

Grundlagen

Die Bezeichnung "Fundraising" (deutsch: Ressourcenbeschaffung) umfasst verschiedene Formen der Unterstützung. Zumeist dominieren die finanziellen Aspekte, wie auch die folgende Abbildung zeigt. Daneben richtet sich Fundraising auch auf

- Zeit für (ehrenamtliche) Mitarbeit
- Bereitschaft zur Unterstützung in Form der
- Präsenz in den Medien.

Schlüssel zum Erfolg des Fundraisings ist ein systematisches Vorgehen. Die klassische Marketing-Weisheit gilt übertragen auch hier: Es ist viel aufwändiger, einen neuen Förderer zu gewinnen als schon vorhandene Förderer zu halten. Dies gilt sowohl für die Kontaktaufnahme zu einzelnen Menschen oder Organisationen als Förderer, wie für die Durchführung von Antragsverfahren z. B. bei Stiftungen oder für öffentliche Mittel.

Die Vielfalt der Fundraising-Ansatzpunkte spiegelt eine Entwicklung zur Professionalisierung wider. Sie erwächst aus der Konkurrenz um Spendengelder und Zuschüsse zwischen vielen verschiedenen Einrichtungen z. B. aus den Bereichen Kultur, Sport, Wohlfahrt und Soziales. In einigen Organisationen gibt es speziell qualifizierte Mitarbeiter, die sich mit dem Einwerben von Geldern befassen.

Typische Formen für den Sport sind v. a.:

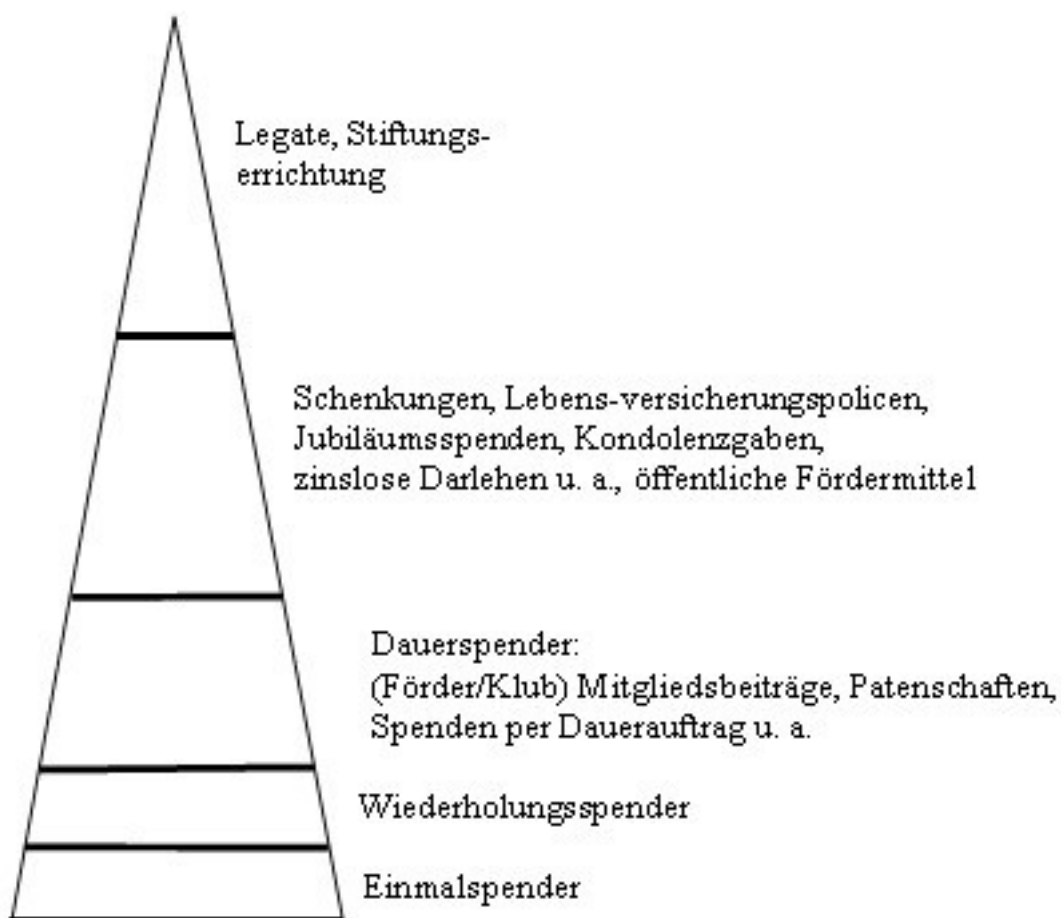
- Einmal- und Wiederholungsspender
- Mittel aus einem Förderverein und
- (öffentliche) Fördermittel

Die übrigen Arten spielen eher in Einzelfällen eine Rolle. Ein wichtiges Kriterium bei der Betrachtung der Fundraising-Formen ist die der Dauerhaftigkeit. Also: Wie sicher kann mit einer Unterstützung des Vereins auch über einen längeren Zeitraum gerechnet werden?

Eine Jubiläumsspende z. B. aus dem 50. Dienstjubiläum des Vereinsvorsitzenden hat einen Einmaleffekt, der natürlich für den Verein eine große Hilfe sein kann. Einen Stamm mit Dauerspendern aufzubauen oder einen funktionierenden Förderverein zu unterhalten verhilft zu einem einigermaßen regelmäßigen Mittelzufluss.

Die Krönung des Fundraisings stellt die Gründung einer Stiftung dar, welche die Förderung des Vereins oder einer Sportart im regionalen Umfeld zum Ziel hat. Wenn wir von einem einzelnen Stifter ausgehen, ist sein Herz für den Sport (Verein) die Grundlage. Er ist vermögend und überlegt, wie er auch über seinen Tod hinaus seinem Sport etwas Gutes tun kann. Hier liegt die Stiftung nahe, mit der ein Vermögensbestandteil zum Stiftungskapital wird. Aus den Erträgen können Gelder entsprechend dem Stiftungszweck verwendet werden. Das Stiftungskapital darf nicht angegriffen werden.

- Fundraising-Pyramide



Nach: Burens: Die Kunst des Bettelns, München 1995, S. 66

