Prof. Tom Neukirchen

Spenden und Sport – passt das zusammen?

Profil — Prof. Tom Neukirchen

Experte für

Fundraising gelernter Journalist studierter Politologe

Sport:

Tennis, Fußball, Rennradfahren, Krafttraining

Kontakt

Fundgiver Social Marketing GmbH Prof. Tom Neukirchen

Telefon: +49 (0) 179 / 391 05 33

E-Mail: <u>t.neukirchen@fundgiver.de</u>

<u>LinkedIn</u>

Berufliche Meilensteine

- seit 1997: 500 NGOs beraten in D-A-CH, mit Zufriedenheits-Garantie
- drei Agenturen gegründet, zwei verkauft
- eine Stiftung geleitet, mehrfach Interim-Managers
- ehrenamtlich engagiert im Deutschen Fundraising Verband seit 2008
- Dozent mehrerer
 Hochschulen und Akademien,
 seit 2019 Honorar-Professor



Frage als Warm-Up

Hand hoch: Wer von Euch hat

- regelmäßige Spenden-Einnahmen > 5% Anteil Gesamteinnahmen UND
- eine schriftliche Fundraising-Strategie, –Budget und Personal?



Von nichts kommt nichts. Fundraising bedarf Investitionen!

Drei Thesen zum Wachrütteln

- 1. Jeder von Euch hat die Chance auf 1 Mio. € Spenden in 4 Jahren.
- 2. Diese Chancen hat Dein Verein bereits seit mehr als 20 Jahren.
- 3. Du kannst die Person sein, die dieses Potenzial endlich aktiviert.

Mein Vortrag soll das beweisen ©

Hand hoch: Wer glaubt an die 1 Mio. € Spenden-Chance?

Was heißt Fundraising überhaupt? Begriffs-Klärung

- 1. wörtlich: jede Form der Mittelbeschaffung
- 2. Philosophie: Engagements anbieten, die pot. Spendende wünschen: Die Kunden stehen im Mittelpunkt!
- 3. Tätigkeit: Alles, von der Planung bis zur Evaluierung des Fundraisings.
- 4. Motto: "Fundraising is the gentle art of teaching the joy of giving". Spenden macht glücklich!
- 5. Hier und heute aber ohne: Mitgliedsbeiträge, staatl. Zuwendungen, Werbung + Sponsoring: nur Spenden!

Geldspenden und Zustiftungen

Sachspenden: Alles, was Ihr kaufen müsst + pot. Freunde haben.

Zeitspenden: Rechtsrat, FiBu, Grafik

Wieso machen nicht alle Fundraising?

- Dogma: Finanzierung ist allein Aufgabe der Mitglieder
- Weil es früher auch nicht gemacht werden musste.
- Weil Investitionen in Fundraising unmöglich erscheinen.
- Weil man sich schämt, "Bettelbriefe" zu versenden.
- Weil man einfach nicht dazu kommt.
- Weil es irgendjemand irgendwann schon mal versucht hat.



Investitionen in Fundraising bringen die beste Rendite.

Jeder Sportverein kann Fundraising betreiben.

Wie Fundraising?

70er: Straßen und Haustürsammlungen // alle
 80er: Direkt-Marketing per Brief // neue Bewegungen, z.B. Greenpeace
 90er: Telefon-Fundraising: Reaktivierung, Upgrading // alle mit Wachstums-Plänen
 00er: Digital-Fundraising // alle, die nicht sterben wollen
 10er: Großspenden- und Erbschafts-Fundraising // alle, die wachsen wollen

Neu-Einsteiger ins professionelle Fundraising

00er Jahre: Hochschulen, Schulen, Krankenhäuser

10er Jahre: Kunst & Kultur

• 20er Jahre: Sportvereine?

1 — Pro & Contra Fundraising





BILDQUELLE: WWW.UNSPLASH.COM | GETTY IMAGES

BILDQUELLE: WWW:UNSPLASH:COM | CYRUS CHEW

Negative Assoziationen mit Fundraising / NGOs

Schaumschläger

Milliardenindustrie der Selbstbedienung

zu hohe Verwaltungskosten Steuertrickserei

eitle Idioten

naive Gutmenschen

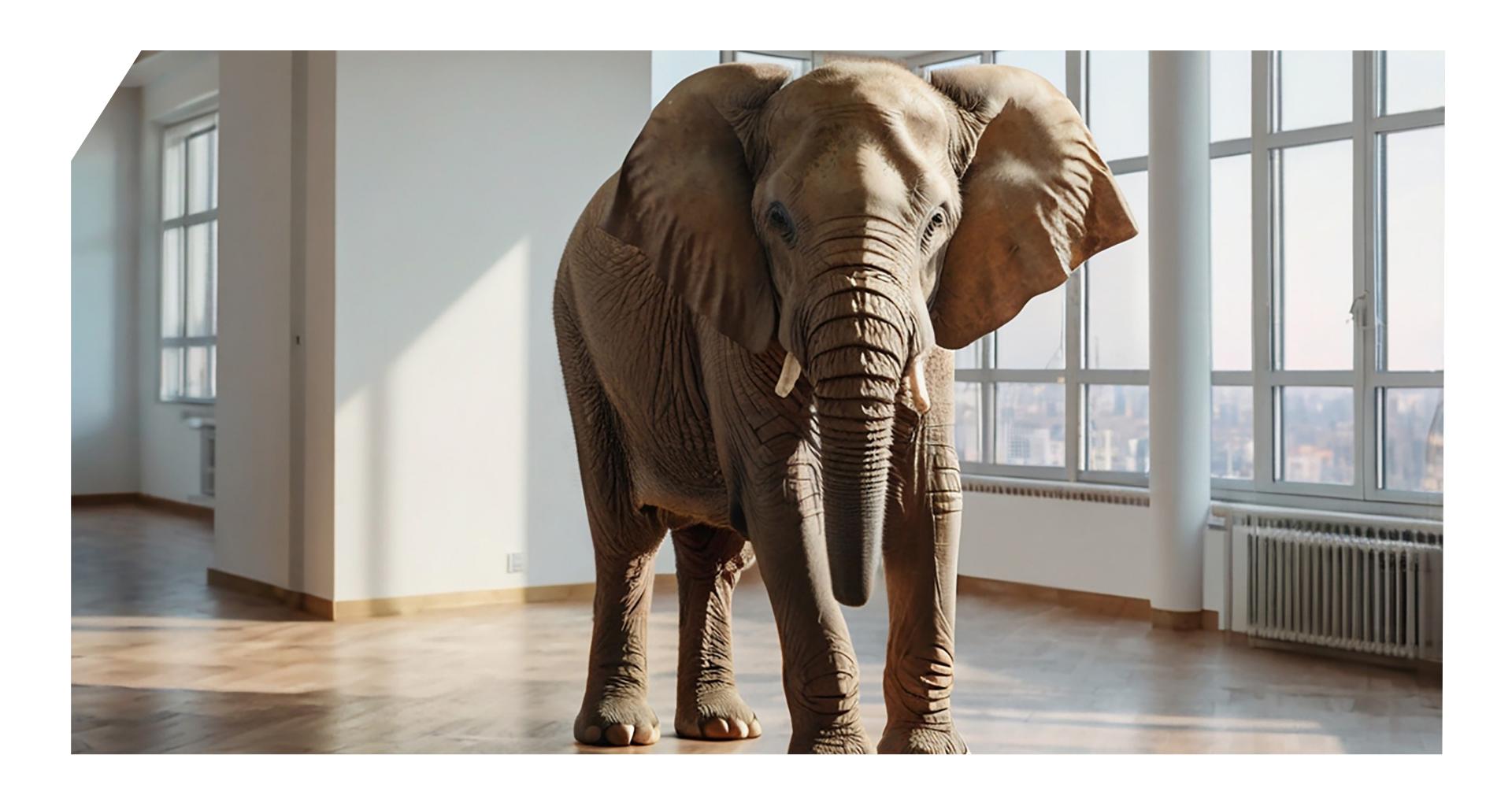
Bettler & ihr Werbemüll

Drückerkolonnen

Provisionsganoven

zu wenig Wirkung

Verschwendung



BILDQUELLE: WWW.FREEPIK.COM | USER13348820

Betrüger



Wo Geld ist, ist Betrug. 30-50 Familien-Clans ziehen betrügend durch's Land.

Betrüger

→ Wo Geld ist, ist Betrug. 30-50 Familien-Clans ziehen betrügend durch's Land.

Wenige, die viel auffallen mit unlauteren Methoden und das Image aller prägen.

Betrüger

Wo Geld ist, ist Betrug. 30-50 Familien-Clans ziehen betrügend durch's Land.

Wenige, die viel auffallen mit unlauteren Methoden und das Image aller prägen.

□ bis 10% niedrig, bis 20% angemessen, bis 30% vertretbar. Dauerhaft >50%: verboten!

Betrüger

→ Wo Geld ist, ist Betrug. 30-50 Familien-Clans ziehen betrügend durch's Land.

Wenige, die viel auffallen mit unlauteren Methoden und das Image aller prägen.

→ bis 10% niedrig, bis 20% angemessen, bis 30% vertretbar. Dauerhaft >50%: verboten!

Fundraiser üben Druck aus, unangemessen hoch

Wo Geld ist, ist Betrug. 30-50 Familien-Clans ziehen betrügend durch's Land.

→ Wenige, die viel auffallen mit unlauteren Methoden und das Image aller prägen.

→ kein überwiegendes Erfolgshonorar für Fundraiser





BILDQUELLE: WWW.UNSPLASH.COM | JSB CO.





BILDQUELLE: WWW.UNSPLASH.COM | JSB CO.

Pros für Fundraising



Pro & Contra Fundraising

Hand hoch:
Wer findet Fundraising gut?

Hand hoch: wer findet Spenden + Sport passen zusammen?

2 — Grundlagen des Fundraisings

Wieso spenden Menschen?

Für die Sache: Menschen geben gern, um Bestehendes zu verbessern.

Schlechtes Gewissen, sozialer Druck. Für gutes Gefühl, Glück und Geberstolz.

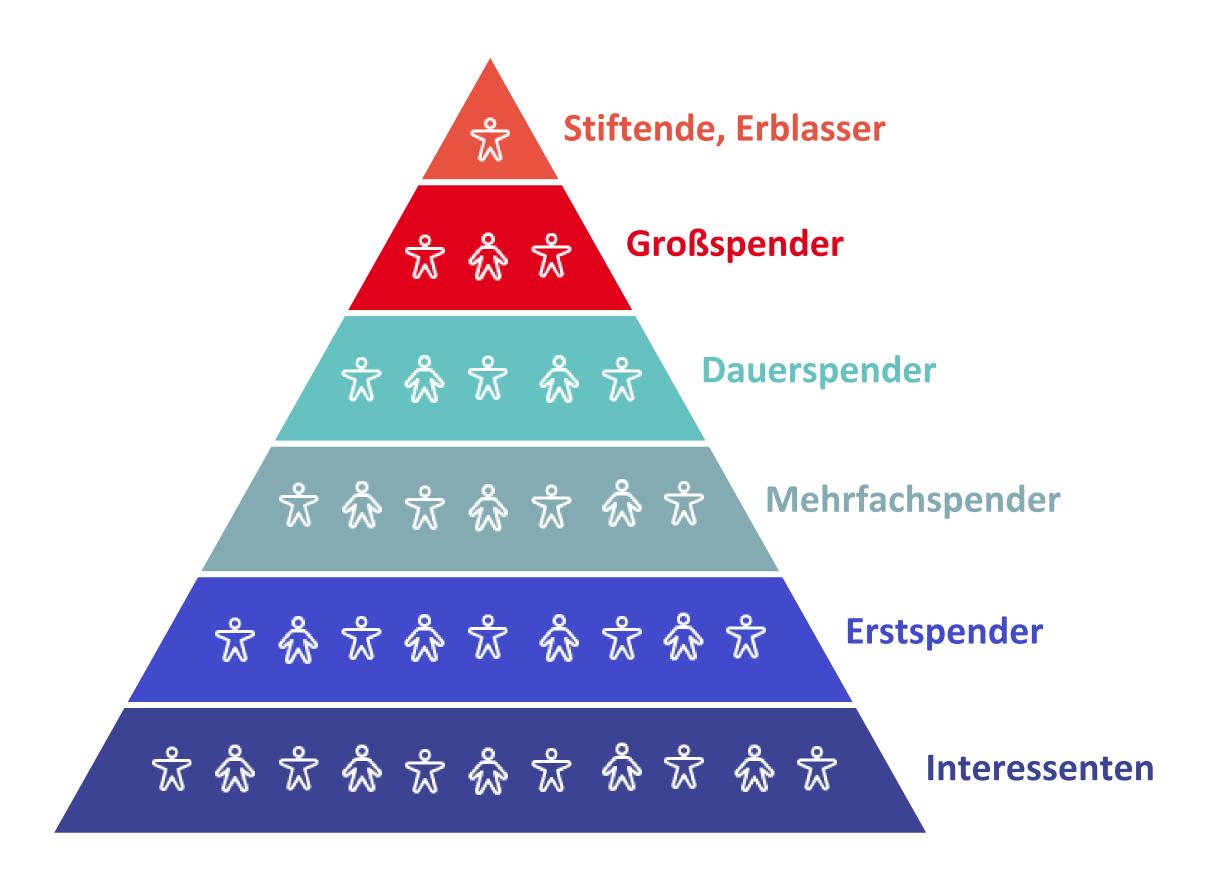
Für Menschen: »people give to people«.

Aus Eitelkeit, PR- und sozialen Gründen, Machtdemonstration, Gestaltungswillen

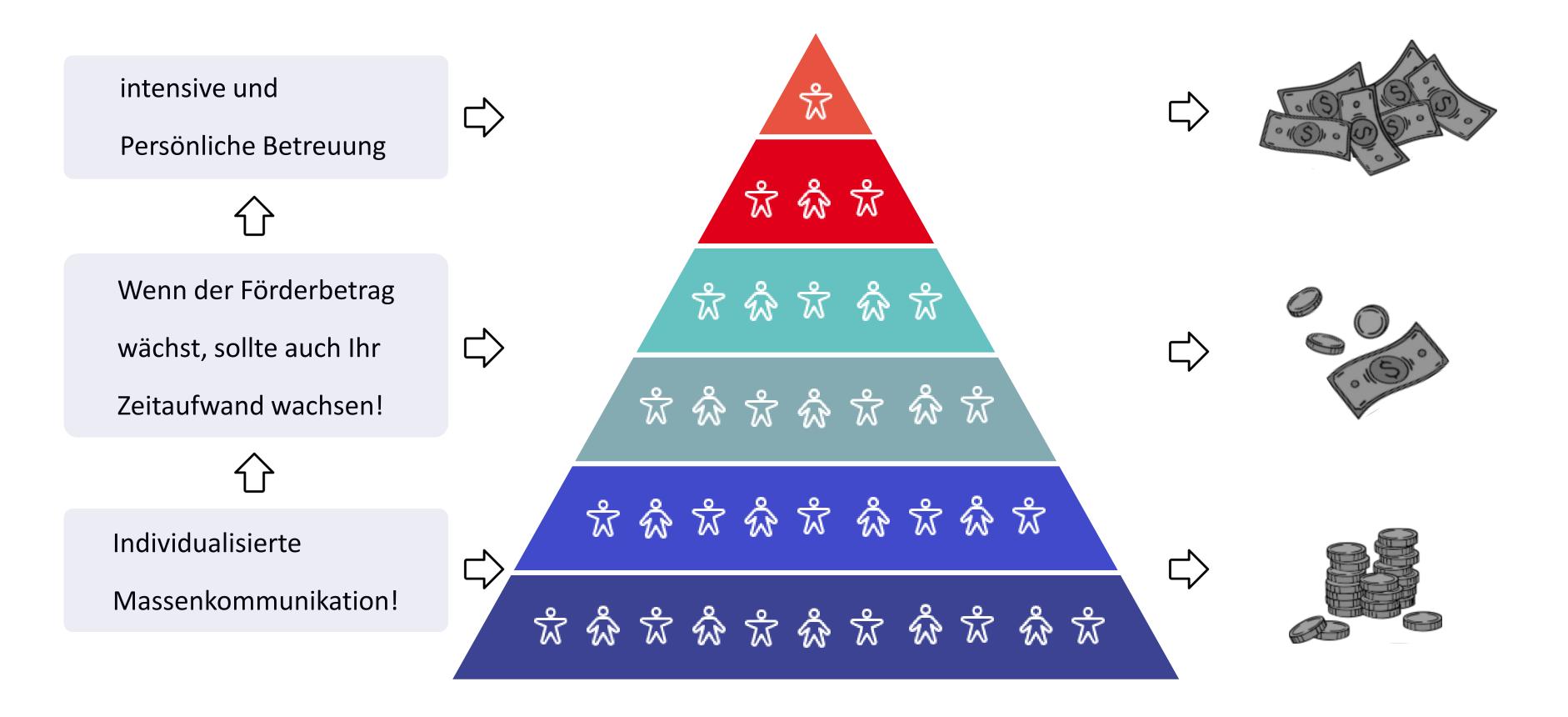
Für eine Community und Wertegemeinschaft

Aus religiösen und humanistischen Motiven

Fundraising-Grundlagen: Die Spender-Pyramide



Systematisches Upgrading



Fundraising-Produkte und Zahlungswege

• Einzelspende, zweckgebunden oder frei

Überweisung

• (informelle) (Förder-)Mitgliedschaft

Lastschrift

• allgemeine **Dauerspenden** / Lastschrift

- Paypal
- Patenschaften, Förder-Club-Mitgliedschaften
- Kreditkarte

Großspenden

- Apple Pay etc.
- Testamentsspenden, Vermächtnisse, Legate

A

Je mehr Produkte und Zahlungswege, desto mehr Chancen, aber auch Aufwand.

Spendenprojekte

- Mach Deinen Bedarf konkret und kinderleicht zu verstehen!
- Garantiere transparente Verwendung / konkrete Zweckbindung!
- Gib einen Preis vor oder eine Shopping Liste (mehrere Preisvorschläge).
- Bediene Eitelkeit, würdige Fördernde mit symbolischen Leistungen.
- Sag, was Du willst: Geld! Berichte über Erfolge.
- Gewinne Multiplikatoren, um mehr Menschen zu erreichen.
- Starte im Oktober, starte klein, starte mit Spenden des inner circle.

Spenderbindung

- Asap Danken. So persönlich wie möglich.
- Community-Gefühl schaffen / verbreiten.
- Frag, warum gespendet wurde.
- Bitte um Zitate (»Ich spende, weil…«)
- Berichte über die Fundraising-Erfolge.
- Berichte über die Wirkung des Projektes.
- Weniger als vier Kontakte pro Jahr führt zu Vergessen.

Grundlagen des Fundraisings

Hand hoch:
Wer findet, dass Fundraising
ein erlernbares, machbares
Handwerk ist?

Die schöne Seite des Fundraising-Marktes

• 14 Billionen EUR Privatvermögen

• 300-400 Milliarden EUR Erbschaftsvolumen p.a.

• ca. 15.000 Förder-Stiftungen

• 50% der Bevölkerung spenden!

Im Vergleich zu den USA und England hat Fundraising hier noch ein riesiges Wachstumspotenzial.



Eure speziellen Fundraising-Chancen

- Ihr seid stadtbekannt
- Ihr habt Zugang zu > 10.000 Mitgliedern
- emotionale Bindung, fast Teil der Familie
- Viele Bessergebildete und -Verdienende
- Viele Kinderlose



Eure speziellen Fundraising-Chancen

Wer?	Anzahl?	Wie viel in €
Mitglieder	20.000	_
Pot. Spendende	10.000	-
Real Spendende	1.000	1.000 x 100 € = 100.000 €
Großspender	50	50 x 5.000 € = 250.000 €
Erblasser	5	5 x 200.000 € = 1 Mio. €

Summe: 1,35 Mio. € abzgl. Kosten 0,35 Mio. € = 1 Mio. €



4 Wahrheiten

- 1. Nicht gespendet haben Eure Mitglieder bereits seit Jahrzenten.
- 2. Nicht nach Spenden gefragt habt Ihr bereits seit Jahrzehnten.
- 3. Ihr habt noch kein professionelles Fundraising aufgesetzt.
- 4. Von Nichts kommt nichts.

Voraussetzungen

schriftliche Fundraising-Strategie
 Ohne: Anleitung zum Scheitern

Investitionsgelder f
ür Fundraising
 Fundraising kostet Zeit und Geld

professionelles Fundraising nachhaltig etablieren
 Sonst nur Strohfeuer

attraktive Engagement-Produkte
 Spender steht im Mittelpunkt



Von nichts kommt nichts. Fundraising bedarf einer Strategie, Investitionen, institutioneller Voraussetzungen und professioneller Angebote + Kommunikation!

Weil Fundraising Innovation ist, braucht es einen starken Fürsprecher!

• Ehrenamtlichen Vorstand: überzeugen

• Geschäftsführung: überzeugen zum Mitmachen, aktivieren, budgetieren

• Kollegen: Akzeptanz schaffen, an Bord holen

• Vorarbeit: erledigen / machen lassen

z.B. Datenschutz, Dank, ZwB, Online-Spende, CRM, Projekte

Erst Institutionell readiness herstellen, dann Außenkontakte!

Erst Planen, dann handeln!

Was könnten nächste Schritte sein?

Bis 10/2026: interne Überzeugung und Vorbereitungsarbeit – Sei der Innovator!

11/2027: postalische Spendenbitte an alle Mitglieder

3/2028: schriftliche Befragung aller Spender + Interviews

zwei Spendenbitten, zu Ostern und im Advent!

Aufbau Beratungs-Angebote für pot. Erblassende + Großspendende

Aufbau Förder-Stiftung

3/2029: erste Großspenden

10/2030: erste Erbschaften

Ist der Fundraising-Erfolg denn garantiert?

NEIN

Wenn es einfach wäre, bräuchte man keine Fundraising-Experten.

Wenn es ohne Mühen wäre, bräuchte es keine ganzen Fundraising-Abteilungen.

Wenn es garantiert erfolgreich wäre, würden es alle machen.

Fundraising braucht Mut!



Fundraising Fazit:

Viele haben es noch nie probiert. Kaum jemand hat investiert. Professionelles Fundraising fehlt.

Fundraising braucht Macher.
Und Mut. Und Investitionen.
Man kann es falsch machen.

Es ist machbares Handwerk. Für jeden Großsportverein.

Erneute Abstimmung meiner 3 Thesen: Bitte Hand hoch bei Zustimmung!

- 1. Jeder von Euch hat die Chance auf 1 Mio. € Spenden in 4 Jahren.
- 2. Diese Chancen hat Dein Verein bereits seit mehr als 20 Jahren.
- 3. Du kannst die Person sein, die dieses Potenzial endlich aktiviert.

DANKE für Eure Aufmerksamkeit

Fragen?

Tom Neukirchen

Tel: 0179 – 39 10 533

E-Mail: t.neukirchen@fundgiver.de