



Haus des Stiftens

Engagiert für Engagierte

Die Strategie PLAN B

**Wie es Ihnen gelingen kann
mehr Stifter und Förderer zu gewinnen**



Agenda



1. Hinführung
2. Engagement Partnerschaft als Grundlage
3. Das Konzept der Stifter- & Fördergemeinschaft
4. Der Aufbau in vier Schritten
5. Die notwendigen Voraussetzungen



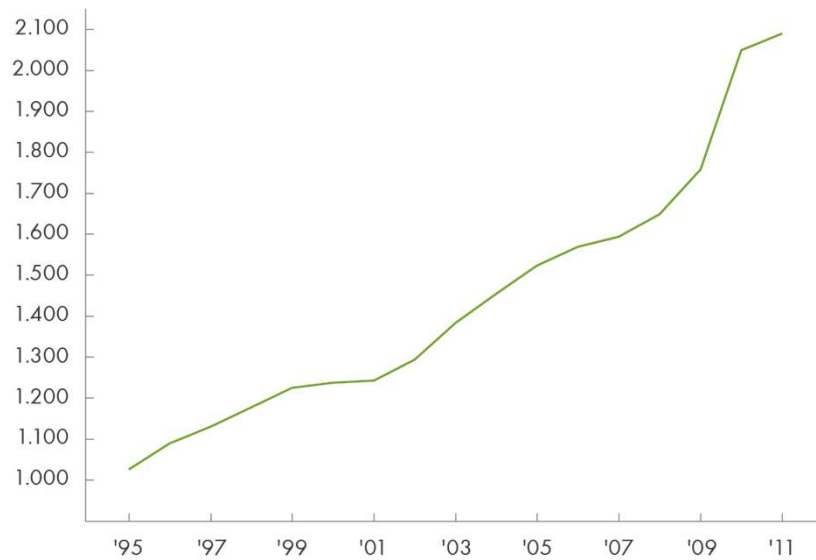
Hinführung

Die Erfahrungen zeigen, dass der Staat viele gesellschaftlichen Aufgaben alleine nicht lösen kann. Es bedarf die Unterstützung der Zivilgesellschaft.

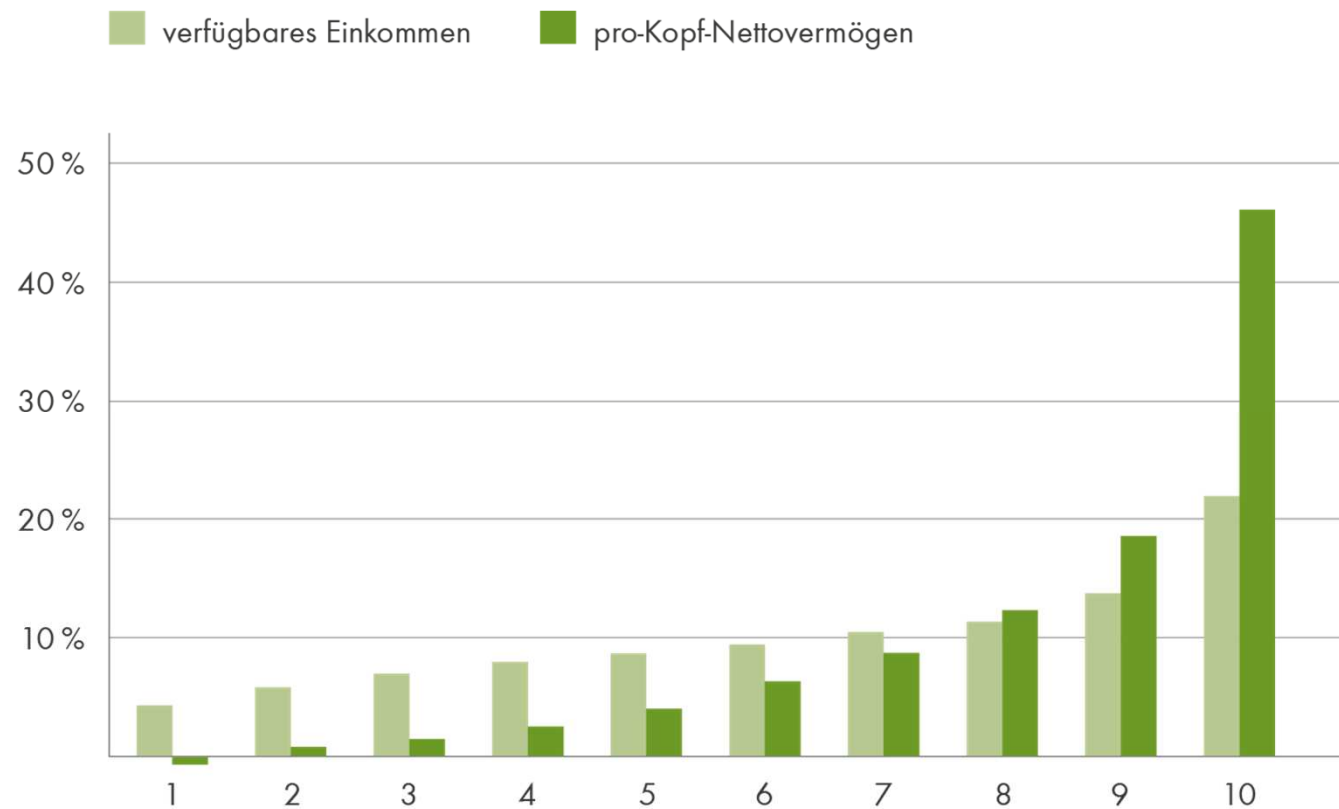
Angela Merkel "Alle Kräfte zu bündeln, ist auch die einzige Chance, um beim Klimaschutz voranzukommen"



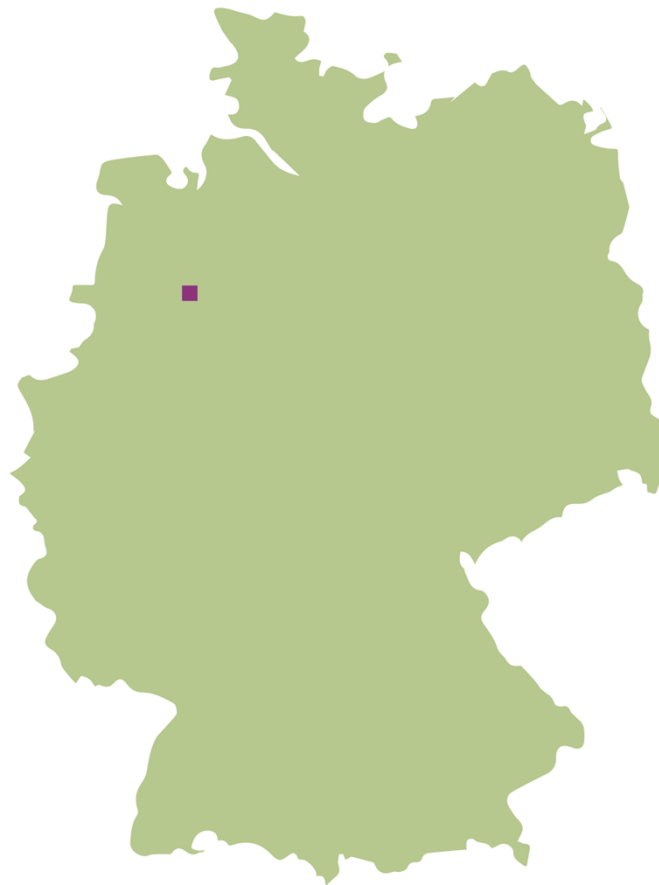
Staatliche Verschuldung und privates Vermögen



Einkommens- und Vermögensverteilung



„Engagement-Acker“



Im Verhältnis zu ihrem Potenzial
spenden die Deutschen wenig.

Quelle: Plan B



Engagement-Partnerschaft als Grundlage



Ausgangsthese

Wenn vermögende Privatpersonen und erfolgreiche Unternehmen den gesellschaftlichen und persönlichen Gewinn ihres Engagements erleben, dann geben sie gerne mehr.

*„Man gibt in diese Sache etwas rein
und hat das Gefühl : Das ist man eigentlich selber“*



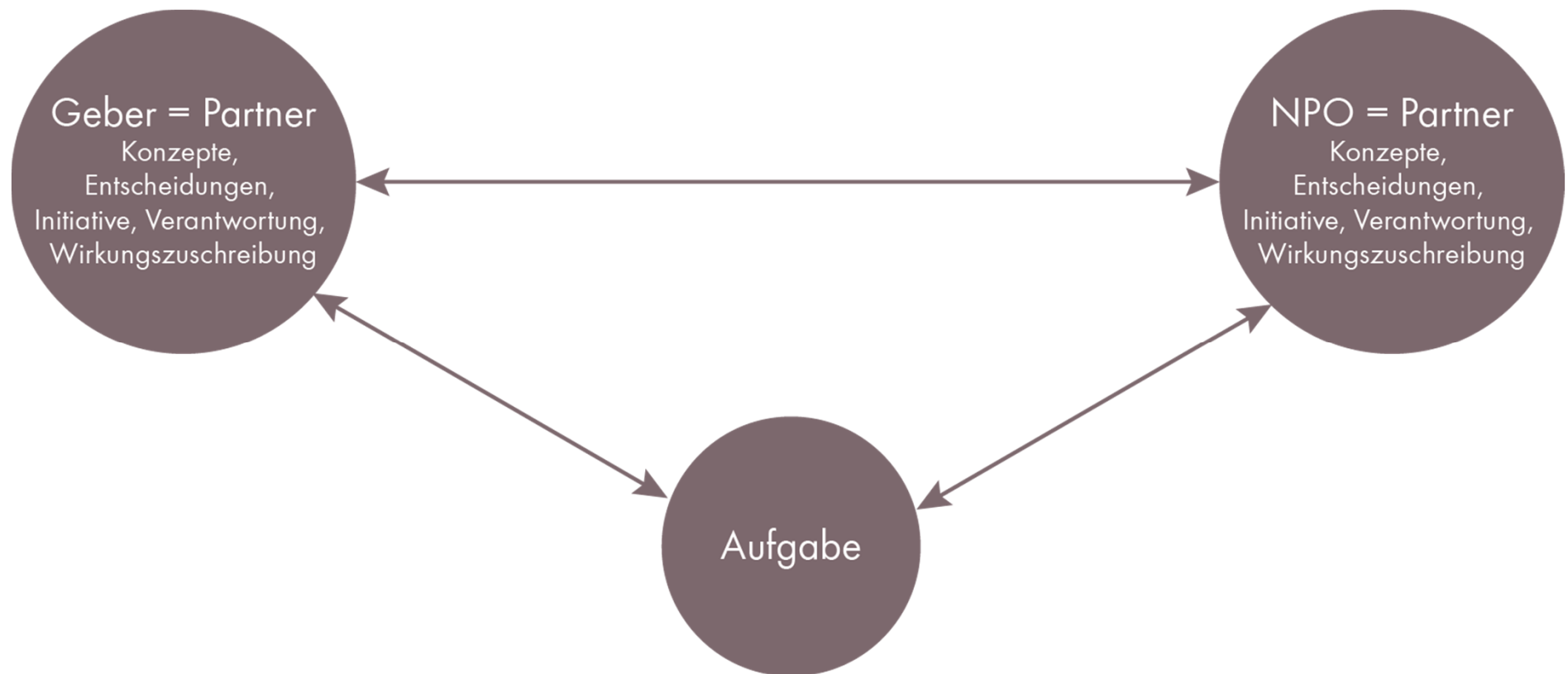
Definition: In einer Engagement-Partnerschaft

1. engagieren sich Geber und Non-Profits über einen längeren Zeitraum miteinander für die Lösung einer gesellschaftlichen Aufgabe
2. bringen Geber ihre Ressourcen ein
3. bringen Non-Profits ihre Kompetenzen ein
4. verwirklicht sich der gesellschaftliche Gewinn des gemeinsamen Engagements
5. erleben die Geber den persönlichen Gewinn ihres Engagements

Die Perspektive der Mittelbeschaffung



Die Perspektive der Engagement-Partnerschaft





Die Bedeutung der Beziehung

In der Engagement-Partnerschaft hat die persönliche Beziehung einen zentralen Stellenwert

*„Wir sind begeistert,
dass der Not Menschen gegenüberstehen,
die wirkungsvoll helfen. Zu diesen Menschen haben
wir direkte, intensive Beziehungen aufgebaut.“*



Beziehungsebene	Inhalt	Erlebnisqualität (Gewinn) beim Geber
Positive Begegnung auf der ideellen Ebene	Ideale, Werte, Überzeugungen, Sinnhaftigkeit	Bekräftigung gemeinsamer Werte, Inspiration, neue Möglichkeiten, Einsichten, Entschlüsse
Positive Begegnung auf der persönlichen Ebene	Sympathie und Antipathie, Lebenserfahrung, Biographie	Zugehörigkeit, Vertrauen, Anerkennung Begegnung mit interessanten Menschen
Positive Begegnung auf der sachlichen Ebene	Fachliche Arbeit, Wirkung	Erleben der Wirkung und der Selbstwirksamkeit Verstehen der Zusammenhänge



Die Stifter- und Fördergemeinschaft



Definition

- In einer Stifter- und Fördergemeinschaft engagieren sich **viele** Privatpersonen, Unternehmen, Stiftungen, Service Clubs und andere Geber zusammen mit einer Non-Profit Organisation für die Lösung einer gesellschaftlichen Aufgabe

Die Zielgruppe

Personen, Unternehmen und Stiftungen, die einmalig 5.000 Euro für die Lösung einer gesellschaftlichen Aufgabe einbringen können und wenn möglich über einen mehrjährigen Zeitraum mehr als 50.000 Euro.





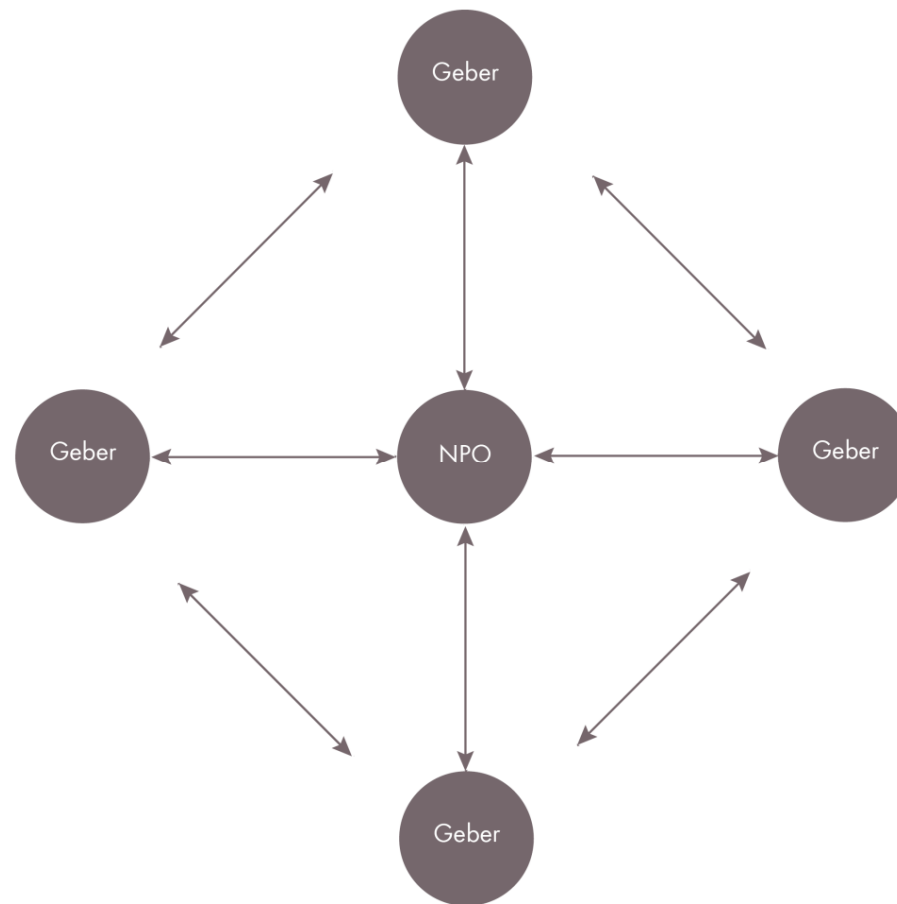
Fokus des Fundraisings



Fokus der Engagement-Partnerschaft



Fokus der Stifter- und Fördergemeinschaft



Vorteile für Organisationen

Organisationen die proaktiv eine Stifter- und Fördergemeinschaft aufbauen haben viele Vorteile. Sie können

1. mit Ergebnissen der Gemeinschaft neue Interessenten gewinnen
2. Stifter & Förderer zu Multiplikatoren machen
3. von einer starken Gemeinschaft finanziell profitieren
4. von einer starken Gemeinschaft kommunikativ profitieren
5. Beziehungen dauerhaft stärken



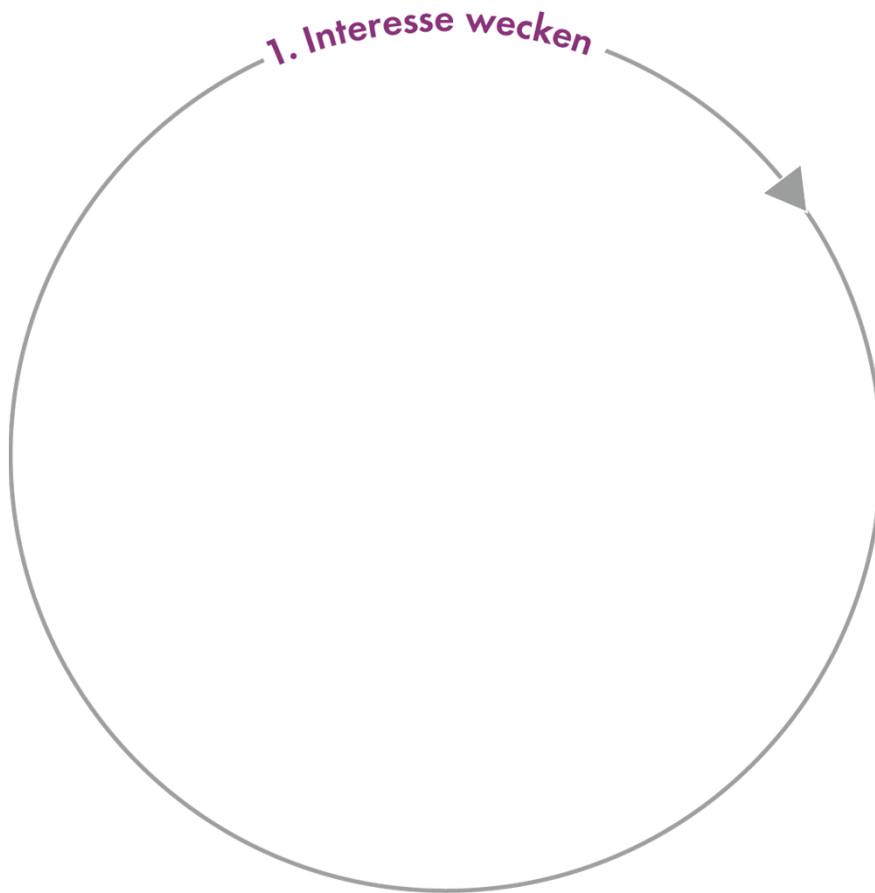
Vorteile für Stifter & Förderer

Auch Stifter und Förderer können viele Vorteile aus einer Gemeinschaft ziehen. Sie können

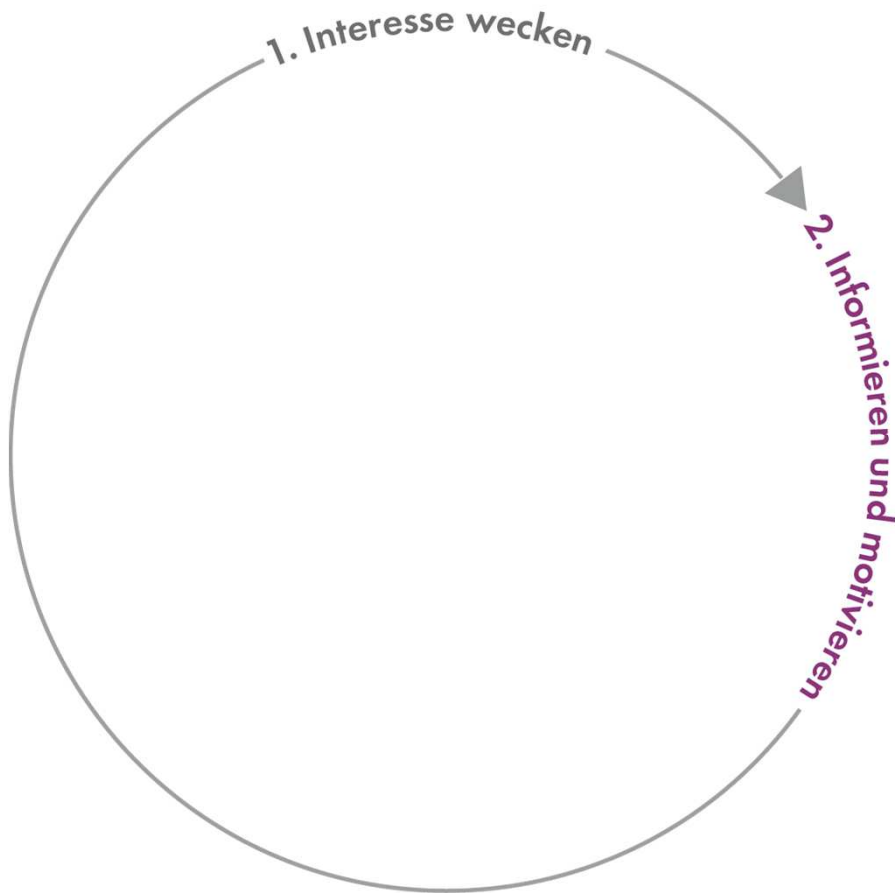
1. durch die Gemeinschaft Sicherheit bekommen
2. Freude erleben, Teil der Gemeinschaft zu sein
3. einfach ihr eigenes Umfeld integrieren
4. auf umfassende Hilfestellung der Gemeinschaft zurück greifen
5. besondere Anerkennung und Erlebnisse erhalten



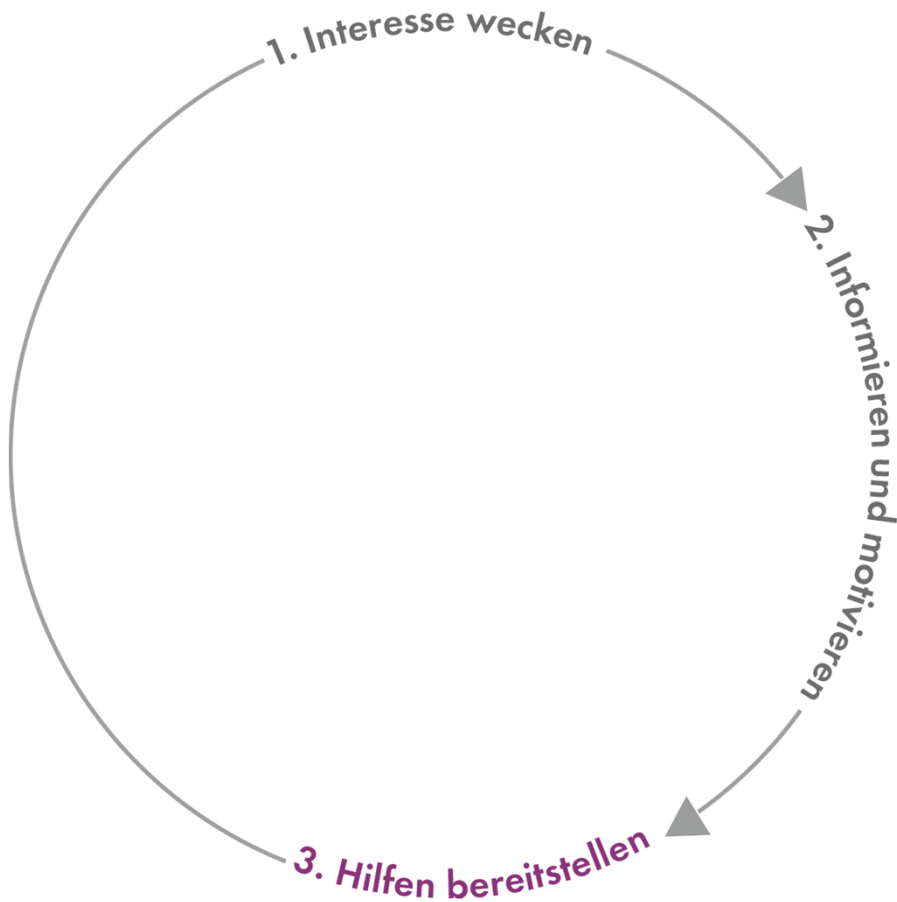
Der Aufbau in vier Schritten



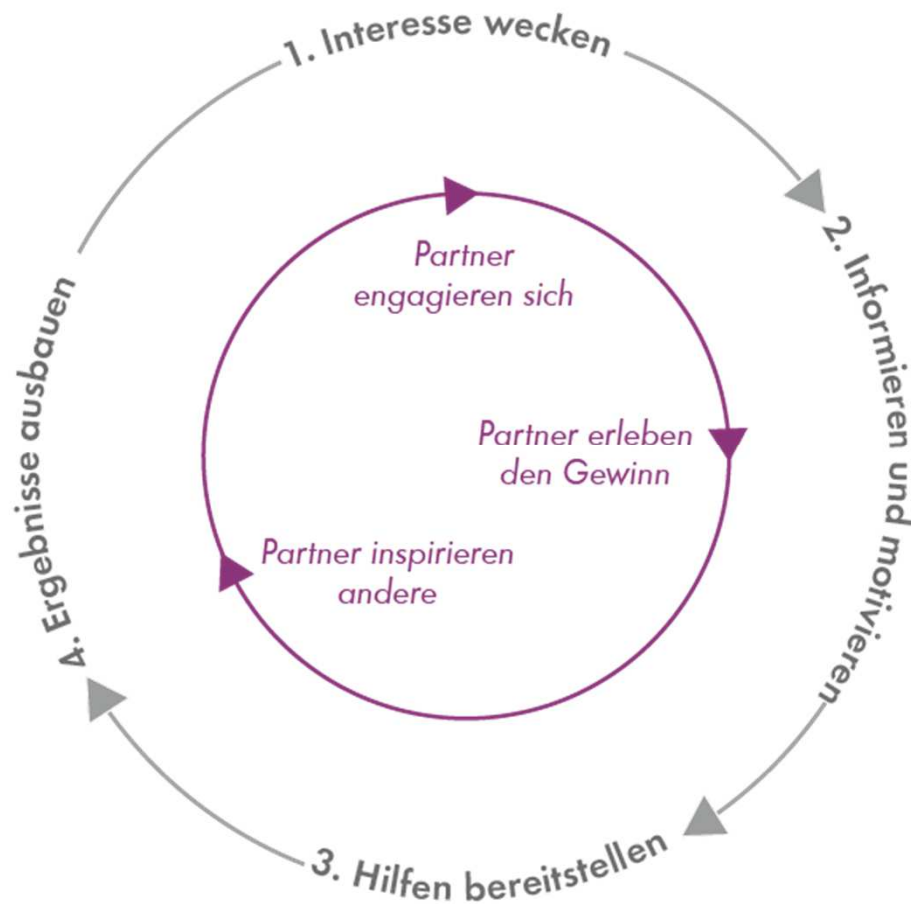
- Ergebnis der Gemeinschaft
- Positivbeispiele
- Aktionen der Gemeinschaft



- Informationsmaterialien
- Persönliche Begegnungen, Projektbesuche, Veranstaltungen
- Informationsgespräche



- Stiftungsservice
- Projektservice
- Testamentsservice



- Unterstützung beim Erleben des Engagements
- Gestaltungsspielräume eröffnen
- Mitwirkungsoptionen anbieten
- Persönliche Kontakte einbinden



Die notwendigen Voraussetzungen



Kommunikation und Kultur

- Selbstverständnis und Ansprache
- Die Definition des „Wir“ schließt Partner mit ein
- Die Kommunikation stellt nicht die Organisation, sondern die Gemeinschaft mit Stiftern und Förderern in den Mittelpunkt



Betreuungsansatz

- Intensiver und individueller Kontakt
- Qualifikation der Mitarbeiter
- Einbindung der Geschäftsleitung und Gremien

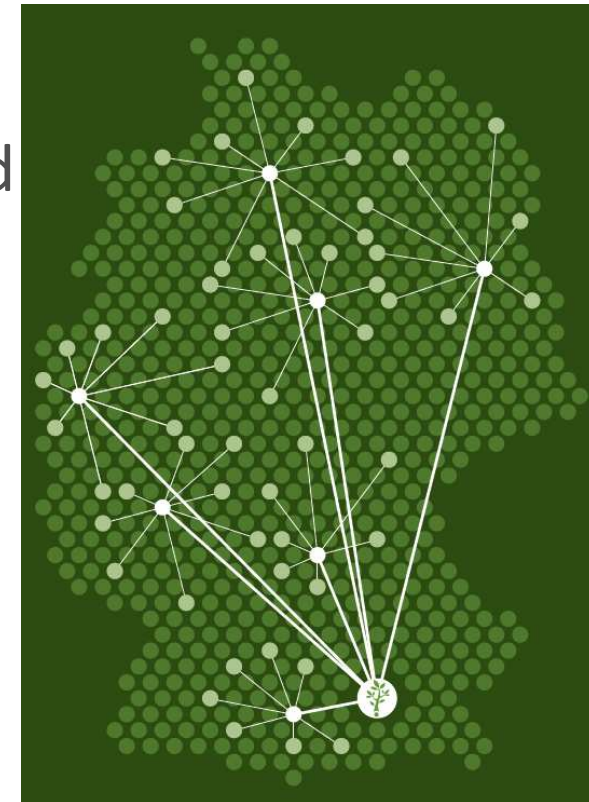
Prozesse

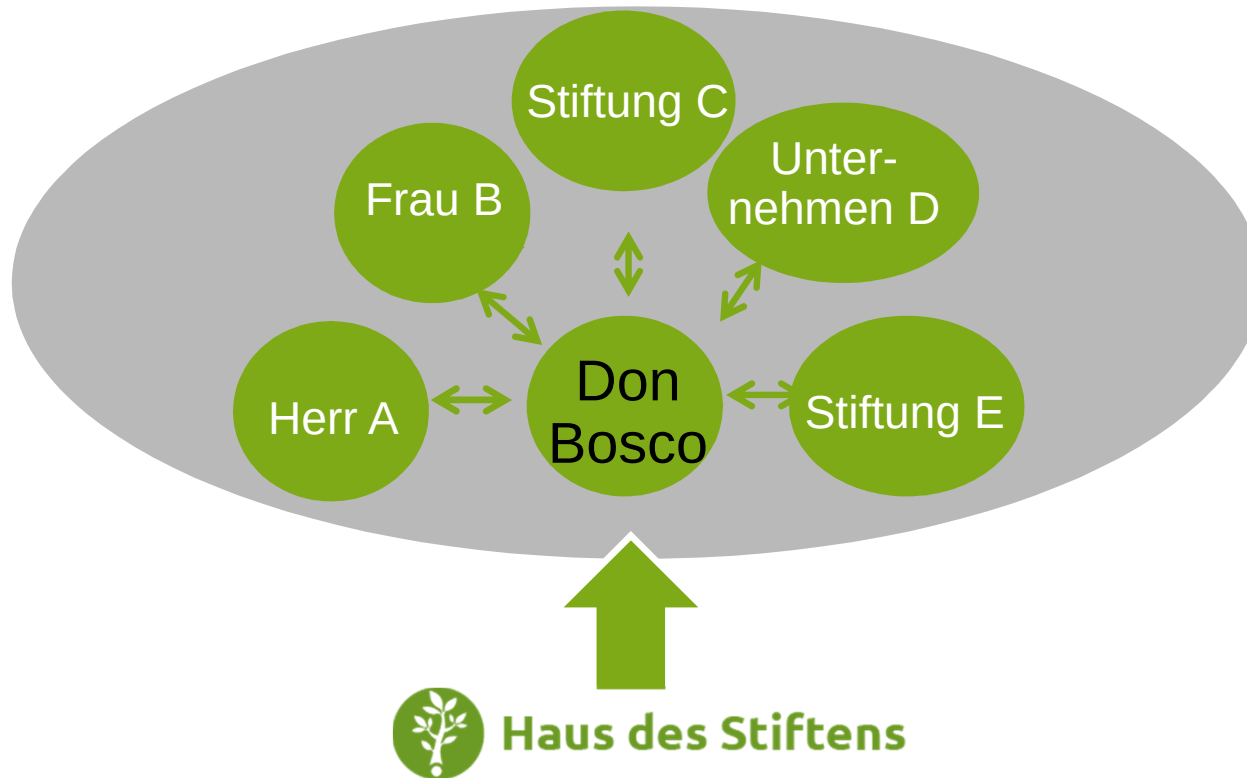
- Wünsche / Vorstellungen der Geber müssen dokumentiert werden können
- Individuelles Berichtswesen
- Datenbankstruktur, die auf die Abbildung von „Beziehungstiefe“ ausgelegt ist



Das Haus des Stiftens

- bietet Non-Profits auf Wunsch ein kostenloses Orientierungsgespräch
- begleitet Non Profits beim Aufbau von Stifter- und Fördergemeinschaften
- stellt alle notwendigen Hilfen und Strukturen zur effizienten Ansprache und Begleitung von Gebern zur Verfügung





Rechtsberatung Verwaltung Stiftungsservice Programmmanagement
Kommunikation Online Serviceportal



Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit

Haus des Stiftens gGmbH
Landshuter Allee 11
80637 München