

Miriam Schriefers, EU- und Drittmittelberatung

Fundraising für Freundeskreise

**„Gemeinsam für
Bibliotheken!“**

2. Treffen der „Arbeitsgemeinschaft der
Freundeskreise im dbv“,
09.03.2013,
Deutsche Nationalbibliothek Leipzig

dbv

Deutscher
Bibliotheksverband e.V.



Fundraising

- vorhandenes Kapital und Vermögen vermehren
- Einwerben von Geld- und Sachmitteln,
Arbeits- und Dienstleistungen
- für besondere Projekte und Veranstaltungen
=> Zusatzleistungen der Bibliothek



Fundraising

- Generell gilt: Fundraising ist auch für kleine Bibliotheken geeignet. Ihr Vorteil: sie sind „nah dran“ am Menschen – persönlicher Bezug ist für die meisten Spender wichtig.
- Eine zweite Grundregel: Wer nicht nach einer Spende fragt, bekommt auch keine!



Spende

- erfolgt ohne formale Gegenleistung der Bibliothek

(lediglich Spendenquittung)



Sponsoring

- Geschäftsmodell: Gegenleistung der Bibliothek (Werbefläche in dezenter Form) wird vertraglich festgehalten
- Verweis auf Sponsor in Broschüren, Homepage, Newsletter, Facebook-Auftritt, auf Plaketten
- Benennung von Räumlichkeiten, Treppenstufen, etc. nach Sponsor
- Imagegewinn für das Unternehmen durch Werbefläche (und den guten Ruf der Bibliothek)
- für Unternehmen steuerlich besser absetzbar als Spenden



Freundeskreise und Bibliotheken

- gutes Team
- gemeinsame Ziele und gemeinsame Fundraising-Strategie
- geschlossener Auftritt nach außen
- klare Arbeitsteilung nach innen



Gute Projektidee

- öffentlichkeitswirksam
- konkret und auch für Laien nachvollziehbar
- weckt Emotionen
- lässt sich mit klarer Botschaft transportieren
- identitätsstiftend
- gesellschaftlich relevant
- klarer Anfang und klares Ende



Projektentwicklung

- Selbst-Analyse: Selbstverständnis, Visionen, Ziele
- Projektziel: WAS soll gefördert werden?
- Zielgruppe: WEM kommt die Förderung zugute?
- Laufzeit: WIE LANGE soll das Projekt dauern?
- Gesellschaftlicher Mehrwert/: WARUM soll gefördert werden?
- Potentielle Spender/Sponsoren: WER soll fördern?
- Kontaktaufnahme: WIE - direkt oder durch Türöffner?
- Finanzierungsbedarf: WIE VIEL geben wir (mind. 10%),
wie viel benötigen wir, was sind mögliche Folgekosten?



Multiplikatoren...

- Schirmherren
- Presse und soziale Netzwerke
=> Öffentlichkeitsarbeit!
- Einzelpersonen sowie kommunale Institutionen wie Schulen, Kindergärten, Volkshochschulen, Hochschulen, Kirchengemeinden oder wissenschaftliche Netzwerke etc.
- Verankerung des Projektes in der Kommune / im Wissenschaftsbetrieb wichtig



Kontaktaufnahme zum Spender/Sponsoren...

- durch eine klare Bezugsperson
- Vertrauen aufbauen
- Netzwerker gefragt!
Beziehungen spielen eine große Rolle, Türöffner suchen
- Spender mit der eigenen Motivation überzeugen
- klare Ziele und Erfolgsszenario vermitteln!
- Transparenz!



Spendenbriefe...

- ergänzend zum persönlichen Gespräch
- mit Empfehlung eines „Türöffners“ verschicken
- Auswahl der richtigen Zielgruppe
- persönliche und emotionale Ansprache
- Hinweis auf Engagement des Freundeskreises, Leitbild der Bibliothek, konkreten Spendenzweck und dessen gesellschaftliche Bedeutung, geplante Verwendung der Spendengelder, gestaffelte Spendenbeträge



Großspenden-Fundraising

- bei strategisch sehr wichtigen Projekten mit hohem Finanzbedarf
- persönliches Netzwerk, externe Fürsprecher und Türöffner systematisch einsetzen
- geeignet für visionäre, ehrgeizige Projekte, die wirklichen Wandel bewirken können (z.B. Bibliotheks-Neubauten)
- mit den Stärken der Bibliothek werben!
- persönlicher Bezug zu Bibliotheken, inhaltliches Interesse und finanzielles Vermögen beim Spender vorhanden?



Großspenden-Fundraising

- vor der Ansprache Ziel und Gesprächsstrategie festlegen
- realistische Erwartungen
- Mögliche Ansprechpartner:
Stiftungen (lokale Stiftungen, Bürgerstiftungen, Lottostiftungen etc.), Banken und Sparkassen, Service-Clubs (Lions, Rotary etc.)...
- zur Spenderbindung Veranstaltungen organisieren,
z.B. Gala-Abend mit Spenden-Dinner in der Bibliothek



Quellen für Stiftungen

- Förderdatenbank Bibliotheken:

<http://www.bibliotheksportal.de/themen/foerderdatenbank.html>

- Deutsches Informationszentrum Kulturförderung (DIKZ):

http://www.kulturfoerderung.org/de/dizk_content/Foerderersuche/index.html

- Stiftungsindex beim DIKZ: <http://www.stiftungsindex.de/>

- Kulturportal Deutschland: <http://www.kulturportal-deutschland.de/>



Online-Fundraising: Spendenbutton

- z.B. auf der Homepage der Bibliothek / des Freundeskreises und in Facebook gegen monatliche Grundgebühr ein Online-Spendenformular einrichten
- zu einer Spendenaktion zugunsten der Bibliothek (bestimmtes Projekt) aufrufen
- Online-Spendenbutton **prominent platzieren** & auf die Möglichkeit zur Online-Spende im Newsletter und auf Facebook verweisen
- mögliche Zahlungsarten: Banküberweisung, Lastschrift, Kreditkarten, PayPal und Sofortüberweisung



Online-Fundraising: Crowdfunding

- kostenlose Spendenplattformen im Internet
- funktionieren ähnlich wie soziale Netzwerke
- Profil anlegen für Freundeskreis oder Bibliothek
- Texte (aussagekräftiger Slogan) und Bilder einstellen, die das geplante Projekt vorstellen
- Vorteil: kein Risiko - Nutzer solcher Plattformen interessieren sich generell für gemeinnützige Projekte und bringen Spendenbereitschaft mit



Online-Fundraising: Adressen

- Anbieter für Online-Spendenformulare:
www.altruja.de (kostenpflichtig, monatliche Grundgebühr)
- Crowdfunding (kostenlose Spendenportale):
www.betterplace.org
www.startnext.de
www.bildungsspender.de



Weitere Anlässe zum Spenden...

- Jubiläum Ihrer Bibliothek, Spendenbox aufstellen mit bestimmtem Spendenzweck oder Online-Spendenumfrage starten
- Runde Geburtstage
- Private Feiern
- ...



DANKE sagen durch...

- Individuellen Dankesbrief
- Spendenquittung
- Einladung zur Eröffnungsveranstaltung
- Fototermin mit örtlicher Presse
- Exklusive Führungen
- Vormerkungsrechte, Beteiligung bei der Medienauswahl
- Faksimile-Ausgaben bei der Einrichtung von Sondersammlungen
- etc. etc.



Fundraising – Hinweise

- langer Atem wichtig, aber:
Aufbau eines langfristigen Netzwerkes, auch für Lobbyarbeit hilfreich
- **Fundraising-Strategie** entwickeln:
Projekt entwickeln, Zielgruppe anvisieren (Klein- oder Großspender)
und entsprechende Instrumente (persönliche Gespräche,
Spendenbriefe, Online-Fundraising, Spenden-Veranstaltungen etc.)
gezielt einsetzen
- Aufwand und Nutzen abwägen

=> einfach ausprobieren!



Voraussetzung für die Einwerbung von Spenden...

- der gute Ruf Ihrer Bibliothek
- die guten Dienstleistungen Ihrer Bibliothek
- die Besonderheit Ihres Projektes



FAZIT...

- Menschen geben für Menschen und nicht an Organisationen.
- Das Entwickeln freundschaftlicher Beziehungen kommt vor dem Fundraising.
- Öffnen Sie die Herzen, dann das Denken und dann die Portemonnaies.
- Berichten Sie über Ihr Handeln und Ihre Erfolge, um zum Mitmachen zu ermutigen.
- Das wichtigste Wort ist „Danke“.
- Seien Sie Förderern gegenüber immer ehrlich, offen und wahrhaftig.



Beratung und Kontakt

- Miriam Schriefers
Kompetenznetzwerk Bibliotheken (KNB)
EU- und Drittmittelberatung
Fritschestraße 27-28
10585 Berlin

Tel.: 030 - 644 98 99 19
Email: schriefers@bibliotheksverband.de

