



Newsletter 2-2011

Sehr geehrte Damen und Herren

Bei vielen Berufsverbänden sinken die Mitgliederzahlen seit Jahren kontinuierlich. Die Frage ist deshalb ein Dauerbrenner: **Wie kann ein Verband Mitglieder gewinnen und halten?** Das Verbandsmanagements Institut VMI publiziert dazu im VM 3/11 die Ergebnisse einer Studie. Ich ziehe daraus zwei Schlussfolgerungen:

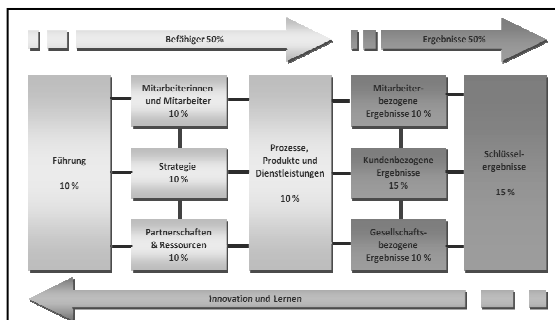
1. Ob jemand einem Berufsverband beiträgt und bei ihm bleibt, wird nicht rational über eine Abwägung der persönlichen Vor- und Nachteile entschieden, sondern emotional. Man ist dabei wegen der gefühlsorientierten Überzeugung, dabei sein zu *wollen* – und nicht wegen einer rationalen Überlegung, dabei sein zu *müssen*.
2. Es ist für eine Mitgliedschaft nicht wichtig, *was* ein Verband tut. Es ist viel wichtiger, dass er *überhaupt* etwas tut und dass ein Mitglied sich darüber gut *informiert* fühlt. Dann fühlt es sich gut aufgehoben und ist zufrieden.



Begeisterte Mitglieder:
Verband barbershop Deutschland

Das Fazit für das Mitgliedermarketing: Mach das, was andere nicht tun (Singularität). Mach einen guten Job dabei (Funktionalität). Berichte offen und ehrlich darüber (auch bei Fehlern und Misserfolgen). Dann haben die Mitglieder ein gutes Gefühl und sie werden kommen und bleiben. Die Verbände sind es aber gewohnt, gegenüber den Mitgliedern mit rationalen Leistungen zu argumentieren, und nicht mit emotionalen Angeboten. Die Aussicht auf Wertschätzung und Anerkennung, um nur ein Beispiel zu nennen, gehört zu den wichtigsten Handlungsmotivationen eines Menschen. Nur allzu oft werden sie ihnen versagt. Auch Verbände sollten nicht vergessen: Werte und Gefühle sind den Menschen wichtiger als alles andere.

NonproCons und das EFQM-Modell



EFQM ist die Abkürzung von „European Foundation for Quality Management“. Diese Stiftung hat das sogenannte EFQM-Modell entwickelt, ein **Beobachtungs- und Beurteilungsmodell, das eine ganzheitliche Sicht auf Organisationen ermöglicht**. Es bietet Hilfestellung für den Aufbau und die kontinuierliche Weiterentwicklung von umfassenden Managementsystemen. Ein EFQM-Assessment dient dazu, auf der Grundlage von strukturierten Selbstbewertungen Stärken und Verbesserungspotentiale zu ermitteln und damit die Leistungsfähigkeit einer Organisation insgesamt zu erhöhen.



Das Modell ist **äusserst elastisch**. Methodisch arbeitet ein EFQM-Assessment mit Interviews entlang von strukturierten Fragebögen und Workshops; ergänzt durch die Aufbereitung von empirischem Datenmaterial (Kennzahlen, finanztechnischen und statistischen Analysen etc.). Lieferergebnis eines EFQM-Assessments ist der sogenannte Assessoren-Bericht, in dem die wesentlichen Stärken und Verbesserungspotentiale je Kriterium ausgewiesen bzw. belegt werden. Diese Aussagen bilden dann die **Grundlage für eine systematische Verbesserung einer Organisation**.

Ich freue mich sehr darüber, dass wir nun mit meinem Kollegen Roy Schedler über einen **zertifizierten EFQM-Assessor** verfügen. Herzliche Gratulation, Roy, zu dieser tollen Leistung!

Neuerscheinung im April 2012: Fundraising – Grundlagen, System und strategische Planung.



Mein Buch zeigt auf, wie Fundraising funktioniert und weshalb:

- Der erste Teil bietet einen Überblick über die Mechanismen des Fundraisings. Ein Schwerpunktthema sind dabei die Spendermotive und die Emotionen, die sie steuern. In Sieben Goldenen Regeln fasse ich zusammen, was für das Spendensammeln wichtig ist.
- Im zweiten Teil wird das *NFS NonproCons Fundraising System* vorgestellt, inkl. der in der Praxis entwickelten 8A des Fundraising-Mix.
- Der dritte Teil setzt dieses System in die strategische Fundraising-Planung um, mit praktischen Hilfsmitteln dazu, die Schritt für Schritt im Internet publiziert werden unter www.nonprocons.ch

Das Buch wird im Haupt Verlag Bern im April 2012 erscheinen. Dafür einen ganz herzlichen Dank an Matthias Haupt!

Gern besuchte Work-Shops von NonproCons

Wiederholt im Jahr führen wir Work-Shops zu den verschiedensten Themen durch (Ausschreibung unter www.nonprocons.ch). Ich danke den Teilnehmerinnen und Teilnehmern ganz herzlich für die motivierenden Feedbacks, die wir immer wieder erhalten! Hier zum Beispiel von Adrienne Theimer, Fragile Suisse:



Workshop „Wie schreibe ich ein gutes Stiftungsgesuch?“

„Das Seminar unter der Leitung von Andreas Häner war gut strukturiert, sehr praxisbezogen und fand in entspanntem Rahmen statt. Die Gruppe der Teilnehmer war sehr heterogen in Sachen Stiftungserfahrung und gesellschaftspolitischer Ausrichtung, was der Leiter aber elegant und souverän immer wieder aufzufangen wusste.

Seine Bemerkungen zum Schluss jeder Aufgabe aus seinem Blickwinkel öffneten neue Perspektiven auf die eigene Organisation und das Spiegeln nach den praktischen Rollenspielen war sehr hilfreich. Die Tipps aus seiner reichen Stiftungserfahrung waren sehr wertvoll. Interessant wäre ein vertiefter Einblick in das NFS-System gewesen.“

Aus unserer Praxis

Zurzeit arbeiten wir unter anderem an den folgenden spannenden Projekten:

Management Consulting:

- Zwei Projekte in der Organisationsentwicklung von Kultureinrichtungen.
- Überarbeitung eines Leitbildes und Neuformulierung der Förderpolitik einer CH-Förderstiftung.

Fundraising:

- Überprüfung der konzeptionellen Grundlage des Fundraisings bei Legatspendern einer gesamtschweizerisch tätigen NPO im Gesundheitswesen; Anschlussauftrag: Projektentwicklungen
- Überarbeitung der Fundraising-Strategie einer nationalen NPO ebenfalls im Gesundheitswesen
- Durchführung einer Kapitalkampagne in der Schweiz zur Co-Finanzierung des Neubaus eines Museums internationalen Rangs (UNESCO Weltkulturerbe) in Frankreich.

Mit den besten Wünschen für einen besinnlichen Jahresausklang!

NonproCons

Dr. Peter Buss, Geschäftsführer