

White Paper

Anforderungen an eine Datenbank für das Grossspenden-Fundraising

Inhalt

- 3 Editorial
- 4 Major Donor Fundraising
- 21 Erfahrungen und Handlungsbedarf
- 26 Interview
- 29 Fazit
- 31 Impressum
- 32 Major Giving Institut
ANT-Informatik AG

Editorial

Meine sechsjährige Tätigkeit im Grossspenden-Fundraising in den USA – bei der Brooklyn Academy of Music und bei WNYC New York Public Radio – hat mich zu einer begeisterten Fundraiserin gemacht. Seit 2008 sammle ich nun auch in Deutschland spannende Erfahrungen beim Gewinnen von Major Donors. Vieles muss auf hiesige Verhältnisse adaptiert werden, doch die Vorgehensweisen bleiben ähnlich.

Mit Wehmut schaue ich aber auf meine Zeit in den USA zurück, wenn ich an die strukturellen Rahmenbedingungen für das Grossspenden-Fundraising denke. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für eine individuelle Beziehungsgestaltung ist eine Fundraising-Datenbank, die die Arbeit unterstützt und erleichtert. Vieles, was in Amerika selbstverständlich ist – Merkmale, Funktionen und Berichte –, gibt es hierzulande oft nicht oder nur ansatzweise. Dabei ist es gerade in unserem Gebiet wichtig, alle vorhandenen Informationen zu einem (potenziellen) Förderer sofort abrufen zu können. Zum Beispiel bei einem Anruf – da ist es mehr als hilfreich, mit einem Klick nachschauen zu können, mit wem ich es zu tun habe: Spreche ich mit einem treuen Vereinsmitglied? Mit dem ehemaligen Vorstandsvorsitzenden eines Sponsors, der sich nun auch privat engagieren möchte? Oder mit einer Unterstützerin, die bei der letzten Gala mit der Sitzordnung unglücklich war?

Bei unserer Capital Campaign für den Erweiterungsbau des Städel Museums in Frankfurt am Main zwischen 2009 und 2012 mussten wir improvisieren – ohne geeignete Fundraising-Datenbank. Dennoch waren wir in unserer Fundraising-Arbeit sehr erfolgreich; es ist uns gelungen, über 27 Millionen Euro an privaten Mitteln einzuwerben.

Sophia Athié
Leitung Fundraising,
Städel Museum,
Frankfurt am Main



Unsere Suche nach einer Gesamtlösung für das ganze Museum führte damals nicht zum erwünschten Ergebnis. Unsere Suche also nach einer Datenbank, die die Anforderungen der unterschiedlichen Bereiche abdeckt und miteinander verknüpft – individuelles Kontaktmanagement, Events, Führungen, Spendeneingänge und anderes mehr. Das Vergleichen von etlichen Excel-Listen und anderen Quellen, die parallel geführt wurden, hat viel Zusatzarbeit gekostet. Auch jetzt, einige Jahre im Anschluss an unsere Kampagne, wo es darauf ankommt, die Leute, die uns unterstützt haben, weiter einzubeziehen und zu kultivieren, wäre eine gute Software sehr hilfreich. Deswegen sind wir derzeit auch dabei, mit einem Partner eine umfassende Datenbank, ein CRM-System, für unsere Bedürfnisse zu entwickeln.

Die in dem vorliegenden Whitepaper identifizierten Chancen und Möglichkeiten, die ein CRM-System bietet, das den Anforderungen des systematischen Grossspenden-Fundraisings gerecht wird, sind sowohl beim Kauf einer Fundraising-Software als auch beim Nachbessern von Datenbanken, die gegenwärtig zum Einsatz kommen, hilfreich.

Ich wünsche Ihnen erkenntnisreiches Lesen und Erfolg bei der Weiterentwicklung Ihrer Datenbanksysteme.

Major Donor Fundraising

Warum ist eine gute Datenbank notwendig?

Im Zentrum des Major Donor Fundraisings¹⁾ stehen: die individuelle Beziehungsgestaltung zu jeder Einzelperson, Stiftung oder jedem Unternehmen und passgenaue Spendenanfragen. Bereits bei einem einzelnen Major Donor und erst recht bei einer grösseren Zahl an potenziellen Grossspendern ist dies ein komplexer Vorgang mit zahlreichen Schritten. Dazu gehören Aufgaben, Termine und Verantwortlichkeiten, die es miteinander zu verzahnen gilt.

Für zielgerichtete Fundraising-Aktivitäten jeglicher Art ist das Arbeiten mit einer guten Fundraising-Software unverzichtbar. Organisationen, die systematisches Grossspenden-Fundraising betreiben, benötigen eine Datenbank, die speziell auch diese Arbeit aktiv unterstützt und den besonderen Anforderungen eines stark individualisierten Informations- und Kontaktmanagements gerecht wird. Dabei gilt es auch, mit der Entwicklung neuer digitaler Möglichkeiten Schritt zu halten.

Dieses Whitepaper gibt einen Überblick, wie die Anforderungen an eine gute Datenbank für das Grossspenden-Fundraising aussehen und liefert Antworten auf folgende Fragen:

- Welche Datenbank-Tools sind hilfreich für das Managen von potenziellen Grossgönnern – von der Identifikation über die Kultivierung bis hin zur Spendenbitte?

- Wie kann die Planung von anstehenden Arbeitsschritten unterstützt werden?
- Wie lassen sich in der Datenbank alle Kontakte und Aktivitäten rund um einen potenziellen Grossspender festhalten und zusammenführen?
- Wie kann die Wirkung der Aktionen ausgewertet und analysiert werden? Welche Abfragen und Berichte sind dafür sinnvoll?

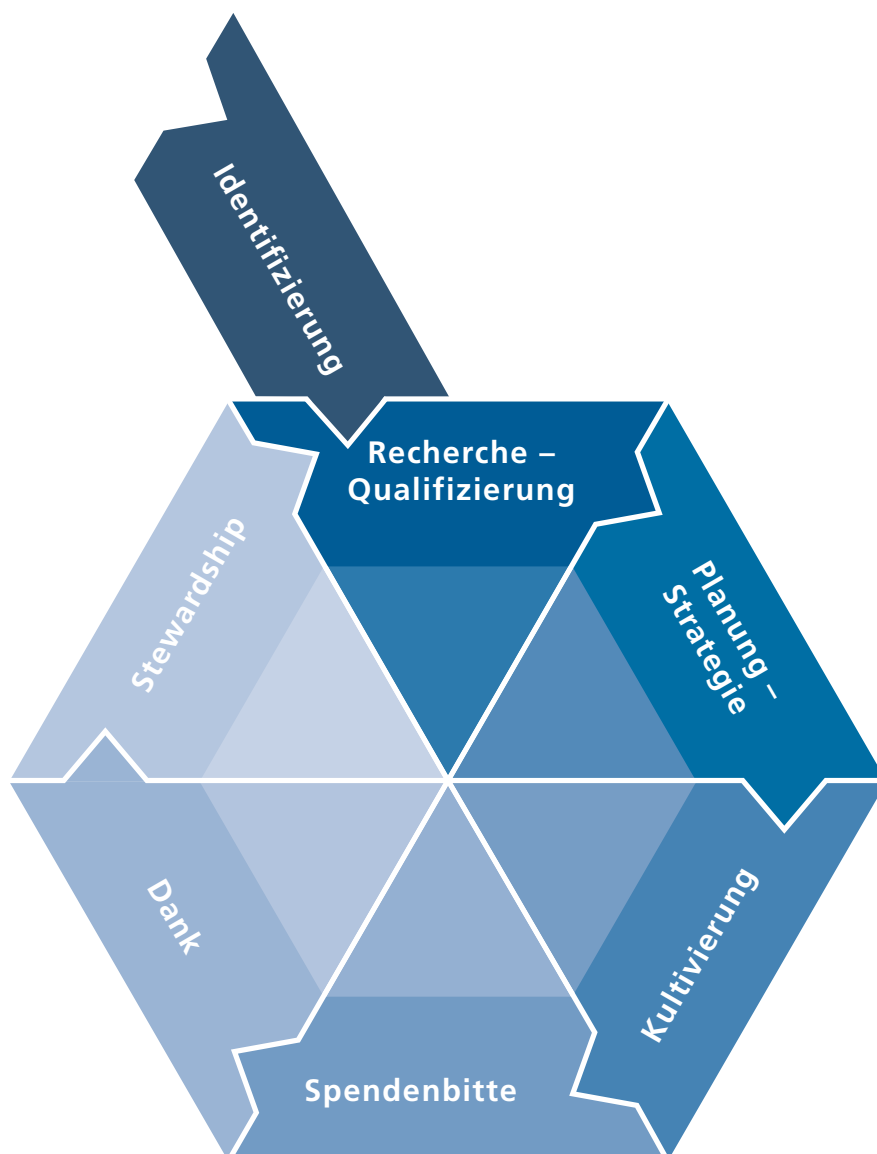
Fundraising-Organisationen, die bereits aktiv Grossspenden-Fundraising betreiben sowie Organisationen, die dabei sind, ihre Aktivitäten auf diesem Gebiet auszuweiten, wollen wir darin unterstützen zu überprüfen, ob ihre Datenbank den Notwendigkeiten entspricht und welche Module sie möglicherweise zusätzlich benötigt. Organisationen, die eine neue Fundraising-Software erwerben wollen, unterstützen wir beim Erstellen eines Anforderungskatalogs speziell für das Grossspenden-Fundraising. Für die spezifischen Bedürfnisse jeder Organisation – je nach Grösse, Organisationszweck und Organisationsstruktur – ist allerdings ein detailliertes Pflichtenheft notwendig.

¹⁾ In diesem Whitepaper werden die Begriffe Major Donor, Grossspender/in oder Grossgönner/in (auch in Verbindung mit dem Begriff Fundraising) synonym verwendet.

Major-Donor-Zyklus und Moves Management

Wie unterstützt eine Datenbank die systematische Planung und Umsetzung?

Mittels eines individuellen Moves Management gilt es zu verfolgen, inwieweit die Kontaktpflege, einschliesslich zielgerichteter Schritte im Hinblick auf die Spendenbitte, auf angemessene Weise vorangeht und keine Lücken im Beziehungsaufbau entstehen. Die in den einzelnen Phasen erfolgenden Aktivitäten und Aufgabenstellungen zu jedem einzelnen Kandidaten müssen in der Datenbank festgehalten werden.



Fazit

Die Bedeutung von speziell auf die Gewinnung von Grossspendern und Grossspenderinnen ausgerichteten Fundraising-Massnahmen nimmt im deutschsprachigen Raum zu – nicht zuletzt weil finanzielle Potenziale für eine nachhaltige Steigerung der Zahl und Grösse hoher Spendenbeträge vorhanden sind. Mehr und mehr Organisationen sind dabei, ihre Aktivitäten auszuweiten und nachhaltige Strukturen zu schaffen – organisatorisch, personell und technisch.

Bei den Datenbank-Voraussetzungen besteht in vielen Organisationen allerdings noch erheblicher Verbesserungsbedarf. Viele der gängigen Fundraising-Softwares sind nur unzureichend auf die komplexen Anforderungen des systematischen Major Donor Fundraisings eingestellt. Informationen zu (potenziellen) Grossspender/innen, die an mehreren Stellen erfasst und geführt werden, bewirken Zusatzarbeit, Verwirrung und Fehler – und sind Stolpersteine auf dem Weg zu mehr Grossspenden.

Grosser Handlungsbedarf besteht für die Bereiche des Moves Management, Hinterlegung, Auswertung aber auch Durchführung strategisch geplanter Schritte zur Gewinnung und Bindung von Major Donors. Speziell hier sind allerdings auch die Grossspenden-Fundraiserinnen und -Fundraiser gefordert, die das Notwendige und Sinnvolle planen und dann auch für die Umsetzung sorgen müssen: Welches sind bei einem Prospect die nächsten fünf bis sieben Kultivierungsak-

tivitäten, welches sind die Meilensteine auf dem Weg zur Grossspende und was soll passieren, wenn auf dem Weg zur Zielspende eine kleinere grosse Spende dieser Person kommt? Dies kann keine Datenbank von selbst leisten, doch sie sollte einfache, überschaubare und unterstützende Möglichkeiten bieten, solche strategischen und systematischen Überlegungen abbilden und abarbeiten zu können.

Auch die bessere Sichtbarkeit von Major Donors in einer Datenbank (Profil und Status), die Festlegung von Workflows, automatischen Handlungsaufforderungen, sowie Aufgaben- und Termin-Erstellung stehen oben auf der Liste derjenigen Eigenschaften, die Grossspenden-Fundraiserinnen und -Fundraisern eine grosse praktische Hilfe sein können. Auch in diesen Punkten ist Vorarbeit notwendig: Damit die Datenbank beispielsweise auf der Hauptmaske einer Person deren Foto zeigen kann, muss dieses hinterlegt sein. Damit Beziehungsnetzwerke – möglichst visuell – dargestellt werden können, müssen sie angelegt und eingepflegt werden.

Ein Bereich, der vielerorts noch am Anfang steht, ist das Controlling der Major-Donor-Fundraising-Aktivitäten. Da häufig nicht mit Zahlen untermauert werden kann, in welchem Verhältnis hier Aufwand und Ergebnisse stehen, hapert es oft an der internen Akzeptanz des Grossspenden-Fundraisings und notwendige Investitionen bleiben aus. Die Datenbank sollte alle Möglich-

Das Filtern und Analysieren von Informationen bleibt

keiten bieten, Controlling- und Bericht-Bemühungen zu unterstützen, damit akkurate Prognosen auch im Major Donor Fundraising sichtbar und umsetzbar werden.

Eine Herausforderung, die auch künftig bestehen bleiben wird, ist das Filtern und Analysieren der immer grösser werdenden Informationsflut, denn gleichzeitig gilt es, die geeigneten Informationen für das Major Donor Fundraising nutzbar zu machen. Das Abrufen von verschiedenen, online zugänglichen Informationen zu Einzelpersonen, das bisweilen meist parallel abläuft, könnte auch in die Datenbank integriert werden, um relevante Informationen übersichtlich an einer Stelle zu haben. Hilfreich wäre es beispielsweise, wenn auf einer Seite in der Datenbank neuste Kommentare oder Posts eines Prospects angezeigt werden wie auch alle Erwähnungen im Internet durch die Integration von Google Alert.

Die aktive individuelle Beziehungsgestaltung zu einer Vielzahl von Personen ist das, womit Grossspenden-Fundraiser/innen viel Zeit verbringen sollten! Gerade im Major Donor Fundraising, wo eine passgenaue Handhabung und Vernetzung von Details zu einzelnen Personen, Unternehmen und Stiftungen einschliesslich deren Förderpräferenzen entscheidend dazu beiträgt, ob ein grosser Spendenbetrag fliesst oder nicht, ist eine Datenbank, die optimale Voraussetzungen bietet, ein wesentlicher Faktor für nachhaltige Erfolge.

Impressum

Herausgeberin

ANT-Informatik AG
Stadthausgasse 18
CH-4051 Basel
Telefon: +41 61 366 91 11
info@ant-informatik.ch
www.ant-informatik.ch

Verantwortlich

Thomas Walther, Geschäftsführer

Redaktion

Jan Uekermann und Marita Haibach
Major Giving Institute
www.major-giving-institute.org

Gestaltung

Carmen Fischer, ZOIX Design GmbH, Pfungen
www.zoix.ch

Druck und Auflage

Sihldruck AG, Zürich, 1000 Ex.

Major Giving Institute



Jan Uekermann – Marita Haibach

Das MAJOR GIVING INSTITUTE setzt sich dafür ein, die Wertschätzung für das Engagement von Grossspenderinnen und Grossspendern zu erhöhen sowie die Anzahl und das Volumen von hohen Förderbeträgen zu steigern. Eine wesentliche Säule der Tätigkeit des Instituts ist die berufsbegleitende Weiterbildung für aktives und systematisches Grossspenden-Fundraising. Weitere Angebote und Services wie die Major Giving News sowie ein im deutschsprachigen Raum einmaliges Online-Archiv von Grossspenden, Workshops und massgeschneiderte Inhouse-Trainings runden die Unterstützung für Fundraiserinnen, Fundraiser und Organisationen ab.

Dr. Marita Haibach und Jan Uekermann, die Initiatoren des MAJOR GIVING INSTITUTE, sind Experten auf dem Gebiet des Major Donor Fundraisings. Haibach hat zahlreiche Nonprofit-Organisationen sowie Wissen-

schafts- und Kulturinstitutionen beim Aufbau und bei der Optimierung ihrer Aktivitäten rund um die Gewinnung von Grossspenderinnen und Grossspender begleitet. Sie gehört zu den Pionieren des Fundraisings im deutschsprachigen Raum und prägte mit ihren Publikationen und ihrem vielfältigen ehrenamtlichen Engagement die heutige Fundraising-Landschaft entscheidend mit. Uekermann hat über zehn Jahre bei einem internationalen Kinderhilfswerk gearbeitet und das individuelle Fundraising konzeptioniert und aufgebaut. Neben dem Grossspenden-Fundraising sind weitere Schwerpunkte seiner Arbeit die Fundraising-Grundlagen – digital und online. In der Schweiz war er für Swissfundraising tätig und unterstützt aktuell RaiseNow.

Alle Informationen und das kostenlose Abonnement der Major Giving News finden sich auf der Website major-giving-institute.org.

ANT-Informatik AG

ANT-Informatik AG, Basel, wurde 1991 gegründet und ist eine führende Anbieterin integrierter Software-Lösungen für NPO. Die Software SextANT erlaubt es, vom Empfang einer Spende bis zu ihrer Verwendung den Mittelfluss einer NPO zu planen und zu kontrollieren. Die grössten Schweizer Hilfswerke setzen diese Softwarelösung ein.

ANT-Informatik AG | Stadthausgasse 18 | CH-4051 Basel
tel +41 61 366 91 11 | **email** info@ant-informatik.ch
web www.ant-informatik.ch