



Kapitalkampagne



Die Ausgangslage

Nonprofit-Organisationen (NPO) sind nicht nur mit der Mittelbeschaffung für den laufenden Betrieb konfrontiert, sondern zuweilen auch mit einmaligen Investitionen. Dazu gehören Bauprojekte (Erwerb von Grundstücken und Immobilien, Neu- oder Umbauten), aber auch grössere Anschaffungen wie eine neue Heizungsanlage oder der Ersatz der bestehenden Inneneinrichtung.

Müssen solche Investitionen über Drittmittel finanziert werden, spricht man von einer Kapitalkampagne. Eine solche „Capital Campaign“ für eine einmalige Investition ab ca. CHF 500'000.- gehört zu den wichtigsten und komplexesten Fundraisinginstrumenten.

- Wichtigkeit: Da sich notwendige Investitionen nur bedingt oder gar nicht über Bankkredite finanzieren lassen – weil diese nicht über ein gewinnorientiertes Geschäftsmodell abgesichert werden können – sind NPO zwingend auf andere Finanzierungsformen angewiesen.
- Komplexität: Kapitalkampagnen sind aufwändig. Sie müssen konzeptionell gut vorbereitet und umsichtig gesteuert werden. Und sie sind zeitkritisch, weil die Finanzierung eines Investitionsvorhabens – parallel zur Projektentwicklung – rechtzeitig abgeschlossen sein muss. Eine Kapitalkampagne erfordert darum den Einsatz und das Commitment aller Mitarbeiter einer NPO über einen längeren Zeitraum hinweg.

Ihr Anliegen

Sie planen einen Umbau, beziehen ein neues Gebäude oder müssen einen Teil Ihrer Infrastruktur ersetzen. Aber Sie wissen nicht, wie Sie die dafür notwendigen Investitionen ausserhalb des Betriebsbudgets finanzieren können. Sie sind zudem unsicher, ob für dieses Vorhaben auch die entsprechenden Finanzierungspotentiale bestehen und wenn, wie Sie diese am besten identifizieren können. Um mehr Planungssicherheit zu erlangen, benötigen Sie deshalb fachmännischen Rat.

Unsere Leistungen

Die Konzipierung, operative Planung und Durchführung einer Kapitalkampagne unterscheiden sich in wichtigen Aspekten von anderen Fundraisinginstrumenten. Nonpro-

Cons verfügt über ein ausgewiesenes Fachwissen und jahrelange Erfahrung in der Konzipierung und Durchführung von Kapitalkampagnen. Wir sind in der Lage, Sie in jeder der vier Phasen fachlich zu beraten und zu unterstützen. Wir vermitteln Ihnen dabei auch grundsätzliches Wissen zu den Besonderheiten und zum Ablauf einer Kapitalkampagne.

- Phase 1: Kurzporträt und Vorprojekt
- Phase 2: Sensibilisierungsphase
- Phase 3: Kampagnen-Plan
- Phase 4: Umsetzung

Ihr Nutzen

Phase 1 und 2:

- Unvoreingenommene Einschätzung des Projekts durch aussenstehende Entscheidungsträger und Meinungsbildner
- Eine Risiko-Abschätzung bezüglich der Finanzierung am Spendenmarkt
- Grundlagen und unabhängige Empfehlung für einen Go oder No-Go Entscheid

Phase 3 und 4:

- Kampagnen-Plan als solide Grundlage für die nachfolgende Mittelbeschaffungs-Aktion
- Training der Vertreter Ihrer Organisation im Hinblick auf die persönlichen Gross-spender-Kontakte
- Unterstützung beim Aufbau der Kampagnen-Organisation, der Spendenchart und Gifts
- Vorschläge für die begleitende Öffentlichkeitsarbeit
- Frische Dynamik und professioneller push... und die Option, sich von Nonpro-Cons in allen operativen Fragen unterstützen zu lassen – dies bis hin zur integralen Führung der ganzen Kampagne

Unabhängig von der Realisierung des Vorhabens, also bei eventuellem Abbruch oder Unterbruch des Projekts nach der Phase 2, haben Sie aus diesem Auftrag an Nonpro-Cons u.a. den folgenden Nutzen:

- Sorgfältige und qualifizierte Image-Analyse Ihrer Organisation bei ausgewählten Kreisen.
- Eine Beurteilung des tatsächlichen Fundraising-Potentials Ihrer Organisation – wichtig für Mittelbeschaffungs-Aktivitäten auch in anderen Zusammenhängen.
- Ausarbeitung eines konkreten Vorprojekts, auf dem später aufgebaut werden kann.

Kosten

Nach einem ersten unverbindlichen Gespräch unterbreiten wir Ihnen gerne eine detaillierte Offerte.

Kontakt

Auf Ihre Kontaktnahme freuen wir uns sehr:
peter.buss@nonprocons.ch oder sekretariat@nonprocons.ch



«Unser Anspruch: Praxisnahe und fundierte Problemlösungen.
Die 20-jährige Erfahrung ist dafür eine solide Grundlage.»
Dr. Peter Buss, Gründer, Partner und Geschäftsführer