

Institutional Readiness: Praxis-Check

IR-Regel 1: „Mission, Marke und Profil der Organisation bilden eine überzeugende Fundraising-Grundlage“.

Praxis-Check: Schon bei der Unterscheidung von Vision und Mission kommen einige intern ins Schleudern. Das ändert aber nichts daran, dass sich Großspender für ein konkretes Projekt begeistern lassen.

IR-Regel 2: „Fundraising ist Kernfunktion – also ein eigener organisatorischer Bereich innerhalb der Institution/Organisation“.

Praxis-Check: Eigene Abteilung, eigenes Sekretariat, fachlich breit aufgestellt – diesen Idealzustand müssen wir als unsere eigene Vision verstehen und unsere Mission entsprechend ausrichten.

IR-Regel 3: „Fundraising ist überall in der Organisation verankert und verinnerlicht – jeder ist Teil des Fundraisings“.

Praxis-Check: Schön wär's – hier wird es die größten Hindernisse geben, zumindest wenn Ihre Organisation im Grunde auch ohne Fundraising überlebt (z.B. Hochschule). Der Königsweg ist die „Infizierung“ Ihrer Kolleginnen und Kollegen durch Erfolgsgeschichten: Erwähnen Sie bei jeder Gelegenheit, was Sie schon geschafft haben!

IR-Regel 4: „Fundraising, Marketing und Kommunikation der Organisation sind eng miteinander verzahnt“.

Praxis-Check: Ja, auch das wäre prima. Aber kann Ihre Pressestelle überhaupt Fundraising-Texte schreiben? Wahrscheinlich nicht – also laden Sie doch mal zum gemeinsamen Workshop ein: Wie schreibe ich eine Pressemeldung – wie schreibe ich einen Spendenbrief.

IR-Regel 5: „Der/die Fundraiser(in) kann frei nach innen und außen agieren... Und auch die Organisations-Leitung bringt sich aktiv in Fundraising-Maßnahmen ein“.

Praxis-Check: Sie sollten schon relativ frei agieren können, gerade wenn Ihrem Vorstand die Zeit für Fundraising fehlt. Stecken Sie also mit Ihrem Vorstand Handlungsfelder ab, in denen Sie tatsächlich für die Organisation sprechen können.

IR-Regel 6: „Der/die Fundraiser(in) ist aktiver Teil der Jahres- und Budget-Planung der Organisation – denn dort identifiziert er/sie die ‚Cases for support‘“.

Praxis-Check: Klar: zu groß gedacht. Deshalb: Können Sie die guten Projekte an einer anderen Stelle in Ihrer Organisation finden?

IR-Regel 7: „Der/die Fundraiser(in) und das Organisations-Team dürfen mit Geduld und Investitionen rechnen – gerade auch für die Gewinnung von Großspendern“.

Praxis-Check: Dies ist er einzige Punkt, den wir tatsächlich als obligatorisch ansehen. Ohne einen ausreichend langen Atem ist ein erfolgreiches Fundraising nicht aufzubauen.

IR ⚡

→ EHRENAMT = STÄRKE!

→ GROSSSPENDE ist WAS?
als 1.000,- €?

→ GEBER: ALLE MENSCHEN + INSTITUTIONEN

→ PROJEKTE / CASES (KLEIN-TEILIG...)

→ INTERNE VERBUNDENE ALLIANZEN INNEN

→ MINDSET GRENIEN

- INFRASTRUKTUR
LEITFADEN DATENBANK

- ANGST vor CHANGE....

- STRUKTUR + STRATEGIE ⚡
(2) (1)

interne Allianzen

Problem	Lösungsansatz
• Standing Fundraising	▷ Impact zeigen überzeugen statt fordern just do it Meilensteine
• Ignoranz	Was steckt dahinter? bereichsübergreifende Kommunikation interne Thinktanks

STRUKTUR^② + STRATEGIE^①

- TRY AND ERROR / MACHEN
- ZUSTÄNDIGKEITEN
- LEBENDIGE ABLÄUFE
- VERANTWORTUNG
- PLATZ FÜR KREATIVITÄT
- MEILENSTEINE
- MITTEL ZUM ZWECK ⚡

STRUKTUR BESTIMMT DEN ZWECK

- DONE IS BETTER THAN PERFECT!

STRUKTUR + STRATEGIE

- AUFBAU..... SELBER MACHEN ZU
KÖNNEN = GUT
- HIERARCHIE = ⚡
- IMPLEMENTIERUNG = VERTBÜNDETE
INNEN
- PROJEKTE / CASES:
PRIORISIERUNG mit LEISTUNG
zusammen
- STRUKTUR = ORGANISATION
DACHVERBAND...
⇒ STRATEGIE...

STRUKTUR & STRATEGIE



Fehlende Priorisierung

Fokus

alles machen

Verzettelten, Dinge nicht zuende bringen

Wer macht was, Zuständigkeiten



neue Anforderungen / Wünsche

Zeit für Evaluation

Schnell gewachsen, keine Fachkräfte

unprofessionell

„verselbstständigen“

interne Kommunikation



Konsenz vs. Bewegen

Grasswurzel

basisdemokratische Entscheidungen

dauern!

ebenso

Hierarchie vs. Bewegen

alte Tanker



fachl. Handlungsspielräume
Entscheidungsbefugnisse