Fundraising

Workshop-Reihe
EU-Bildungsprogramm Erasmus+

Dr. Marita Haibach

Projektpartner:

Diözesan-Caritasverband für das Erzbistum Köln, Deutschland (Koordination)

Caritas der Erzdiözese Wien, Österreich

Caritas Alba Iulia, Rumänien

Caritas Trieste, Italien

Workshop-Reihe Fundraising

Workshop 1 **04.02.2025, 9-13 Uhr**	Fundraising-Grundlagen (inkl. Ethik) und Organisation Fundraising-Märkte (Überblick) Formen und Methoden des Fundraisings (Überblick)
Workshop 2 **20.02.2025, 11-15 Uhr**	Unternehmenskooperationen, inkl. Sponsoring Spendenmailings (Direct Mail; Spendenbriefe) Online-Fundraising
Workshop 3 **28.05.2025, 11-15 Uhr**	Major Giving (Großspenden-Fundraising) Testamentspenden-Fundraising
Workshop 4 **03.06.2025, 9-13 Uhr**	Fundraising-Events Stiftungen in der Praxis Spenderbindung, Dank, Reporting

Fundraising-Methoden & -Förderformen

Fundraising-Mix: gezielte Kombination unterschiedlicher Instrumente

laufende Info & immer neue Gebeanreize

Fundraising-Gespräche (persönliche Kontakte)	Großspenden-Fundraising	Spendenbriefe (Mailings)	Fundraising online	Fundraising-Events
Testament-spenden	Telefon-Fundraising	Face-to-Face-Fundraising (Haustür-/Standwerbung)	Dauerförderer (u.a. Patenschaften)	Anlassspenden
Beilagen (Zeitungen, Zeitschriften)	(Zu-)Stiften	Unternehmens-kooperationen	Förderanträge Stiftungen	und andere mehr

Fundraising – Workshop 3

I
Großspenden-Fundraising

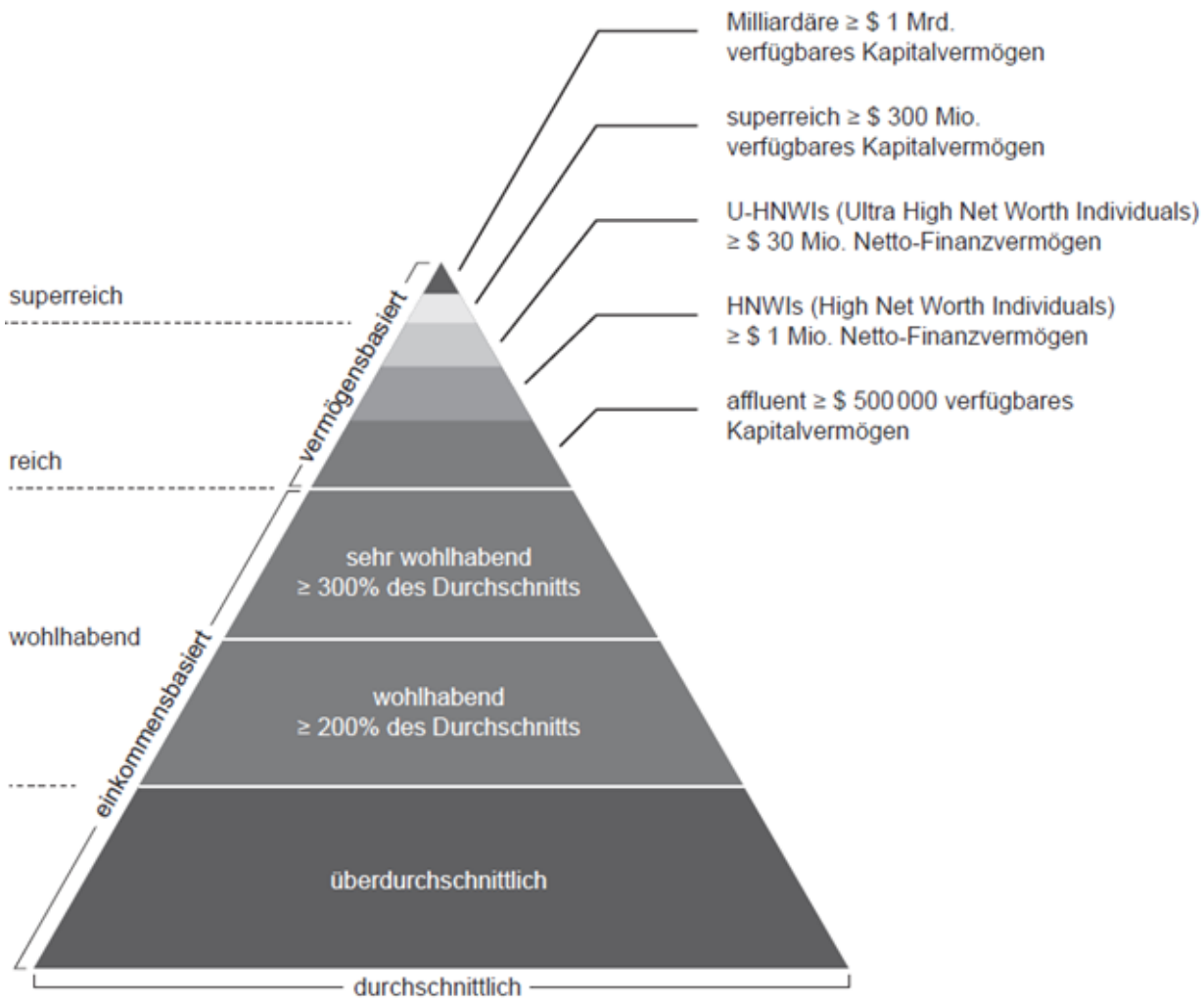
Zahl der Vermögenden und Höhe der Vermögen weltweit wachsend – trotz Ups and Downs

- Philanthropische Chancen zunehmend
- Mehr Großspenderinnen und Großspender
- Mehr Großspenden
- Höhere Beträge

Großspender:innen – Major Donors

- Begriffe nahezu synonym
- insbesondere Einzelpersonen und Familien, die hohe Förderbeträge leisten
- „Major Donors“ umfasst meist auch noch Unternehmen und Stiftungen
- auch gebräuchlich
  Philanthrop:in, Mäzen:in, Donator:in, Grossgönner:in

Reichtumspyramide Vermögens- und Einkommensgruppen



adaptiert (nach Prof. Dr. Lauterbach, Universität Potsdam)

Philanthropie

- das freiwillige, nicht gewinnorientierte Geben
- von Zeit oder Wertgegenständen (Geld, Wertpapiere, Sachgüter)
- für Gemeinwohlanliegen
- breites Spektrum von Aktivitäten
- aktive Grundhaltung
  - einer gemeinsamen Verantwortung für alle Menschen und eine partizipative Gesellschaft
  - an deren Entwicklung alle Mitglieder nach besten Kräften mitwirken
- Philanthropie in der Kritik

Großspenden

- philanthropische Gaben an Gemeinwohlorganisationen
- Betrag höher als Spendenbeträge, die Organisation normalerweise erhält
- Beträge von Organisation zu Organisation unterschiedlich
- individuelle und persönliche Zusammenarbeit mit Spenderinnen und Spendern, sofern sinnvoll und möglich
- häufig maßgeschneiderte Spendenbitten
- oft Unterscheidung in mehrere Gruppen

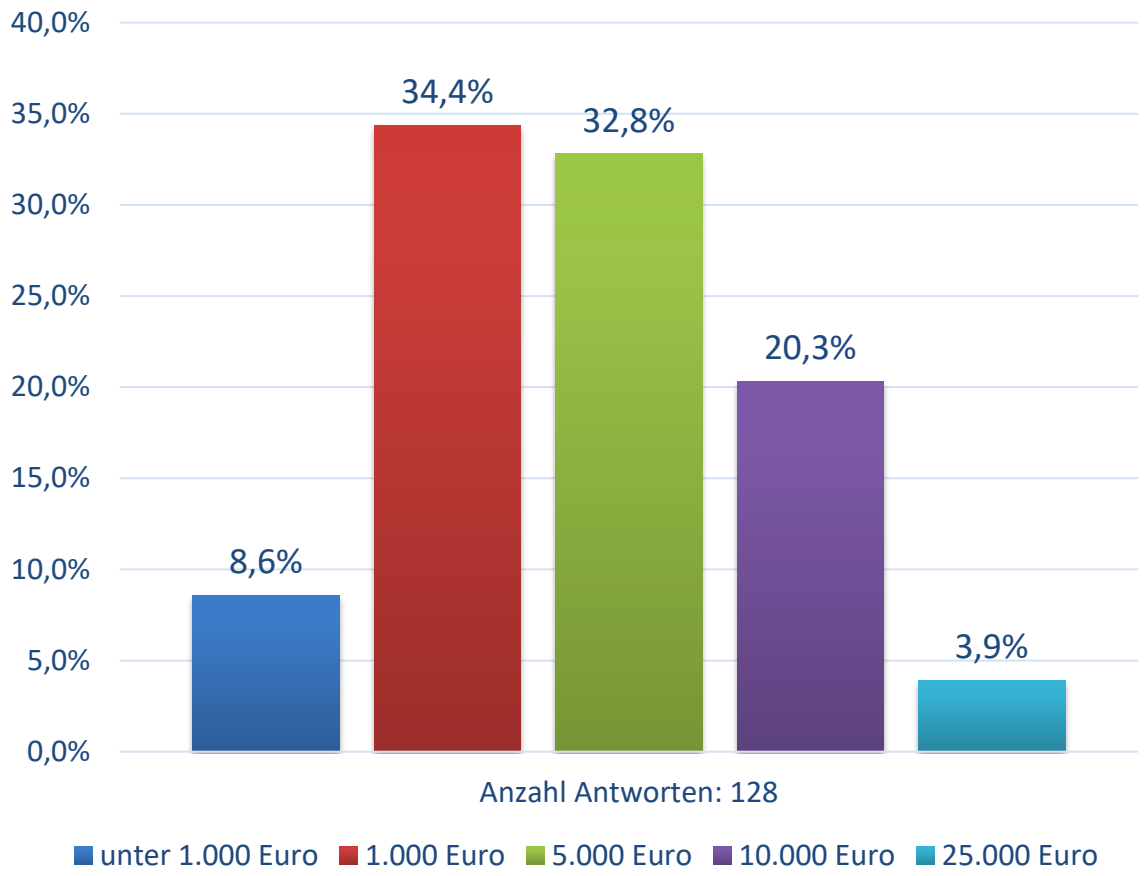
500 bis 999 Euro
Middle Donors

1.000 bis 9.999 Euro
Major Donors

10.000 Euro und darüber
Top Donors

Ab welchem Betrag stufen Sie in Ihrer Organisation eine Spende als Großspende ein?

Ab welchem Betrag stufen Sie in Ihrer Organisation eine Spende als Großspende ein?

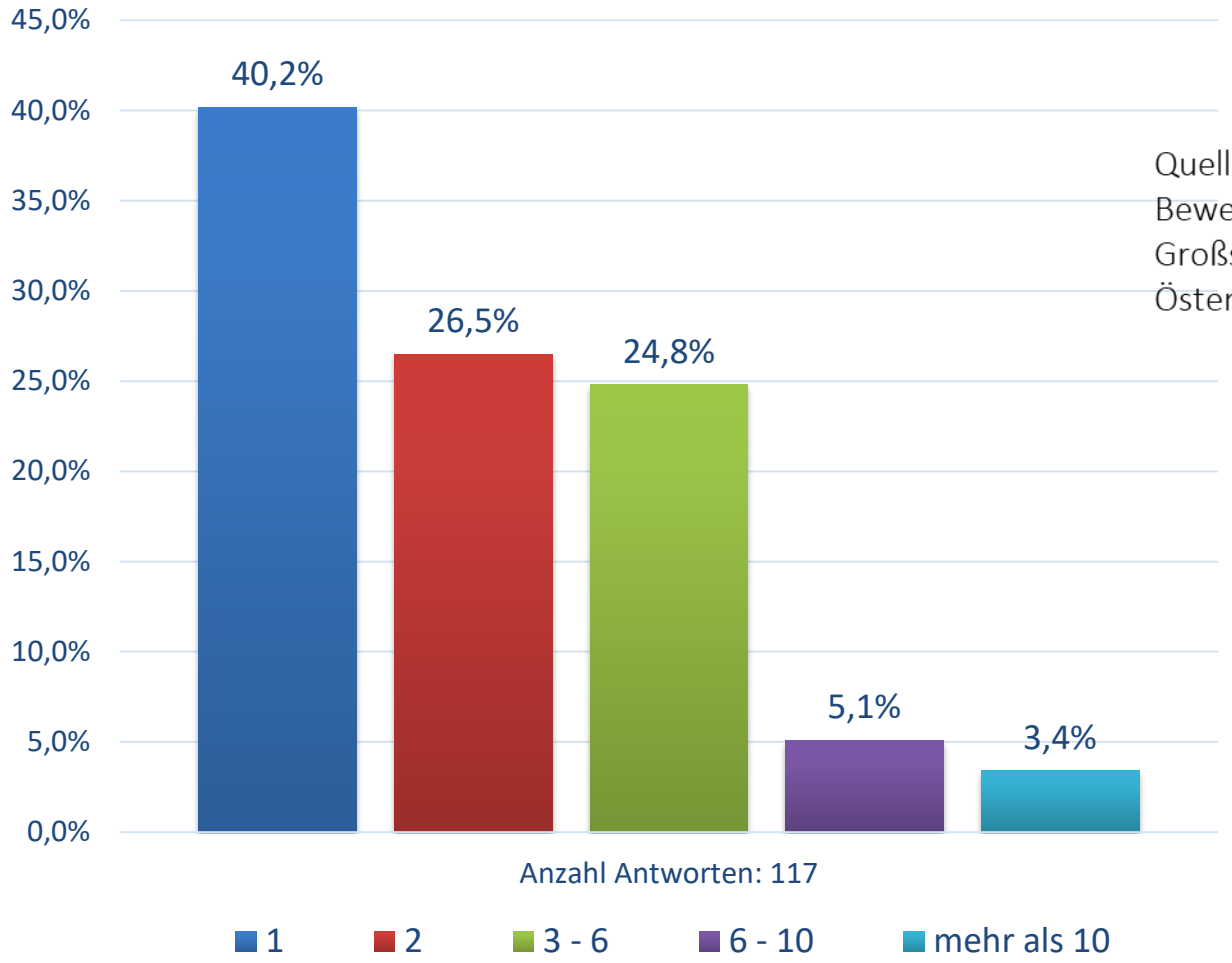


Quelle: Major Giving Institute (2023): Viel Bewegung, noch viel zu tun, Befragung unter Großspenden-Fundraiser:innen in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Großspenden-Fundraising: Status und Bedeutung im Fundraising-Mix

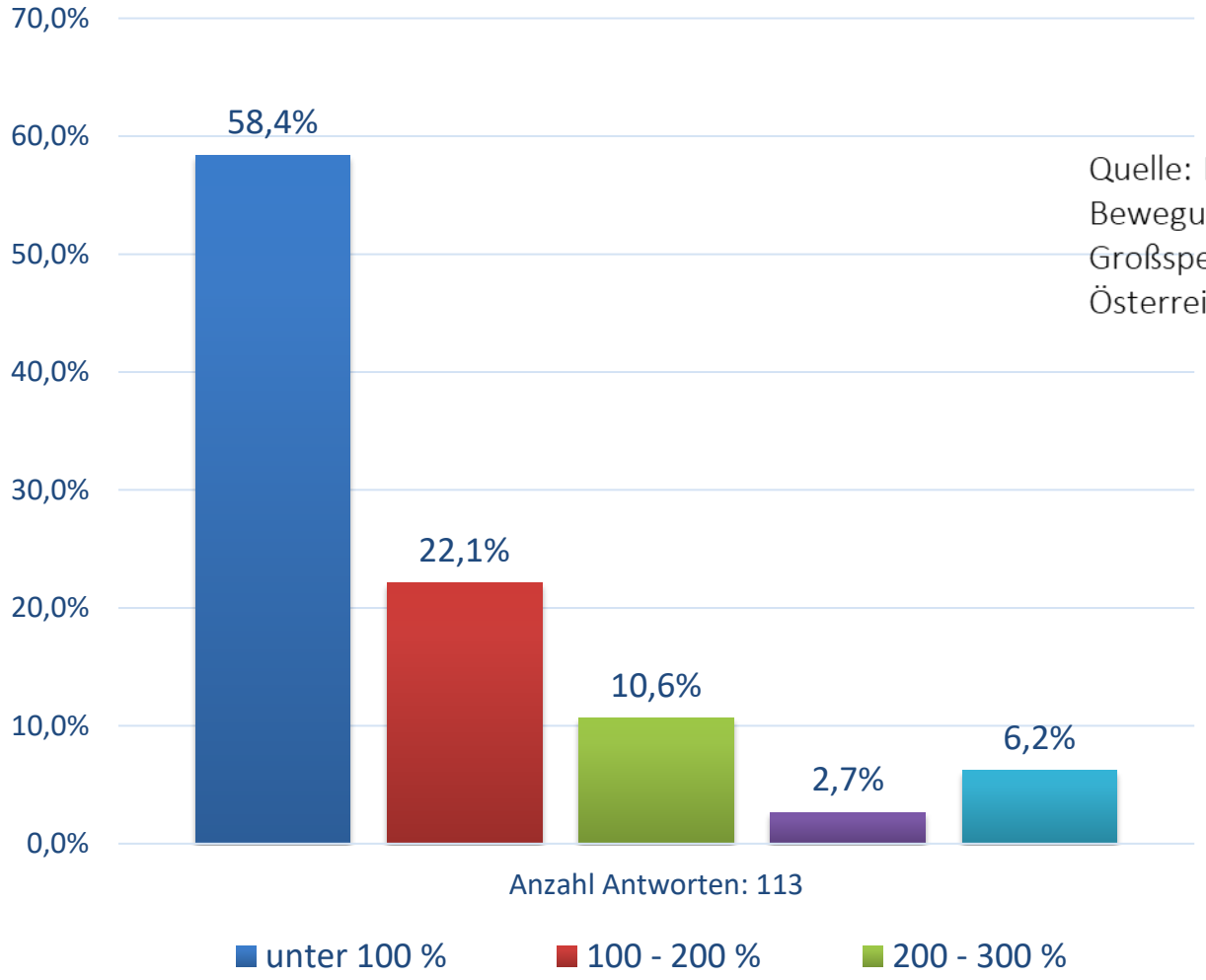
- Status und Bedeutung des Großspenden-Fundraisings im Fundraising Mix in den D-A-CH-Ländern wachsend, doch die Teams sind meist (noch) zu klein.

Wie viele Personen sind in Ihrer Organisation im Großspenden-Fundraising tätig?



Quelle: Major Giving Institute (2023): Viel Bewegung, noch viel zu tun, Befragung unter Großspenden-Fundraiser:innen in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Wie viele davon sind Voll-oder Teilzeit beschäftigt? Wie viele Stellenprozente sind im Großspenden-Fundraising tätig?



Quelle: Major Giving Institute (2023): Viel Bewegung, noch viel zu tun, Befragung unter Großspenden-Fundraiser:innen in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Wie ist das Großspenden-Fundraising in Ihrer Organisation
strukturell verankert und
personell ausgestattet?

Wie ist der Status des Großspenden-Fundraisings in Ihrem Land?

Großspenden-Fundraising: Status und Bedeutung im Fundraising-Mix

- Status und Bedeutung des Großspenden-Fundraisings im Fundraising Mix in den D-A-CH-Ländern wachsend, doch die Teams sind meist (noch) zu klein.
- USA: herausragende Stellung – gute personelle Ausstattung – 50 % des Spendenaufkommens kommen von vermögendsten 3 % der Haushalte

USA: 75 Prozent des Spendenaufkommens aus Spenden ab 5.000 US-Dollar

MICRO ($1 - $100)	SMALL ($101 - $500)	MIDSIZE ($501 - $5K)	MAJOR ($5K - $50K)	SUPERSIZE ($50K+)
-8.9% YOY Change	-4.3% YOY Change	-0.7% YOY Change	+0.9% YOY Change	+0.5% YOY Change
1.6% % of total dollars	4.8% % of total dollars	16.0% % of total dollars	25.2% % of total dollars	52.5% % of total dollars

Quelle: Association of Fundraising Professionals / Fundraising Effectiveness Project (2025): Quarterly Fundraising Report, https://afpglobal.org/FundraisingEffectivenessProject (Abruf 2025-05-02), Seite 8

Großspenden-Fundraising: Status und Bedeutung im Fundraising-Mix

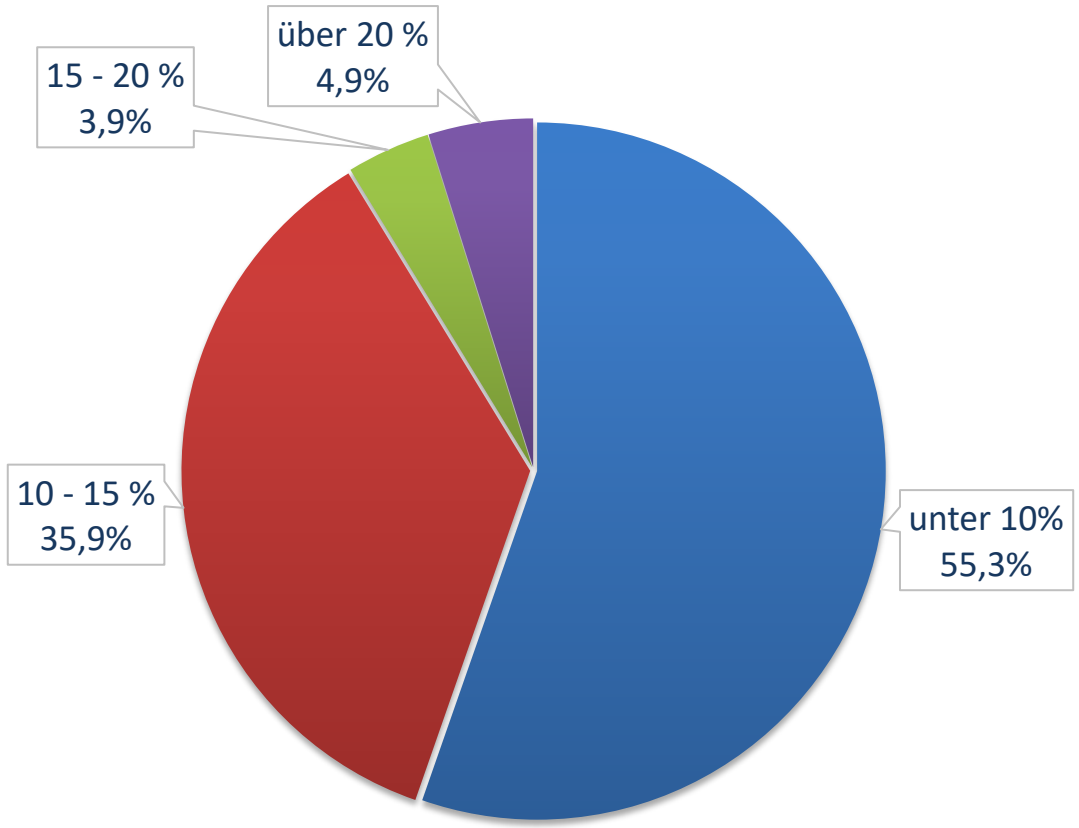
- Status und Bedeutung des Großspenden-Fundraisings im Fundraising Mix in den D-A-CH-Ländern wachsend, doch die Teams sind meist (noch) zu klein.
- USA: herausragende Stellung – gute personelle Ausstattung – 50 % des Spendenaufkommens kommen von vermögendsten 3 % der Haushalte
- Großspenden-Fundraising – eine kostengünstige Fundraising-Methode

Großspenden-Fundraising – eine kostengünstige Fundraising-Methode

bei gut 55% unter 10% Kosten
bei gut einem Drittel 10-15%

Quelle: Major Giving Institute (2023): Viel Bewegung, noch viel zu tun, Befragung unter Großspenden-Fundraiser:innen in Deutschland, Österreich und der Schweiz

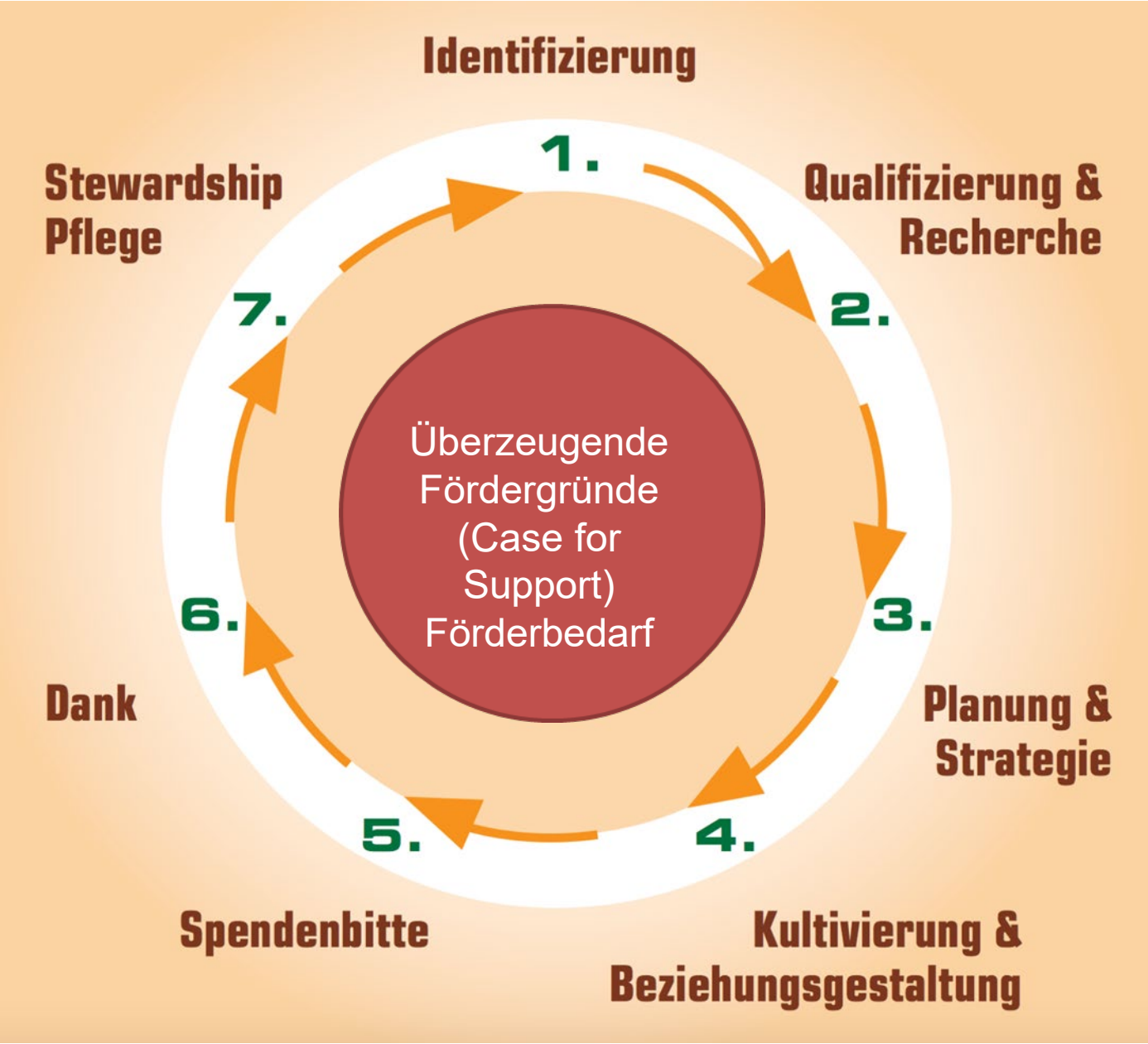
Wenn Sie nur die Einnahmen und Ausgaben im Bereich Großspenden-Fundraising betrachten: Wie hoch schätzen Sie die Kosten dafür ein?



Anzahl Antworten: 103

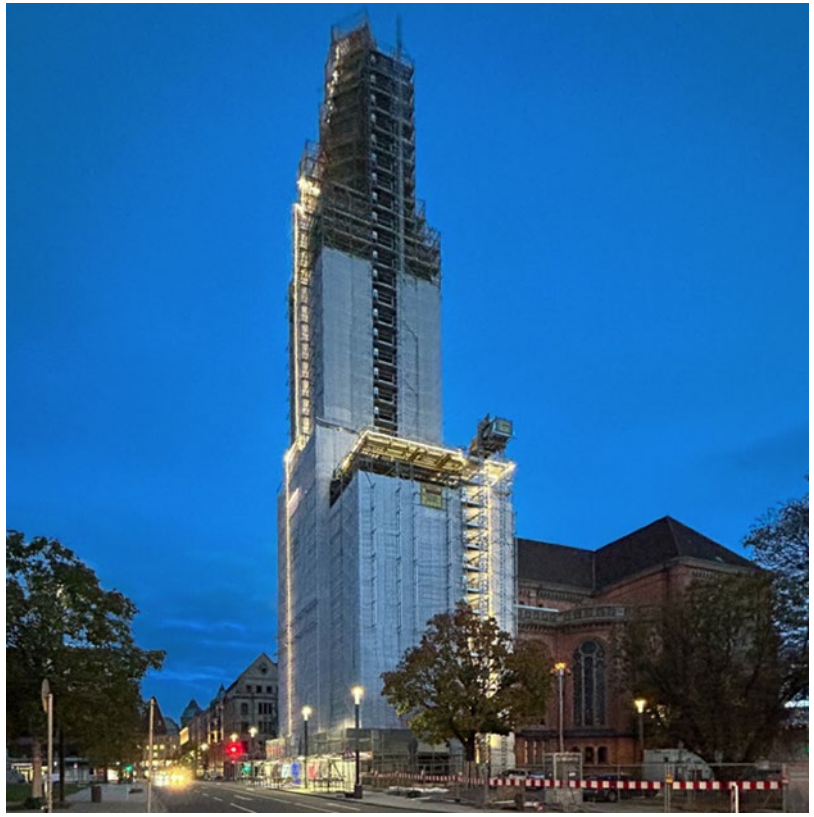
Major Donor Zyklus

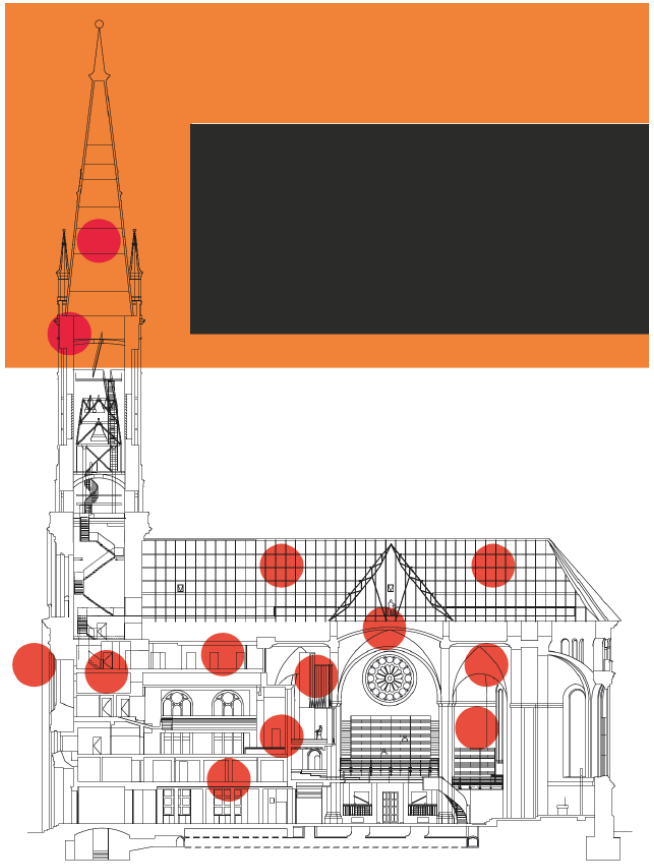
Systematisches Vorgehen mit geplanten Schritten



Johanneskirche Düsseldorf

Gebäude – Sanierung, Renovierung, Modernisierung





Gesamtkosten 17 Millionen Euro 2022-2026

Großspenderin gewinnen – Beispiel entlang des Major-Donor-Zyklus

Johanneskirche Düsseldorf

Turmuhr

geht wieder –

denkmalgerecht restauriert

März 2025

Die Turmuhr der Johanneskirche läuft wieder

Dank einer Spende der Düsseldorferin Ute Huneke erstrahlen die vergoldeten Zeiger und Zifferblätter in neuem Glanz. Wie es mit der Sanierung weitergeht.

VON JÖRG JANSSEN

DÜSSELDORF Die Restaurierung der Johanneskirche im Stadtzentrum hat ein wichtiges Etappenziel erreicht. Seit Montagmittag zeigt die umfassend restaurierte Turmuhr wieder die korrekte Zeit an. Zuletzt hatten die goldenen Zeiger immer auf 12 Uhr gestanden, was den ein oder anderen Passanten schon mal irritierte.

Mit einem Bauaufzug ging es um kurz vor zwölf auf gut 30 Meter Höhe, um kurz vor der Inbetriebnahme die Ergebnisse genauer betrachten zu können. Mit dabei war Andrea Gold, die sich für den Evangelischen Kirchenkreis Düsseldorf um Fördergelder und Spenden für das Großprojekt kümmert. Und Ute Huneke, die mit einer privaten Einzelspende die komplette Instandsetzung der Turmuhr finanziert hat. „Ich bin kein Mensch, der gerne zu etwas Großem hinzu spendet, sondern übernehme lieber ein einzelnes Projekt komplett", sagte die Mäzenin, die immer wieder Projekte in Düsseldorf (Autismus-Zentrum, Trebecafé) großzügig unterstützt.

Die weithin sichtbare Uhr, deren Zifferblätter einen Durchmesser von vier Metern haben, wurde zu Beginn der 1950er-Jahre eingebaut, damals noch mit drei Zifferblättern. Vor gut 60 Jahren kam dann ein viertes hinzu. In die aktuelle Sanierung war auch das Denkmalamt eingebunden. Ein Dreivierteljahr wurde unter anderem darüber diskutiert, ob die Restauratoren bei den Metallringen, die unter den Zeigern und Ziffern liegen, leichteren Edelstahl verwenden dürfen. „Am Ende mussten wir beim Vollstahl bleiben", berichtet Benjamin Potze, der für die JQ Real Estate in Düsseldorf das Johanneskirchen-Projekt betreut.

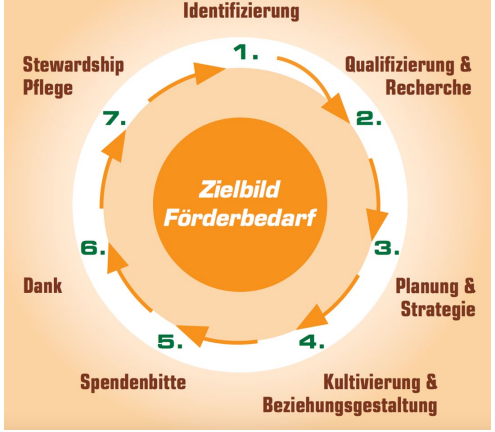
Seit 1990 ist die Turmuhr elektrifiziert. Gesteuert wird alles über einen Kasten im Parterre des Gotteshauses. Und genau hier durfte Ute Huneke wenige Sekunden vor 12 Uhr den Neustart programmieren. Hilfestellung leistete Andreas Blum von der auf Turmuhren, Glockenstühle und Vergoldungen spezialisierten Firma Korfhage & Söhne, die in Melle bei Osnabrück beheimatet ist. Mehr als eineinhalb Jahre lang hatten die Experten an der umfassenden Instandsetzung gearbeitet. „Die Kosten dafür lagen bei etwa 96.000 Euro brutto beziehungsweise 80.000 Euro netto", sagte Andrea Gold, die Huneke für ihr besonderes Engagement dankte. Mit der Sanierung der wichtigsten protestantischen Kirche der Stadt geht es in den kommenden Monaten weiter voran. „Wir rechnen für den Spätsommer mit dem Abbau des Gerüsts am Turm, bis dahin sollen auch die Glocken wieder läuten", sagt Thomas Scheplitz vom Architekturbüro Trapp, das die Sanierung begleitet. Die Gesamtkosten werden auf 17 Millionen Euro geschätzt.

Ute Huneke (l.) und Andrea Gold warfen einen Blick auf die restaurierte Turmuhr

FOTO: ANNE ORTHEN

Phase 1: Identifizierung

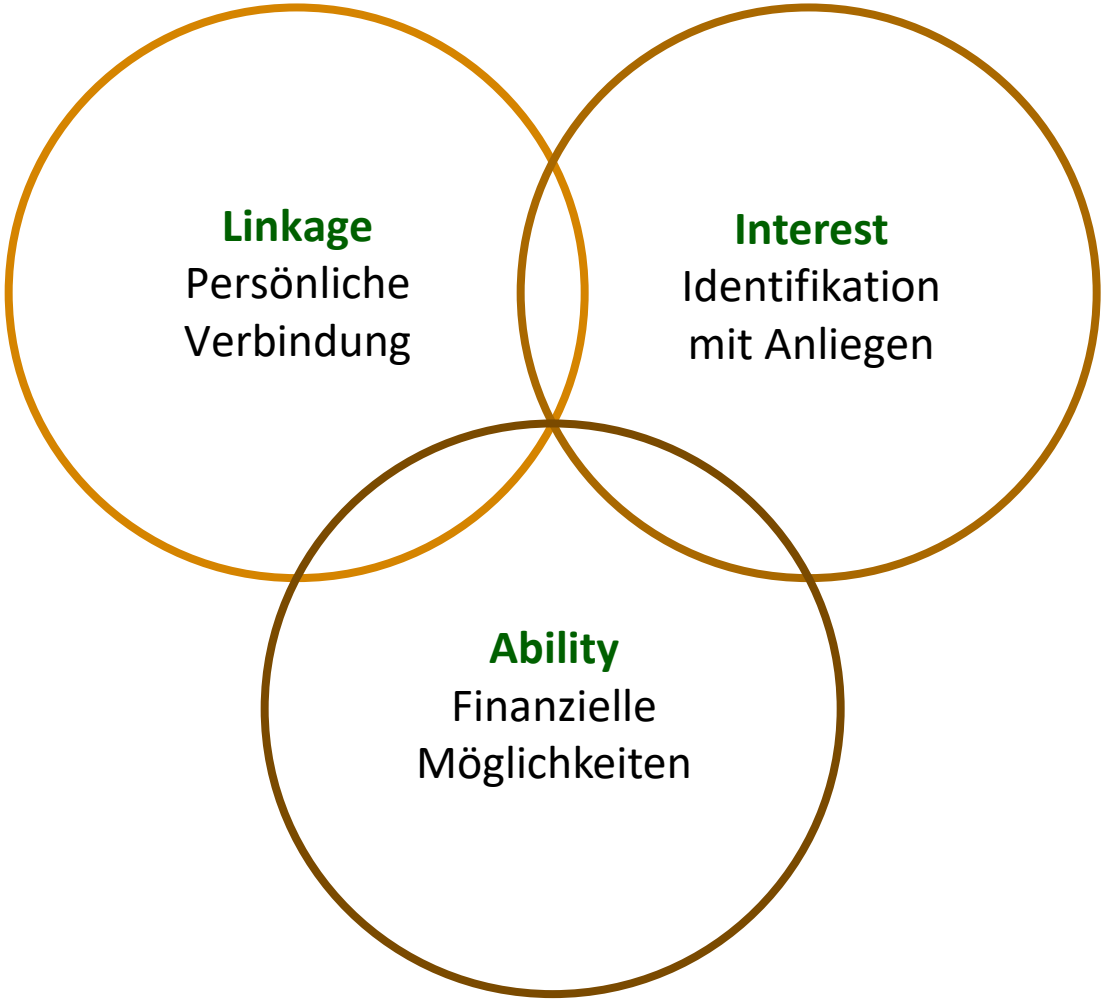
Lange Liste von denkbaren Großspender:innen zusammentragen



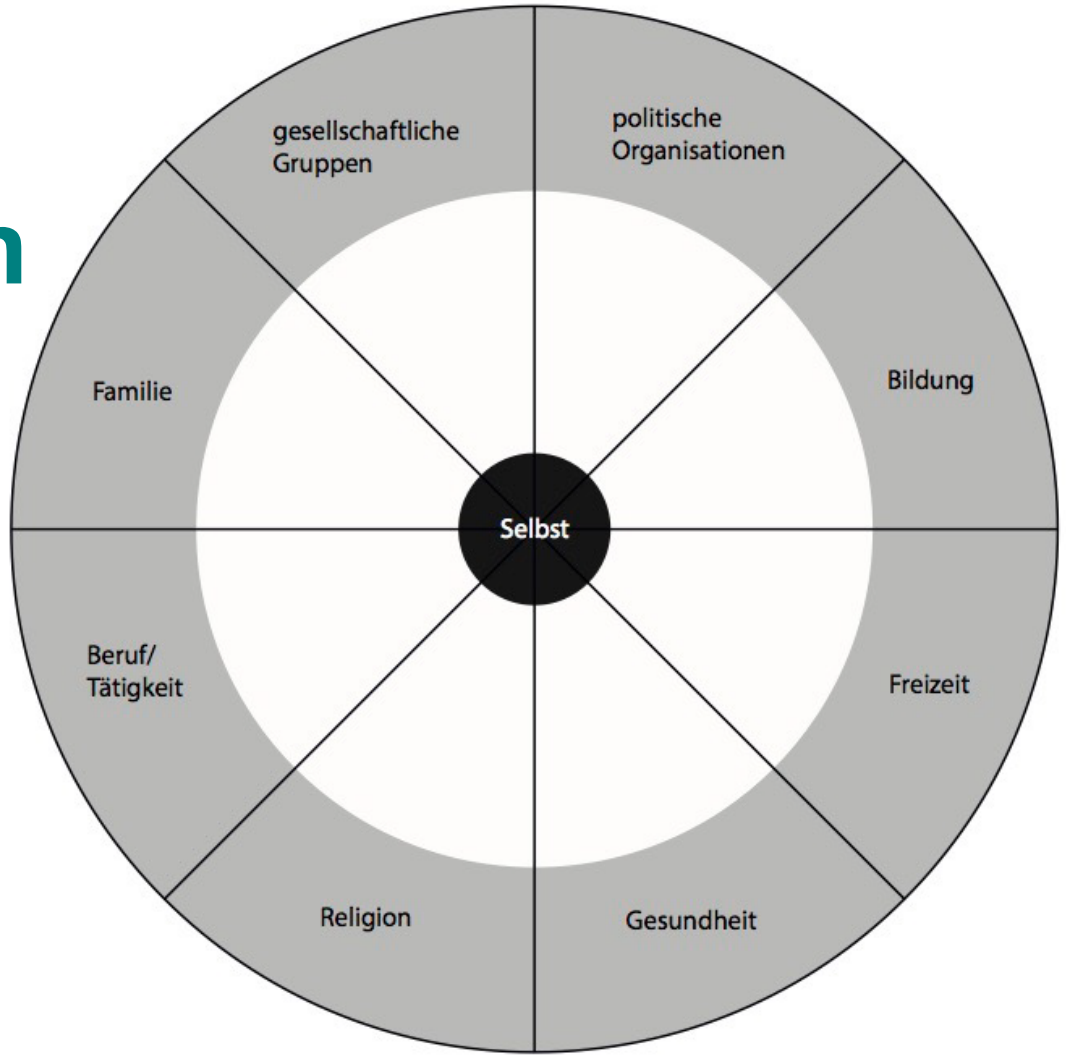
- **Mit den eigenen Spenderinnen und Spendern starten – sofern Spenderbasis vorhanden**
  - Analyse der eigenen Datenbank
  - Datenbankabgleich (Wealth Screening)
  - Kontakte des Fundraising-Referats und anderer in Organisation

- **Von innen nach außen – insbesondere, wenn keine Spenderbasis vorhanden**
  - Beziehungsnetze/Türöffner und Türöffnerinnen
  - Veranstaltungen
  - öffentlich zugängliche Informationen
  - Fundraising-Machbarkeitsstudie

Das LAI-Prinzip

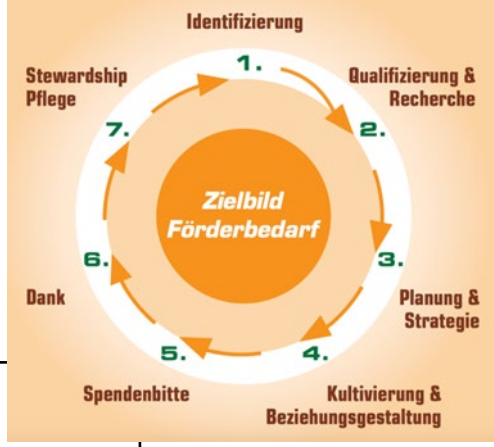


Das Rad der Rollen und Verantwortlichkeiten



Phase 2: Qualifizierung

Potenzielle Großspenderinnen & Großspender bestimmen



Prospect Research

Schreibtischrecherchen	Persönliche Recherchen
• Spenderhistorie • Internet (Suchmaschinen, Social Media) • Zeitschriften, Zeitungen, Bücher • Spenderbefragungen • Unternehmensverzeichnisse • Branchenverzeichnisse und Telefonbücher…	• Telefonate, Gespräche, Kontakte zu Prospect • Interviews (Machbarkeitsstudien) • Fokusgruppen • Treffen, Empfänge • Events • Konferenzen, Seminare, Vorträge

Prospect Rating: Instrument für Prioritätensetzung (für Recherchen & Ansprache)

	hoch		mittel		niedrig
Linkage Grad der persönlichen Verbindung	5 persönliche Kontakte mit Fundraiser:in	4 bekannt mit Mitglied Förderverein	3 Veranstaltung Organisation besucht	2 Informationen angefordert	1 keine persönliche Verbindung
Ability finanzielles Spendenpotenzial	5 1.000.000	4 100.000	3 10.000	2 1.000	1 unklar
Interest Neigung, für ein spezifisches Projekt oder inhaltliches Anliegen zu spenden	5 bereits für ähnliches Projekt der Organisation gespendet	4 bereits für ähnliches Projekt einer anderen Organisation gespendet	3 generell an Thematik interessiert	2 unklar	1 auf keinen Fall interessiert

Name: **Susanne Klatten, geb. Quandt**

Beruf: Unternehmerin
über ihre Gesellschaft Susanne Klatten GmbH & Co. KG für Automobilwerte Teilhaberin BMW (20,7 %),
über ihre weitere Holdinggesellschaft SKion Beteiligung am Chemiekonzern Altana AG (100 %), dem Windturbinenhersteller Nordex SE (5,7 %) und dem Kohlenstofffaserspezialisten SGL Carbon (Einstieg im März 2009 mit 7,92 %, aktueller Beteiligungsstand 27,27 %)
Mitglied in den Aufsichtsräten der ALTANA AG, der BMW AG, der SPRIN-D GmbH und der Unternehmer TUM GmbH

Anschriften dienstlich: SKion GmbH
Günther-Quandt-Haus
Seedammweg 55
61352 Bad Homburg v.d. Höhe
Pressekontakt +49 170 766 6273
www.skion.de

Stiftung Kunst und Natur gGmbH
Karpfsee 12
83670 Bad Heilbrunn
Tel. 08046 -23192-0
sowie
Louisenstr. 42
61348 Bad Homburg
https://kunst-und-natur.de/

SKala-Initiative
Wiebke Gülcibuk. Tel. 030 520 065112
wiebke.guelcibuk@phineo.org
https://www.skala-initiative.de/

PERSÖNLICHE DATEN

Geb./Alter/Geburtsort: 28. April 1962 in Bad Homburg

Wohnort: lebt in Bad Homburg

Ausbildung: Kaiser-Friedrich-Gymnasium Bad Homburg
Ausbildung zur Werbekauffrau bei Young & Rubicam, Frankfurt (1981-1983).
Betriebswirtschaftsstudium, University of Buckingham (B. Sc. hon. 1985)

Studium der Unternehmensführung am International Institute for Management Development (IMD), Lausanne (MBA 1988)
Praktika: Dresdner Bank AG London; BMW AG, Bankhaus Reuschel & Co., Unternehmensberatung McKinsey 1983-1987

Familienstand: 1990 Heirat mit dem Ingenieur Jan Klatten, Trennung 2018

Kinder: 3 Kinder (2 Söhne, 1 Tochter)

Informationen zur Familie: Susanne Hanna Ursula Klatten ist die Tochter von Günthers Sohn Herbert Quandt (1910-1982) und dessen dritter Ehefrau Johanna (1925-2015; geb. Bruhn, Heirat 1960). Ihr Bruder Stefan wurde 1966 geboren. Über ihren Mann ist Susanne Klatten mit dem erfolgreichen Wirtschafts- und Medienmanager Werner E. Klatten verschwägert.

Der Aufstieg der Familie Quandt begann mit Klattens Urgroßvater Emil Quandt (1849-1914). Der Tuchmacher baute nach seiner Heirat die Pritzwalker Tuchfabrik seines Schwiegervaters zu einem modernen Textilbetrieb aus. Sein Sohn Günther Quandt (1881-1954) ließ sich in Berlin nieder und erwarb von dort aus zahlreiche industrielle Beteiligungen. Mit der Übernahme der Aktienmehrheit an der Accumulatorenfabrik AG (AFA) im Jahre 1923 schuf er die Basis für das dynamische und internationale Wachstum der unternehmerischen Aktivitäten der Familie Quandt.

Persönliche Interessen: Naturliebhaberin, Bergwandern, Skifahren, Liebe zu Oldtimern

ÜBERBLICK

Die Eltern von Susanne Klatten, Herbert und Johanna Quandt, legten Wert darauf, dass die beiden Kinder Susanne und Stefan möglichst normal aufwuchsen, um ihre Privatsphäre so weit wie möglich zu schützen. Ein Entführungsversuch von Mutter und Tochter konnte 1978 verhindert werden. Susanne Klatten hat den Wert ihres Erbes durch kluge unternehmerische Entscheidungen stark gesteigert. Wie schon ihre Eltern beschränkt auch Susanne Klatten öffentliche Auftritte auf ein Minimum.

Erste Berufserfahrungen sammelt sie nach ihrer fundierten Ausbildung 1989/1990 als Assistentin der Geschäftsführung bei der Burda GmbH in München. 1989 tritt sie in den Aufsichtsrat der Byk Gulden Lomberg GmbH in Konstanz ein, 1991 rückt sie in das Board of Directors der DataCard Corp. in Minneapolis auf, dem weltweit führenden Hersteller von Geräten zur Ausstellung von Plastikkarten (Kreditkarten etc.). Sie ist Teilhaberin von BMW, des Spezialchemiekonzerns Altana AG (100 %) und des Wiesbadener Technologieunternehmens SGL Carbon (28,5 %). Zudem besitzt sie

über ihre SKion-Beteiligungsgesellschaft Anteile in mehreren weiteren Industrieunternehmen.

Seit Mai 1997 sind Klatten und ihr Bruder Stefan Mitglied im Aufsichtsrat der BMW. Sie hält 20,7 % der BMW-Aktien, ihre Bruder gemeinsam knapp 25,83 % der BMW-Aktien. Für 2022 schüttete BMW fast 5,5 Milliarden Euro an seine Anteilseigner aus, wovon rund 1 Milliarde Euro an Susanne Klatten ging.

GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT

Ehrenämter: Seit 2005 ist sie Mitglied des Hochschulrats der TU München.
In ihrer Funktion als Kapitalgeberin und Vorsitzende des Aufsichtsrats der "UnternehmerTUM GmbH" setzt sie sich seit 2002 für die Förderung des Unternehmertums ein.

Ehrungen: Ehrensenatorin der Technischen Universität München (seit 2004)
Bundesverdienstkreuz am Bande (2005)
Bayerischer Verdienstorden (2007)
Bayerischer Verfassungsorden (2022)

Ausgewählte Spenden/Zustiftungen

Persönlich: TU-München - Anschubfinanzierung von 2,8 Millionen Euro für die UnternehmerTUM GmbH; das Zentrum mobilisiert Studierende und Wissenschaftler der TUM, sich frühzeitig mit dem Thema "unternehmerisches Denken und Handeln" auseinander zu setzen und fördert die Netzwerkbildung zwischen Studierenden, Wissenschaftlern und Unternehmen.

Im Jahr 2009 stiftete sie der TU-München rund 10 Millionen Euro zur Errichtung des Susanne-Klatten-Stiftungslehrstuhls für Empirische Bildungsforschung an der TUM-School of Education.

SKala-Initiative: Im April 2016 rief Susanne Klatten in Partnerschaft mit dem gemeinnützigen Analyseunternehmen Phineo die SKala-Initiative ins Leben. Die Skala-Initiative förderte bundesweit 93 gemeinnützige Organisationen. Das Fördervolumen betrug 100 Millionen Euro. Im Fokus stehen dabei die Bereiche Inklusion & Teilhabe, Kompetenz- & Engagementförderung sowie Vergessene Krisen und Brücke zwischen den Generationen (die auf Herausforderungen des demografischen Wandels und der alternden Gesellschaft abzielt). SKala stammt aus dem Lateinischen (scala = die Treppe) und steht synonym dafür, dass die Initiative gemeinnützige Organisationen auf eine neue Stufe bringen, sie ein Stück nach oben begleiten möchte – in ihrer Wirkung, Professionalität, Reichweite.

STIFTUNG KUNST UND NATUR gGmbH, Bad Heilbrunn / Bad Homburg

Die Stiftung Kunst und Natur wurde im Jahr 2012 von Susanne Klatten als Stiftung Nantesbuch – Kunst und Natur gegründet. Seit 2021 trägt sie ihren heutigen Namen.

2017 bündelte Susanne Klatten ihr vielfältiges Engagement für Kunst, Natur und Kulturelle Bildung an den Standorten Bad Homburg und München unter einem gemeinsamen organisatorischen Dach dieser Stiftung. Auch die in Bad Homburg ansässige ALTANA Kulturstiftung gGmbH ging 2017 in der Stiftung Nantesbuch auf.

Parteispenden: Susanne Klatten gehört ebenso wie ihr Bruder Stefan zu den größten Parteispender:innen der CDU (2024 je 50.001 Euro).

VERMÖGEN

Klatten wird gemeinsam mit ihrem Bruder Stefan Quandt mit einem vor der Zeitschrift Manager Magazin (10.2024) auf 34,4 Milliarden Euro geschätzten Vermögen auf Platz 2 der Rangliste der 500 reichsten Deutschen gesetzt. Das Wirtschaftsmagazin Forbes schätzt das Vermögen Susanne Klattens 2025 auf rund 25,9 Milliarden US-Dollar, damit nimmt sie in diesem Jahr Platz 78 unter den Milliardärinnen und Milliardären weltweit auf. Unter den reichsten Frauen weltweit rangiert sie auf Platz 7.

INFORMATIONSQUELLEN

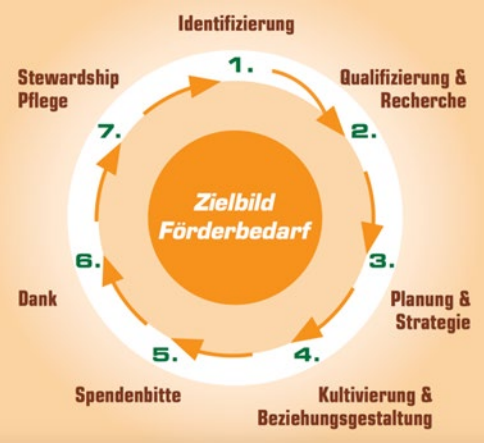
Online:
https://www.skala-initiative.de/initiative/ (Abruf 02.05.2025)
https://www.skion.de/#start (Abruf 02.05.2025)
https://kunst-und-natur.de/ (Abruf 02.05.2025)
https://de.wikipedia.org/wiki/Susanne_Klatten (Abruf 02.05.2025)
https://de.wikipedia.org/wiki/Quandt_(Familie) (Abruf 02.05.2025)
https://www.forbes.com/profile/susanne-klatten/#7f2179e536b4 (Abruf 02.05.2025)
https://www.unternehmertum.de/about-us.html?lang=en (Abruf 02.05.2025)
https://www.bundestag.de/parlament/praesidium/parteienfinanzierung/fundstellen50000/2024 (Abruf 02.05.2025)
https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/unternehmen/susanne-klatten-die-reichste-deutsche-uebergibt-an-ihre-kinder-19772117.html Frankfurter Allgemeine (2024-06-07): Susanne Klatten übergibt an ihre Kinder (Abruf 02.05.2025)

Print:
Manager Magazin SPEZIAL (2023), Die 500 reichsten Deutschen
Rüdiger Jungbluth (2015): Die Quandts: Deutschlands erfolgsreichste Unternehmerfamilie, Frankfurt/New York: Campus Verlag.
Joachim Scholtyseck (2011): Der Aufstieg der Quandts. Eine deutsche Unternehmensdynastie, München: Beck.

Förderinnenprofil – Beispiel

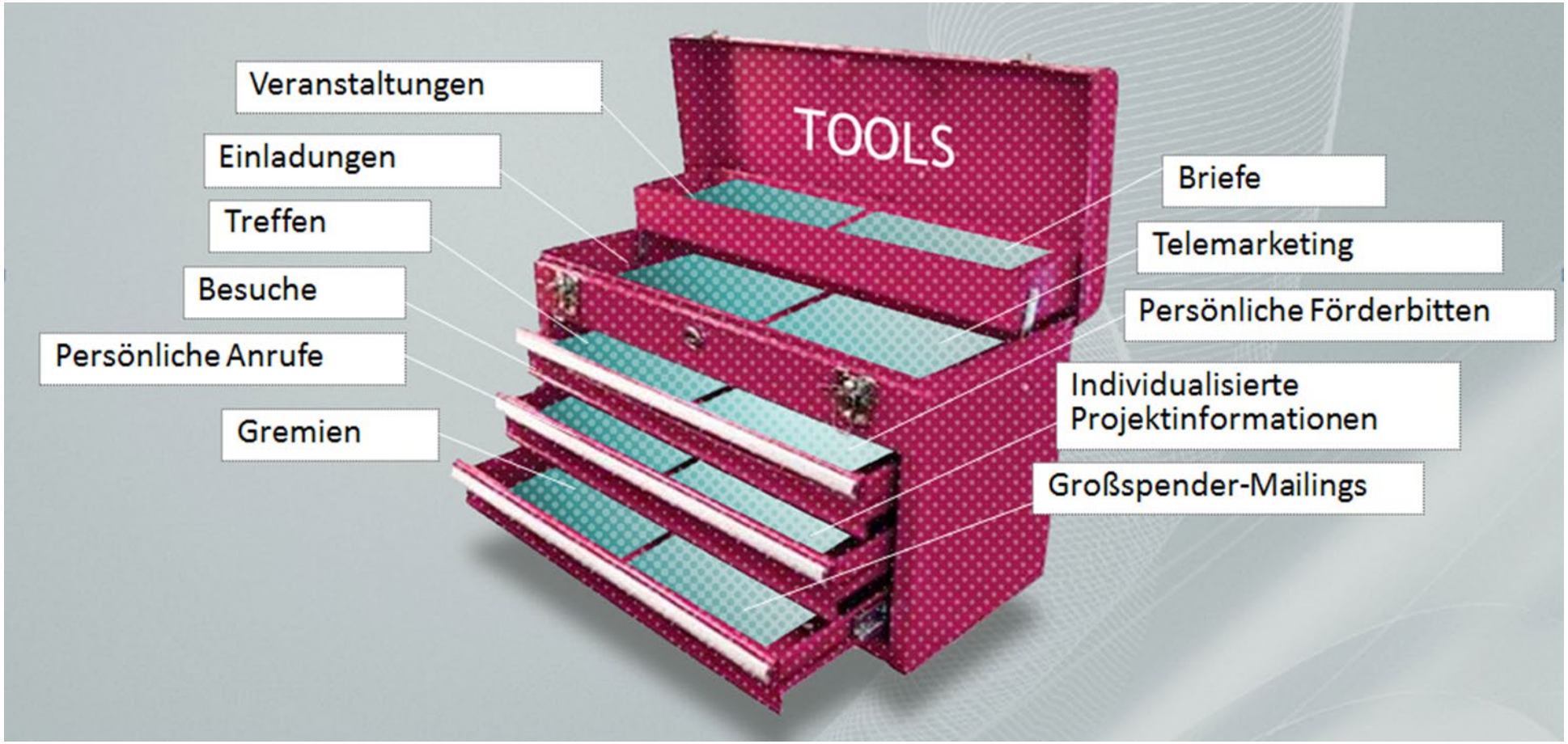
Phase 3: Strategie und Planung

Ziele und Formen der Beziehungsgestaltung festlegen

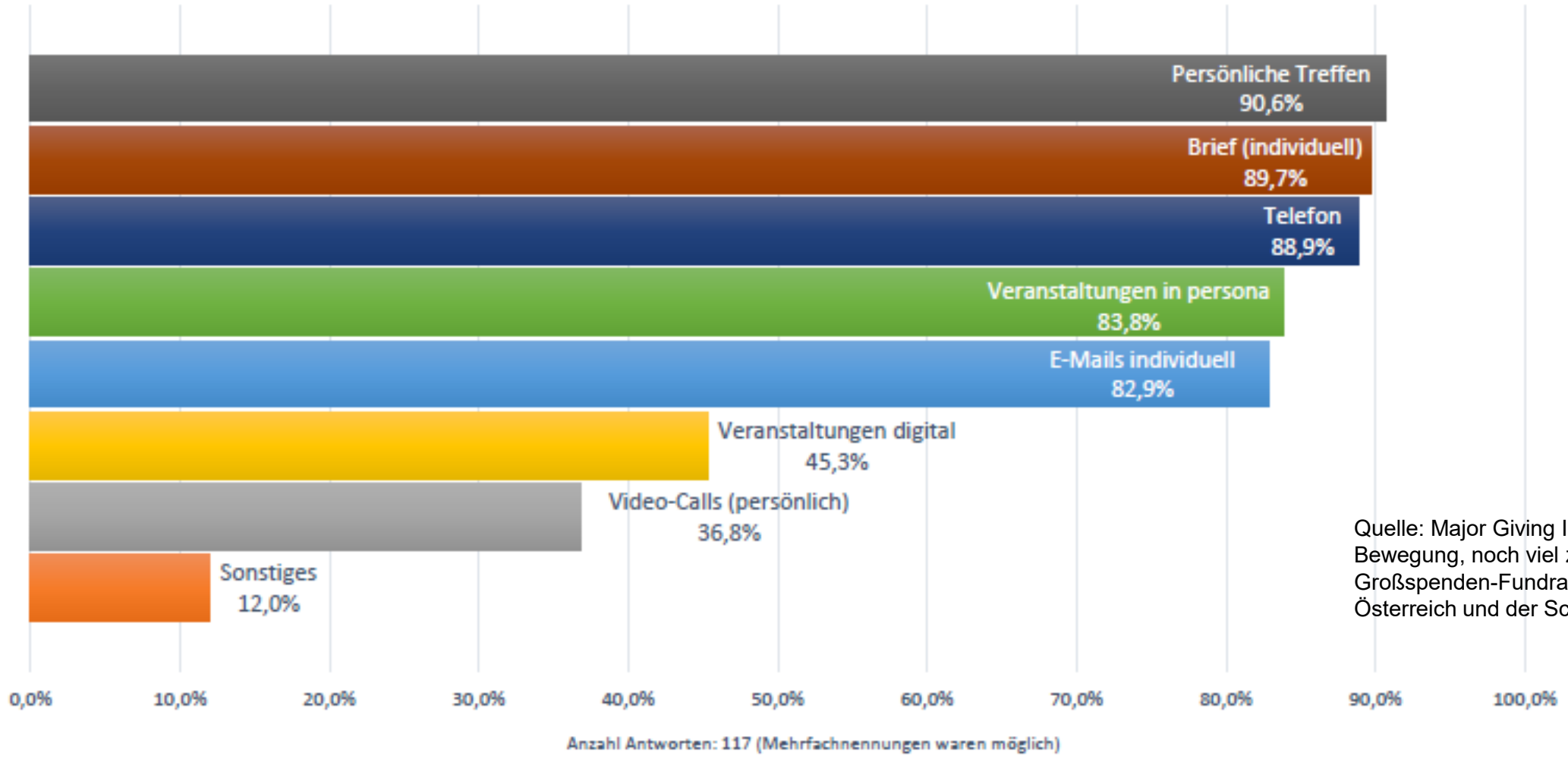


- Planungssitzungen (Fundraiser:in, Prospect Researcher, andere relevante Personen)
- Federführende/r “Beziehungsmanager:in”und andere Schlüsselpersonen in der Organisation festlegen
- Kultivierungsstatus bestimmen
- Planung von drei bis fünf Kultivierungsaktivitäten (siehe Toolbox)
    - Angestrebtes Förderprojekt
    - Angestrebter Förderbetrag
    - Voraussicherlicher Zeitrahmen
- Erinnerungssystem

Die Toolbox im Großspenden-Fundraising



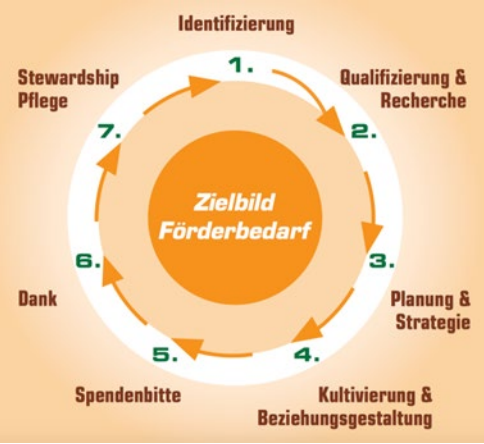
Welche Instrumente nutzen Sie, um mit Ihren (potenziellen) Großspender:innen den Kontakt zu pflegen und sie an eine große Spende heranzuführen?



Quelle: Major Giving Institute (2023): Viel Bewegung, noch viel zu tun, Befragung unter Großspenden-Fundraiser:innen in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Phase 4: Kultivierung

Spenderin / Spender gezielt an Spende heranführen

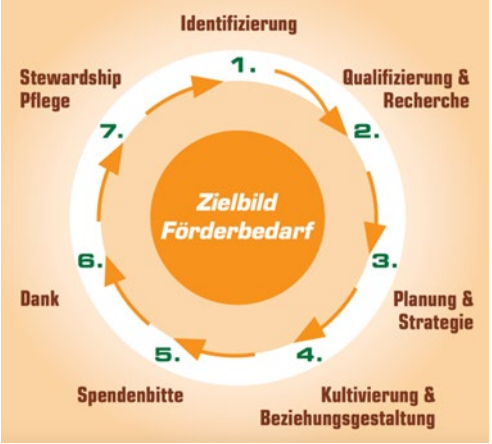


- Moves Management: geplanter Prozess des Managens von Spenderbeziehungen (einzelne potenzielle Großspender:innen und auch Gruppen)

- Festlegen und Verfolgen strategisch geplanter Schritte zur Entwicklung der Beziehungen

- Regelmäßiges Bestimmen, an welcher Stelle des Fundraising-Zyklus sich die Person befindet und wohin diese als nächstes bewegt werden soll

Phase 5: Förderbitte
Passgenaue Planung und Umsetzung

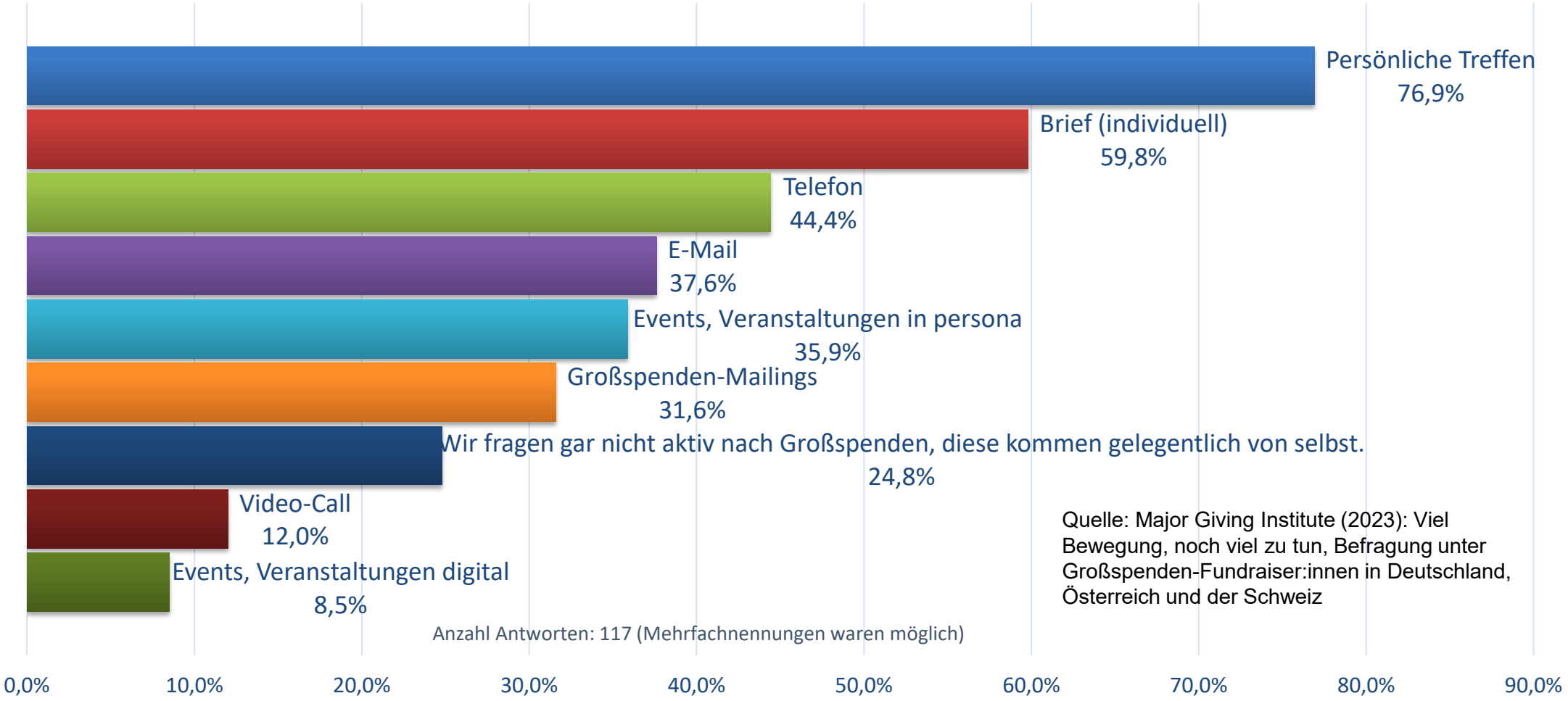


Formen von Spendenbitten

- Persönlich
- Events
- Telefon
- Spendenbriefe (individuell mit handschriftlichen Elementen, Mailings)
- E-Mails
- Video-Gespräche

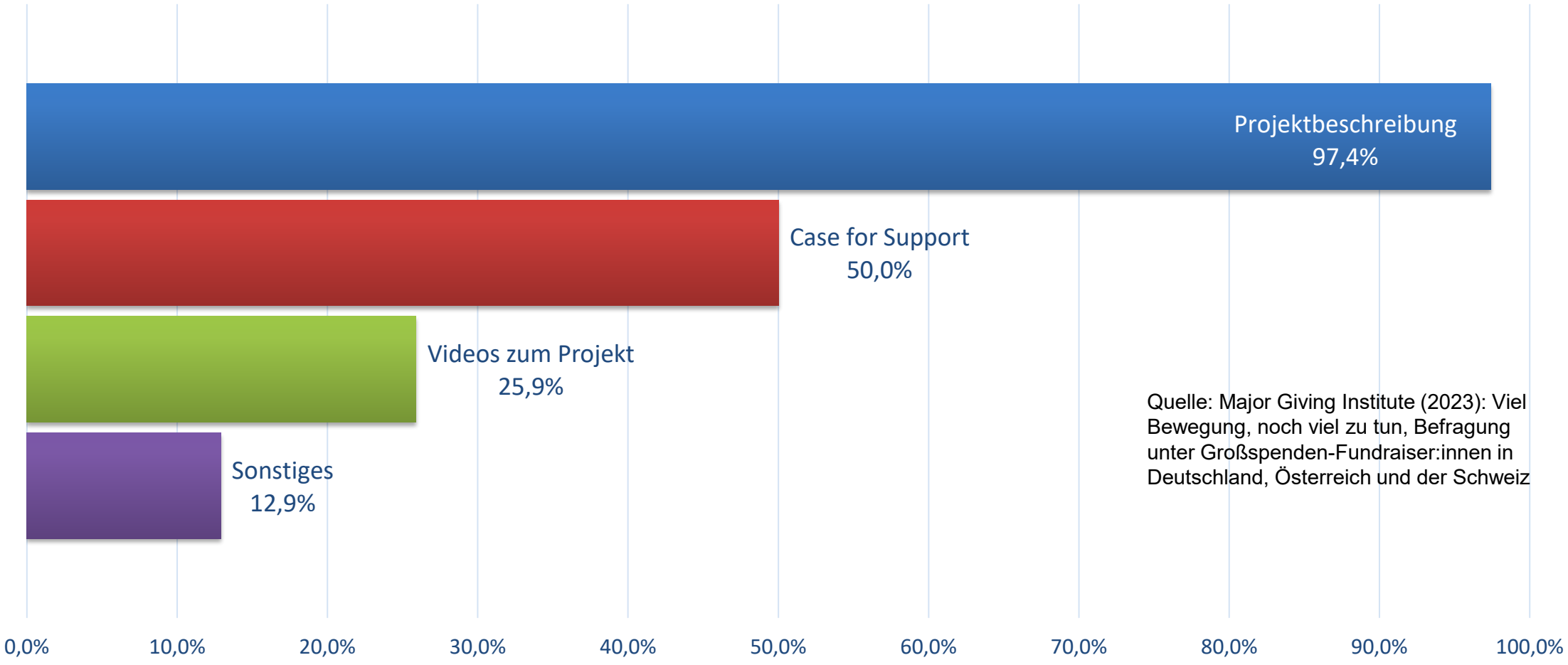
direkt – indirekt einzeln – kollektiv

Wie erfolgen aktive Förderbitten an (potenzielle) Großspender:innen in Ihrer Organisation in erster Linie?



Quelle: Major Giving Institute (2023): Viel Bewegung, noch viel zu tun, Befragung unter Großspenden-Fundraiser:innen in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Welche Materialien setzen Sie regelmäßig bei Förderbitten ein?



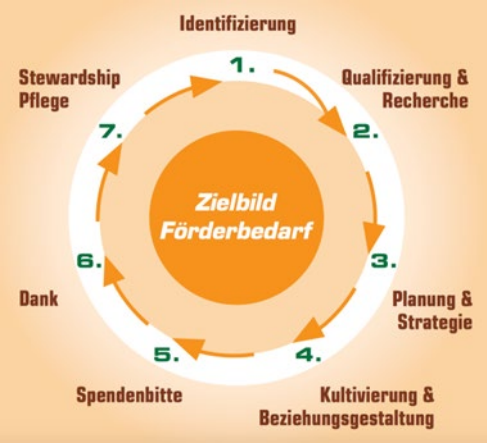
Quelle: Major Giving Institute (2023): Viel Bewegung, noch viel zu tun, Befragung unter Großspenden-Fundraiser:innen in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Anzahl Antworten: 116 (Mehrfachnennungen waren möglich)

„The Ask“ – persönliche Spendenbitte: Die sieben „Richtigen“ sollten stehen

- Die richtige Person muss
- die richtige Person
- zur richtigen Zeit
- am richtigen Ort
- in der richtigen Sprache
- mit dem richtigen Projekt
- um die richtige Spendenhöhe bitten.

Phase 6: Dank und Anerkennung:
individuell – passgenau - angemessen



- Persönlich
- Telefon
- Brief
- Digital
- Öffentliche Anerkennung
- Bleibende Öffentliche Anerkennung
- Zeichen des Danks
- Geschenke

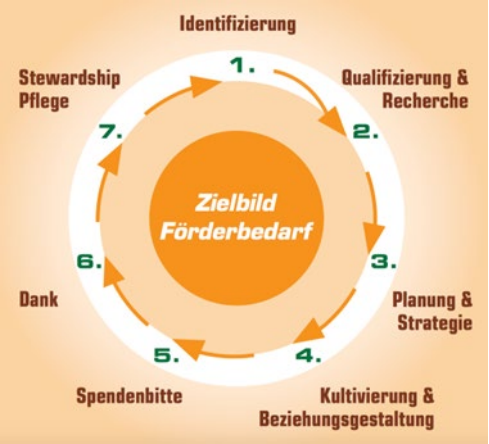
Dank-Kategorie	Dank-Maßnahme	Anzahl Nennungen	% Nennungen
Briefpost	Dankschreiben mit handgeschriebener persönlicher Anrede, Unterschrift und/oder Bemerkung	96	82,1%
Nennungen insgesamt für Kategorie	Dankschreiben/Dankkarten handgeschrieben	82	70,1%
221	Dankschreiben/Dankkarten standardisiert	23	19,7%
	Dankschreiben von denjenigen, denen die Spende zugutekommt	20	17,1%
Telefon	Anrufe durch Fundraiser:in	100	85,5%
Nennungen insgesamt für Kategorie	Anrufe durch Vorstand	57	48,7%
179	Anrufe durch Projektverantwortliche	22	18,8%
Persönlich	Einladung in die Organisation	60	51,3%
Nennungen insgesamt für Kategorie	Dankbesuch	48	41,0%
144	Dankveranstaltungen für Großspender:innen	36	30,8%
Elektronisch	E-Mail	57	48,7%
Nennungen insgesamt für Kategorie	Social Media	24	20,5%
130	Dankvideos an Großspender:innen	23	19,7%
	Großspender:innenporträts auf Webseite	18	15,4%
	Dankvideos auf Webseite	5	4,3%
	SMS	3	2,6%
Geschenke	Foto (beispielsweise des Gebäudes, das durch die Spende gebaut werden konnte)	41	35,0%
Nennungen insgesamt für Kategorie	Geschenke (wie Blumen, Schokolade, Wein, Bücher)	30	25,6%
81	Gefallen erweisen	10	8,5%
Bleibende öffentliche Anerkennung	Danktafeln, -wände	30	25,6%
Nennungen insgesamt für Kategorie	Namensgebung (z.B. Gebäude, Räume, Stipendien)	21	17,9%
62	Plaketten (z.B. an Stühlen)	11	9,4%
Öffentliche Anerkennung	Pressemeldungen, Pressekonferenzen	33	28,2%
Nennungen insgesamt für Kategorie	Vom Podium auf Veranstaltungen	11	9,4%
44			
Zeichen des Dankes	Urkunden	29	24,8%
Nennungen insgesamt für Kategorie	Ehrenzeichen (Medaillen, Pins)	4	3,4%
33	Ehrentitel	0	0,0%

Anzahl Antworten (Mehrfachantworten waren gewünscht): 117

Quelle: Major Giving Institute (2023): Viel Bewegung, noch viel zu tun, Befragung unter Großspenden-Fundraiser:innen in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Phase 7: Stewardship

Hegen und Pflegen – für das Wohlfühlen an „Bord“ der Organisation sorgen



- In Verbindung bleiben
- Informieren
- Involvieren

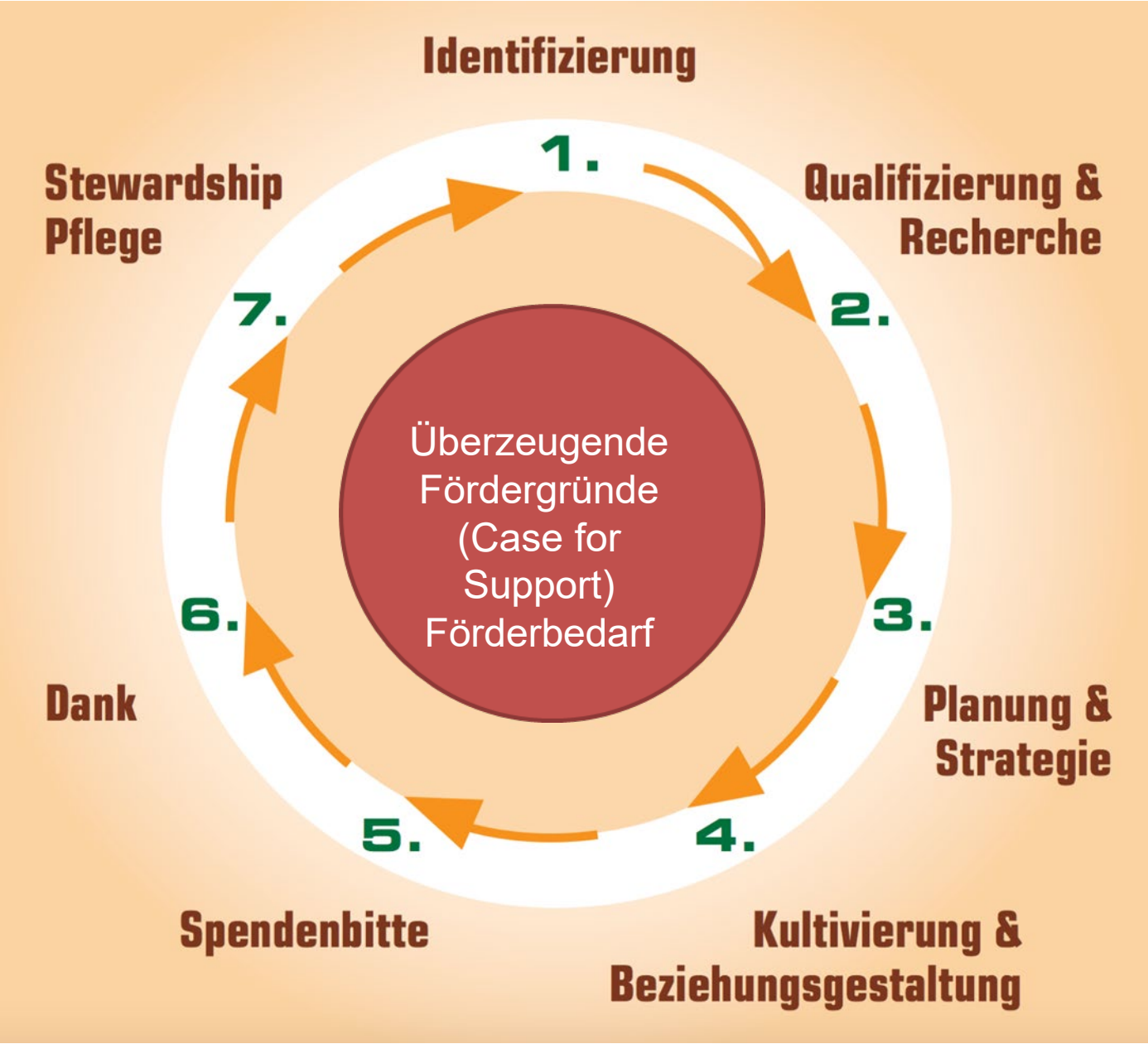
Dank-Kategorie	Dank-Maßnahme	Anzahl Nennungen	% Nennungen
In Verbindung bleiben *Nennungen insgesamt für Kategorie 525*	Weihnachtsgrüße	97	84,3%
	Anrufe	94	81,7%
	Events (Empfänge, Essen, Einweihungen, Konzerte, Ausstellungen)	78	67,8%
	Geburtstagsgrüße	72	62,6%
	Einladungen (persönlich)	69	60,0%
	Besuche	66	57,4%
	Grüße passend zu Großspender:innen-Interessen	46	40,0%
	Spendenclubs	3	2,6%
Informieren *Nennungen insgesamt für Kategorie 232*	Anrufe (Doppelfunktion – in Verbindung bleiben; informieren)	94	81,7%
	Projektinfos	88	76,5%
	Projektbesuche	50	43,5%
Involvieren *Nennungen insgesamt für Kategorie 108*	Großspender:innen um ihre Expertise, ihren Rat, ihre Zeit bitten	42	36,5%
	Einbeziehung in Fundraising-Aktivitäten	37	32,2%
	Vorträge anfragen und in Veranstaltung mit einbeziehen	16	13,9%
	Einladung zu Gremienarbeit	13	11,3%

Anzahl Antworten (Mehrfachantworten waren gewünscht): 115

Quelle: Major Giving Institute (2023): Viel Bewegung, noch viel zu tun, Befragung unter Großspenden-Fundraiser:innen in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Major Donor Zyklus

Systematisches Vorgehen mit geplanten Schritten



Ise Bosch: Co-Gründerin der Frauenstiftung Filia und des Pecunia Erbinnen-Netzwerks

„Spenden ist kein nice to have mehr… Menschen mit verfügbarem Vermögen, die gewillt sind, mehr zu tun, brauchen dabei offensichtlich Impulse, Ideen und Support.“

Besser spenden! Ein Leitfaden für alle, die sich nachhaltig engagieren (Herder Verlag 2021)

II
Testamentspenden-Fundraising

Erbschaftsaufkommen – starkes Wachstum in Westeuropa seit 1990

- gigantisches Gesamtvolumen („Erbschaftswelle“)
- Nachlasswerte steigend, doch meist kleinere Erbschaften (in Deutschland gut 50 % unter 100.000 Euro, lediglich ca. 1 % aller Erbschaften über 1 Mio. Euro)
- Erbgüter:

  (1) Geld

  (2) Immobilien (selbst genutzt und andere)

  (3) Wertgegenstände (Schmuck, Möbel, Autos…)

  (4) Wertpapiere

  (5) Unternehmensanteile

  …

Begriffe im Umfeld des gemeinnütziges Vererben

Testamentspenden-Fundraising
Erbschaftsfundraising
Legatmarketing

Erblasserinnen / Erblasser
Erbinnen / Erben

Vermächtnisse
Erbschaften

Vererben an Gemeinwohl-Organisationen

- keine (guten) Schätzzahlen/Statistiken über Einnahmen aus Testamentspenden
- Infos zu Zahlen aus einzelnen Organisationen vorhanden
- lange Zeit relativ geringe Bereitschaft zum gemeinnützigen Vererben (prozentual Bevölkerung)
- steigende Tendenz, insbesondere bei Menschen ohne Kinder
- Erbschaftsinitiativen in Deutschland / Österreich / Schweiz

https://www.mein-erbe-tut-gutes.de/

Vergiss mein nicht

https://www.vergissmeinnicht.at/

weiter wirken

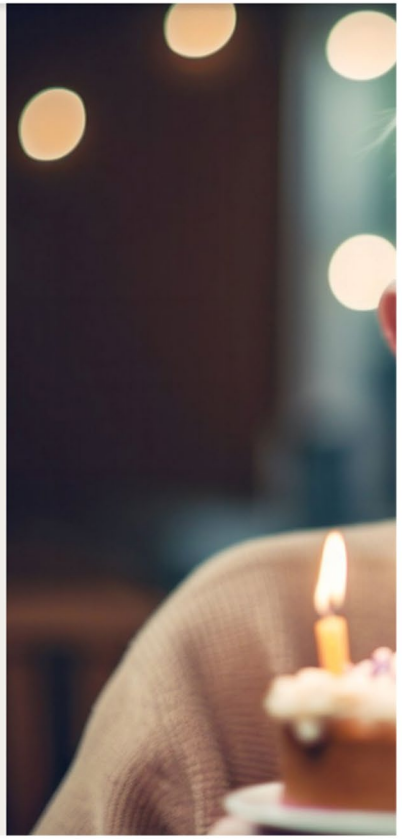
https://weiter-wirken.ch/
https://allianzgemeinwohl.ch/

Erbschaftsinitiative katholische Hilfswerke in Deutschland

Vermächtnis für die Eine Welt

Erbschaftsinitiative:

„Ich kenn von früher auch magere Zeiten, doch Andere waren für mich da. Wie kann ich heute und morgen Gutes weitergeben?“



misereor | missio | DIE STEYRAMINGER | Renovabis | caritas international | adveniat

Präsenz-Veranstaltungen

Keine Events gefunden

Online-Veranstaltungen

13 Okt Montag, 17:00 – 18:30, Vortrag für Priester
Wie schreibe ich mein Testament?

Alle Veranstaltungen anzeigen

Gutes tun mit meinem Testament

Fragen zum Erbrecht: Infos auf einen Blick

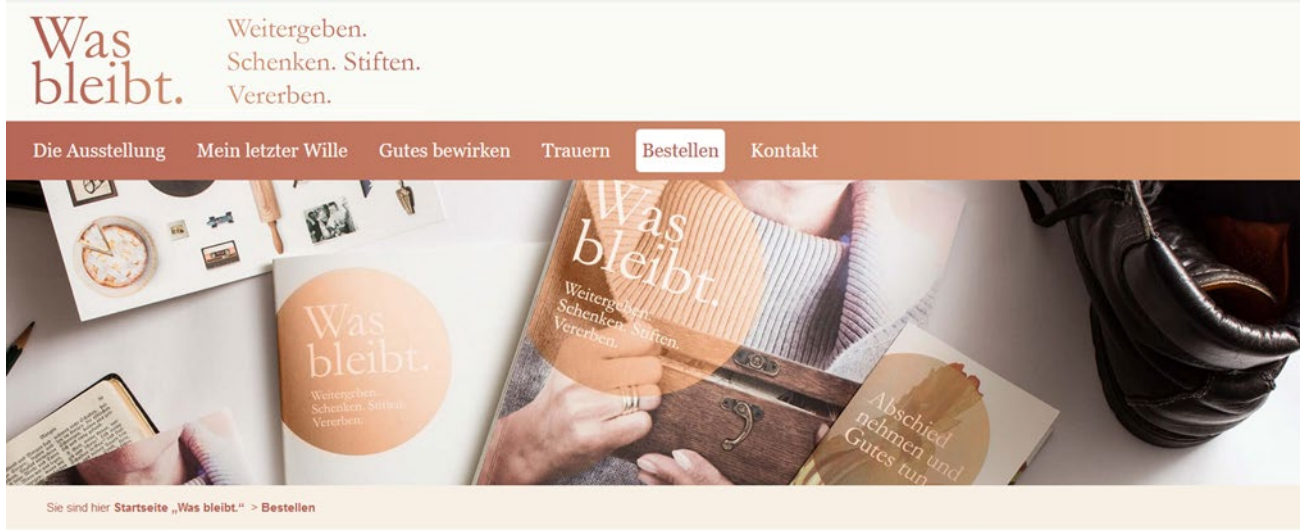
Erklärvideo
Wie schreibe ich mein Testament?

Erklärvideo
Wie vererbe ich ohne nahe Erben?

Erklärvideo
Vererben oder Vermachen?

https://www.erbschaftsinitiative.de/

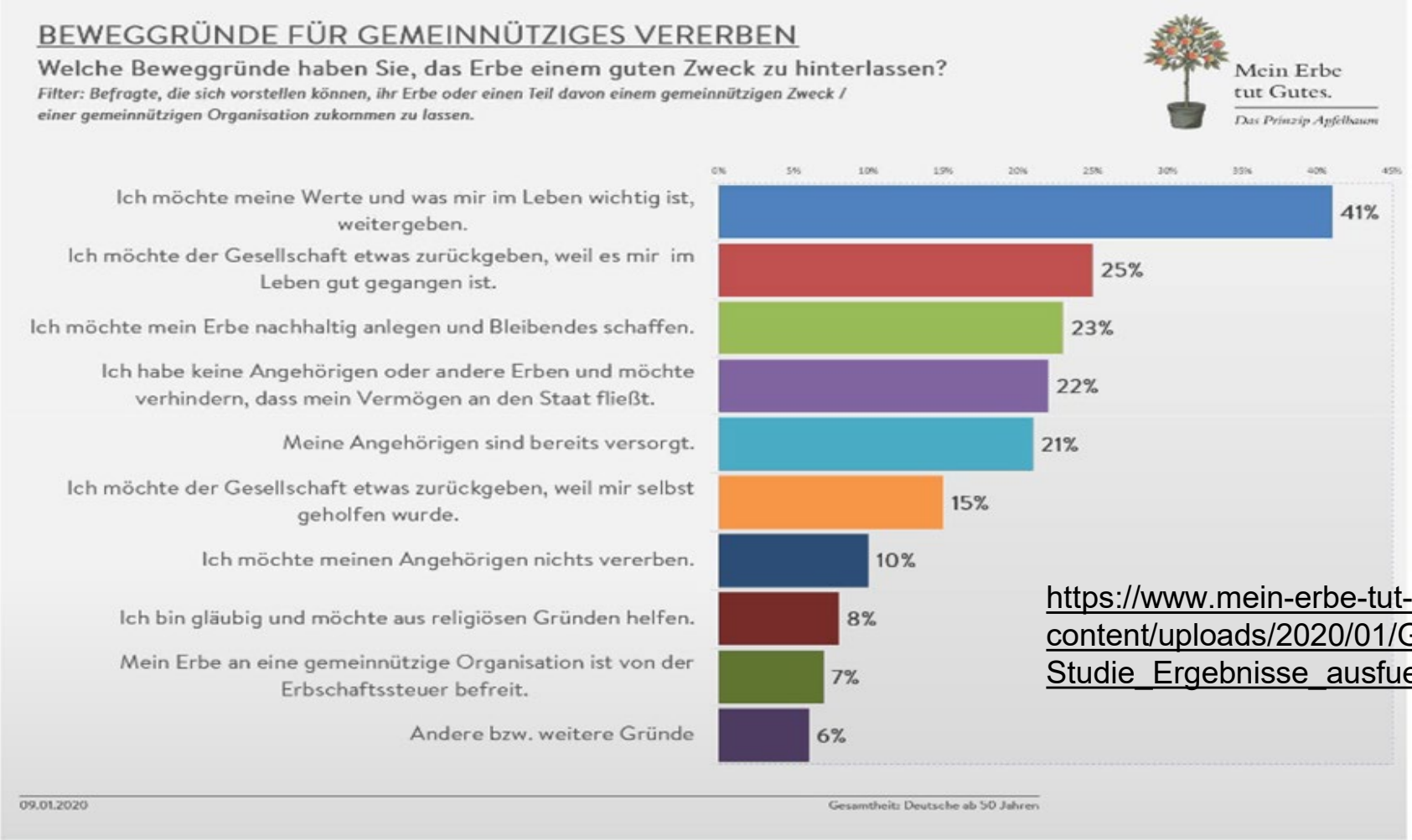
Was bleibt.
Initiative Evangelischer Landeskirchen in Deutschland und ihrer Diakonischen Werke.



https://www.was-bleibt.de/

https://www.nichts-vergessen.de/

Beweggründe für gemeinnütziges Vererben

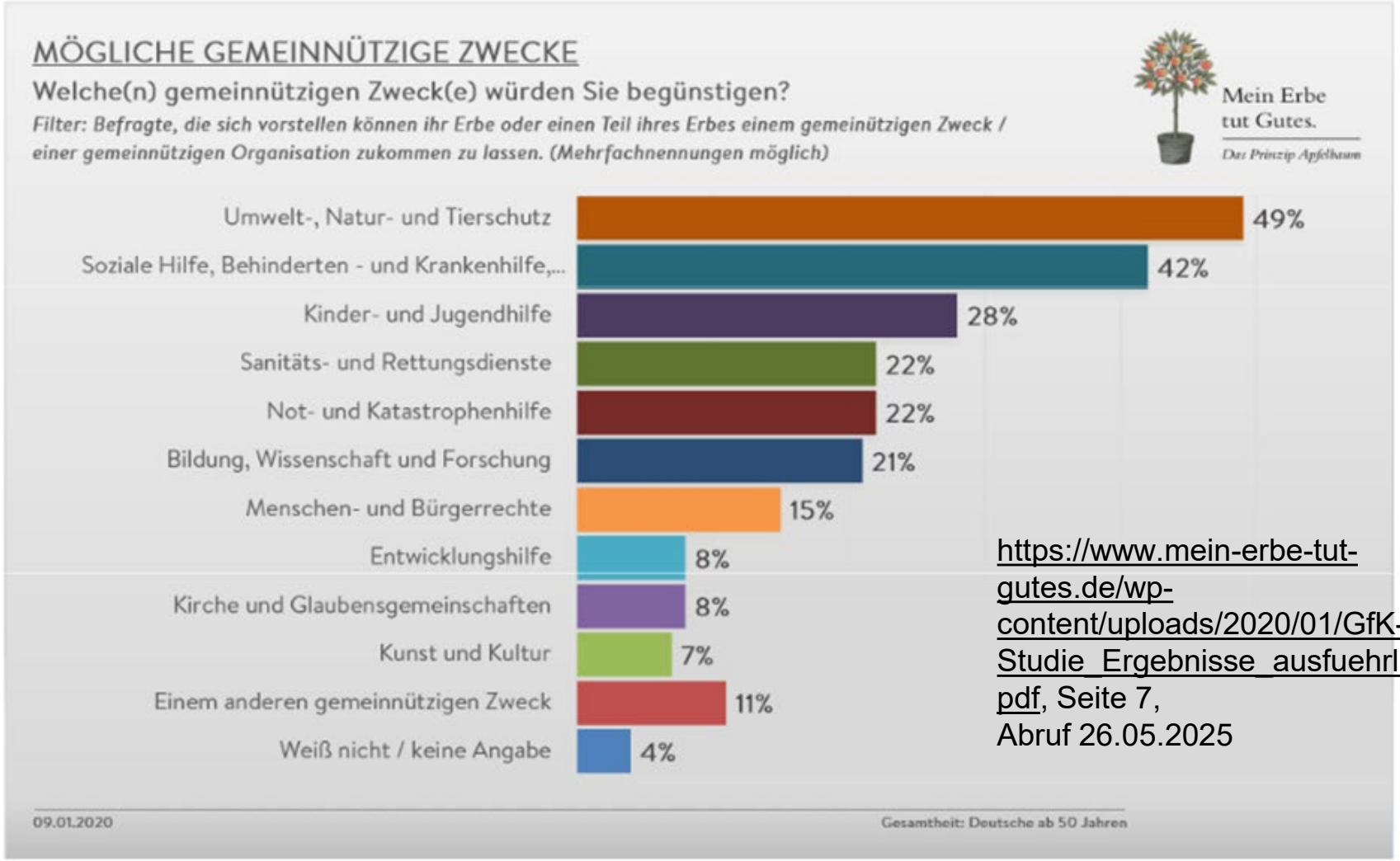


https://www.mein-erbe-tut-gutes.de/wp-content/uploads/2020/01/GfK-Studie_Ergebnisse_ausfuehrlich.pdf, Seite 9, Abruf 26.05.2025

Vorbehalte gegenüber gemeinnützigem Vererben

https://www.mein-erbe-tut-gutes.de/wp-content/uploads/2020/01/GfK-Studie_Ergebnisse_ausfuehrlich.pdf, Seite 7, Abruf 26.05.2025

Bevorzugte gemeinnützige Zwecke



https://www.mein-erbe-tut-gutes.de/wp-content/uploads/2020/01/GfK-Studie_Ergebnisse_ausfuehrlich.pdf, Seite 7, Abruf 26.05.2025

Erbschaftsmarketing - Zielgruppen

Zielgruppen

- alle Spender:innen einer Organisation
- Umfeld der Organisation
- auch der Organisation Unbekannte

Erblasserinnen und Erblasser

- breites Spektrum an Altersklassen, doch Mehrzahl 60+
- Oft Menschen ohne Kinder
- Mehr Frauen als Männer
- Hälfte aller Männer stirbt zwischen 77 und 91 Jahren
- Hälfte aller Frauen stirbt zwischen 82 und 93 Jahren

Erbinnen und Erben

- (Ehe-)Partnerinnen und Partner
- Kinder
- Enkel
- andere

Institutional Readiness für Testamentspenden-Fundraising

- Einstellung zu Erbschaftsfundraising
  - Oft mit Ängsten und Tabus belegt
- Ansprechpartner / Ansprechpartnerin notwendig (Vertrauen!) – möglichst nicht der Hausjurist / die Hausjuristin
- Strukturelle Ansiedelung innerhalb Organisation:
  - Großspenden-Fundraising
  - separat
  - Stiftung
- Abwicklung von Erbschaften
- Rechtliche Fragen

https://www.caritasstiftung.de/stiften-spenden/per-testament-helfen/index.html

Caritas Stiftung
im Erzbistum Köln

https://www.caritas-wien.at/fileadmin/storage/wien/spenden-helfen/testament/Erbschaftsbroschuere_2024.pdf

https://caritas.bz.it/spenden/testament-der-guten-tat.html

caritas.bz.it/spenden/testament-der-guten-tat.html

Caritas

Jetzt spenden

it | A A A |

Diözese Bozen-Brixen
Diocesi Bolzano-Bressanone
Diozeja Balsan-Porsenù

Aktuelles | Hilfe & Beratung | Spenden | Mithelfen | Ans Meer | Über uns

Sie sind hier: Spenden / Testament der guten Tat

Über das Leben hinaus Gutes tun

Viele Menschen, die ein Leben lang ein Herz für jene zeigen, die vom Schicksal weniger begünstigt sind, möchten auch über ihr Leben hinaus Gutes tun. Mit einer Erbschaft oder einem Legat zugunsten der Caritas können Sie Leben retten und Not lindern - genau dort, wo dringend Hilfe benötigt wird und wo Sie es wünschen. Seinen letzten Willen noch zu Lebzeiten niederzuschreiben, ist verantwortungsvoll und weitblickend und erspart oft manchen großen Ärger. Vor allem aber bietet das Testament die Chance, innerhalb des gesetzlich abgesteckten Rahmens selbst über das eigene Hab und Gut zu entscheiden.

Wen kann ich als Erben einsetzen?

Es gibt viele Möglichkeiten den Nachlass zu regeln, denn ohne Testament greift die gesetzliche Erbfolge. Das bedeutet, das gesamte Vermögen des/der Verstorbenen wird seinen Angehörigen zugewiesen. Ehepartnern, Kindern oder den Eltern steht laut Gesetz ein sogenannter Pflichtanteil zu.

Das Vermögen kann aber auch an gemeinnützige Hilfsorganisationen wie der Caritas vermacht werden (Vermächtnis oder Legat).

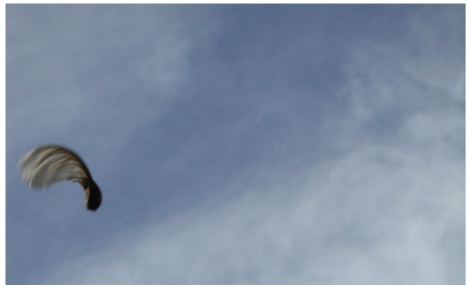
Es besteht außerdem die Möglichkeit, bereits zu Lebzeiten Teile des eigenen Vermögens jemandem entgeltlos zu übertragen. In diesem Fall spricht man von einer Schenkung.

Warum soll ich meinen Nachlass der Caritas geben?

Die Caritas Diözese Bozen-Brixen setzt sich seit Jahrzehnten für Menschen in Not ein; vor allem in Südtirol, aber auch in ärmeren Ländern der Welt. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind Wegbegleiter für viele Personen, die durch unterschiedlichste Schicksalsschläge aus der Bahn geworfen wurden.

Mit einem Vermächtnis an die Caritas können Sie ihren Nachlass „spenden", also über das eigene Ableben hinaus selbst Zukunft

Bild von Anna auf Pixabay



Ansprachestrategien / Kommunikationsmöglichkeiten

- indirekt / „Grundrauschen“
- Beziehungsmanagement im Fokus
- Flyer / Broschüre
- Website – Anforderungen / Download Infos
- Veranstaltungen (Präsenz / Online)
- Füllanzeigen
- Telemarketing

- Mailing Flyer beilegen
- Mailing – Hinweis auf Bestellmöglichkeit der Testamentbroschüre
- Anforderungskarte im Jahresbericht
- Testimonials
- Interviews mit Erblasserin/Erblasser in Spenderzeitschrift
- Gedenktafel / Bäume …

Einnahmen

Schwer planbar:
-> im Laufe der Jahre Durchschnittswerte bei den einzelnen Organisationen (mit gelegentlich großen Ausschlägen nach oben oder unten)

-> Regelmäßigere Einnahmen aus Testamentspenden meist 5 bis 7 Jahre nach Start von aktiv-passiver Kommunikationsstrategie

Dr. Marita Haibach
Philanthropie ◦ Major Giving ◦ Fundraising

Fundraising-Beraterin, Coach, Trainerin (Schwerpunkte Großspenden-Fundraising, Strategie und Konzeption, Fundraising-Management) seit 1990; Initiatorin und Mitinhaberin des Major Giving Institute (seit 2013)

Autorin: (u.a.) „Großspenden-Fundraising – Wege zu mehr Philanthropie“ (Co-Autorin); „Handbuch Fundraising“; „Hochschul-Fundraising“ , „Frauen erben anders: Mutig mit Vermögen umgehen“

Engagement für die Entwicklung des Berufsfelds Fundraising: Deutscher Fundraising Verband (stv. Vorsitzende 1996-2002, Beiratsmitglied 2012-2016), European Fundraising Association (u.a. Präsidentin 2004-2008), Fundraising Akademie (Vorsitzende der Prüfungskommission 2000-2008, Dozentin und Regionalmentorin seit 2000)

Stifterin und Stiftungsengagierte: Initiatorin des Pecunia Erbinnen-Netzwerks (1999) und der Stiftung Filia (2001), stellvertretende Vorsitzende der Stiftung Citoyen (2004-2014), Stiftungsrätin der Karin-Burmeister-Stiftung (1998-2014), Stiftungsratsmitglied der Stiftung Universität Hildesheim (2015-2019) und der Landesstiftung Miteinander in Hessen (2015-2023), Kuratoriumsmitglied der Stiftung ZusammenWachsen

Vita (Auszug)**:** Staatssekretärin und Landtagsabgeordnete in Hessen 1982-1987
Dr. phil. Politologie mit USA-Schwerpunkt, Freie Universität Berlin 1994
Visiting Research Fellow American University, Washington, D.C. 1988-1990

Dr. Marita Haibach - Rheingaustr. 111 A - D-65203 Wiesbaden
T: +49 611-844402 F: +49 611-801989 M:+49 171-2836081
mh@marita-haibach.de www.marita-haibach.de; www.major-giving-institute.org