

Idee, Zweck und Ziel des Fundraising:

Leitbild, Visionen:

Die Grundidee, für die Ihre Gemeinde steht. Das, womit Sie andere Menschen erreichen und vielleicht sogar begeistern wollen.

Zwecke, für die Fundraisingmaßnahmen durchgeführt werden sollen:

Nach der RVO Bonuszuweisung müssen die Konzepte Zwecke der allgemeinen Gemeindegemeinschaft fördern, insbesondere Kinder- und Jugendarbeit, Seniorenarbeit, Kirchenmusik, Mission und Ökumene, Diakonie, Förderung sonstiger kirchlicher Gruppen und Kreise sowie Materialien für gemeindliche Aktivitäten. Fundraisingmaßnahmen für Kirchenbau, Kirchenkunst, Orgelbau und Glockenwesen dann, wenn dadurch ein Beitrag zur dauerhaften Etablierung des Fundraisings geleistet wird. Finanzierung von Personalstellen nur dann, wenn durch diese Personalstellen keinesfalls künftige Haushalte belastet werden!

anstehende Projekte

(finanzielle) Ziele

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

Attraktive Projekte sind für den Erfolg von Fundraising unabdingbar!

Die Übersicht hilft, mögliche Konkurrenzsituationen zu entdecken und einzelne Projekte in eine sinnvolle Abfolge einzuordnen.

Neben dem finanziellen Ertrag kann es ja auch um die Gewinnung von Sachspenden oder ehrenamtlichen Mitarbeitenden gehen. eine klare Vision und attraktive Projekte sind für den Erfolg unabdingbar!)

Organisatorische Verankerung des Fundraising:

Fundraising-Team (min. vier Personen, dabei ein/e Hauptamtliche/r)	zeitl. Ressource (Stunden pro Monat)	Funktion (Schwerpunktsetzung)
1. _____	_____ Stunden	_____
2. _____	_____ Stunden	_____
3. _____	_____ Stunden	_____
4. _____	_____ Stunden	_____
5. _____	_____ Stunden	_____

Fundraising ist eine komplexe Aufgabe, die unterschiedliche Begabungen erfordert. Zugleich ist hier die Chance, dass sich Menschen mit ihren besonderen Fähigkeiten (als Werbefachfrau, Vertriebsleiter o.ä.) einbringen können. Und: Im Team macht es mehr Spaß!

Budget für Fundraising-Maßnahmen: _____ € / Jahr

Fundraisingmaßnahmen kosten Geld. Wer Einnahmen erzielen will, muss investieren.

Wie ist die Anbindung an den Ältestenkreis / Kirchengemeinderat?

Fundraising hat eine dienende Funktion. In Zeiten knapper Finanzmittel können über die Fundraisingmaßnahmen Kosten Geld. Wer Einnahmen erzielen will, muss investieren.

Wie ist die Rolle von Pfarrerin/Pfarrer?

Die Pfarrerin / der Pfarrer ist nach wie vor das „Aushängeschild“ der Gemeinde. Fundraising gehört nicht unbedingt zu den Kernkompetenzen von Theologinnen und Theologen und zu den Grundaufgaben im Gemeindedienst.

Aber eine positive und im Kontakt mit Sponsoren oder Großspenderinnen und -spendern ist die Mitwirkung unter Umständen unverzichtbar.

Planungen:

Für einen Zeitraum von mindestens drei Jahren sind unverzichtbar **Planungen** im Blick auf:

- Ressourceneinsatz (Geld + Zeit)
- erwartete Einnahmen
- für den festgelegten Zweck und die Rahmenbedingungen passende Maßnahmen

Mögliche Fundraising-Maßnahmen:

- Spendenbriefaktionen
- Werbemaßnahmen für anlassbezogene Spenden
- Aktionen wie Bazare, Flohmärkte, Tombolas, Verlosungen, Versteigerungen, Sponsorenläufe
- Benefizveranstaltungen (Konzerte, Vorträge, ...)
- Sponsoring-Vereinbarungen / Kooperationen mit Unternehmen
- Anträge an fördernde Stiftungen
- Errichtung von Fördervereinen
- Errichtung von Stiftungen
- Erbschaftsmarketing
- alle selbst erfundenen kreativen Aktionen
- ...

Fragestellungen für die Auswertung von Ergebnissen und Erfahrungen:

- Analyse der Spenderdaten nach Spendenhöhe und Spendergruppen
- Erfolgsfaktoren
- usw.

Folgekosten (voraussichtlich) des Projekts (z.B. Betriebsmittel, Personalkosten):

_____ € / Jahr für _____

Beispiel einer Maßnahmen- und Ressourcenplanung

Auswertung					
Bemerkungen					
Einnahmen					
Ressourcen					
Finanz- /Zeitbedarf					
Maßnahme					
Zeitraum					

Beispiel einer Ertragsplanung:

Einnahmeart	Plan 1. Jahr	Ergebnis 1. Jahr	Plan 2. Jahr	Ergebnis 2. Jahr	Plan 3. Jahr	Ergebnis 3. Jahr	Ertrag	Bemerkungen
	€	€	€	€	€	€	€	
	€	€	€	€	€	€	€	
	€	€	€	€	€	€	€	
	€	€	€	€	€	€	€	
	€	€	€	€	€	€	€	
	€	€	€	€	€	€	€	
	€	€	€	€	€	€	€	

Beitrag der Fundraising-Projekte zum Gemeindeaufbau:

Das Modell der Bonuszuweisung gewährt bis zu 5.000 Euro zusätzlich, wenn im Konzept ersichtlich wird, welchen Beitrag das Fundraising zum Gemeindeaufbau leistet. Es lohnt sich also durchaus (und ist auch nicht sonderlich schwierig), sich über folgende Fragen ein paar Gedanken zu machen:

- *Wie trägt das Fundraising zu einer inhaltlichen Stärkung der Gemeindegarbeit bei?*
- *Werden durch die Fundraising-Maßnahmen oder die dadurch finanzierten Projekte Menschen neu auf die Gemeindegarbeit aufmerksam gemacht oder neu für die Gemeindegarbeit gewonnen?*
- *Werden Ressourcen gewonnen, welche die Qualität der Gemeindegarbeit verbessern?*

gegebenenfalls Einbindung des Fundraising in das Haushaltssicherungskonzept:

Gemeinden, die sich im Kontext der Haushaltssicherung bewegen, müssen in aller Regel schmerzhaft Einsparungen vornehmen. In diesem Zusammenhang kommt dem Fundraising-Konzeption eine doppelte Funktion zu:

Zum einen sind Überlegungen zu einer Fundraising-Konzeption im Prozess der Haushaltskonsolidierung verpflichtend vorgesehen.

Zum anderen eröffnen sich mit einer Verbesserung der Einnahmesituation auch neue Perspektiven zum Erhalt wichtiger Arbeitsfelder oder zum Ausbau neuer Aktivitäten.

Dialog mit den Spenderinnen und Spendern:

Den Spenderinnen und Spendern wollen wir auf folgende Weise danken:

Darüber hinaus wollen wir die Beziehung zu Spenderinnen und Spendern auf folgende Weise pflegen:

Attraktive Gegenleistungen für Sponsoren sowie Spenderdank und -pflege sind Voraussetzung für langfristig erfolgreiches Fundraising.

weitere Anmerkungen:

Zu klärende Fragen:

Unvorhergesehenes kommt immer. Aber manches lässt sich durch sorgfältige Vorüberlegungen ausschließen.