



Verein– Organisation, Verwaltung und Finanzen	07 07.12.01
Fundraising	
<i>Ein Weg, Spenden zu sammeln</i>	
<p><i>Der Begriff "Fundraising" kommt aus den USA. "Fund" bedeutet Geld, Kapital, - "to raise" heißt etwas aufbringen (z. B. Geldspenden, Erbschaften, Stiftungsfördermittel, Sponsoring von Unternehmen).</i></p>	
<p>Diese Art der Finanzmittelbeschaffung kommt vor allem dann zur Anwendung, wenn es nicht darum geht, öffentliche Mittel der Kommunen oder der Länder bzw. des Bundes nach klaren Förderrichtlinien der Vereins- oder Projektförderung zu beantragen. Fundraising bedeutet, die eigene Leistung zu gegenwärtigen und potenziellen Förderern anzubieten. Erfolgreiches Fundraising setzt die richtige Antwort auf die folgende Frage voraus: „Für wen kann es aus welchem Grund interessant sein, meinem Verein oder meiner Stiftung Geld zu geben?“</p> <p>Auf Fundraising werden oftmals große Hoffnungen gesetzt, die schlechte finanzielle Lage möglichst aus dem Stand zu verbessern. Das kann Fundraising nicht leisten, schon gar nicht ohne vorherige personelle und finanzielle Investitionen in Fundraising-Maßnahmen. Es kann aber:</p> <ul style="list-style-type: none"> > Aufmerksamkeit schaffen, > neue Kontakte herstellen, > die Zusammenarbeit verbessern, > Geld einbringen, > Spaß machen. <p>Fundraising ist eine langfristige Maßnahme, die nicht nur Geld einbringt, sondern auch Auswirkungen auf viele andere Bereiche des Vereins oder der Bürgerstiftung hat. Fundraising verlangt eine klare Kommunikationsbotschaft und "zwingt" deshalb auch dazu, sich mit den Zielen, Aufgaben und Strukturen des eigenen Vereins auseinander zu setzen.</p>	 
<p>Mehr Informationen siehe im der Broschüre "Vereine und Bürgerstiftungen managen" herausgegeben vom Bundesverband Deutscher Volksbanken. (Best.Nr.962 131 DG Verlag) unter www.bvr.de oder bei Ihrer örtlichen Volksbank; weitere Info und Formblätter siehe auch www.engagement.de</p>	