



## Newsletter 1-2012

Sehr geehrte Damen und Herren

### Dürfen Präsidenten von NPO für ihre Arbeit bezahlt werden?

Diese Frage beschäftigte vor wenigen Tagen die Medien. CHF 50'000.- für ein Präsidentenamt? Das sei zu viel, besonders dann, wenn die Organisation von Spendengeldern lebt. Solche pauschalen Aussagen helfen nicht weiter. Und man vergisst dabei, dass auch grosse Berufs- und Branchenverbände und auch Fachorganisationen ohne gut bezahlte Präsidien längst nicht mehr auskommen. Entscheidend ist m.E. nicht, wie sich eine NPO finanziert – über Mitgliederbeiträge, Dienstleistungen, Subventionen oder Spenden oder durch eine Kombination von allem – sondern was die Anforderungen an eine Funktion sind, wie gut diese erfüllt werden und wie über die allfällige Bezahlung der Organträger kommuniziert wird. Als Geldgeber (Mitglied, Spender etc.) muss man sich aufgrund vollständiger Informationen eine freie Meinung bilden und im Einzelfall entscheiden können, ob die getroffene Lösung angemessen ist oder nicht.

Allerdings ist es schwierig, sich an Empfehlungen zu orientieren. Denn die in der Schweiz von Branchenorganisationen vertretenen Meinungen gehen in diesem Punkt recht weit auseinander. Drei von diesen habe ich mal nebeneinander gestellt (Swiss Foundation Code, Swiss NPO-Code und ZEWO-Reglement). <http://www.nonprocons.ch/download-center/ratgeber-und-merkblaetter/> Sie reichen von grundsätzlich „angemessen honorieren“ bis zu „grundsätzlich unentgeltlich“. **Wäre es nicht an der Zeit, sich in einer solch sensiblen Frage mal an einen Tisch zu setzen und sich hier anzugleichen?"**

Vielleicht gibt ja die soeben erschienene Studie des CEPS den Anstoss dazu. Diese hält fest, dass differenziert Entlohnungen der obersten Leitungsorgane vertretbar oder sogar erwünscht seien. <http://ceps.unibas.ch/>. Ich bin gespannt auf die weitere Diskussion!

### VMI-ZEWO-Studie belegt: Ein hoher Anteil an institutionellen Spenden verbessert die Fundraising-Effizienz

In den nächsten Wochen werden die ZEWO und das VMI eine gemeinsame Fundraising-Studie publizieren. Vor wenigen Tagen wurden zentrale Erkenntnisse daraus am Internationalen Verbändeforum des VMI in Arosa und am 10. Internationalen Colloquium der NPO-Forscher der Uni Fribourg vorgestellt. Ein Punkt daraus ist mir besonders wichtig: Je höher der Anteil an institutionellen Spenden wie z.B. von Förderstiftungen ist, desto effizienter zeigt sich das Fundraising. Denn die Beschaffung solcher Beiträge ist, richtig gemacht, weit kostengünstiger als das Sammeln von Kleinspenden bei Privatspendern. Das erstaunt nicht. Im Gegenteil: Es bestätigt unsere mittlerweile 10-jährige konsequente und qualifizierte Arbeit im Stiftungsfundraising, Damals waren wir noch Pioniere. Heute sind wir im Stiftungsfundraising führend. Darauf sind wir schon etwas stolz... [http://www.nonprocons.ch/uploads/media/Stiftungsfundraising\\_Sherlock\\_Holmes.pdf](http://www.nonprocons.ch/uploads/media/Stiftungsfundraising_Sherlock_Holmes.pdf)



## Lassen Sie Sich eine Spende schenken



Seit Jahren erfolgreich in Deutschland. Jetzt neu auch in der Schweiz, exklusiv erhältlich bei NonproCons: Die Spenden-Geschenkkarte HelpCard – das **neue und einzigartige Fundraising-Tool**.

### Die Spende als Geschenk - so zum Beispiel...

...von **Privaten**: anlässlich von Hochzeiten, Geburtstagen etc.

...von **Firmen**, z.B. als Weihnachtsgeschenk für Kunden

...von **Verbänden**, z.B. bei Kongressen

...von **Förderstiftungen**: anlässlich von Preisverleihungen

...USW.

Einfach abgewickelt über die Website der Organisation, im eigenen Design und mit vielen Wahlfreiheiten für den Schenker. Die HelpCard ist ein ideales Tool zur Neuspendergewinnung und zur Spenderpflege, vielseitig einsetzbar in der Zusammenarbeit mit Firmen und Institutionen (Corporate Fundraising), kostengünstig und mit minimalem administrativen Aufwand. Weitere Infos unter

<http://www.nonprocons.ch/helpcard/> oder <http://de.helpcard.org/>

## NonproCons Swiss Cocktail am Deutschen Fundraising Kongress 2012 in Berlin

Am deutschen Fundraising-Kongress in Berlin, 18.-20. April, werde ich mit zwei Beiträgen vertreten sein. Mein Workshop „Weshalb wir spenden. Unsere Motive und Emotionen, die sie lenken“ war schon nach wenigen Tagen ausgebucht. An der Table Session zu den QR-Codes hat's vielleicht noch Plätze frei. Auf jeden Fall: Alle Schweizer Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Kongresses sind am Abend des Eröffnungstages ganz herzlich eingeladen zum NonproCons Swiss Cocktail in der Sky-Bar (die heisst wirklich so, und das nicht wegen unseres Logos!) – alleine schon ein Grund, sich noch anzumelden!



## Ab Mitte April im Buchhandel erhältlich: Fundraising – Grundlagen, System und strategische Planung.



Mein Buch zeigt auf, wie Fundraising funktioniert und weshalb: Der erste Teil bietet einen Überblick und fasst in den «Sieben Goldenen Regeln» die Essenz des erfolgreichen Spendensammelns zusammen. Im zweiten Teil wird ein Fundraising-System zur Gestaltung des Spendendialogs vorgestellt, inkl. der in der Praxis entwickelten acht Bausteine («8A») des Fundraising-Mix. Der dritte Teil setzt dieses System in die strategische Fundraising-Planung um. Ergänzt wird das Buch ab Mitte Mai durch Arbeitsinstrumente im Internet. Hier können Sie das Buch bestellen: <http://www.nonprocons.ch/angebot/fundraising-buch/>

**Der online-Kurz-Kommentar des Fundraiser-Magazins zum Buch: „...Gold wert“.**

## Im Mai und Juni führen wir wieder unsere beliebten Workshops durch:

Themen: Leitbild, Fundraising-Strategie, Spendenbrief, Stiftungsfundraising, usw.

<http://www.nonprocons.ch/angebot/workshops/>

Mit herzlichen Grüßen

NonproCons

Dr. Peter Buss, Geschäftsführer