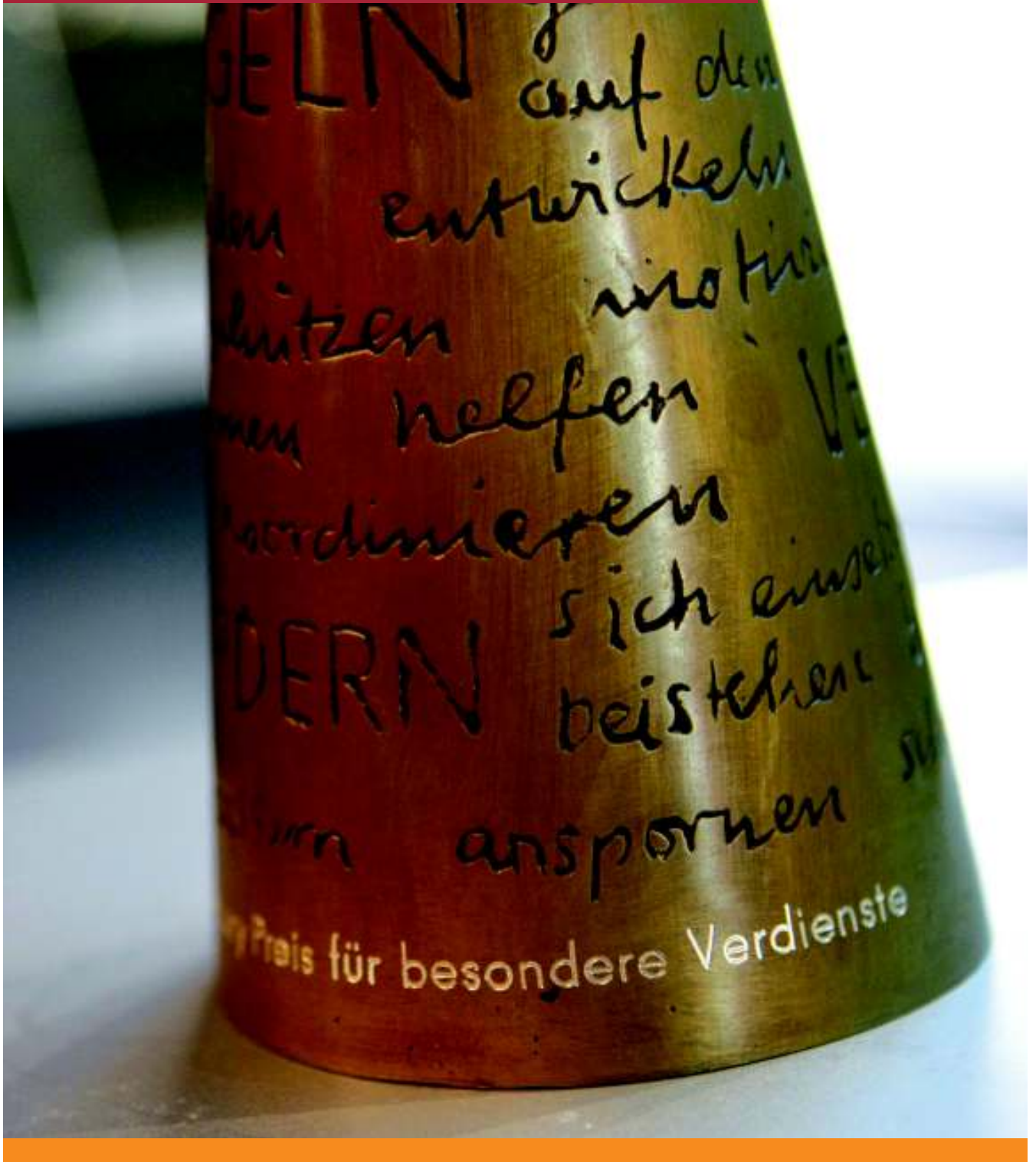


DEUTSCHER  
FUNDRAISING  
VERBAND

2012

J A H R E S B E R I C H T



## INHALT

Editorial	3
1. Aus Geschäftsstelle und Gremien	5
1.1. Die Geschäftsstelle	
1.2. Die Gremien	
2. Mitgliederentwicklung	8
2.1. Die neue Beitragsordnung	
2.2. Gesamtüberblick Mitgliedschaften im Verband	
3. Fachgruppen, Regionalgruppen und Ausschüsse	12
3.1. Fachgruppen	
3.2. Fachausschüsse	
3.3. Regionalgruppen	
4. Veranstaltungen	18
4.1. Der Fundraising Kongress	
4.2. Die Fachtage	
5. Kommunikation und Lobbyarbeit	22
5.1. Pressearbeit	
5.2. Mitgliedermedien	
5.3. Der Verband online	
6. Sponsoring und Partnerschaften	26
7. Internationales	28
8. Finanzen	30
Schlussbemerkung	34

# Editorial

## EIN VERBAND AUF DEM WEG

2012 hat der Deutsche Fundraising Verband viele neue Wege beschritten: Nach langer Vorbereitungszeit wurde in der Mitgliederversammlung nun endlich die neue Beitragsordnung beschlossen. Wir freuen uns, dass wir bereits zahlreiche neue juristische Mitglieder gewinnen konnten. Außerdem wurden unsere 19 Grundregeln für eine gute, ethische Fundraising-Praxis um die Charta der Spenderrechte erweitert. Dabei fanden Kongress und Mitgliederversammlung das erste Mal in Berlin statt, sodass der Verband nun drei Jahre nach seinem Umzug vollständig in der Hauptstadt angekommen ist.

Nachdem die Webseite des Verbands im Sommer durch unseren Relaunch ein ganz neues Gesicht erhalten hat, haben wir uns kurze Zeit später aufgemacht ins Web 2.0, um dort Mitglieder und Interessierte über alles Aktuelle im Verband und im Fundraising zu informieren.

Auch in unseren Gruppen war Bewegung: Die Fachgruppe Frauen zum Beispiel unterstützt erstmalig in der Verbandsgeschichte den Fundraising-Nachwuchs mit ihrem Mentoring-Programm. Und mit der neuen Regionalgruppe Freiburg hat sich der Verband bis tief in den Südwesten der Republik ausgedehnt.

In diesem Jahresbericht wollen wir Sie mitnehmen auf einem Weg quer durch den Verband und Ihnen all dies und mehr genauer zeigen.

Brechen wir auf!



Ihr Matthias Buntrock  
Vorstandsvorsitzender



# Aus Geschäftsstelle und Gremien

## EIN NEUES GREMIUM UND WEITERE VERÄNDERUNGEN

### 1.1. Die Geschäftsstelle

Das Jahr 2012 war für die Geschäftsstelle des Deutschen Fundraising Verbandes ein spannendes Jahr mit einigen Erneuerungen.

Zu Beginn des Jahres verließen Claudia Bierhoff, bis dahin tätig im Mitgliedermarketing, und Christian Köhn, zuständig für die interne und externe Kommunikation, die Verbandsgeschäftsstelle. Anja Köhn kam zum Jahreswechsel 2011/12 aus der Elternzeit zurück und übernahm in Teilzeit wieder die Betreuung der Fach- und Regionalgruppen, sowie die Unterstützung des Geschäftsführers.

In einem Workshop mit dem Vorstand und den MitarbeiterInnen der Geschäftsstelle strukturieren wir die Aufgabenfelder neu. So können wir den guten Service für die Mitglieder ausbauen und die Unterstützung der Gremien, Fachausschüsse und Fachgruppen effektiver gestalten.

Mit PR-Fachfrau Nicole Holtz kam eine neue Kollegin in die Geschäftsstelle, die zuvor in verschiedenen Agenturen tätig war und im politischen Bereich in Wahlkämpfen auf Bundes- und Landesebene mitgearbeitet hat. Mit ihrer Unterstützung konnten wir den geplanten Relaunch der Verbandswebsite erfolgreich abschließen.

Auch die Veränderungen in der Mitgliederstruktur haben 2012 einen großen Teil der Verbandsarbeit bestimmt. Zum Jahresende konnten wir 12 Organisationen und 21 Dienstleister und Berater als erste juristische Mitglieder im Deutschen Fundraising Verband begrüßen.

Besonders freuten wir uns auch über das rege Interesse von Studierenden an der Arbeit des Deutschen Fundraising Verbandes. Jörg Fester und Thomas Röhr begrüßten 2012 verschiedene Studierendengruppen zu Workshops in den Räumen der Geschäftsstelle, diskutierten mit den Studierenden über Herausforderungen im Fundraising und beantworteten die vielen Fragen rund um den Beruf. Auch für das Jahr 2013 liegen uns schon einige Terminanfragen von Gruppen vor.

Zum Ende des Jahres 2012 verließ Geschäftsführer Jörg Fester den Deutschen Fundraising Verband. Ein besonderer Dank des Vorstandes gilt hier den Mitarbeiterinnen der Geschäftsstelle, die in Zeiten des Wechsels die anfallenden Aufgaben hervorragend erledigten.

### Ausblick 2013

Im Jahr 2013 können wir zurück blicken auf 20 Jahre gemeinsamer Verbandsarbeit. Was 1993 in Frankfurt mit 29 Gründungsmitgliedern begann, entwickelte sich im Laufe der Zeit zu dem zweitgrößten Bundesverband seiner Art in Europa. Das 20jährige Jubiläum können wir gemeinsam mit 1.300 Mitgliedern begehen.

Wir wollen uns auf dem Erreichten aber nicht ausruhen. In 2013 werden die Themen Mitgliedermarketing und Lobbyarbeit ein wichtiger Teil unserer Arbeit sein.

| 03.02.

Jahrestagung der Regional- Fachgruppen- und Fachausschuss LeiterInnen in Kassel

| 13.02.

Der Abschlussbericht zur Studienreise „Fundraising in Nordamerika“ erscheint

| 24.02.

Die Jury des Deutschen Fundraising Preises entscheidet in einer ersten Auswahlrunde über die Nominierungen dieses Jahres

## 1.2. Die Gremien

### Vorstand

Im ersten Halbjahr 2012 war die Entwicklung des neuen Beitragsmodells eine der zentralen Aufgaben des Vorstands, um dieses dann planmäßig auf der Mitgliederversammlung 2012 zur Abstimmung zu stellen. Zudem wurden verschiedene Sponsoringpakete erarbeitet und im Anschluss gezielt potenzielle Sponsoren angesprochen. Um dem Deutschen Fundraising Verband nach der Umwandlung vom Berufs- zum Fachverband auch ein neues Gewand zu geben, begann der Vorstand 2012 mit dem Entwicklungsprozess zu einem neuen Corporate Design.

Im Bereich der Lobbyarbeit setzte sich der Verband weiter für das Thema SEPA ein und meldete sich unter anderem im Rahmen der Erarbeitung des SEPA-Begleitgesetzes durch den Bundestag zu Wort. Auch das Thema Umsatzsteuer stand auf der Agenda. Gemeinsam mit der Geschäftsführung traf sich der Vorstand hierzu im April 2012 mit den beiden CDU-Bundestagsabgeordneten Ansgar Heveling und Ralph Brinkhauser.

Ebenfalls ein Schwerpunkt der Arbeit ist der Austausch auf nationaler als auch auf internationaler Ebene: Matthias Buntrock war als Vorstandsvorsitzender 2012 sowohl bei der National Convention des Institute of Fundraising in London, als auch in Vancouver beim Kongress der AFP vor Ort. Ebenso war der DFRV bei den Treffen des Bundesnetzwerks Bürgerschaftliches Engagement vertreten und führte regelmäßige Gespräche mit dem Bundesverband Deutscher Stiftungen.

### Aufgabenverteilung des Vorstands

Buntrock, Matthias	Fundraising-Kongress, öffentliche Präsentation, Geschäftsstelle (generelle Anfragen)
Röhr, Dr. Thomas	Internet, Lobbying, externe Kommunikation/Presse, interne Kommunikation/online Newsletter, IT-Ausschuss, Fachgruppe Kirche
Lindemann, Mathias	Finanzen, Rechtsausschuss
Bausch, Johannes	Fundraising Akademie, Regionalgruppen
Deckert, Katja Stefani	Zertifizierung, EFA/Internationales, Beirat, Fachgruppe Politik
Gilbert, Becky Ann	EFA/Internationales, Geschäftsstelle (arbeitsorganisatorische Anfragen), Jubiläum 2013, Kongress 2014, Fachgruppe Kultur, Fachgruppe Bildung, Fachgruppe Gesundheit
Raths, Ricarda	Mitgliedermarketing, Kooperationen/Sponsoring, Jubiläum 2013, Kongress 2014, Ethikausschuss
Steinrücke, Veronika	Media Materialien/Magazin, Jubiläum 2013, Kongress 2014, Frauennetzwerk

### Der Beirat

Neben dem Vorstand hat 2012 ein neues Gremium seine Arbeit aufgenommen: Der Beirat. Aufgabe des Beirates ist es, Fragen zur Entwicklung des Verbandes und des Berufsstandes zu diskutieren, den Vorstand zu beraten und Empfehlungen auszusprechen. Er stellt damit ein Bindeglied zwischen dem Vorstand und der Mitgliederversammlung dar. Der Beirat des DFRV besteht aus gewählten Vertretern der Fach- und Regionalgruppen, gewählten Mitgliedern und durch den Vorstand kooptierten Mitgliedern und soll die unterschiedlichen Interessen und Meinungen der Mitglieder abbilden. Sie werden sich künftig zweimal jährlich treffen.

Beim ersten Treffen des Beirats in Frankfurt ging es vor allem darum, was genau der Inhalt und das Ziel der Beiratsarbeit sein soll. Die Mitglieder des Gremiums sind hier mit sehr unterschiedlichen Erwartungen angetreten. Diese vielen Perspektiven und Ideen gilt es nun zu koordinieren. Im Anschluss wurde den Beiratsmitgliedern seitens des Vorstands die aktuelle Situation des Verbands vorgestellt sowie ein Überblick über die Finanzen verschafft.

Auch in der zweiten Sitzung des Beirats im November 2012 war der Haushalt ein zentrales Thema, ebenso wie eine Diskussion zur Frage der möglichen Neueinstellung eines neuen Geschäftsführers. Auch die Durchführung des Fundraising Kongresses 2014 befand sich auf der Tagesordnung. Hier wurde die Frage diskutiert, wie der Kongress nach Auslaufen des Vertrags mit der derzeitigen Veranstaltungsagentur SWOP organisiert werden soll.

### Die Schiedskommission

Die seit Januar 2011 tätige Schiedskommission erhält Verstärkung. Hans Joachim Bode komplettieren entsprechend des Votums der Mitgliederversammlung das Team um Dr. Viva Katharina Volkmann, Christine Deckert und Petra Klüners. Tom Neukirchen und Kai W. Dörfner waren zuvor von ihren Ämtern zurückgetreten.

Auch die Schiedsordnung ist leicht modifiziert worden. Damit ist es künftig nicht mehr nur Betroffenen, sondern jedem Bürger möglich, die Schiedskommission auf mögliches Fehlverhalten der DFRV-Mitglieder aufmerksam zu machen. Meldungen werden im Vorfeld durch den DFRV-Vorstand geprüft. Bei einem begründeten Verdacht spricht der Vorstand dann einen offiziellen Arbeitsauftrag an das Gremium aus.







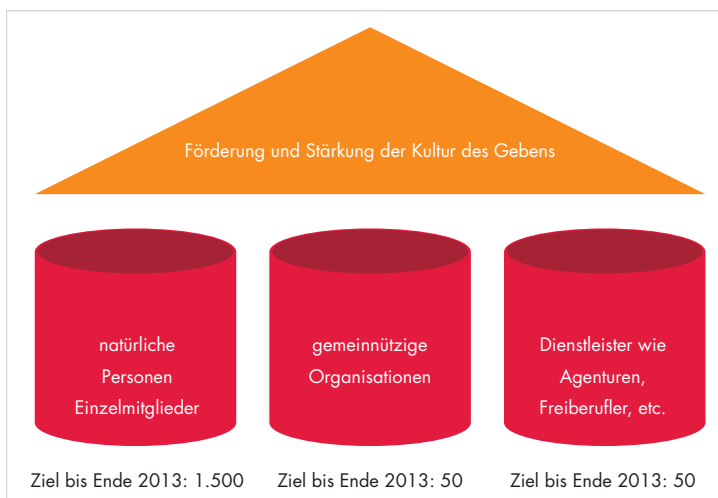
# Mitgliederentwicklung

## 2.1. Die neue Beitragsordnung

Am 20.04.2012 war es soweit: 113 Mitglieder waren der Einladung in das andel's Hotel gefolgt, um über die Ausrichtung des Verbandes abzustimmen. Mit überwältigender Mehrheit wurde dem vom Vorstand vorgelegten Entwurf der neuen Beitragsordnung zugestimmt. Diese Zustimmung bildet eine historische Zäsur in der fast 20-jährigen Geschichte des Deutschen Fundraising Verbandes, denn damit ist nun erstmals auch die Aufnahme von juristischen Mitgliedern möglich. Primäres Ziel dieser wegweisenden Entscheidung ist die weitere Förderung und Stärkung des Verbandes als Interessensvertretung für eine starke Kultur des Gebens!

Durch die Anerkennung der „19 Grundregeln für eine gute, ethische Fundraisingpraxis“ und der „Charta der Spenderrechte“ der Institutionen wird eine zusätzliche Vertrauensbasis zu Spendern, Unterstützern und Kunden geschaffen. Darüber hinaus profitieren alle Mitarbeiter von den Sonderkonditionen, z.B. bei Veranstaltungen, sowie einem Netzwerk aus 1.300 Fundraisern und Fundraiserinnen.

Im Vorfeld der Präsentation vor den Mitgliedern wurden durch den Vorstand, die Geschäftsführung und Vertretern aus Organisationen und Unternehmen erste Ziele für die neue Entwicklung der Mitglieder gesteckt. So sollen bis Ende 2013 über 1.500 persönliche Mitglieder, 50 gemeinnützige Organisationen und 50 Dienstleister im Verband vereint sein.



Grafik 1: die Ziele des Verbandes bis Ende 2013

Bereits auf der Mitgliederversammlung bekundeten die erste Organisation (ROTE NASEN Clowns im Krankenhaus e.V.), der erste Dienstleister (FRC Spenden Manufaktur) und zwei freie BeraterInnen (Arne Kasten und Sieglinde Ruf) ihren Entschluss, bestehende persönliche Mitgliedschaften in eine juristische umzuwandeln.

Durch gezielte Ansprache von bestehenden Mitgliedern, durch Mailings und Telefonate seitens der Geschäftsstelle und des Vorstandes konnten bis Jahresende erste Erfolge in Richtung der gesetzten Ziele verzeichnet werden: So unterschrieben 12 Organisationen, 12 Dienstleister und 9 freie Berater ihren Antrag zur juristischen Mitgliedschaft. Erfreulich ist die Tatsache, dass es sich hierbei nicht nur um Umwandlungen bestehender Mitgliedschaften, sondern auch um Neueintritte von Institutionen handelte.

	Bestehende Mitgliedschaften umgewandelt	Neue juristische Mitgliedschaften im Verband
Organisationen	6	6
Unternehmen	10	2
Freie Berater	9	0
Summe	25	8

Grafik 2: Herkunft der juristischen Mitgliedschaften

Grafik 3 verdeutlicht, dass hinter jeder juristischen Mitgliedschaft mehrere Fundraiser und Fundraiserinnen stehen. Zu erkennen ist, dass auch einige persönliche Mitgliedschaften weiterbestehen, obwohl die jeweiligen Arbeitgeber eine institutionelle Mitgliedschaft unterschrieben haben. Dies ist ein sehr wichtiger Schritt, um dem Verband eine große und laute Stimme zu geben!

Mit neuen Ideen und guten Argumenten sowie gezielten Strategien müssen die haupt- und ehrenamtlichen Akteure des Verbandes die unterschiedlichen Erwartungen erfüllen und zielgruppenorientierte Angebote für die verschiedenen Mitgliedsformen präsentieren und umsetzen. Die Sicherung eines soliden Mitgliederstammes – bestehend aus allen drei Säulen – ist ein zentrales und existenzielles Ziel des Verbandes.



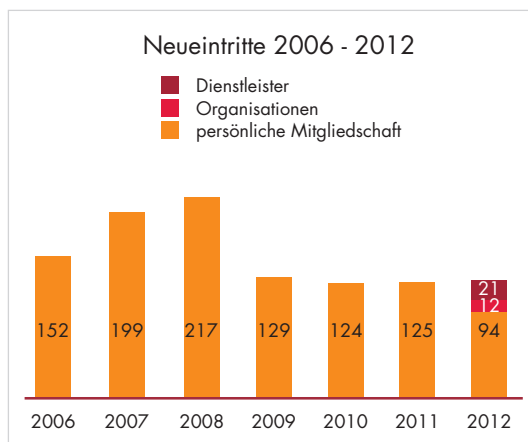
Grafik 3: Die Stimme des Verbandes wächst!

Hinter einer juristischen Mitgliedschaft verbergen sich viele Einzelpersonen, neue Mitglieder oder ehemals persönliche Mitgliedschaften

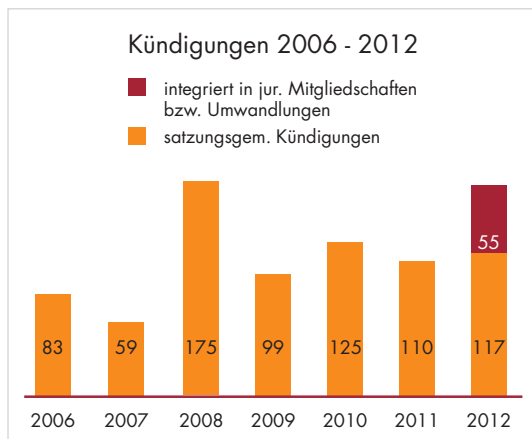
## 2.2. Gesamtüberblick Mitgliedschaften im Verband



Grafik 4: Gesamtüberblick Mitglieder im DFRV



Grafik 5: Gesamtüberblick der Neueintritte 2006 – 2012



Grafik 6: Gesamtüberblick der Kündigungen 2006 - 2012

Die Anzahl der persönlichen Mitgliedschaften, die weiterhin eine starke Säule im Verband bilden, ist – wie in den Jahren zuvor – konstant geblieben. Neueintritte und Austritte halten sich in etwa die Waage, sieht man von den Kündigungen persönlicher Mitgliedschaften ab, die aufgrund von Beitritten von Organisationen und Unternehmen zustande gekommen sind. Die Gründe für die Austritte sind – wie in jedem anderen Verband auch – vielfältig. Zumeist lagen sie im Wechsel des Tätigkeitsbereiches oder des Arbeitgebers und dem nunmehr fehlenden Bezug zum Fundraising begründet. Einige ehemalige Mitglieder waren mit dem Leistungsangebot oder mit der Arbeit des Verbandes nicht zufrieden oder fühlten sich zu wenig durch den Verband in der Öffentlichkeit vertreten.

### Ausblick 2013

Mit dem Tag des Druckes des Jahresberichtes konnten wir das 47. juristische Mitglied im Deutschen Fundraising Verband begrüßen!



# Fachgruppen, Regionalgruppen und Ausschüsse

## VIELFÄLTIGE AKTIVITÄTEN IM VERBAND

Die Fachgruppen waren im Jahr 2012 sehr aktiv. Insbesondere die von Ihnen veranstalteten Fachtage haben dabei viele Fundraiserinnen und Fundraiser angezogen. Bei den Regionalgruppen ist der Verband dank der Neugründung der Regionalgruppe Freiburg im Südwesten Deutschlands nun noch besser aufgestellt. Bei den Fachausschüssen konnte sich der Fachausschuss Ethik auf der Mitgliederversammlung über eine breite Mehrheit für die Charta der Spenderrechte freuen, während sich der Fachausschuss IT derzeit weiter schwerpunktmäßig mit dem Thema SEPA beschäftigt.

### 3.1. Die Fachgruppen

#### Fachgruppe Bildung

Am 17. Juli hat sich die Fachgruppe Bildung in den Räumen der Geschäftsstelle getroffen, um über ihre zukünftige Aufstellung zu diskutieren. Ihre Kernaufgaben sieht die Fachgruppe Bildung in der Vernetzung der FundraiserInnen im Bildungsbereich, in der Referenzpunktbildung durch Studien und Rankings, dem Durchführen von Lobbyarbeit für das Bildungsfundraising sowie darin, als Know-how-Vermittlerin für alle Ebenen des Bildungsfundraisings zu dienen.

Es wurde festgestellt, dass gerade im Schulfundraising ein großer Bedarf an grundsätzlichen Ideen besteht, da sich dieser Bereich immer noch am Anfang seiner Fundraising-Aktivitäten befindet. Best-Practice-Tage werden daher in diesem Bereich zukünftig der Ideenvermittlung dienen. Die Tage sollen als regionale Veranstaltungen angeboten werden, um die Kosten für die teilnehmenden Schulen möglichst gering zu halten. Zur Vermittlung der Methoden für das Schulfundraising wird es weiterhin einen Bildungstag geben. Expertenrunden zur Diskussion einzelner Themen sollen sich bei Bedarf aus den Best-Practice-Days heraus ergeben und werden dann durch die Fachgruppe unterstützt. Um das Angebot der Fachgruppe besser auf die Bedürfnisse der Mitglieder abzustimmen und gleichzeitig Experten im Schulfundraising-Bereich zu identifizieren und Schulen zu finden, die an den Best-Practice-Days mitwirken, soll eine Umfrage unter allen bisherigen Teilnehmern der Schul-Bildungstage durchgeführt werden.

Neben der Arbeitsgruppe „Studie“ werden noch die zwei Arbeitsgruppen „Schule“ und „Hochschule“ gebildet, die für die Organisation der jeweiligen Veranstaltungen zuständig sind. Darüber hinaus bildet sich ein Steuerungskreis Bildung, der aus mindestens einem Mitglied jeder Arbeitsgruppe besteht und regelmäßig tagt, um die Gruppenarbeit zu koordinieren.

| 01.05.

Personalwechsel in der Geschäftsstelle: Nicole Holz übernimmt den Bereich der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

| 11.05.

Die RGs Nürnberg und Würzburg machen eine Exkursion nach Heilbronn. Ziel ist unter anderem die Heilbronner Bürgerstiftung

| 14.05.

Der Rote Nasen e.V. wird als erstes Organisations-Mitglied in den Verband aufgenommen

### Fachgruppe Gesundheitswesen

Die junge, aber bereits zweitgrößte Fachgruppe des Verbands, die Fachgruppe Gesundheitswesen konnte sich 2012 über einige Erfolge freuen: Ein erfolgreicher Fachtag, die Veröffentlichung der ersten Studie im Bereich Fundraising in Krankenhäusern gemeinsam mit Roland Berger Strategy Consultants und die Anbahnung einer engeren Zusammenarbeit mit der amerikanischen Schwestergesellschaft AHP (Association for Healthcare Philanthropy) sind von der Fachgruppe initiiert worden.

Ein Meilenstein für das Fundraising ist im März 2012 gelungen: Gemeinsam mit Roland Berger Strategy Consultants wurde die erste Studie zum Thema „Fundraising in Krankenhäusern“ veröffentlicht. Durchgeführt wurde die qualitative Studie von Oliver Rong und Jeannine Gauer, Partner, beziehungsweise Consultant bei Roland Berger Strategy Consultant, sowie von Birgit Stumpf, Leiterin der Fachgruppe Gesundheitswesen. Sie ist auf großes Interesse gestoßen und hat für eine breite Resonanz in den Medien gesorgt. Über 60 ausführliche Artikel sind in der Fach- und Allgemeinpresse über die Studie und die Bedeutung von Fundraising im Gesundheitswesen erschienen, darunter Beiträge in „heute.de“ und in führenden Krankenhaus-Management-Publikationen wie „Ärzteblatt“, „f&w“ und „KU Gesundheitsmanagement“. Für 2013 ist eine weitere Nutzung dieser PR- und Krankenhauskontakte für die Belange des Fundrasings sowie eine Fortführung der Studie auf quantitativer Ebene geplant, ebenso wie ein weiterer Fachtag im ersten Quartal des Jahres und eine engere Zusammenarbeit mit der amerikanischen Schwesterorganisation AHP (Association for Healthcare Philanthropy).



### Die Studie „Fundraising in Krankenhäusern“

Die Studie zeigt auf, dass Spenden einen signifikanten Beitrag zur Finanzierung von Krankenhäusern leisten. Nicht nur in den USA, wo Fundraising bereits eine etablierte Säule der Krankenhausfinanzierung darstellt, sondern auch in Deutschland lohnt sich ein Investment in den Aufbau von Fundraising-Strukturen. Kliniken, die Fundraising professionell betreiben, können ihr Engagement auch gezielt für das Marketing ihres Klinikums einsetzen und verschaffen sich so einen Wettbewerbsvorteil. Die Studie gibt einen Überblick über die aktuelle Best Practice des Krankenhaus-Fundraisings und dient als Leitfaden, wie Fundraising erfolgreich in der eigenen Klinik umgesetzt werden kann, wenn die Voraussetzungen dafür geschaffen werden: Eine strategische Ausrichtung, die passende organisatorische Umsetzung und eine professionelle Kommunikation sind die zentralen Erfolgsfaktoren.





### Fachgruppe Frauen

Die Fachgruppe Frauen startete 2012 das erste Mentoring-Programm des Deutschen Fundraising Verbands. Das Programm geht über 12 Monate und umfasst die gezielte Unterstützung von Nachwuchskräften (Mentees) durch Rat und Einfluss von etablierten Führungskräften (MentorInnen) im Fundraising. Der Auftakt für das Programm fand im Rahmen des Frauen-FundraisingForums am 7. und 8. September in Kassel statt. Insgesamt konnten in dieser ersten Runde des Mentoring-Programms 18 Mentoring-Paare gebildet werden.

Mentorin werden konnten Frauen, die seit mindestens drei Jahren in Führungspositionen und seit mindestens zehn Jahren im Fundraising tätig sind. Die Mentorin nimmt dabei verschiedene Rollen ein: Beraterin, Unterstützerin, Vorbild, Türöffnerin, Kontakterin oder „Kritische Freundin“. Für sie besteht der Vorteil darin, die eigene Karriere und den Arbeitsstil zu reflektieren.

Mentee werden konnten Frauen, die Führungspositionen anstreben, Berufs- und Erziehungsurlaub-Rückkehrerinnen, Neu-Führungskräfte, Existenzgründerinnen oder Frauen, die ein besseres Standing erreichen wollen. Sie sollten dafür klare berufliche Ziele und Erwartungen formulieren, auf die hingearbeitet werden kann wie besserer Job, höheres Gehalt, andere Abteilung etc.

### Fachgruppe Kirche

Im März traf sich die Fachgruppe Kirche in Räumen der Caritas in Frankfurt. Drei Referenten – aus dem Erzbistum Köln, der Landeskirche Hannover und dem Caritasverband Frankfurt – reflektierten eine wichtige Säule des Fundraisings: die Arbeit mit Ehrenamtlichen. Alle stimmten darin überein, dass Augenhöhe, professionelle Koordination und ein strukturiertes Konzept die entscheidenden Elemente erfolgreicher ehrenamtlicher Tätigkeit bilden.

Darüber hinaus hat die Fachgruppe Kirche ihre Zusammensetzung analysiert: Mit je 60 Fundraisern aus evangelischer und katholischer Kirche ist die Mitgliederstruktur konfessionell ausgeglichen. Etwa 50 Mitglieder arbeiten direkt für eine Kirche, gut 40 für Caritas und Diakonie, gut 20 für Mission und Hilfswerke. Die Antwort auf die Frage „Warum sind Sie in dieser Fachgruppe“ lautete: kollegiale Beratung und Netzwerkarbeit.

Ein zweites Treffen der Fachgruppe Kirche fand im Vorfeld der kollekta statt. Elke Böhme-Barz von der Erzdiözese Köln berichtete hier vom Besuch des Deutschen Stiftungstages in Erfurt, bei dem es besonders um eine den Stiftungszweck fördernde Anlage von Stiftungsvermögen ging. Paul Dalby vom Evangelischen Medienservicezentrum berichtete anschließend von einer Studienreise der Landeskirche Hannover zu Einrichtungen in London und Oxford. Der Austausch über weitere Themen von der Finanzierung von Gemeindehausrenovierungen bis hin zu Vor- und Nachteilen von „Dachstiftungen“ zur Professionalisierung der Arbeit kleinerer Stiftungen innerhalb kirchlicher Einheiten schloss das Treffen ab.

## 3.2. Die Fachausschüsse

### Fachausschuss Ethik

Ein zentrales Projekt des Fachausschusses Ethik konnte im April 2012 erfolgreich abgeschlossen werden: Mit großer Mehrheit verabschiedete die Mitgliederversammlung am 20. April die „Charta der Spenderrechte“ offiziell.

Damit wurde eine Ergänzung zu den bereits bestehenden Ethikregeln des Deutschen Fundraising Verbands geschaffen, den 19 Grundregeln für eine gute ethische Fundraising-Praxis. Die „Charta der Spenderrechte“ fordert von den Organisationen mehr Transparenz und stärkt die Rechte der Spender. Das Grundlagenpapier beinhaltet insgesamt 10 Punkte, die einen ethisch korrekten Umgang der gemeinwohlorientierten Organisationen mit ihren Spendern definieren.

Aktuell arbeitet der Fachausschuss Ethik an einer Überarbeitung der 19 Grundregeln für eine gute, ethische Fundraising-Praxis, die neuen Mitgliedschaftsformen angepasst werden sollen. Auf Basis der bisherigen 19 Grundregeln überprüfen die Mitglieder des Ethikausschusses in einem ersten Schritt, wie das Regelwerk genau für Organisationen und Dienstleister aussehen sollte, und arbeiten einen Entwurf für die neuen Grundregeln aus. Dann wird dieser Entwurf mit anderen Verbänden wie z.B. dem DDV, dem Österreichischen Fundraisingverband, VENRO etc. diskutiert. Schließlich werden einzelne Mitglieder des Fundraising Verbandes eingeladen, sich in die Diskussion einzubringen. Vorgestellt werden die neuen Grundregeln dann auf dem Deutschen Fundraising Kongress 2013.

Außerdem gab es im Ethik-Ausschuss 2012 einen personellen Wechsel: Almuth Wenta zog sich aus gesundheitlichen Gründen aus dem Ethik-Ausschuss zurück. Ihren Platz übernahm Julia Biermann (Kindermissionswerk „Die Sternsinger“). Almuth Wenta hat als langjähriges Ausschuss-Mitglied maßgeblich an der Entwicklung der 19 Grundregeln für eine gute, ethische Fundraising-Praxis und der Charta der Spenderrechte mitgewirkt. Neuer Gruppenleiter wurde Jörg Gattenlöhner.

### Fachausschuss IT

Der Fachausschuss IT beschäftigte sich 2012 maßgeblich damit, FundraiserInnen über die geplante SEPA-Einführung zu informieren. Hierfür wurde eigens eine Checkliste mit den wichtigsten To-Dos im Überblick veröffentlicht, verschiedene Workshops durchgeführt und eine Veranstaltung mit dem SEPA-Experten der Firma van den Berg initiiert. Bei der halbtägigen Veranstaltung waren ca. 50 Teilnehmer anwesend, die sich verschiedene Vorträge zu den unterschiedlichen Aspekten der SEPA-Einführung anhörten: von einem allgemeinen Input über die speziellen Aspekte des Themas SEPA für die Fundraising-Arbeit bis hin zu den Lösungsvorschlägen, die die Experten von van den Berg präsentierten. Zusätzlich lieferte der Ausschuss weitere Hintergrundinformationen zu SEPA. Die entsprechenden Materialien sind auf der Homepage des Verbandes auf einer eigenen Unterseite zum Thema SEPA eingebunden, wo sie von allen Interessierten eingesehen und heruntergeladen werden können. Insbesondere Ausschussleiterin Doris Kunstdorff steckte dabei viel Zeit und Engagement sowohl in die Umsetzung der Veranstaltungen als auch in die Zusammenstellung der Checklisten. Ihr gilt an dieser Stelle unser besonderer Dank.

## Die Regionalgruppen

Die Regionalgruppen leisten die Basisarbeit des Verbands. Hier kommen überdurchschnittlich viele Nicht-Mitglieder das erste Mal mit dem Verband in Kontakt. Gerade für Einsteiger ins Fundraising bieten die Regionalgruppen dabei attraktive Möglichkeiten, grundlegende Informationen zum Thema zu erhalten.

2012 bestand der Verband aus zunächst 21 Regionalgruppen. Im September 2012 kam noch die Regionalgruppe Freiburg hinzu. Die Gruppenleitung hat Dorothea Schermer übernommen, die zukünftig zu insgesamt vier Treffen jährlich in den Breisgau einladen will. Einen Wechsel in der Gruppenleitung gab es bei der Regionalgruppe Wiesbaden/Mainz. Sie hat seit 2012 einen dritten Mann im Leitungsteam: Mathias Nippgen-van Dijk ist Referent für Freiwilligendienste im Bistum Limburg und wird ab sofort Peter Pham und Erhard Stahl bei der Organisation der Regionalgruppe unterstützen.

Auch die Regionalgruppen versuchen, ihr Angebot regelmäßig zu optimieren: So hat beispielsweise die Regionalgruppe Bielefeld eine Sitzung komplett den Fragen nach der zukünftigen Gestaltung der Treffen gewidmet. Als Ergebnis solcher Evaluationen wurde bei einigen Gruppen der Abendtermin mittlerweile gegen einen Vormittagstermin ausgetauscht, der für die Gruppenteilnehmer besser in ihren Arbeitsalltag integrierbar ist.

Im Durchschnitt trafen sich die einzelnen Regionalgruppen drei Mal im vergangenen Jahr. Die diskutierten Themen umfassten dabei eine große Bandbreite:

Das Thema SEPA hat 2012 auch die Regionalgruppen sehr beschäftigt. Es war gleich bei mehreren Regionalgruppen Thema einer Sitzung. Die Teilnehmer interessierten sich dabei in erster Linie für die konkreten Auswirkungen der Umstellung auf ihre Arbeit. Zur Beantwortung der Fragen unterstützten auch Mitglieder des IT-Ausschusses des DFRV die Regionalgruppen als Referenten, so zum Beispiel Cornelia Blömer, die mit der Regionalgruppe Berlin das Thema SEPA diskutierte.

Die Regionalgruppe Wiesbaden/Mainz hat sich unter anderem mit Sozialen Netzwerken beschäftigt. Referent Florian Janisch erläuterte dort am Beispiel eines Projekts des Evangelischen Jugendwerks Frankfurt e.V. die konkreten To-Dos des Onlinefundraisings für kleinere und mittlere Organisationen und beantwortete unter anderem die Frage, welche Schritte zur Nutzung von Facebook und Co. genommen werden müssen und welchen zeitlichen Aufwand solche Accounts erfordern.

Mit dem Thema „EU-Fördermittel – Chancen und Herausforderungen für soziale Organisationen“ hat sich die Regionalgruppe Potsdam beschäftigt. Denn Europa fördert gezielt gute Projekte. Referentin Heike Kraak-Tichy stellte die Struktur und die zentralen Bereiche der EU-Förderung vor. Anhand ausgewählter EU-Förderprogramme ging sie unter anderem auf folgende Fragen ein: Wann ist es sinnvoll, EU-Förderung in Anspruch zu nehmen? Was bedeutet EU-Förderung für Organisationen? Und was hat es mit den formalen Fehlern und dem komplexen Antragsverfahren auf sich?

Insgesamt 55 Organisations- und Agenturvertreter folgten der Einladung zum Fundraising-Regionaltreffen der Gruppe Köln/Bonn am 28. Februar in der Kölner Zentrale der Sparkasse Köln/Bonn. Wann macht eine Stiftung als Fundraising-Instrument Sinn? Welche Chancen und Risiken bestehen? Welche Voraussetzungen benötigt dieser Schritt und wie sollten die weiteren strategischen Schritte zur Entwicklung einer Stiftung aussehen? Darüber diskutierten die drei Podiumsgäste Theo Bischof, Vorstand Kölsch Hätz Stiftung, Horst Görden, Abteilungsleiter des Stiftungszentrums der Sparkasse Köln/Bonn und Wilfried Theißen, Vertreter der Stiftung Gemeinsam Handeln (Dachstiftung div. Treuhandstiftungen).

Dass die Treffen der Regionalgruppen sich nicht immer nur auf einem theoretischem Level bewegen muss, hat die Regionalgruppe Hannover bewiesen: Sie hat aus ihrer Sitzung zum Thema „Dos and Don'ts der Akquise eines Benefiz-Golfturniers“ direkt einen gemeinsamen Ausflug auf den Golfplatz gemacht.

| 23.05.

Die Fachgruppe Politik trifft sich, um das Thema Transparenz zu diskutieren

| 24.05.

Die Regionalgruppe Duisburg hört sich einen Vortrag zum Thema „Fundraising in Migrantenorganisationen“ an

| 03.07.

In einer Matching Session werden die Paarungen für das Mentoren Programm erstellt



4

# Veranstaltungen

## AB IN DIE HAUPTSTADT

### 4.1. Der Fundraising Kongress

Der Deutsche Fundraising Kongress fand in diesem Jahr zum ersten Mal in Berlin statt. Nachdem der DFRV bereits im September 2009 in die Hauptstadt zog, war es nur eine Frage der Zeit, bis das wichtigste Branchentreffen Deutschlands dorthin folgte. Die diesjährige Rekord-Teilnehmerzahl von mehr als 750 FundraiserInnen zeigt uns, dass die Entscheidung für Berlin richtig gewesen ist.

In insgesamt 13 Workshops, 33 Seminaren, zahlreichen Table Sessions, einem „Open Space“ und Keynote-Vorträgen – unter anderem von Professor Craig Wortmann von der University of Chicago – bot der Kongress vielfältige Möglichkeiten zur Weiterbildung. Feiern konnten die Teilnehmer dann beim Gala-Abend, in dessen Rahmen die Verleihung des Deutschen Fundraising Preises stattfand. Bergsteiger Reinhold Messner, selbst seit vielen Jahren sehr aktiv für den Umweltschutz, stellte in diesem Jahr als Laudator die Gewinner vor:

In der Kategorie „Beste Innovation“ gewann die Münchener Firma Altruja mit ihrer CSR-Plattform „spendet.org“. Das Online-Tool ermöglicht es Unternehmen, Spendenprojekte von NPOs direkt in die eigene Firmenwebseite einzubinden und weitere Förderer zu gewinnen. Dienstleister, Mitarbeiter und Partnerunternehmen können dadurch eingeladen werden, die Spendenaktion zu unterstützen und weitere Spender zu aktivieren.

Die Kinderklinik Datteln gewann den Preis für die beste Kampagne für die Finanzierung des Aufbaus eines Kinderpalliativzentrums – ein Zentrum für die Behandlung und Pflege unheilbar kranker Kinder. Der Bau des im Sommer 2010 in Betrieb genommenen Zentrums wurde zu über 90% aus Spendenmitteln finanziert.

Mit dem Jury-Preis für besondere Verdienste wurde schließlich der Rektor der Universität Duisburg-Essen, Professor Dr. Ulrich Radtke, für sein herausragendes Engagement bei der erfolgreichen Einführung und Umsetzung des Deutschlandstipendiums geehrt.

Auf der Mitgliederversammlung am letzten Kongresstag wurde eine entscheidende Neuerung beschlossen, die ein Grundstein der umfassenden Verbandsreform ist. Ein neues Beitragsmodell für den Verband wurde gemeinsam abgestimmt, nach welchem nun auch Organisationen und Dienstleister Mitglied im DFRV werden können. Ein wichtiges Zeichen für Ethik und Transparenz setzte die Mitgliederversammlung außerdem mit der Verabschiedung der Charta der Spenderrechte. Die Charta soll das vertrauensvolle Verhältnis zwischen Organisationen und Spendern weiter stärken und sichert den Förderern wichtige Rechte beim Umgang mit Geldern und Daten zu. Gemeinsam mit der Fundraising Akademie wird der DFRV zudem die geplante Personenzertifizierung weiter vorantreiben.





## 4.2. Die Fachtage

### Thementag Fundraising im Gesundheitswesen

Am 16. März 2012 fand der zweite Thementag der Fachgruppe Gesundheitswesen in Frankfurt am Main statt. Die über 100 Teilnehmer aus Krankenhäusern, Rettungsorganisationen, Reha-Einrichtungen, Stiftungen aus dem Gesundheitswesen, Hospizen und vielen weiteren Institutionen konnten aus 14 verschiedenen Seminaren und Expertenrunden wählen: Die thematische Vielfalt reichte von der Fundraising-Erfahrung aus den USA im Children's Memorial Hospital in Chicago über die oben erwähnte Studie „Fundraising für deutsche Krankenhäuser“, die als Sneak-Preview noch vor der Veröffentlichung vorgestellt wurde, bis hin zu Vorträgen zu einzelnen Fundraising-Instrumenten. Gründungen von Förder-Stiftungen und Kooperationen mit Prominenten und Unternehmen wurden ebenso beleuchtet wie Mailings und SMS & Online Fundraising. Den Teilnehmern blieb während der Pausen genug Zeit für den Austausch untereinander und bei Expertenrunden konnten konkrete Fragestellungen der eigenen Organisation diskutiert werden. Der Thementag der Fachgruppe Gesundheitswesen hat sich als elementares Forum der Fundraiser im Gesundheitswesen etabliert.

### kollekta

Die Fundraisingbranche wächst – und die Kirche ist ein wichtiger Teil dabei. 170 Fundraiserinnen und Fundraiser kamen am 19. September zur Kolleкта, der zweitgrößten Tagung des deutschen Fundraisingverbandes nach dem Kongress, in Hannover zusammen. Darunter waren 90 neue Kolleginnen und Kollegen, die erstmals an der Kolleкта teilnahmen. Thomas Kreuzer, Leiter der Fundraisingakademie, gab die Aufgabe des Tages vor: „Hören – und streiten um den besten Weg“.



In rund 20 Workshops und Seminaren wurden Möglichkeiten zur Fortbildung und Vertiefung einzelner Themenbereiche geboten. Vom „kleinen ABC des Fundraising“ über die Qualifizierung von Zielgruppen in der Datenbank bis zu Möglichkeiten der EU-Förderung für Kirchengemeinden gab es dazu ein breites Spektrum.

Neben den Seminaren sind der Austausch und das Netzwerken das zentrale Merkmal der kollekt. Das beginnt am Vorabend mit dem Angebot des Get-together – dieses Jahr im Wal, einer besonderen Kirche auf dem Expo-Gelände in Hannover. Es zieht sich in vielen Gesprächen durch den Tag und hört auch dann nicht auf, wenn es heißt: „Rufen Sie mich morgen noch einmal an, dann vertiefen wir das“ oder „Wir nehmen gleich den gleichen Zug, dann können wir unser Gespräch fortsetzen“.

### Fachtagung „Fundraising für Kultur“

Die Tagung „Fundraising für Kultur“ richtet sich an Führungskräfte, die für Kultureinrichtungen Mittelakquise betreiben oder betreiben wollen. Der Fachtag wird seit 2006 regelmäßig durchgeführt und findet an wechselnden Orten statt. Nach Stationen in Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Frankfurt, Weimar und München war sie in diesem Jahr erneut in Berlin zu Gast, genauer: im Jüdischen Museum. Mit 140 Teilnehmern verzeichnete die Tagung dabei einen neuen Teilnehmer-Rekord. Ziel der Tagung ist die Wissensvermittlung durch Praxisbeispiele, Workshops und Mentorings sowie der Erfahrungsaustausch unter Kolleginnen und Kollegen aus der Branche. Entscheidend war auch die direkte Begegnung mit Fundraising- und Marketing-Experten aus der Kultur. In Berlin fanden sich diesmal auch viele kaufmännische Geschäftsführer und Intendanten namhafter Museen, Theater, Orchester und Bibliotheken und anderer Kultureinrichtungen aus ganz Deutschland unter den Teilnehmern.

So stellte Anja Butzek vom Jüdischen Museum Berlin Erfolgskonzepte der Development-Abteilung ihres Hauses vor. Dass Kulturfundraising immer wieder auf wechselnde Herausforderungen reagieren muss, präsentierte Wibke Kähler-Siemssen, Geschäftsführerin der Stiftung Elbphilharmonie Hamburg. Stephan Barthelmess erläuterte am Beispiel der Stiftung Preussischer Kulturbesitz, dass eine systematische Implementierung von Fundraising ein Stück Organisationsentwicklung bedeutet. Peter Allmann zeigte, wie bei der aktuellen Documenta in Kassel in kurzer Zeit erstmals ein Kreis von International Private Patrons aufgebaut wurde. Die Themen der Workshops und Mentorings reichten über Großspendenakquise, Crowdfunding und „Seedmoney“, der möglichen Startfinanzierung von Fundraising, bis zu Struktur- und Karrierefragen.

### FrauenFRforum

Mehr als 60 Fundraiserinnen aus allen Himmelsrichtungen kamen in diesem Jahr zum Frauen FR Forum in Kassel zusammen. Damit gehört das Forum zwar zu den kleineren Veranstaltungen des Verbandes, liefert aber höchste Qualität, wie die Teilnehmerinnen bestätigten, die mit der Veranstaltung sehr zufrieden waren. Die Angebote, die die Fachgruppe Frauen für kleine und große Organisationen zusammengestellt hatte, wurden intensiv genutzt, aber es blieb auch genug Zeit für berufliche Kontakte. Besondere Highlights waren das tiergestützte Coaching „coached by dogs“ und der Motivations-Workshop.



# Kommunikation und Lobbyarbeit

## FÜR EINE KULTUR DES GEBENS

Ziel des Deutschen Fundraising Verbands ist es, die Kultur des Gebens in Deutschland stärker zu etablieren. Dafür betreibt der Verband eine aktive Kommunikation seiner Themen.

### 5.1. Pressearbeit

Im Jahr 2012 wurden im Rahmen der Pressearbeit des Verbands insgesamt 18 Pressemitteilungen versendet. Hierbei wurde unter anderem die Arbeit des Verbands selbst thematisiert. Ein Schwerpunkt war hierbei der Fundraising Preis, aber auch die Gesundheitsstudie sowie Neuigkeiten wie der Homepage-Relaunch und der Start der Social Media Kanäle wurden an die Presse kommuniziert.

Des Weiteren hat sich der Verband mit verschiedenen Stellungnahmen zu aktuellen Themen wie dem neuen Meldegesetz, der Extremismusklausel oder auch dem SEPA-Begleitgesetz geäußert.

Als Resonanz auf diese Arbeit war der Verband daraufhin rund 170 Mal in der Berichterstattung der Presse vertreten. In erster Linie haben Medien aus dem Onlinebereich sowie Fachmedien aus dem Printbereich unsere Meldungen aufgegriffen. Dazu kamen einzelne Radio- und TV-Beiträge.

In den Medien vertreten war der Deutsche Fundraising Verband 2012 unter anderem in folgenden Berichten/Sendungen:

<b>26.03.</b> <b>Interview mit Dr. Thomas Röhr</b> Thema: Politisches Sponsoring Medium: Politikum - Das Meinungsmagazin im WDR 5-Radio	<b>21.09.</b> <b>Deutscher Fundraising Verband sieht dramatische Folgen durch SEPA-Einführung</b> Thema: SEPA-Erweiterungsgesetz Medium: Stiftung&Sponsoring online
<b>02.04.</b> <b>Spenden gesucht: Wenn Patienten ihre Klinik retten</b> Thema: Studie „Fundraising im Gesundheitswesen“ des DFRV Medium: heute.de	<b>06.12.</b> <b>Geld kostet Geld (und noch einiges mehr)!</b> Thema: Fachtag Fundraising für Kultur Medium: Das Orchester
<b>10.04.</b> <b>Mal diplomatisch, mal hartnäckig</b> Thema: Fundraising für Hochschulen/Deutschlandstipendium Medium: Süddeutsche Zeitung	<b>09.12.</b> <b>Lernen an der Akademie</b> Thema: Fundraising als Beruf Medium: Berliner Morgenpost
<b>21.04.</b> <b>Die Kultur und die privaten Spender - Fundraising ist auch keine Lösung</b> Thema: Kulturfundraising/ Fundraising-Kongress Medium: Stuttgarter Zeitung	<b>10.01.</b> <b>Deutscher Fundraising Verband sieht Verbot von Unternehmensspenden an Parteien als kontraproduktiv</b> Thema: Unternehmensspenden Parteien Medium: sozial.de
<b>10.05.</b> <b>Deutscher Fundraising Verband: Erstes Mentoring-Programm für Frauen</b> Thema: Mentoring-Programm des DFRV Medium: Stiftung & Sponsoring	<b>16.02.</b> <b>Sieben MilliardenEuro gespendet</b> Thema: Studie Michael Urselmann zu neu berechneten Spendenzahlen Medium: Bremer Nachrichten
<b>25.05.</b> <b>Investmentberater für die gute Sache</b> Thema: Fundraising als Beruf Medium: absatzwirtschaft - Zeitschrift für Marketing	
<b>31.05.</b> <b>Wir lassen fördern</b> Thema: Deutschlandstipendium Medium: ZEIT	

## 5.2. Mitgliedermedien

Das Mitgliedermagazin FUNDSücke hat sich im dritten Jahr seines Bestehens gut etabliert und bietet ein breites Themenspektrum an. Die Aufmacherartikel befassten sich 2012 mit Erkenntnissen des Neuromarketings ebenso wie mit der Beziehung zwischen Organisation und Agentur. Eine Serie über die SEPA-Einführung, die in alle Ausgaben des Jahres eingebunden wurde, ist ein Beispiel für die konkreten praxisbezogenen Artikel, die das Magazin enthält und die den Mitgliedern einen unmittelbaren Nutzen für ihre Arbeit bringen sollen.

Zusätzlich zum Mitgliedermagazin findet auch der Newsletter bei den Mitgliedern guten Anklang. Er ergänzt die eher zeitlosen Artikel des Magazins mit den jeweils aktuellen Nachrichten des vergangenen Monats.

Die Möglichkeit für Verbandsmitglieder, über den Bereich der „Branchennews“ Nachrichten aus dem eigenen Hause im Newsletter an die Mitgliedschaft zu kommunizieren, wird regelmäßig genutzt. Damit bietet der Newsletter nicht nur Nachrichten aus dem Verband selbst, sondern auch eine Übersicht über Aktuelles aus dem näheren Fundraising-Umfeld.

Da das Volumen des Newsletters zuletzt den benutzerfreundlichen Rahmen etwas gesprengt hatte, fand im Herbst 2012 eine Umstrukturierung statt. Seitdem enthält der Newsletter keine kompletten Artikel mehr, sondern lediglich kurze Teaser, die dann über eine Verlinkung zum kompletten Artikel auf der Webseite führen.

## 5.3. Der Verband online

Die Webseite des Deutschen Fundraising Verbands komplett zu überarbeiten, war ein bereits seit Langem geplantes Projekt. Nach intensiven Arbeiten war es dann im Juli 2012 endlich so weit und die neu gestaltete Webseite ist online gegangen.



Ziel war es hierbei, allen am Thema Fundraising interessierten Nutzern eine gut strukturierte Seite zu bieten, die sowohl über Neues aus dem Verband, als auch über aktuelle Themen aus dem Fundraising-Umfeld informiert. Darüber hinaus soll die Seite einen Einblick in das Arbeitsumfeld und die Arbeitsweisen der Fundraiser bieten und über das Berufsbild des Fundraisers informieren. Das Online-Angebot des DFRV wird abgerundet durch die Serviceangebote der Stellenbörse und des Veranstaltungskalenders.

Gerade die beiden letztgenannten Rubriken wurden beim Relaunch einer umfangreichen Überarbeitung unterzogen. Der Veranstaltungskalender wurde mit den zusätzlichen Suchfunktionen „Bundesland“ und „Thema“ versehen und ist nun nach Monaten sortiert benut-



zerfreundlich ansteuerbar. Die Stellenbörse wurde um die Funktionen „Bundesland“ und „Berufserfahrung“ ergänzt, um Jobsuchenden eine gezieltere Anwahl von passenden Stellenangeboten zu ermöglichen.

Die Startseite wurde so gestaltet, dass sie eine Übersicht über alle aktuellen Inhalte der Internetpräsenz bietet: Hier werden sowohl die wichtigsten News angeteasert als auch eine Übersicht über die nächsten Termine und die neuesten Stellenanzeigen angezeigt. Aufwändig umgestaltet wurden auch der Mitglieder- und der Dienstleisterbereich, die miteinander verschmolzen wurden. Denn ab sofort können nur noch juristische Mitglieder als Dienstleister ihr Profil auf der Seite einstellen. Der Dienstleistereintrag wird damit zu einem exklusiven Vorteil für Mitglieder. Dabei wurde auch hier die Übersichtlichkeit verbessert: Wurden die Dienstleister früher in einer langen Übersicht angezeigt, die lediglich eine Sortierung nach Postleitzahlen erlaubte, so enthält der Bereich nun verschiedene Such-Optionen, mit denen Dienstleister einerseits nach Bundesländern unterteilt, andererseits nach Art der angebotenen Dienstleistung sowie mit einer Freitext-Suchmaske von Interessenten gefunden werden können. Alle Informationen im persönlichen Profil können die Mitglieder seit dem Relaunch auf kurzem Wege selbstständig über Ihren Mitgliederzugang ändern. Juristische Mitglieder haben zudem die Möglichkeit, visuell präsent zu sein und ihr Logo oder -im Falle der freien Berater- ihr Foto, hochzuladen. Für Organisationsmitglieder besteht die Möglichkeit, in einem Freitextfeld mit einer Selbstdarstellung die eigene Arbeit vorzustellen und auf ihre Webseite zu verlinken.

Nach dem Relaunch folgte Ende Oktober die zweite große Neuerung im Online-Bereich: Der Verband richtete einen Twitter- und einen Facebook-Account ein. Dort berichtet der Verband regelmäßig über Aktuelles aus der Verbandsarbeit und dem Fundraising allgemein und verlinkt auf News auf der Webseite.

Bei Twitter wurden bis Ende Dezember knapp 40 Tweets verfasst, bei Facebook eine vergleichbare Anzahl an Posts. Der Twitter-Account hat zum aktuellen Stand 177 Follower, die Facebook-Seite 248 direkte Fans; beides Zahlen, die weiter kontinuierlich wachsen. Bei Facebook konnte zu Spitzenzeiten dabei eine Gesamtanzahl von knapp 1.700 Nutzern erreicht werden (Hierbei werden nicht nur direkte Fans der Seite gezählt, sondern alle Nutzer, die Inhalte des Verbands-Accounts gesehen haben).

Mit der Einführung der Social-Media-Kanäle sowie der Umstrukturierung des Newsletters sind die einzelnen Medien des Verbands nun wesentlich stärker miteinander verzahnt und der Verband ist im Online-Bereich gut und zeitgemäß aufgestellt



# Sponsoring und Partnerschaften

## GEMEINSAM FÜR DIE KULTUR DES GEBENS

Partnerschaften und Sponsoren haben für den Deutschen Fundraising Verband einen großen Stellenwert. Die Unterstützung unserer Sponsoren und Partner ermöglicht uns einen wesentlich intensiveren und umfassenderen Einsatz für das Fundraising und für die Kultur des Gebens.

2012 liefen unsere aktuellen Sponsorenverträge aus und konnten erfolgreich verlängert werden: Die Deutsche Post begleitet die Arbeit des Deutschen Fundraising Verband weiterhin als Verbandssponsor, die Agentur marketwing schreibt auch im Jahr 2013 gemeinsam mit uns den Deutschen Fundraising Preis aus, um damit die herausragenden Fundraising-Kampagnen des Jahres auszuzeichnen.

Daneben konnten wir insbesondere für unsere Fachtage Sponsoren gewinnen, die uns entweder finanziell oder durch die kostenfreie Bereitstellung von Räumlichkeiten unterstützt haben.

So hat uns beim Fachtag „Fundraising für Kultur“ das Jüdische Museum Berlin als Gast in ihren Räumen begrüßt. Als Medienpartner begleiteten uns das Kultur Management Network sowie die Zeitschriften Stiftung & Sponsoring und das Fundraiser Magazin durch ein vielfältiges Programm. Beim Thementag „Fundraising im Gesundheitswesen“ waren wir im Universitätsklinikum der Goethe Universität Frankfurt am Main eingeladen. 2012 haben darüber hinaus noch der Deutsche Spendenhilfsdienst, die Agentur Rotthaus Medical, die Agentur Steinrücke und ich, die Fundraising Akademie sowie der Schattauer Verlag in Zusammenarbeit mit Martin Fischer die Veranstaltung unterstützt, die sich dank dieser Hilfe bereits im zweiten Jahr ihres Bestehens zu einem zentralen Forum für den Austausch von Fundraiserinnen und Fundraisern aus dem sehr komplexen Themenfeld der Gesundheitsbranche entwickelt hat.

Die kollekta 2012 wurde in Kooperation mit dem Bistum Hildesheim, der Evangelisch-Lutherischen Landeskirche Hannover sowie der Fundraising Akademie durchgeführt. Als Sponsoren ermöglichten TeleDialog, die Agentur Bergmoser und Höller, der Deutsche Spenden-

A large, stylized orange number '6' is positioned on the left side of the page, partially overlapping a decorative graphic of flowing, flame-like shapes in shades of red, orange, and yellow.



hilfsdienst, die Evangelische Kreditgenossenschaft eG, die BKK Diakonie sowie die Bank für Sozialwirtschaft die Durchführung der bundesweit einzigen Fachtagung mit Fokus auf das kirchliche Umfeld. Und last but not least konnte das FrauenFRForum auf die Beteiligung der GfS, der Fundraising Akademie sowie der Agentur Spendino bauen, die damit eine innovativ konzipierte Veranstaltung ermöglichen, mit Workshops, die aus dem üblichen Rahmen fallen.

Für den Deutschen Fundraising Kongress konnte die face2face Agentur DialogDirect erneut als Premiumsponsor gewonnen werden. DialogDirect investiert damit in die Gestaltung des Fundraisings in Deutschland, denn gerade der Kongress bietet eine Plattform für nationale und internationale Aus- und Weiterbildung.

Dies gilt auch für die Sponsoren, die 2012 beim zentralen Branchentreffen im deutschsprachigen Europa mit an Bord waren: GOB Software und Systeme, Liebetrau Listservice GmbH, TeleDialog Telefonfundraising sowie Trebbau direct media.

Im Rahmen der im Vorstand entwickelten Sponsoringpakete soll die Akquisition von Sponsoren 2013 noch weiter intensiviert werden. 2012 wurden dabei bereits insgesamt 121 neue Kontakte zu potenziellen Sponsoren hergestellt.

Auch im Bereich der Partnerschaften konnten bereits geschlossene Verbindungen weiter intensiviert werden. So zum Beispiel auf internationaler Ebene mit der European Fundraising Association (EFA), der Association of Fundraising Professionals (AFP) sowie der Resource Alliance. Der DVEV stand im Rahmen der vereinbarten Partnerschaft auch 2012 dem DFRV und seinen Mitgliedern bei Fragen des Erbschaftsmarketings beratend zur Seite.

Auf regionaler Ebene war der Deutsche Fundraising Verband dank der Kooperationen mit dem jeweiligen Veranstalter auf insgesamt vier regionalen Fundraising Tagen vor Ort: Beim Fundraisingtag Baden-Württemberg in Stuttgart, beim Fundraising Forum Niedersachsen in Hannover, dem Fundraisingtag NRW in Gelsenkirchen und dem Fundraisingtag Berlin-Brandenburg in Potsdam.

Wir sagen „HERZLICHEN DANK“ an alle Sponsoren und Partner! Ohne Ihr Engagement können wir die Kultur des Gebens nicht stärken! In diesem Sinne freuen wir uns über eine weitere Zusammenarbeit in 2013!





# Internationales

## NEUE VERBINDUNGEN, ALTE FREUNDSCHAFTEN

Auch 2012 hat der Deutsche Fundraising Verband sich international mit Verbänden und Organisationen ausgetauscht, um von diesem Erfahrungsaustausch zu profitieren.

Dabei nimmt vor allem die Zusammenarbeit mit der European Fundraising Association (EFA) eine zentrale Stelle ein. Mit DFRV-Vorstandsmitglied Becky Gilbert ist der Verband im EFA-Vorstand vertreten, gemeinsam mit ihrer Vorstandskollegin Katja Deckert nimmt sie außerdem als Delegierte an der EFA-Generalversammlung teil. Ende des Jahres gab es dabei eine Umstrukturierung des EFA-Vorstands: Die bisherige Vorsitzende Mette Holm (Dänemark) ist nach zwei Amtszeiten als Vorsitzende turnusmäßig aus dem Vorstand ausgeschieden. In dem daraufhin gebildeten Vorstand übernahm Becky Gilbert die Rolle als Stellvertretende Vorsitzende an der Seite des neuen Vorsitzenden Günther Lutschinger vom Fundraising Verband Austria.

Anlässlich des 10jährigen EFA-Jubiläums fand das 2012er Jahrestreffen in Brüssel statt. Mit Gästen wie Andrew Watt (AFP) als Keynote Speaker, Vorträgen zu Schlüsselthemen wie Datenschutz und länderübergreifendem Spenden- und Stiftungsrecht sowie Delegationen aus Japan und Israel war das Programm besonders hochkarätig. Zu den weiteren Highlights gehörte ein Besuch des EU-Parlaments und ein Gespräch mit Corien Wortmann, MEP. Mit der Verleihung der EFA-Zertifizierung an Spanien und die Schweiz ist die Zahl von Nationalverbänden mit EFA-zertifizierten Programmen auf 13 gestiegen. In Deutschland profitieren die Ausbildungsangebote der Fundraising Akademie vom EFA-Status.

Von der Kooperation mit der EFA profitieren übrigens auch die DFRV-Mitglieder ganz unmittelbar. Sie werden durch den EFA-Newsletter über internationale Entwicklungen im Fundraising auf dem Laufenden gehalten und können alle Kongresse der 19 EFA-Mitgliedsverbände zu einem vergünstigten Mitgliederpreis besuchen. Ab 2013 beginnt EFA mit einer Serie von Webinaren zu länderübergreifenden Themen wie SEPA und internationalen Best-Practice-Beispielen. In Bezug auf parlamentarische Debatten rund um Fragen zum Datenschutz und zur Vereinheitlichung von Mehrwertsteuerregelungen pflegt der EFA-Vorstand einen lebendigen Dialog mit Entscheidungsträgern und Multiplikatoren.

Darüber hinaus hat der Deutsche Fundraising Verband 2012 noch eine neue internationale Kooperation abgeschlossen: In den kommenden zwei Jahren wird der Verband mit der polnischen Organisation INSPRO (Institut für Bürgerliche Angelegenheiten) zusammenarbeiten. INSPRO ist eine partei- und interessengruppenunabhängige gemeinnützige Organisation mit Sitz in Lodz. Sie wurde 2004 gegründet, um die Entwicklung des gemeinnützigen Bereichs in Polen zu fördern. Dabei führt INSPRO selbst Kampagnen durch und organisiert zudem Weiterbildungen für Beschäftigte aus dem Non-Profit Bereich.

Im Rahmen der Zusammenarbeit mit INSPRO wird der DFRV verschiedene Seminare zum Thema Fundraising in Lodz durchführen, an denen Mitarbeiter von INSPRO teilnehmen, um sich im Bereich Fundraising schulen zu lassen und ihr Wissen dann wiederum im Rahmen ihrer Arbeit an andere NGOs weiterzugeben. Darüber hinaus werden zwei Praktikanten von INSPRO für jeweils einen Monat in die Geschäftsstelle des DFRV kommen, um dort einen Einblick in die Arbeit des Verbands und die Arbeitsweisen des Fundraisings in Deutschland zu gewinnen. Auch bei der Kooperation mit INSPRO vertritt Vorstandsmitglied Becky Gilbert den DFRV und wird im koordinierenden Ausschuss mit den Projektleitern von INSPRO die weiteren Details ausarbeiten. Der Deutsche Fundraising Verband freut sich sehr darauf, durch die Zusammenarbeit Einblicke in die polnische Non-Profit-Arbeit zu gewinnen und daraus auch für die Arbeit hier in Deutschland neue Erkenntnisse ziehen zu können.

Weitere Aktivitäten wie Treffen mit ausländischen Besucherdelegationen, Workshops für internationale Gäste, Interviews und Hintergrundgespräche für Diplomarbeiten und Dissertationen runden die internationalen Aktivitäten des DFRV ab.

Mehr zu DFRVs zahlreichen internationalen Kooperationspartnern:

<http://www.efa-net.eu/>

<http://www.afpnet.org/>

<http://inspro.org.pl/>

<http://www.resource-alliance.org/>



The map shows EFA members in orange, EFA observers in dark orange and the remaining countries within the Council of Europe in dark grey.

| 21.09.

In einer Stellungnahme setzt sich der DFRV dafür ein, dass das Deutsche SEPA-Begleitgesetz den Erhalt der Online-Zeitschrift ermöglicht

| 02.10.

Die Jury des Fundraising Preises vergrößert sich: Neue Mitglieder sind Bettina Trabant und Prof. Nicole Fabisch

| 04.10.

Treffen mit dem Bundesverband Deutscher Stiftungen

# 8.



# Finanzen

Das Jahr 2012 ist weiterhin geprägt von der Umstrukturierung des Deutschen Fundraising Verbandes zum gemeinnützigen Fachverband.

Mit Verabschiedung der neuen Beitragsordnung können seit Juni 2012 auch juristische Personen beitreten. Im Wesentlichen hierdurch bedingt konnte der Verband sein Beitragsaufkommen auf nunmehr 196.000 Euro<sup>1</sup> steigern. Durch den Beitritt weiterer Dienstleister und Organisationen sowie durch den von den juristischen Bestandsmitgliedern erstmals zu zahlen den vollen Jahresbeiträge ist für das Jahr 2013 mit einer weiteren Steigerung der Mitgliedsbeiträge zu rechnen.

Um rund 15 % haben sich außerdem die Umsatzerlöse des Verbandes erhöht. Der Verband erzielt diese hauptsächlich aus den Kongressgebühren, dem Sponsoring, den Einnahmen aus Anzeigen und den kostenpflichtigen Angeboten auf der Homepage sowie aus den Veranstaltungen der Fachgruppen. Die erfolgreiche Durchführung der Fachtage hat maßgeblich zur Steigerung der Gesamtleistung um etwa 10 % auf 361.000 Euro (Vorjahr: 328.000 Euro) beigetragen. Ermöglicht hat dies ein hohes ehrenamtliches Engagement der Fachgruppen und ihrer Leiterinnen und Leiter. Ihnen gilt hierfür besonderer Dank.

Die ehrgeizigen Planziele auf der Einnahmeseite konnte der Verband trotz der erfreulichen Verbesserungen nicht erreichen. Der Deutsche Fundraising Verband beendet das Geschäftsjahr 2012 mit einem Verlust von 19.000 Euro.

Beim Aufwand haben die ganzjährige Beschäftigung eines hauptamtlichen Geschäftsführers sowie Änderungen in der Personalzusammensetzung der Geschäftsstelle zu deutlich höheren Personalkosten geführt. Die Planung für das neue Geschäftsjahr geht, bedingt durch den Verzicht auf die Besetzung der hauptamtlichen Geschäftsführung, von deutlich geringeren Kosten aus. Praktisch unverändert zum Vorjahr haben sich die sonstigen Kosten entwickelt.

Die vom zuständigen Beirat verabschiedete Planung prognostiziert für das Geschäftsjahr 2013 wieder ein positives Ergebnis in Höhe von 18.000 Euro.

<sup>1</sup> Die anteilige Umgliederung der Mitgliedsbeiträge in ein Entgelt für den Bezug der „Fundstücke“ wird 2012 nicht mehr vorgenommen. Ohne die Umgliederung wiese die handelsrechtliche Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2011 Mitgliedsbeiträge in Höhe von rd. 187.500 Euro sowie Umsatzerlöse in Höhe von 136.700 Euro aus.



Gewinn- und Verlustrechnung vom 01.01. - 31.12.2012

	Euro	Geschäftsjahr Euro	Vorjahr Euro
01. Spenden und Mitgliedsbeiträge	196.338,86		150.972,28
02. sonstige Einnahmen ideeller Bereich	0,00		60,00
03. Umsatzerlöse	170.274,39		170.848,93
04. Verminderung des Bestands in Arbeit befindlicher Aufträge		5.763,00	-5.763,00
<b>05. Gesamtleistung</b>		<b>360.850,25</b>	<b>327.644,21</b>
06. Materialaufwand Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren		618,44	0,00
07. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	154.367,97		116.102,29
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	31.436,24	185.804,21	24.001,54
08. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		7.302,70	1.883,70
09. sonstige betriebliche Aufwendungen		186.686,10	188.106,04
10. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		199,15	272,72
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		45,01	2,51
12. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		-19.407,06	-2.179,15
<b>13. Jahresfehlbetrag</b>		<b>19.407,06</b>	<b>2.179,15</b>

Vier-Sparten-Rechnung vom 01.01. - 31.12.2012

			Euro
Ideeller Bereich			196.338,86
Einnahmen Ideeller Bereich			
Ausgaben Ideeller Bereich			
Abschreibungen			7.302,70
Übrige Ausgaben			223.575,71
GEWINN/VERLUST ideeller Bereich			34.539,55-
Vermögensverwaltung			
Steuerpflichtige Einnahmen			163,15
Ausgaben Vermögensverwaltung			
Sonstige Ausgaben			495,69
GEWINN/VERLUST Vermögensverwaltung			332,54-
Zweckbetrieb			
Einnahmen Zweckbetrieb			24.848,64
Unmittelbare Ausgaben			19.912,88
GEWINN/VERLUST Zweckbetrieb			4.935,76
Wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb			
Steuerpflichtige Einnahmen			145.461,75
Unmittelbare Ausgaben			134.932,48
GEWINN/VERLUST wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb			10.529,27
<b>VEREINSERGEBNIS</b>			<b>19.407,06-</b>

25.10.

Die Regionalgruppe Bielefeld startet in die Vorweihnachtszeit: Auf ihrem Treffen diskutieren sie über das Thema „Weihnachtmailings“

24.10. - 27.10.

Birgit Stumpf, Gruppenleiterin der Fachgruppe Gesundheit besucht den Kongress der amerikanischen Gesundheitsfundraiser (AHP)



AKTIVA			
	Euro	31.12.2012 Euro	31.12.2012 Euro
<b>A. Anlagevermögen</b>			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	28.288,00		0,00
2. geleistete Anzahlungen	0,00		22.242,86
		28.288,00	22.242,86
II. Sachanlagen			
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		989,00	2.042,00
III. Finanzanlagen			
Beteiligungen		17.000,00	17.000,00
<b>B. Umlaufvermögen</b>			
I. Vorräte			
1. in Arbeit befindliche Aufträge	0,00		5.763,00
2. fertige Erzeugnisse und Waren	795,23		0,00
		795,23	5.763,00
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0,00		512,75
2. sonstige Vermögensgegenstände	8.875,46		9.809,92
		8.875,46	10.322,67
III. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		3.942,70	17.385,71
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			
		1.388,00	1.350,00
		<b>61.278,39</b>	<b>76.106,24</b>

## Schlussbemerkung

Das Jahr 2012 ist nun abgeschlossen. Wie Sie gerade erfahren haben, ein Jahr mit vielen interessanten Erfahrungen. Zu guter Letzt wagen wir nun noch einen kleinen Ausblick auf die kommenden Monate. Denn schließlich gibt es noch viele Herausforderungen, denen wir uns gerne in diesem Jahr stellen. Mit einer Kampagne möchten wir 2013 zeigen, dass Spenden Spaß macht und die Kultur des Gebens einen echten „Feelgood“-Faktor hat. Bereits auf dem Kongress können Sie hier einen Blick darauf werfen.

Außerdem wird das Thema SEPA auf die Zielgerade gehen, bevor im Februar 2014 die große Umstellung kommt. Wir werden Sie zu dem Thema 2013 noch einmal intensiv begleiten, damit wir alle am Ende des Jahres startklar sind. Und natürlich steht auch die Mitgliederakquise bei uns ganz oben auf der Liste. Wir wollen die ersten Erfolge bei der Gewinnung von juristischen Mitgliedern weiter fortführen und freuen uns über jedes neue Mitglied, das gemeinsam mit uns den Verband gestalten will.

Aber zunächst wollen wir das Jahr auch nutzen, um zu feiern. Denn der Verband wird 2013 20 Jahre alt. Ein ganz schön stolzes Alter für einen Verband und ein guter Zeitpunkt, um einmal ein klein wenig nostalgisch zu werden: Mit einer Zeitreise in die 20er Jahre auf unserer großen Jubiläumsgala.

Lassen Sie uns das Tanzbein schwingen  
Ihr Vorstand

PASSIVA		
	Euro	31.12.2012 Euro
<b>A. Eigenkapital</b>		
I. Kapitalrücklage	43.007,29	45.186,44
II. Jahresfehlbetrag	-19.407,06	-2.179,15
<b>B. Rückstellungen</b>		
sonstige Rückstellungen	6.412,00	2.320,00
<b>C. Verbindlichkeiten</b>		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr Euro 138,57 (Euro 1.205,30)	138,57	1.205,30
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr Euro 16.607,57 (Euro 26.796,82)	16.607,57	26.796,82
3. sonstige Verbindlichkeiten - davon aus Steuer Euro 2.190,48 (Euro 2.676,83) - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr Euro 9.540,02 (Euro 2.776,83)	9.540,02	2.776,83
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	4.980,00	0,00
	<b>61.278,39</b>	<b>76.106,24</b>



Ricarda Raths,  
Matthias Buntrock,  
Mathias Lindemann,  
Katja S. Deckert,  
Becky Ann Gilbert,  
Dr. Thomas Röhr,  
Johannes Bausch,  
Veronika Steinrücke

# DEUTSCHER FUNDRAISING VERBAND



## IMPRESSUM

Herausgeber: Deutscher Fundraising Verband e.V.

Chausseestraße 5 · 10115 Berlin

Tel.: 030/ 30 88 318 – 00

Fax: 030/ 30 88 318 – 05

E-Mail: [info@fundraisingverband.de](mailto:info@fundraisingverband.de)

Redaktion: Thomas Röhr, Nicole Holtz (verantwortlich)

Gestaltung: Andrea Draeger, [monkimia.de](http://monkimia.de)

Druck: Laserline, Berlin

Fotos: Getty Images, Susanne Madsen,

Christian Dahmann, Nicole Holtz, Andrea Draeger