sehr wertvoll. Daher ist es mir wichtig, die Zusammenarbeit zu intensivieren. Beispielsweise mit der gemeinsamen Akkreditierung durch die European Fundraising Association (EFA). Persönlich es ist mir ein Anliegen, die fachliche Auseinandersetzung weiterhin zu fördern und kritisch zu reflektieren und in Diskussion mit der Arbeitsgruppe ein anregendes Programm für den Swiss FundraisingDay zu gestalten. Ausserdem möchte ich den Austausch zwischen dem Verband und den Kultur- und Bildungsorganisationen fördern.

Was sollte für das Fundraising in der Schweiz unbedingt verbessert werden?

Die Praxis des Fundraisings hat sich in den letzten Jahren markant professionalisiert, was ich im Rahmen unseres Diplomlehrgangs auch immer wieder feststelle. Trotzdem gibt es viel zu tun, beispielsweise im Bereich der Institutional Readiness, gerade auch im Kultur- und Hochschulbereich. Optimierungspotential sehe ich in der Fundraising-Forschung. Dazu gehört mehr Dialog und Kooperation zwischen Praxis, Ausbildungsstätten und Wissenschaftlern. Dafür ist Swissfundraising auch ein Treiber. So haben wir 2013 mit dem Verband eine

Lohnumfrage durchgeführt, die zum ersten Mal empirisch fundierte Aussagen über das Fundraising-Lohnniveau und dessen Einflussfaktoren Auskunft geben kann.

Welches sind aus Deiner Sicht die drei wichtigsten Fundraising-Instrumente der kommenden Jahre?

Im Zuge der Digitalisierung und der zunehmenden Konzentration des Reichtums, um nur einige Faktoren zu nennen, die zur steigenden Komplexität der heutigen Gesellschaft beitragen, werden der Online-Bereich, insbesondere Crowddonating, sowie Stiftungs-Fundraising und Nachlassmarketing weiterhin an Bedeutung gewinnen. Allerdings ermöglicht erst die Integration der einzelnen Instrumente in eine kohärente Strategie langfristig berechenbare und nachhaltige Spendeneinnahmen. Denn Fundraising ist heute eine komplexe Aufgabe, die strategisch-konzeptuelle, operative, kommunikative und finanztechnische Aspekte umfasst.

Warum sollte eine/ FundraiserIn Mitglied bei Swissfundraising werden?

Individuell betrachtet, eröffnet man sich mit einer Mitgliedschaft den Zugang zum kollegialen Austausch, zur fachlichen Inspiration und hat zudem die Gelegenheit, ein hochkarätiges Netzwerk zu pflegen. Ganz allgemein trägt man dadurch zur weiteren Etablierung, Professionalisierung und Internationalisierung des Fundraisings in der Schweiz bei.

(Fortsetzung von Seite 1)

Offen für NPO, Unternehmen und Einzelpersonen

#GivingTuesday ist nicht einfach eine Aktion, sondern eine Bewegung, die das Geben und Spenden in den Köpfen der Menschen verankern will. Entsprechend offen ist die Plattform: Ob etablierte Non-Profit-Organisationen, Unternehmen oder Einzelpersonen – wirklich alle sind eingeladen, sich dieser Bewegung anzuschliessen.

Mit gemeinsamen Projekten und Ideen kann sich der #GivingTuesday auch in der Schweiz etablieren. Swissfundraising fordert nicht nur alle Non-Profit-Organisationen, sondern alle Schweizerinnen und Schweizer dazu auf, sich einzubringen, Familie und Freunde zu motivieren und zusammen am GivingTuesday etwas Gutes zu tun.

Social Media als «Verstärker»

Jede/jeder, die/der eine Idee hat, kann dieses Projekt auf www.giving-tuesday.ch einreichen und so ein Teil der weltweiten Bewegung werden. Der #GivingTuesday arbeitet dabei vor allem mit den zeitgemässen elektronischen Kommunikationsmitteln und erfährt seine grosse Verbreitung vor allem via SocialMedia: Mit dem Hashtag #GivingTuesdayCH kann die eigene Kampagne/Idee schnell verbreitet werden. Gemeinsam Gutes tun – für eine bessere Zukunft.

www.giving-tuesday.ch

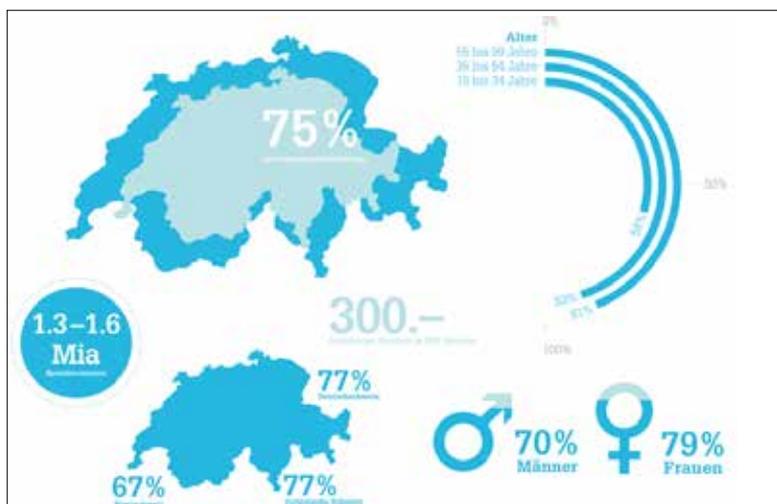
Drei Viertel der SchweizerInnen spenden

Der erstmals durchgeführte Swissfundraising-Spenden- und Imagebarometer zeigt: 2015 haben 75% der Schweizer Bevölkerung gespendet. Diese und weitere spannende Erkenntnisse bringt der Swissfundraising-Spenden- und Imagebarometer.

Dabei sind die meist genannten Spendenzwecke «Menschen mit Behinderung», «Kinder und Jugendliche» und «Sozial- und Nothilfe». Warum gespendet wird, welche Institutionen bekannt sind und wie

die Kommunikation im Spendenmarkt ankommt – die zusammenfassende Broschüre «Spendenmarkt Schweiz 2015» hat die Antworten. Die Studie versteht sich als Marktskizze zum privaten Spendenmarkt Schweiz und beleuchtet das Spendenjahr 2015. Sie basiert auf den von DemoSCOPE erhobenen Markt- und Marketingdaten und verdichtet ausgewählte, nicht auf einzelne NPO bezogene Ergebnisse – als Grundlagenarbeit und als kleine Einladung zu eigener Reflexion und Interpretation.

Weitere Informationen und das pdf-Dokument zum Download auf www.swissfundraising.org.



Die Broschüre «Spendenmarkt 2015» zeigt wichtige Erkenntnisse, die grafisch aufbereitet wurden.

Wichtige Termine

Swissfundraising-Erfa-Treff
15. November in Bern

Swissfundraising-Erfa-Treff
zu «Virtual Reality»
24. November in St. Gallen

Swissfundraising-Erfa-Treff
29. November in Zürich

Spendenbeilage in Sonntags-
Zeitung und NZZ am Sonntag
27. November

#GivingTuesday 2016
29. November, weltweit

Details zu Veranstaltungen auf
www.swissfundraising.org

IMPRESSUM

Herausgeber

Swissfundraising, Oberer Graben 12,
Postfach 20, 9001 St. Gallen, info@swissfundraising.org, www.swissfundraising.org

Redaktion

Roger Tinner, Geschäftsführer Swissfundraising,
roger.tinner@swissfundraising.org;
Andreas Cueni, Projektleiter Swissfundraising,
andreas.cueni@swissfundraising.org

Erscheint als Beilage zum Fundraiser-Magazin

swissfundraising 