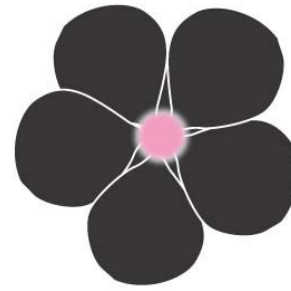


Welcome to IMEX Verbändetag 2009



mci



BRAKELEY

FUNDRAISING & MANAGEMENT CONSULTANTS

Philanthropisches Fundraising

Voraussetzungen zur Gewinnung
von Förderern und Sponsoren

Johannes Ruzicka

Unterschiedliche Fundraising-Formen folgen unterschiedlichen Regeln

**Philanthropisches
Fundraising**

Sponsoring

**Beantragen von
Fördergeldern**

Privatpersonen

Stiftungen

Unternehmen

Großspender

Kleinspender

Philanthropisches Fundraising ist spannend!

- Zentraler Aspekt: gesellschaftliche Relevanz
- Philanthropisches Fundraising \neq Betteln
- Philanthropisches Fundraising \neq ohne Gegenleistung
- Insbesondere Großspenden-Fundraising ist hierzulande ein fast unberührter Markt

Ist Ihr Verband gesellschaftsrelevant?

- Forschung
- Medizin/Gesundheit
- Umwelt
- Sport
- Industrie/Handel/Management
- Berufe
- Bildung/Ausbildung
- Soziales
- Kunst/Kultur



Erfüllt Ihr Verband die Voraussetzung für erfolgreiches Fundraising?

- **Gesellschaftliche Relevanz und Alleinstellung**
- **Konkrete Förderprojekte, die nur mit Hilfe von Förderern verwirklicht werden können**
- **Zugang zu Spenderzielgruppen, die sich für Ihre Vorhaben begeistern lassen**
- **Gegenleistungen, die den Motiven der Spenderzielgruppe entsprechen**

Großspender können die Antwort auf untypische Vorhaben sein

- Viele Themen der Verbandswelt sind nicht „massentauglich“
- Andererseits gibt es kein Thema, für das man nicht ein paar vermögende Menschen dieser Welt begeistern kann

Großspenden-Fundraising erfordert systematische Vor- und Nachbereitung



Bei der Ansprache von Großspendern hilft das „Leadership Triangle“

Vorsitzender
des Verbands

Externer
Fürsprecher



Projektleiter

Fundraiser

Systematisches Fundraising erfordert Zeit, Geld und Entschlossenheit

- Zeit für Aufbau: 2 – 3 Jahre
- Kosten: Mindestens 10 % der Zielsumme
- Fundraising neigt dazu, wieder im Sand zu verlaufen
- Ohne einer entschlossenen und eingebundenen
Verbandsleitung wird es schwierig

Wir über uns

Brakeley

Das Unternehmen Brakeley wurde 1919 in den USA gegründet und bietet seither Beratung im Großspenden-Fundraising an. Brakeleys erste europäische Niederlassung wurde 1987 in London eröffnet. Weitere folgten in Frankreich, den Niederlanden, Schweden, Japan, Seoul, Singapur und Hongkong. In Deutschland sind wir seit 1981 tätig, eine eigene Niederlassung wurde dort 1991 eröffnet. In der fast 90jährigen Geschichte Brakeleys haben unsere Berater in den USA, Europa, Asien und Afrika hunderte von Organisationen im Fundraising begleitet.

Johannes Ruzicka

Herr Ruzicka hat von 2002 bis 2004 das Hochschulreferat Fundraising der Technischen Universität München aufgebaut und geleitet. Seit 2004 ist er Fundraising-Berater, zunächst als Projektleiter der Firma TUM-Tech GmbH und seit Ende 2005 als Geschäftsführer der Gesellschaft für Strategisches Fundraising, die sich im Januar 2009 zur Brakeley GmbH weiterentwickelt hat und so die erfolgreiche Zusammenarbeit mit ihrem internationalen Partner Brakeley Ltd auf eine neue Ebene hebt.

BRAKELEY

FUNDRAISING & MANAGEMENT CONSULTANTS

Brakeley GmbH
Haidenauplatz 1
81667 München
www.brakeley.com

Johannes Ruzicka
Geschäftsführer
Telefon: 089 / 46 13 86 86
johannes.ruzicka@brakeley.com