

Fürs Geben begeistern.



Individuelle
Planung



Zielgenaue
Lösung



Gemeinsames
Handeln

Menschen gewinnen | Arbeitshilfe 3.2

Großspenderinnen und Großspender

Schritt für Schritt zum Erfolg.

Der Weg zur optimalen Unterstützung für Ihr Projekt.

Pfarrgemeinderätin Maria Futura träumt vom zukunftsweisenden Projekt in ihrer Seelsorgeeinheit. Eine der Pfarrkirchen soll künftig als Jugendkirche genutzt werden. Damit dies möglich wird, sind allerdings umfangreiche und auch kostspielige Maßnahmen zu tätigen. Begeisterte Jugendliche gibt es. Motivierte pastorale Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen in den Startlöchern. Nur das notwendige Geld fehlt! »Wenn ich nur jemanden kennen würde, der ...« Und hier beginnt die entscheidende Frage: »Wie finde ich einen Menschen, der von dem Projekt begeistert ist und großzügig das nötige Geld zur Verfügung stellt?«

Für das Projekt begeistern

Mit diesen Träumen ist Frau Futura nicht allein. Ob bei Renovation oder Neubau von Orgel, Glocken, Kirche oder Pfarrheim, bei sozialen Projekten oder pastoralen Neuaufbrüchen, die besondere Investitionen erfordern: Meist brauchen Pfarrgemeinden und Kirchengemeinden oder andere kirchliche Einrichtungen Menschen, die sich für das geplante Projekt begeistern. Vielerlei Hilfe und Unterstützung ist denkbar: das Einbringen von Know-how für einen Bereich des Projekts, ehrenamtliches Engagement (Zeitspende) und damit das Einbringen der eigenen Arbeitskraft. Ebenso können Material, Werkzeug, Maschinen und finanzielle Mittel (Spenden) zur Verfügung gestellt werden. Besonders gut für ein Projekt sind Spenderinnen und Spender, die mit einem großen finanziellen Engagement dessen Durchführung sichern. Diese Menschen sind nicht nur Geldgeber. Sie sind vielmehr Vorbilder und können durch ihr Engagement andere Menschen mitnehmen und motivieren. Aus diesem Grund erfordert ihre Auswahl, Gewinnung und Pflege besondere Aufmerksamkeit.

Inhalt

- Wer ist Großspenderin oder Großspender?
- Menschen finden
- Praxistipps
- Menschen begeistern
- Menschen einbeziehen

TIPP

Das Interesse am Menschen ist Grundauftrag unserer Kirche. Aus diesem Grundauftrag ergibt sich, dass wir uns nicht erst dann, wenn ein konkretes Projekt ansteht, für die Menschen interessieren.

So wissen Sie ganz automatisch, wem die Kirchenmusik am Herzen liegt, wer ein offenes Ohr für die Bedürfnisse der Jugendarbeit hat, wer sich für den Erhalt einer besonderen Einrichtung stark macht, ...

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Dann können wir gemeinsam besprechen, wie Sie gute Voraussetzungen schaffen können.

Für den Prozess der Gewinnung und Pflege von Großspenderinnen und Großspendern haben sich sieben Schritte als sinnvoll erwiesen. Keiner dieser Schritte kann ausbleiben, wenn die Absicht besteht, einen Menschen auf lange Sicht für die eigenen Projekte zu begeistern.

1. Schritt **Identifizieren**

Identifizieren Sie mögliche Spenderinnen und Spender mit großem Engagement.

Wer sich bereits länger mit seinen Spenderinnen und Spendern befasst, hat hier klare Vorteile. Finden Sie anhand Ihrer bisherigen Spenderdaten heraus, wer bereit sein könnte, sich für Ihr Projekt zu engagieren und gleichzeitig dazu in der Lage sein könnte, Sie mit einer großzügigen Spende zu unterstützen. Neben den bestehenden Spendergruppen vergessen Sie bitte nicht, dass es durchaus auch weitere Personen geben kann, die bisher noch nicht in Erscheinung getreten sind. Diese können Sie durch Ihr Projekt eventuell neu für sich und Ihre Gemeinde gewinnen.

Nächster Schritt ➔



2. Schritt **Informieren**

Informieren Sie sich über die potenziellen oder tatsächlichen Spenderinnen und Spender.

Lernen Sie diese kennen, ihre Vorlieben, ihre Ansichten, ihr gesellschaftliches Engagement. Je besser Sie die Menschen kennen, desto leichter fällt es Ihnen, die Wege zu finden, auf denen Sie ihnen begegnen können. Spätestens hier ist es erforderlich, bereits von den identifizierten Personen her zu denken. Machen Sie sich auf dem Hintergrund dieser Informationen schon jetzt Gedanken darüber, wie Sie sich bei den Spenderinnen und Spendern angemessen bedanken wollen.

Nächster Schritt ➔

3. Schritt **Planen**

Planen Sie strategisch die Kontaktaufnahme und die Spendenbitte.

Nach den ersten beiden Schritten beginnt die intensive Planung. Dazu stellen Sie sich vor allem folgende Fragen: Welche potenziellen Spenderinnen und Spender werden Sie bei der Durchführung Ihres Projektes unterstützen? Wer hat Interesse an der Umsetzung Ihres Projekts? Gibt es besonders große Schnittmengen zwischen den Interessen der potenziellen Spenderinnen und Spender und Ihren Bedarfen? Wer kennt diese gut oder pflegt eine besondere Beziehung? Diese Menschen können Ihnen wichtige Türen öffnen. Welche Spenderinnen und Spender legen darauf wert, dass eine bestimmte Person (z.B. Pfarrer, Vorstand von Pfarrgemeinderat oder einem betroffenen Verein) um ihr Engagement bittet?

Legen Sie dann fest, wer mit welcher Person Kontakt aufnimmt und wer dann letztendlich um die Spende bitten soll. Das kann, muss aber nicht immer dieselbe Person sein.

Nächster Schritt ➔

4. Schritt **Vorbereiten**

Bereiten Sie den Boden für die Spendenbitte.

Niemand mag es, wenn gleich mit der Tür ins Haus gefallen wird. Erst recht trifft das auf die Bitte um eine Spende zu. Bereiten Sie deshalb die tatsächliche Bitte um eine Spende gut vor. Im Kontakt mit den potenziellen Spendern können auch noch einmal Informationen gesammelt werden, die Ihre ursprüngliche Einschätzung korrigieren. Bitte seien Sie hier besonders aufmerksam.

Zur Vorbereitung gehört auch das Anfertigen von Materialien. Diese sollen ihr Projekt illustrieren, die notwendigen Kosten aufzeigen und beschreiben und vor allem den Nutzen dieses Engagements beschreiben.

Zeigen Sie in diesen Materialien auch auf, was mit einer Spende bewirkt werden kann.

Nächster Schritt ➔

5. Schritt **Bitten**

Bitten Sie die potentiellen Spenderinnen und Spender um ihren Beitrag.

Dann kommt der große Moment, in dem Sie Ihre Bitte aussprechen. Vereinbaren Sie hierfür bitte einen Termin. Bitten Sie zielgerichtet und freundlich, und erläutern Sie auch, was die Spende bewirken wird.

Rechnen Sie damit, nicht sofort eine Zusage zu erhalten. Möglicherweise muss die Spende noch mit anderen Personen (z.B. Ehepartner, Kinder, Geschäftspartner) abgesprochen werden. In diesem Fall bitten Sie darum, noch einmal Kontakt aufnehmen zu dürfen. Vergessen Sie am Ende des Gesprächs auf keinen Fall, sich für das Gespräch in angemessener Weise zu bedanken.

Sie könnten auch eine Absage erhalten. Das ist zwar enttäuschend, aber aus unterschiedlichen Gründen, die Sie vielleicht nicht erfahren werden, möglich. Bleiben Sie gerade dann freundlich gegenüber der gefragten Person. Vielleicht begegnen Sie sich später oder anlässlich eines anderen Projektes noch einmal. Und dann ist es wichtig, dass Sie in guter Erinnerung sind.

Nächster Schritt ➔

6. Schritt **Bedanken**

Bedanken Sie sich in angemessener Weise für die Spende.

Menschen mit besonderem Engagement haben Anspruch auf angemessenen Dank. Dazu zählt nicht nur ein Dankschreiben nach Erhalt der Spende. Auf alle Fälle sollte sich die Person, die den Kontakt hergestellt hat, bedanken.

Unter Umständen ist es sinnvoll, besondere Zeichen des Dankes zu setzen (z.B. Überreichung einer Urkunde). Eine Form des Dankes ist es auch, wenn die Spendenden eingeladen werden, sich vom Werdegang Ihres Projektes ein eigenes Bild zu machen (z.B. Einladung auf die Baustelle oder zu einer Veranstaltung). Überlegen Sie sich, ob und wie Sie die Spende öffentlich machen wollen (z.B. Veröffentlichung in der Presse, Spendentafel). Sprechen Sie auf alle Fälle mit den Spendenden ab, ob sie mit dieser Veröffentlichung einverstanden sind. Halten Sie sich unbedingt an deren Wünsche.

Nächster Schritt ➔

Spenden ist Vertrauenssache!

Wer viel spendet, bringt Ihnen damit auch viel Vertrauen entgegen. Deshalb gelten im Umgang mit hoch engagierten Menschen, die viel Zeit oder Geld spenden ein paar wenige besondere Regeln, die Sie unbedingt beachten sollten.

1. Diskretion

Behandeln Sie die persönlichen Daten absolut diskret. Vor allem die eruierten Namen sind nur einem kleinen Kreis bekannt, der sich mit Spendergewinnung und -pflege befasst.

2. Respekt

Behandeln Sie Ihre Spenderinnen und Spender als Partner. Nehmen Sie deren Anregungen auf und deren Wünsche ernst, wenn es um die Behandlung der eigenen Person geht.

3. Integration

Sorgen Sie dafür, dass sich die Spenderinnen und Spender als Projektbeteiligte verstehen können. Das enthebt Sie als auch die Spenderinnen und Spender von dem Gefühl, »nur« die »Goldesel« zu sein.



7. Schritt

Pflegen

Pflegen Sie die Beziehung zu ihren Spendenden.

Vergessen Sie Ihre Spenderinnen und Spender nicht, vor allem dann nicht, wenn Sie gerade kein Projekt haben, für das Sie deren Unterstützung benötigen. Bleiben Sie in Kontakt: bei den alltäglichen Begegnungen in Ihrer Gemeinde, mit einem Weihnachtsgruß oder mit einer Einladung zum Helferfest in der Gemeinde. Sie tragen dazu bei, dass sich die Spenderinnen und Spender als Person wahrgenommen und geschätzt fühlen.

PRAXISTIPP

Großspendenmappe oder mehrseitige Broschüre? Handgestrickt oder professionell gestaltet? Bei der Auswahl und Zusammenstellung des Informationsmaterials wird es darauf ankommen, den richtigen Mix zu finden. Keinesfalls dürfen die Materialien, ob Großspendenmappe oder Infoprospekt, lieblos oder handwerklich inakzeptabel gemacht sein. Auf der anderen Seite sind pompöse Aufmachungen nicht unbedingt gut für die eigene Glaubwürdigkeit, wenn es um den Bedarf an Spenden geht.

- Nutzen Sie stimmungsvolle und aussagekräftige Bilder in guter Qualität.
- »Prominente« Fürsprecher motivieren Ihre Spender.
- Konkrete Beispiele zeigen auf, was Großspender mit ihrem Engagement bewirken können.
- Der konkrete Bedarf für Ihr Vorhaben muss benannt und beschrieben werden.

Fragen Sie uns, wenn es um die Gestaltung Ihrer Materialien geht. Wir beraten Sie gern und helfen Ihnen dabei, Ihre Ideen und Projekte ins rechte Licht zu rücken.

CHECKLISTE

Sind Sie alle sieben Schritte gegangen?

1. Identifizieren
2. Informieren
3. Planen
4. Vorbereiten
5. Bitten
6. Bedanken
7. Pflegen

Wir sind für Sie da.

Kennen Sie schon unsere anderen Arbeitshilfen aus den Kategorien Grundlagen, Medien, Menschen gewinnen und Menschen binden? Diese erhalten Sie auf Anfrage oder unter www.ebfr.de/fundraising

Erzdiözese Freiburg
Erzbischöfliches Ordinariat HA6 – Referat Fundraising
Schoferstr. 2 | 79098 Freiburg
Telefon: 07 61 . 21 88-401
E-Mail: fundraising@ordinariat-freiburg.de