

# Fundraising für Flüchtlingsprojekte

Soziale Projekte haben einen "MehrWert" für unsere Gesellschaft und sind deswegen mehr Wert. Diese Projekte sind zu WERTVOLL, um in der Schublade zu bleiben. Viele gute Ideen für Projekte scheitern jedoch an der Frage nach der passenden Finanzierung. Die öffentlichen Mittel sind knapp und bieten zu wenige Gestaltungsmöglichkeiten. Woher soll das Geld kommen?

Deshalb ist es für viele soziale Initiativen und Institutionen bereits Routine geworden, sich für gewisse Projekte externe Gelder zu beschaffen.

Fundraising ist mehr als nur Spendensammeln und es geht um langfristige sowie nachhaltige Beziehungen. Im Workshop werden wir uns mit der Frage beschäftigen wie diese Beziehungen aussehen können. Zielführend ist dabei die Frage, welche Finanzierungswege es für soziale Projekte gibt. Hierunter fallen neben dem Fundraising auch die Beantragung von Projekt- und Fördergeldern.

- Wie können Projekte im Bereich der Arbeit mit Flüchtlingen finanziert werden?
- Wo und wie können Spendengelder beantragt werden?
- Wo und wie können Projektfördergelder beantragt werden?
- Wie sieht ein ansprechender und erfolgreicher Spendenbrief aus?
- Was macht erfolgreiches Fundraising aus und wie lassen sich Spender langfristig binden?

10 praktische Tipps:

## **Nummer 1: Frage nach Geld**

Merke: Wer bittet, dem wird gegeben.

## **Nummer 2: Frage die richtigen Leute um Geld**

Merke: Je näher der potentieller Spender räumlich an der Organisation dran ist, umso höher ist die Spendenwahrscheinlichkeit.

## **Nummer 3: Frage um den richtigen Betrag an Geld**

Merke: Benenne konkret welchen Geldbetrag du benötigst.

## **Nummer 4: Frage rechtzeitig nach Geld**

Merke: Fundraising ist in erster Linie Öffentlichkeitsarbeit.

## **Nummer 5: Frage persönlich nach Geld**

Merke: Recherche ist das Wichtigste im Fundraising.

## **Nummer 6: Habe ein Budget für das Fundraising**

Merke: Fundraising braucht ein Budget.

## **Nummer 7: Warte mit dem Danke-Sagen nicht lange**

Merke: Der Dank sollte idealerweise innerhalb von 24 Stunden nach Spendenzusagen oder Spendeneingang erfolgen. Spätestens jedoch innerhalb von 7 Tagen.

## **Nummer 8: Beim Fundraising geht es um mehr als nur Geld**

Merke: Fundraising ist mehr als nur Geld-Sammeln. Es ist in erster Linie Öffentlichkeitsarbeit und Beziehungsaufbau.

## **Nummer 9: Fundraising hat viel mit der Geschäftsführung oder dem Vorstand zu tun**

Merke: Der Fundraiser unterschreibt nicht selber die Spendenbriefe.

## **Nummer 10: Fundraising braucht eine klare Botschaft**

Merke: Menschen spenden für Menschen.

Johannes Stephens (Sozialpädagoge M.A.; Coach und Fundraisingberater)

Fundraising Manager bei der Hoffnungsträger Stiftung

07152 56983-15 und [jstephens@hoffnungstraeger.de](mailto:jstephens@hoffnungstraeger.de)

[www.hoffnungstraeger.de](http://www.hoffnungstraeger.de)

[www.social-head.de](http://www.social-head.de)