



# FINANZIERUNG UND FUNDRAISING FÜR VERBÄNDE

ARIBIS  
© 2024

# INHALTSVERZEICHNIS

## 1 Einleitung

---

## 2 Fundraising Strategien

---

- Von etablierten Methoden bis hin zu kreativen Ansätzen, die Verbände nutzen können, um neue Finanzierungsquellen zu erschließen.

## 3 Finanzplanung und -management

---

- Die Bedeutung einer soliden Finanzplanung und transparenten Finanzverwaltung wird hervorgehoben, mit praktischen Tipps zur Budgetierung und Finanzüberwachung.

## 4 Erfolgreiches Fundraising

---

- Konkrete Beispiele von Verbänden, die durch innovative Fundraising-Strategien und effektives Finanzmanagement herausragende Erfolge erzielt haben.

## 5 Fallstudien: Erfolgreiches Fundraising

---

- Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Erstellung eines effektiven Marketingplans

## 6 Begleitmaterialien

---

- Checkliste und Buchempfehlungen



# Finanzverwaltung

## Einleitung

Wirtschaftliche Schwankungen und zunehmender Wettbewerb um finanzielle Ressourcen führen dazu, dass auch verbände und Vereine vor der herausfordernden Aufgabe stehen, ihre Finanzierung nachhaltig zu sichern.

Die Fähigkeit, effektive Fundraising-Strategien zu entwickeln und umzusetzen, ist entscheidend für die langfristige Stabilität und den Erfolg eines jeden Verbandes. Neben traditionellen Finanzierungsquellen eröffnen sich durch kreative und innovative Ansätze neue Möglichkeiten, um die finanzielle Basis zu stärken und die Mission des Verbandes voranzutreiben.

Die Finanzierung und das Fundraising sind dabei nicht nur eine Frage der Mittelbeschaffung, sondern erfordern eine strategische Planung, die Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Spendern und Sponsoren einschließt. Eine transparente und verantwortungsvolle Finanzverwaltung bildet das Fundament, auf dem das Vertrauen der Stakeholder ruht und ist somit unerlässlich für den Aufbau langfristiger Partnerschaften.

In dieser Broschüre werden wir traditionelle und innovative Fundraising-Ansätze beleuchten, Methoden zur effektiven Finanzplanung und -management vorstellen und erfolgreiche Beispiele aus der Praxis präsentieren, die Verbände bei der Entwicklung und Implementierung nachhaltiger Finanzstrategien inspirieren sollen.





# Strategien

## Fundraising-Strategien für Verbände

Fundraising ist ein kritischer Aspekt in der Verwaltung von Verbänden, der die finanzielle Gesundheit und die Fähigkeit zur Verwirklichung ihrer Ziele direkt beeinflusst. Eine Vielzahl von Methoden steht zur Verfügung, von bewährten bis hin zu innovativen Ansätzen, um Unterstützung zu mobilisieren und neue Finanzierungsquellen zu erschließen.

### Traditionelle Fundraising-Methoden

#### 1. Mitgliedsbeiträge

Eine konstante und vorhersehbare Einnahmequelle, die den Grundstein der Finanzierung vieler Verbände bildet. Die Gestaltung flexibler Beitragsmodelle kann helfen, die Attraktivität der Mitgliedschaft zu erhöhen.

#### 2. Spenden und Einzelspendenkampagnen:

Direkte Spendenaufrufe an Einzelpersonen, Unternehmen und Stiftungen sind eine weit verbreitete Methode, um finanzielle Unterstützung zu erhalten. Persönliche Ansprache und Dankesaktionen stärken die Bindung zu den Spendern



# Strategien

## Fundraising-Strategien für Verbände

### 3. Veranstaltungen

Galas, Benefizkonzerte oder Sportturniere können nicht nur Mittel generieren, sondern auch die Sichtbarkeit des Verbandes erhöhen und die Gemeinschaft der Unterstützer stärken.

### 4. Zuschüsse

Viele Verbände finanzieren sich durch staatliche, private oder internationale Fördermittel. Eine gründliche Recherche und professionelle Antragstellung sind hierbei entscheidend.

### Innovative Fundraising-Ansätze

#### 1. Crowdfunding:

Online-Plattformen bieten die Möglichkeit, Projekte einer breiten Öffentlichkeit vorzustellen und Kleinspenden zu sammeln. Eine klare Kommunikation des Nutzens und Fortschritts der Projekte fördert das Engagement der Spender.

#### 2. Partnerschaften mit Unternehmen:

Kooperationen können über finanzielle Unterstützung hinausgehen und auch Sachspenden, Know-how-Transfer oder Co-Branding umfassen. Gemeinsame Werte und Ziele sind die Basis für erfolgreiche Partnerschaften.



# Strategien

## Fundraising-Strategien für Verbände

### Innovative Fundraising-Ansätze

#### **3. Online-Kampagnen:**

Digitale Kanäle eröffnen neue Wege, um Unterstützer zu erreichen und zur Teilnahme zu bewegen. Social Media, E-Mail-Marketing und eigene Webseiten sind wirkungsvolle Instrumente, um Geschichten zu erzählen, die Bedeutung der Arbeit hervorzuheben und zur Unterstützung aufzurufen.

#### **4. Patenschaften und Dauerspendsenprogramme:**

Die Einrichtung von Programmen, die es Spendern ermöglichen, eine längerfristige Bindung einzugehen, schafft eine verlässliche Einnahmequelle und stärkt die Beziehung zu den Unterstützern.

### Schlüsselemente erfolgreicher Fundraising-Strategien

Unabhängig von der gewählten Methode sind einige Schlüsselemente entscheidend für den Erfolg des Fundraisings. Dazu gehören eine klare Kommunikation des Zwecks und der Wirkung der finanziellen Unterstützung, die Schaffung von Transparenz hinsichtlich der Verwendung der Mittel sowie die kontinuierliche Pflege der Beziehungen zu Spendern und Partnern. Effektives Fundraising setzt zudem auf die Anpassungsfähigkeit an veränderte Bedingungen und die Bereitschaft, neue Ansätze zu erproben.





# Finanzplanung

## Finanzplanung und -management

Eine solide Finanzplanung und transparente Finanzverwaltung sind essenziell für die Sicherstellung der finanziellen Gesundheit und Nachhaltigkeit eines Verbandes. Sie ermöglichen nicht nur eine effiziente Ressourcenallokation, sondern stärken auch das Vertrauen der Mitglieder, Spender und Partner. Nachfolgend finden Sie praktische Tipps und Empfehlungen, die Verbände bei der Optimierung ihrer Finanzplanung und -verwaltung unterstützen.

### Grundlagen der Finanzplanung

#### **1. Erstellung eines realistischen Budgets:**

Beginnen Sie mit der sorgfältigen Schätzung aller erwarteten Einnahmen und Ausgaben. Berücksichtigen Sie dabei sowohl regelmäßige Posten als auch potenzielle unvorhergesehene Ausgaben. Ein realistisches Budget ist die Grundlage für eine effektive Finanzplanung.

#### **2. Festlegung finanzieller Ziele:**

Definieren Sie klare, messbare finanzielle Ziele, die im Einklang mit den übergeordneten Zielen des Verbandes stehen. Diese Ziele sollten sowohl kurzfristige als auch langfristige Aspekte umfassen.



# Finanzplanung

## Finanzplanung und -management

### **3. Liquiditätsplanung:**

Eine fortlaufende Liquiditätsplanung hilft, Engpässe frühzeitig zu erkennen und geeignete Maßnahmen einzuleiten. Dies gewährleistet, dass der Verband stets über ausreichende Mittel verfügt, um seinen Verpflichtungen nachzukommen.

### **Transparente Finanzverwaltung**

#### **1. Dokumentation und Berichterstattung:**

Eine akkurate Dokumentation aller finanziellen Transaktionen ist unerlässlich. Regelmäßige Finanzberichte, die Einnahmen, Ausgaben und Abweichungen vom Budget darlegen, schaffen Transparenz und ermöglichen eine fundierte Entscheidungsfindung.

#### **2. Internes Kontrollsystem:**

Implementieren Sie ein internes Kontrollsystem, um die Integrität der finanziellen Abläufe zu sichern. Dies umfasst regelmäßige interne Audits, die Überwachung von Finanztransaktionen und die Einrichtung klarer Verantwortlichkeiten.





# Finanzplanung

## Finanzplanung und -management

### **3. Liquiditätsplanung:**

Eine fortlaufende Liquiditätsplanung hilft, Engpässe frühzeitig zu erkennen und geeignete Maßnahmen einzuleiten. Dies gewährleistet, dass der Verband stets über ausreichende Mittel verfügt, um seinen Verpflichtungen nachzukommen.

### **Transparente Finanzverwaltung**

#### **1. Dokumentation und Berichterstattung:**

Eine akkurate Dokumentation aller finanziellen Transaktionen ist unerlässlich. Regelmäßige Finanzberichte, die Einnahmen, Ausgaben und Abweichungen vom Budget darlegen, schaffen Transparenz und ermöglichen eine fundierte Entscheidungsfindung.

#### **2. Internes Kontrollsystem:**

Implementieren Sie ein internes Kontrollsystem, um die Integrität der finanziellen Abläufe zu sichern. Dies umfasst regelmäßige interne Audits, die Überwachung von Finanztransaktionen und die Einrichtung klarer Verantwortlichkeiten.



# Finanzplanung

## Finanzplanung und -management

### **3. Externe Prüfung:**

Eine jährliche externe Prüfung durch einen unabhängigen Finanzexperten kann zusätzliches Vertrauen schaffen. Sie bietet nicht nur eine objektive Bewertung der finanziellen Situation, sondern identifiziert auch mögliche Verbesserungsbereiche.

### **Praktische Tipps zur Budgetierung und Finanzüberwachung**

#### **1. Flexible Budgetierung:**

Passen Sie Ihr Budget flexibel an veränderte Rahmenbedingungen an. Ein regelmäßiger Abgleich des Budgets mit den tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben ermöglicht es, rechtzeitig Korrekturen vorzunehmen.

#### **2. Nutzung von Finanzsoftware:**

Moderne Finanzsoftware kann die Effizienz der Finanzverwaltung erheblich steigern. Sie bietet Werkzeuge für Budgetierung, Buchhaltung und Berichterstattung und ermöglicht einen schnellen Zugriff auf relevante Finanzdaten.



# Finanzplanung

## Finanzplanung und -management

### **3. Ausbildung und Weiterbildung:**

Investieren Sie in die Aus- und Weiterbildung Ihres Finanzteams. Fundierte Kenntnisse in Finanzmanagement und -controlling sind entscheidend, um die finanziellen Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

Durch die Beachtung dieser Empfehlungen können Verbände eine solide Finanzplanung und -managementpraxis etablieren, die nicht nur die finanzielle Stabilität sichert, sondern auch das Vertrauen ihrer Stakeholder stärkt.





# Business Case

## Fallstudien

### Erfolgreiches Fundraising

In dieser Sektion präsentieren wir ausgewählte Fallstudien, die den erfolgreichen Einsatz innovativer Fundraising-Strategien und effektiven Finanzmanagements durch Verbände illustrieren. Diese Beispiele dienen als Inspiration und Leitfaden für die Entwicklung und Umsetzung eigener erfolgreicher Finanzierungsansätze.

#### Fallstudie 1: Das Bildungsnetzwerk für Nachhaltigkeit

##### **Ausgangssituation:**

Ein Verband, der sich der Förderung von Bildung für nachhaltige Entwicklung widmet, sah sich mit sinkenden staatlichen Zuschüssen konfrontiert. Um seine Programme weiterführen zu können, musste eine alternative Finanzierungsquelle erschlossen werden.

##### **Strategie:**

Der Verband entschied sich für die Einführung einer Crowdfunding-Kampagne, um ein spezifisches Bildungsprojekt zu finanzieren. Die Kampagne wurde durch emotionale Storytelling-Videos unterstützt, die die Bedeutung und den Einfluss des Projekts auf Gemeinschaften verdeutlichten.



# Business Case

## Fallstudien

### Fallstudie 1: Das Bildungsnetzwerk für Nachhaltigkeit

#### Ergebnis:

Die Kampagne übertraf das gesetzte Finanzierungsziel innerhalb von zwei Wochen und ermöglichte die Ausweitung des Bildungsprogramms auf weitere Regionen. Zusätzlich führte die hohe Sichtbarkeit der Kampagne zu neuen Partnerschaften mit Unternehmen und anderen Organisationen.

### Fallstudie 2: Verband für kulturelle Vielfalt

#### Ausgangssituation:

Ein Verband, der sich für die Bewahrung kultureller Vielfalt einsetzt, stand vor der Herausforderung, die Teilnahmegebühren für seine jährliche Konferenz zu erhöhen, ohne Teilnehmer abzuschrecken.

#### Strategie:

Anstelle einer Erhöhung der Gebühren führte der Verband ein "Pay-what-you-want"-Modell ein, bei dem Teilnehmer selbst entscheiden konnten, wie viel ihnen die Teilnahme wert war. Diese Initiative wurde durch eine intensive Online-Kommunikationskampagne begleitet, die die Bedeutung der Konferenz und den Bedarf an Unterstützung hervorhob.





# Business Case

## Fallstudien

### Fallstudie 2: Verband für kulturelle Vielfalt

#### Ergebnis:

Die durchschnittlichen Einnahmen pro Teilnehmer stiegen um 20 % im Vergleich zum Vorjahr, und die Teilnehmerzahl erhöhte sich ebenfalls. Das Modell stärkte das Gefühl der Gemeinschaft und Solidarität unter den Teilnehmern und förderte die Transparenz hinsichtlich der finanziellen Herausforderungen des Verbands.

### Fallstudie 3: Gesundheitsförderungs-Initiative

#### Ausgangssituation:

Eine Organisation, die sich der Gesundheitsförderung in unterversorgten Gemeinden widmet, benötigte zusätzliche Mittel, um ihre Outreach-Programme zu erweitern.

#### Strategie:

Der Verband etablierte eine Partnerschaft mit lokalen Unternehmen, die sich im Rahmen ihrer Corporate-Social-Responsibility-Strategien finanziell und durch Sachspenden engagierten. Darüber hinaus wurde eine gezielte Kampagne zur Gewinnung von Dauerspendern durchgeführt, um eine langfristige Finanzierungsquelle zu sichern.





# Business Case

## Fallstudien

### Fallstudie 3: Gesundheitsförderungs-Initiative

#### **Ergebnis:**

Durch die Partnerschaften und das Dauerspendsenprogramm konnte der Verband nicht nur seine finanzielle Basis stärken, sondern auch seine Sichtbarkeit in der Gemeinschaft und bei potenziellen Spendern erhöhen. Die Outreach-Programme wurden erfolgreich ausgebaut, wodurch die Reichweite und der Einfluss der Gesundheitsförderungsinitiativen deutlich zunahmen.

Diese Fallstudien verdeutlichen, dass kreative Ansätze und strategisches Finanzmanagement entscheidend für das erfolgreiche Fundraising von Verbänden sind. Durch die Anpassung an spezifische Herausforderungen und die Nutzung innovativer Methoden können Verbände ihre finanzielle Nachhaltigkeit sichern und ihre Ziele effektiv verfolgen.



# Wissenswert

## Begleitmaterialien

### Checkliste: Fundraising-Strategieentwicklung

- **Zieldefinition klar festlegen:**  
Bestimmen Sie spezifische, messbare Ziele für Ihre Fundraising-Aktivitäten.
- **Zielgruppenanalyse durchführen:**  
Identifizieren Sie Ihre potenziellen Spender und verstehen Sie deren Motivation und Präferenzen.
- **Fundraising-Methoden auswählen:**  
Entscheiden Sie, welche traditionellen und innovativen Fundraising-Methoden am besten zu Ihren Zielen und Ihrer Zielgruppe passen.
- **Storytelling-Elemente vorbereiten:**  
Entwickeln Sie emotionale und überzeugende Geschichten, die die Bedeutung Ihrer Arbeit und den Bedarf an Unterstützung hervorheben.
- **Kommunikationsplan erstellen:**  
Planen Sie, wie und über welche Kanäle Sie Ihre Zielgruppe erreichen möchten.
- **Partnerschaften evaluieren:**  
Identifizieren Sie potenzielle Partnerunternehmen oder -organisationen und entwickeln Sie einen Ansatz für die Zusammenarbeit.
- **Budget planen:**  
Stellen Sie sicher, dass Ihr Fundraising-Budget alle geplanten Aktivitäten und Materialien abdeckt.
- **Erfolgsmessung definieren:**  
Legen Sie fest, wie Sie den Erfolg Ihrer Fundraising-Aktivitäten messen und bewerten werden.



# Wissenswert

## Begleitmaterialien

### **Checkliste: Fundraising-Strategieentwicklung**

- **Rechtliche Überprüfung:**

Stellen Sie sicher, dass alle Ihre Fundraising-Aktivitäten den lokalen Gesetzen und Vorschriften entsprechen.

### **Buchempfehlungen für vertiefendes Wissen**

1. "Fundraising for Social Change" von Kim Klein – Dieses Buch ist ein umfassender Leitfaden für erfolgreiche Fundraising-Strategien, speziell ausgerichtet auf Non-Profit-Organisationen.
2. "Donor-Centered Fundraising" von Penelope Burk – Burk stellt den Spender in den Mittelpunkt der Fundraising-Strategie und liefert wertvolle Einblicke, wie man langfristige Beziehungen zu Spendern aufbaut.
3. "The Art of Asking: How I Learned to Stop Worrying and Let People Help" von Amanda Palmer – Obwohl es sich nicht um ein traditionelles Fundraising-Buch handelt, bietet Palmers Werk wertvolle Perspektiven zum Thema Bitten und die Bedeutung von Gemeinschaft und Unterstützung.





# Wissenswert

## Begleitmaterialien

### Weitere Ressourcen

#### **Webinare und Online-Kurse:**

Plattformen wie Coursera, Udemy und edX bieten Kurse zu Non-Profit-Management und Fundraising, die von Experten aus der ganzen Welt gehalten werden.

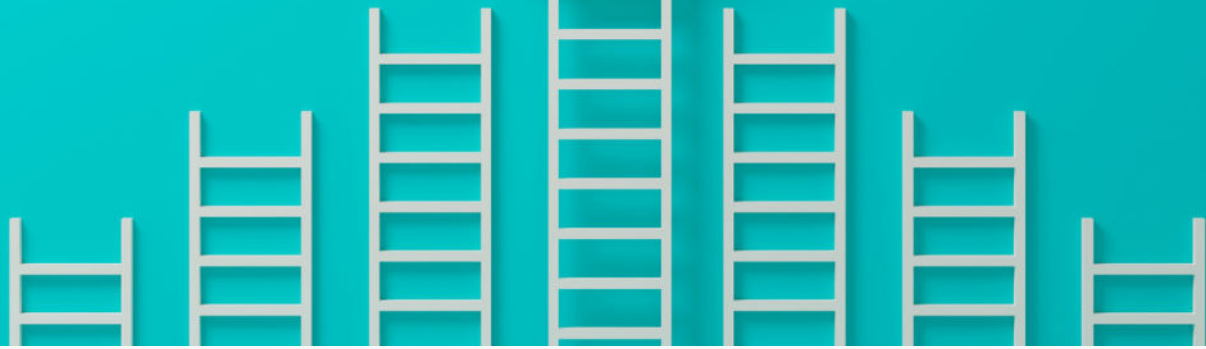
#### **Fundraising-Software-Vergleiche:**

Websites wie Capterra oder Software Advice bieten Bewertungen und Vergleiche von Fundraising- und CRM-Software, die für die Verwaltung von Spenderdaten und Kampagnen nützlich sein können.

#### **Templates und Werkzeuge:**

Nutzen Sie Vorlagen für Spendenaufrufe, Dankeschreiben und Berichte. Plattformen wie Canva bieten Vorlagen für visuelles Design, die für Online-Kampagnen nützlich sein können.

Diese Begleitmaterialien sollen Verbände dabei unterstützen, ihre Fundraising-Strategien zu schärfen, ihre Kenntnisse zu vertiefen und die Umsetzung ihrer Finanzierungsziele zu erleichtern.



# Abschluss

## also...

In dieser Broschüre haben wir die Landschaft der Finanzierung und des Fundraisings für Verbände erkundet – mit dem Ziel, Ihnen praktische Strategien und inspirierende Beispiele an die Hand zu geben. Die Wahl effektiver Tools und angepasster Methoden ist entscheidend für den Erfolg in diesem Bereich.

Für Verbände, die eine spezialisierte Softwarelösung suchen, ist „CAS networks“, basierend auf CAS genesisWorld und entwickelt von CAS in Karlsruhe, eine herausragende Option.

Als PremiumPartner der CAS bieten wir, die AriBis GmbH, nicht nur den Vertrieb dieser maßgeschneiderten CRM-Lösung an. Wir stehen auch für umfassende Beratung, Implementierung, Mitarbeiterschulungen und die Entwicklung von Schnittstellen zur Optimierung Ihrer Verbandsprozesse bereit.

„CAS networks“ zeichnet sich durch seine Benutzerfreundlichkeit, Anpassungsfähigkeit und den direkten Mehrwert für Ihre Verbandsarbeit aus. Es unterstützt Sie dabei, Mitgliederbeziehungen effizient zu verwalten und Fundraising-Aktivitäten gezielt zu fördern.

Mit den richtigen Partnern und Werkzeugen können Sie die Herausforderungen von heute meistern und die Möglichkeiten von morgen nutzen. Die AriBis GmbH steht bereit, Ihren Verband mit „CAS networks“ und unserem umfassenden Serviceangebot in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.



Picasso-Suche



Dokumente



## Rubriken



Kontakte



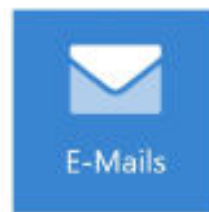
Termine



Kalender



Dokumente



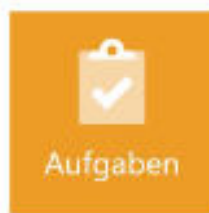
E-Mails



Telefonate



Picasso-Suc...



Aufgaben



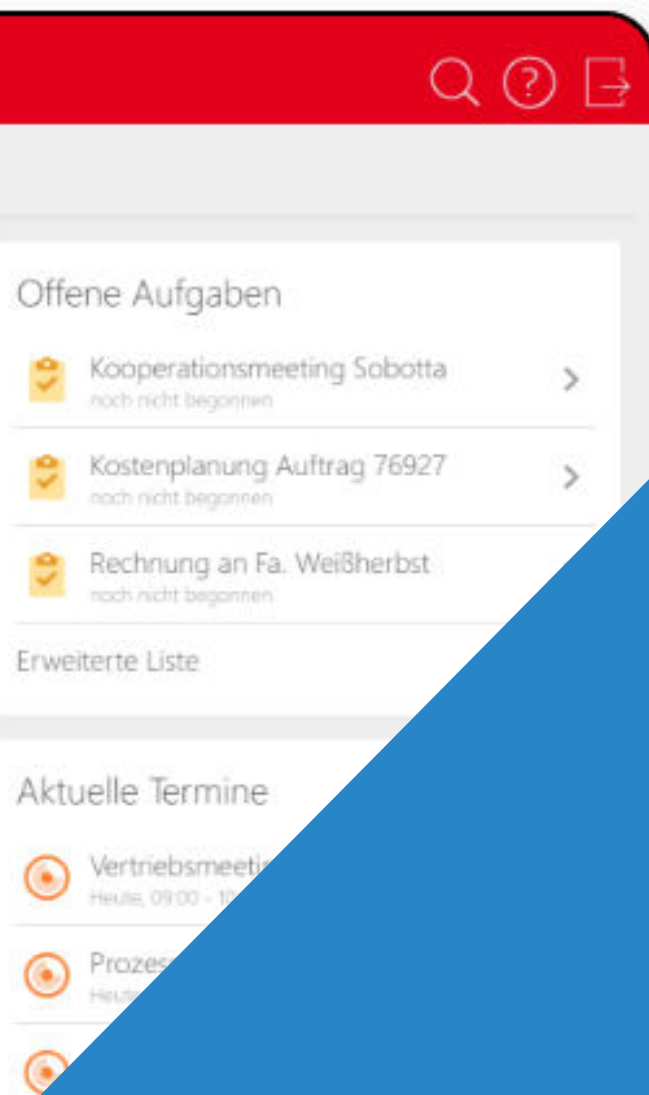
Projekte



Einstellungen

Suche

Zuletzt



HERAUSGEBER  
**AriBis GmbH**

Spangerstr. 38  
40599 Düsseldorf  
+49 211 749695-0  
kontakt@aribis.de  
www.aribis.de