DEUTSCHER FUNDRAISING VERBAND

Wir stärken **die Kultur des Gebens**

JAHRESBERICHT 2016

Teil A – Vision und Ansatz

1.0 Editorial *1*

1.1 Visionen und Ansatz des DFRV *2*

2.0 Fundraising und Entwicklung des Spendenmarktes in Deutschland *4*

Teil B – Das Angebot des Deutschen Fundraising Verbandes

3.0 Ressourcen, Leistungen und Wirkungen im Berichtszeitraum

3.1 Aktivitäten des Verbandes *6*
3.2 Danksagungen *8*
3.3 Aktivitäten der Gremien *10*
3.4 Aktivitäten der Gruppen *12*
3.5 Der Deutsche Fundraising-Kongress *25*
3.6 Der Deutsche Fundraising-Preis *26*
3.7 Ziele des Verbandes *27*

4.0 Planung und Ausblick

4.1 Planung und Ziele *30*
4.2 Einflussfaktoren: Chancen und Risiken *31*

Teil C – Die Organisation

5.0 Organisationsstruktur und Team

5.1 Allgemeine Angaben – Organisationsprofil, Umwelt- und Sozialprofil *33*
5.2 Vorstellung der handelnden Personen: Geschäftsführung und geschäftsführender Vorstand *35*
5.3 Partnerschaften, Kooperationen und Netzwerke *37*

6.0 Finanzen und Rechnungslegung

6.1 Buchführung und Rechnungslegung *38*
6.2 Vermögens- und Finanzlage *38*
6.3 Einnahmen und Ausgaben *38*
6.4 Finanzielle Situation und Planung *39*

7.0 Übersicht Unterstützer und Sponsoren *44*

8.0 Der Verband als spendensammelnde Organisation *45*

Impressum und Erreichbarkeiten *46*

Geltungsbereich: Deutscher Fundraisingverband e. V. (DFRV)
Berichtszeitraum und Berichtszyklus: Jahresbericht | Jahr 2016
Ansprechpartner: Arne Peper | Nicole Holtz

SRS Standard:

Teil A gibt einen Überblick über die Arbeit des Verbandes und grenzt das Aufgabenfeld Fundraising ein.

Teil B beschreibt Angebot und Aktivitäten des Verbandes sowie seine Wirkungen. Neben den bisherigen Aktivitäten werden auch Ziele formuliert.

Teil C umfasst ein ganzheitliches Profil der Organisation sowie die Organisationsstruktur und die handelnden Personen und gibt einen Überblick über die Vermögenssituation sowie Einnahmen und Ausgaben.

Zwischen Cäsar und Sisyphos

Liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Freundinnen und Freunde,

ein Jahresbericht wie dieser dient der Rechenschaft der für den Verband handelnden gewählten Organe gegenüber dem Souverän – der Mitgliedschaft – und der Öffentlichkeit. In strukturierter Form, hier in Anlehnung an den Social Reporting Standard, werden die Aufgaben und Ziele, die Aktivitäten, die handelnden Personen und Gruppen, die wichtigsten Daten und Fakten präsentiert; und das alles nicht ohne einen Blick auf die Chancen und Risiken in Gegenwart und Zukunft. Dies wollen wir, der Vorstand Ihres und Eures Verbandes, hiermit gern tun.

Ich bin wahrhaftig beeindruckt von den vielfältigen Aktivitäten all der Kolleginnen und Kollegen. Ihnen und Euch allen von Flensburg bis Garmisch, von Frankfurt (Oder) bis Aachen gilt mein, unser herzlicher Dank!

Wie misst man das Tun, den Erfolg eines Verbandes? Was kommt tatsächlich heraus? Welche Note auf der Skala der „Wirkungstransparenz“ haben wir uns verdient? Vertraut und täglich konfrontiert mit den messbaren Resultaten eigenen Handelns, sind wir bei der Bewertung des „impacts“ unseres Verbandshandelns doch häufig auf der unsicheren Seite. Nein, man drückt nicht auf einen Knopf der Lobbyarbeit und es springt ein fertiges, die Nonprofits in unserem Land endlich einmal entlastendes statt weiter belastendes Gesetz heraus ...

Unsere Arbeit im Deutschen Fundraising Verband ist kein „Er kam, sah und siegte!“ Nein, wir sind nicht Cäsar. Sind wir Sisyphos? Nun ist eine Sisyphosarbeit im heutigen Verständnis eine sinnlose, stets zum Scheitern verurteilte gewaltige Anstrengung. Das aber passt auch nicht zu unserem Beruf, zu unserer Berufung. Wir Fundraiserinnen und Fundraiser glauben nicht nur an unser Tun – wir dürfen selbst auch immer wieder erleben, dass unsere Mühe den Stein tatsächlich über den Berg bewegt. Das motiviert uns, immer wieder.

Dies ist der letzte Jahresbericht des 2014 gewählten Vorstandes. Im Mai 2017 steht eine neue Wahl an, mit etlichen neuen Kandidaten. Wir danken Ihnen und Euch allen für das große Vertrauen und freuen uns auf eine erfolgreiche und spannende Zukunft!

Ihr

Martin Dodenhoeft

1.1 Vision und Ansatz

Die Vision des Deutschen Fundraising Verbandes e.V. (DFRV) besteht in einer Kultur des Gebens für Deutschland, in der sich alle Menschen gemäß ihrer Interessen und Möglichkeiten für gemeinnützige Zwecke einsetzen.

Um dies zu erreichen, möchte der DFRV mit seiner Arbeit die bestmöglichen Rahmenbedingungen für Fundraising-Aktivitäten in Deutschland schaffen.

Dazu gehören:

Förderung des Ansehens der Spendenwerbung in Deutschland

Professionelles Fundraising ist für gemeinnützige Organisationen eine Notwendigkeit, ohne die sie ihren Aktivitäten nicht im gewohnten Umfang nachkommen könnten. Um diese Notwendigkeit für die Öffentlichkeit nachvollziehbar zu machen und damit auf die Relevanz des Themas (professionelles) Fundraising hinzuweisen, betreibt der Deutsche Fundraising Verband aktive Pressearbeit.

Vertretung der Interessen seiner Mitglieder gegenüber Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit

Fundraiser brauchen gute Rahmenbedingungen, um ihre Tätigkeiten optimal ausüben zu können. Gegenüber der Politik, aber auch gegenüber Unternehmen setzt sich der DFRV dafür ein, diese Arbeitsbedingungen zu verbessern. Relevante Faktoren sind beispielsweise Portokosten, staatliche Förderprogramme, Datenschutz, Steuerrecht und vieles mehr.

Förderung der Einhaltung ethischer Grundsätze in der Spendenwerbung mit dem Ziel des Schutzes der Spender und der seriösen Spendenorganisationen

Ein Vertrauen der Bevölkerung in die Fundraising-Aktivitäten von gemeinnützigen Organisationen kann nur entstehen, wenn diese auf einer ethisch korrekten Basis stattfinden. Der Ethikausschuss des DFRV hat mit seinen beiden Regelwerken „Grundregeln für ein gutes, ethisches Fundraising“ sowie „Charta der Spenderrechte“ verbindliche Leitlinien geschaffen, die von den Mitgliedern des Verbandes einzuhalten sind.

Förderung wissenschaftlicher Forschung und Dokumentation über das Spendenwesen

Eine wissenschaftliche Erforschung des Berufsfelds Fundraising sowie der Branche ist notwendig, um einerseits verlässliche Zahlen zu gewinnen, mit denen die Relevanz der Branche in der Lobbyarbeit untermauert wird, und um andererseits Entwicklungen zu erfassen, die neue Aktivitäten des Verbandes erfordern.

Aus- und Weiterbildung von haupt- und ehrenamtlichen Mitarbeitern, die im Fundraising tätig sind

Die Komplexität der Anforderungen, die der Fundraising-Beruf stellt, ist in den vergangenen Jahren gewachsen, interdisziplinäres und crossmediales Denken ist verstärkt notwendig. Hier ist es eine Aufgabe des Verbandes, entsprechende Bildungsangebote zu fördern, durch die sich sowohl Neulinge als auch erfahrene Fundraiserinnen und Fundraiser optimal in das komplexe Arbeitsfeld einbringen können.

Der Deutsche Fundraising-Kongress und diverse Fachtage sind die verbandseigenen Veranstaltungen, mit denen der Deutsche Fundraising Verband die Professionalisierung der Branche unterstützt; über seine Beteiligung an der Fundraising-Akademie fördert der Verband eine der etabliertesten Ausbildungsinstitutionen im Bereich des Fundraisings.

- Priorisierung der Aufgaben zur Steigerung der Effektivität

Zur Steigerung der Effektivität hat der Vorstand des DFRV Schwerpunkte der Arbeit des Verbandes festgelegt:

- Die systematische Mitgliedergewinnung,
- dass auch der Verband die Kultur des Gebens wahrnimmt
- und dass Lobbyarbeit strategisch betrieben wird.

Gewinnung neuer Mitglieder

- Relaunch der Webseite
- Bessere Sichtbarkeit für eine heterogene Zielgruppe
- Erweiterung der Inhalte im Mitgliederbereich
- Zusätzliche Benefits für eine Mitgliedschaft

- Weiterentwicklung der Fachgruppen
- Neue Fachgruppe Stiftungen bietet neue Netzwerkmöglichkeiten
- Erweiterung des Fachtag-Portfolios
  - Stärkung der themenspezifischen Weiterbildung

Lobbyarbeit

- Konzept zur systematischen Mitgliedergewinnung für weitere Maßnahmen

- Potenzial/Bestandsanalyse zur Definition des aktuellen Stands

- White-Paper für Politik
- Darstellung der aktuellen Situation der Fundraising-Branche
- Aufzeigen von Bedürfnissen

Text: Miriam Wagner Long und Nicole Holtz

2 Fundraising und Entwicklung des Spendenmarktes in Deutschland

Der 3. Sektor in Deutschland, und damit auch der Deutsche Fundraising Verband, steht, wie viele andere Branchen, vor großen Herausforderungen.

Spendenaufkommen und Spendenverhalten

Auch wenn das Spendenaufkommen weiterhin steigt, deuten aktuelle Studien an, dass weniger Menschen jeweils mehr spenden, dass die häufig älteren Spender weniger werden und jüngere Spender unter 50 weniger motiviert werden können als früher. Etablierte Methoden des Fundraisings scheinen immer weniger zu wirken. Andererseits gab es ein großartiges soziales Engagement gerade im Bereich Unterstützung für geflüchtete Menschen, was Einblicke eröffnet in das offensichtlich ungenutzte Potenzial für die weitere Kooperation mit sozialen Projekten verschiedener Vereine. Neue Methoden der Motivation, der Involvierung und andere Aktivierungsmechanismen entstehen, auf die sich die gemeinnützigen Organisationen einstellen müssen.

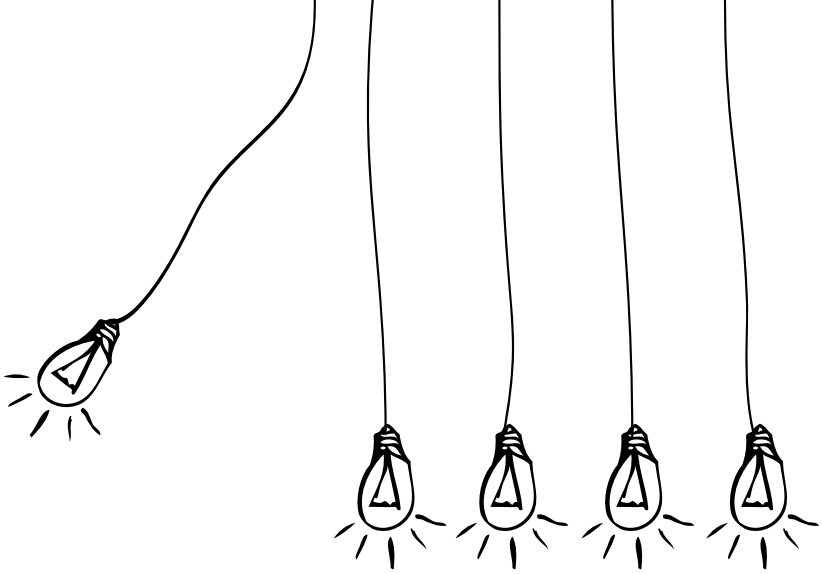
Einige Beispiele: Zahlreiche neue Kleinstinitiativen müssen nach dem Ende staatlicher Förderung lernen, selbst für ihre Finanzierung zu sorgen. Stiftungen leiden unter der Niedrigzinsphase und müssen in Fundraising investieren. Große soziale und kommerzielle Netzwerke wie Facebook, Google oder Amazon planen stärkeres soziales Engagement unter Nutzung der bei Ihnen gespeicherten Datenmassen und werden damit zu einer Konkurrenz für etablierte Organisationen.

Zugleich beeinflussen Entwicklungen im Datenschutz, im Steuer- und Gemeinnützigkeitsrecht sowie im allgemeinen Bereich der Digitalisierung das Funktionieren zentraler Instrumente des „klassischen“ Fundraisings negativ, wenn darauf nicht rechtzeitig reagiert wird. Geändertes digitales Zahlungsverhalten, Big Data, Shitstorms im Social Media Bereich und gänzlich neue Finanzierungsstrukturen wie Impact Investing sind Beispiele dieser Veränderungen.

Wie in der Wirtschaft werden neue Technologien Bestehendes im Fundraising verändern und verdrängen. Dies sind Entwicklungen, denen sich die Vereine und Stiftungen in Deutschland stellen müssen, und als Fachverband sieht der DFRV seine Aufgabe darin, dies zu unterstützen, gesellschaftliche Tendenzen zu erkennen, und frühzeitig Einfluss zu nehmen.

Die Aufgaben des Deutschen Fundraising Verbandes als Fachverband des Fundraisings:

Der DFRV wird weiterhin einen Spagat ertragen müssen. Zum einen bleibt als wichtiger Schwerpunkt, die Aus- und Weiterbildung der Fundraiserinnen und Fundraiser zu fördern. Auch die Erwartungen an den Service der Geschäftsstelle sind unverändert hoch. Zum anderen gilt es, frühzeitig mit Arbeitsgruppen, Fachgruppen, Initiativen und Kampagnen gesellschaftliche Bewegungen zu antizipieren und wo es nur geht mit zu beeinflussen.



Ansätze 2016/2017

Nach der Neuausrichtung 2014 und 2015 war das Jahr 2016 ein Jahr, in dem die Basisarbeit des Verbandes gestärkt werden konnte. Jedoch wollen wir auch weiter blicken.

Die neue Fachgruppe Fundraising für Stiftungen sowie die stärkere Einbindung der Dienstleistungs-Mitglieder waren zum Beispiel zwei Maßnahmen, die die strategische Zukunftsplanung unterstützen sollen. Nach erstem Aufbau fundierter politischer Kontakte wird das Wahljahr 2017 genutzt, verstärkt mit Informationsmaterial und persönlichen Gesprächsangeboten auf die Parteien zuzugehen.

Flankierend werden wir weiterhin versuchen, besseres Datenmaterial über das Spendenwesen in Deutschland zu erhalten. Die bekannten Studien und Statistiken unterscheiden sich, bezogen auf das prognostizierte Spendenvolumen, leider immer noch um einige Milliarden Euro.

Hier möchten wir auch bei unseren Mitgliedern eine Verbesserung der Kultur der Transparenz und Auskunftsbereitschaft erreichen, indem sich an unseren verbandsinternen Umfragen 2017 hoffentlich mehr Mitglieder beteiligen. Eine bessere Datenbasis würde unser Gewicht in Medien und Politik sicherlich vergrößern.

Text: Arne Peper

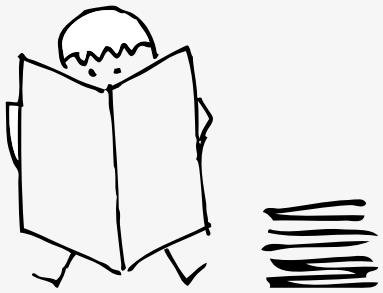
3 Ressourcen, Leistungen und Wirkungen im Berichtszeitraum

3.1 Aktivitäten des Verbandes

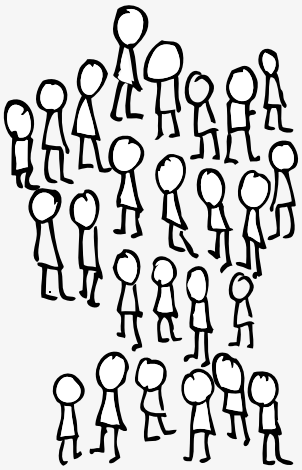
Geschäftsführung und Geschäftsstelle

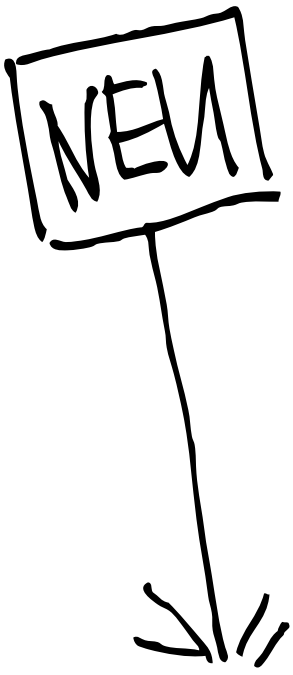
- Auf über 20 Veranstaltungen präsent
- Mehr als 10.000 beantwortete Anfragen von Mitgliedern und Externen

Publikationen



- 2. Studie Fundraising in Krankenhäusern
- Handbuch für unternehmerisches Engagement



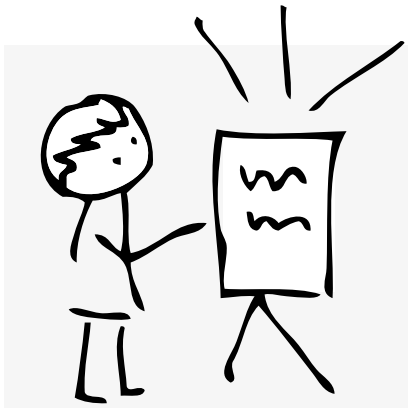


Gruppenaktivitäten

- Über 10 Fachgruppentreffen
- Über 40 Regionalgruppentreffen
- 3 Fachausschusstreffen
- 1 Neugründung:
  Die Fachgruppe Stiftungen mit über 100 InteressentInnen und 30 TeilnehmerInnen beim Gründungstreffen

Gremienarbeit

- 6 Vorstandssitzungen und 3 Telefonkonferenzen
- 2 Beiratssitzungen
- Eine Sitzung der Schiedskommission war nicht notwendig

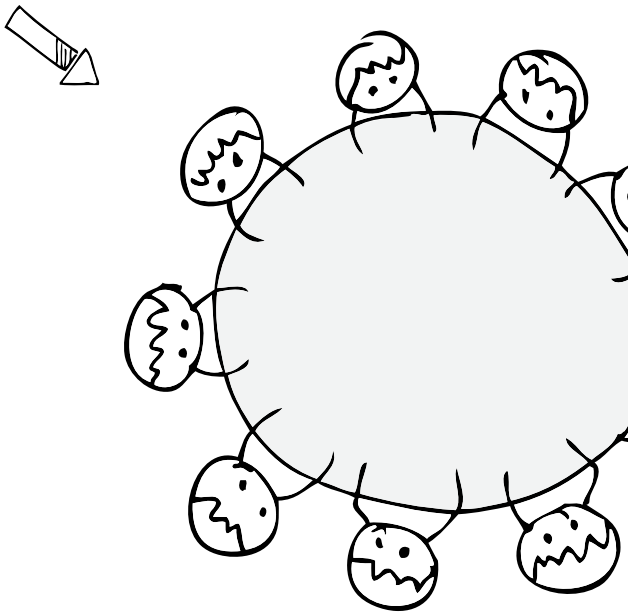


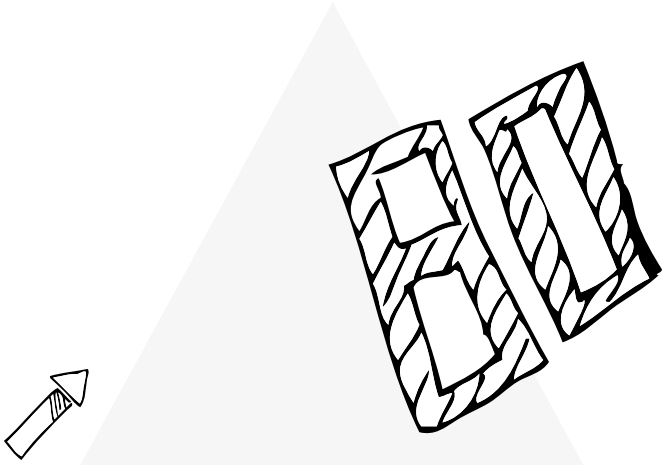
Weiterbildungsveranstaltungen

- 3 Tage Deutscher Fundraising-Kongress mit 780 TeilnehmerInnen
- Fachtag Fundraising im Gesundheitswesen mit über 130 TeilnehmerInnen
- Fachtag Kultur-Fundraising mit 160 TeilnehmerInnen
- faith+funds 2016 – Fachtagung Fundraising für Kirche, Caritas und Diakonie mit 130 TeilnehmerInnen

Weitere Angebote des Verbandes

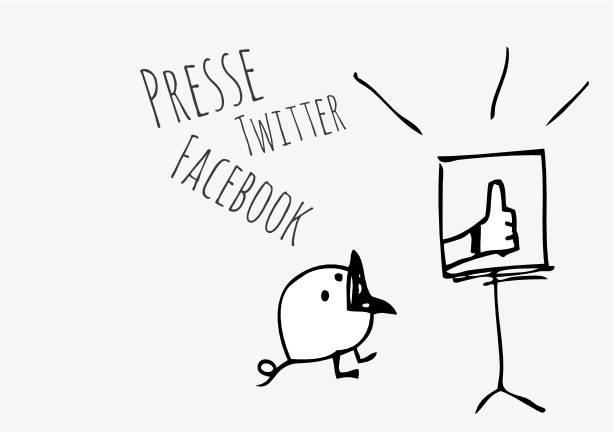
- 2 Round Table Treffen der Dienstleistungsmitglieder
- 20 Organisationen nehmen am DM-Panel teil





Ehrenamtler

- Über 80 ehrenamtlich Aktive



Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

- 11 verschickte Pressemitteilungen
- 114 Erwähnungen in der Presse
- 1190 Fans bei Facebook
- 1100 Follower bei Twitter
- 99 Tweets
- 180 Facebook-Posts

Text: Nicole Holtz

3.2 Danksagungen

Der Deutsche Fundraising Verband e.V. hat aktuell gerade einmal 5 fest angestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (VZÄ: 3,5 Stellen) und kann dankbar auf die Hilfe und Unterstützung von über 80 ehrenamtlichen Mitgliedern bauen.

Schwerpunkte der Geschäftsstellenarbeit sind und bleiben natürlich der Mitgliederservice, die Unterstützung von Veranstaltungen, PR und Advocacy, Studien und etliches andere an logistischen Aufgaben. Eine Fachberatung für Mitglieder oder Dritte allein durch die Geschäftsstelle wird, so wünschenswert dies auch ist, bis auf weiteres nicht möglich sein. Hier können in der Regel nur Vermittlungsaufgaben wahrgenommen werden.

Die gesamten Verbandsthemen sind vielfältig, die verschiedenen Verbandsgruppen heterogen, die Termine zahlreich und das Wissen, das zur fachlichen Betreuung benötigt wird, sehr umfangreich.

Ohne die Hilfe, Unterstützung, den zeitlich intensiven persönlichen Einsatz und den fachlichen Input unserer vielen ehrenamtlich tätigen Mitglieder wäre das auch 2016 nicht möglich gewesen.
Über 80 Mitglieder haben auch in diesem Jahr den Verband unterstützt und sich in Fach- und Regionalgruppen, in Arbeitskreisen und Fachausschüssen, Diskussionsrunden, Round-Tables, im Vorstand und im Beirat engagiert. Viele Mitglieder, viele Referentinnen und Referenten verzichteten zugunsten des Verbandes auf Rechnungsstellung ihrer Tätigkeiten, auf Reise- und Verpflegungskostenerstattung, spendeten oft dazu noch Geld aus der eigenen Kasse.

Fundraisingprofis standen uns mit ihrer Expertise zur Seite, um Dokumente zu redigieren und Informationen für Pressemitteilungen zu liefern. Sie organisierten Veranstaltungen und opferten Stunden und Tage ihrer Freizeit für die Stärkung der Kultur des Gebens. Sie gingen somit mit gutem Beispiel ihren eigenen Spendern voran.

Auch den vielen Sponsoren und Spendern, ohne die manche Veranstaltung von vornherein zum Scheitern verurteilt wäre, möchten wir im Namen aller Verbandsmitglieder Dank sagen.

Einen 3-tägigen Fachkongress für maximal 1.000 € anzubieten, Fachtage für weniger als 200 € pro Tag zu offerieren, wo hochkarätige Referentinnen und Referenten auftreten und wir unserem Satzungszweck der Wissensvermittlung und des Netzwerkens nachkommen, das ist ohne Sponsoren nicht machbar.

Viele Dienstleister unterstützten uns mit Tätigkeiten, die sie uns gerade einmal kostendeckend in Rechnung stellten. Oft genug überstieg die wirkliche Arbeit im Wert die in Rechnung gestellte Summe um einiges.

Dafür wollen wir uns auch dieses Jahr bedanken und allen mitteilen, wie sehr wir uns des Einsatzes, den Sie bringen, bewusst sind. Sie alle können stolz auf Ihren Einsatz sein, und wir freuen uns, Sie als unsere Unterstützerinnen und Unterstützer zu haben. Vielen Dank!

Die ehrenamtlich Aktiven des Deutschen Fundraising Verbandes in 2016

Ingrid Alken, Susanne Anger, Johannes Bausch, Sonja Becker, Bernd Beder, Andreas Berg, Julia Biermann, Cornelia Blömer, Elke Böhme-Barz, Matthias Daberstiel, Paul Dalby, Dr. Pascal Decker, Dr. Martin Dodenhoeft, Wiebke Doktor, Birgit Donath, Doris Elfert, Heike Eskandarinezhad, Prof. Nicole Fabisch, Dr. Kai Fischer, Martin Fischer, Jörg Gattenlöhner, Becky Ann Gilbert, Jürgen Grenz, Reinhard Greulich, Stephan Hansen-Oest, Dr. Marita Haibach, Dr. Friedrich Haunert, Beate Haverkamp, Michaela Jacobsohn, Katrin Jutzi, Arne Kasten, Stefan Kern, Cornelia Kliment, Mathias Korn-Kinkel, Carolin Krämer, Dr. Thomas Kreuzer, Kai Kulschewski, Gudrun Lang, Elisabeth Lenz, Mathias Lindemann, Tom Martens, Dr. Christoph Mecking, Gabriele Meier, Christoph Müllerleile, Nina Neef, Tom Neukirchen, Christian Osterhaus, Hugo W. Pettendrup, Christina Plassmann, Thilo Reichenbach, Jörg Reschke, Hille Richers, Sieglinde Ruf, Gitta Roselius, Meike Sahling, Dorothea Schermer, Jochen Schiel, Christian Schlichter, Pascal Siemens, Michael Siraad, Andreas Schlotmann, Dieter Schöffmann, Erhard Stahl, Silvia Starz, Veronika Steinrücke, Birgit Stumpf, Volker Then, Bettina Trabandt, Tyark Thumann, Jan Uekermann, Annette Urban-Engels, Uwe van der Lely, Dr. Oliver Viest, Astrid von Soosten, Miriam Wagner-Long, Gerhard Wallmeyer, Gudrun Weber, Antje Welp, Stefan Winheller, Susanne Wohmann

Mit voller Power für das Gesundheitsfundraising
BIRGIT STUMPF

Birgit Stumpf ist seit fast 10 Jahren Mitglied im Deutschen Fundraising Verband. Im Herbst 2010 gründete sie gemeinsam mit Dr. Oliver Viest, Thomas Hassel und Ingrid Alken die Fachgruppe Gesundheitsfundraising, deren Leiterin sie seitdem ist. Von Anfang an hat sie mit voller Power und vielfältigen Aktivitäten angefangen, dieses Themenfeld im Verband ganz nach vorne zu bringen.

Im Jahr 2010 startete sie den ersten Fachtag Fundraising im Gesundheitswesen und ist seitdem in bislang jedem Jahr mit dem immer größer werdenden Fachtag im Universitätsklinikum Frankfurt zu Gast gewesen. Dabei hat sie es immer wieder geschafft, auch einen internationalen Referenten oder eine internationale Referentin einzuladen, um die Teilnehmerinnen und Teilnehmer von Erfahrungen aus dem anglo-amerikanischen Raum profitieren zu lassen. Die Kontakte hierfür pflegt sie durch ihren regen Austausch mit der AHP (Association for Healthcare Philantropy), mit der sie auch einen Hospitationsaustausch ins Leben gerufen hat. Aktuell lizensiert sie in Zusammenarbeit mit Geschäftsführer Arne Peper Webinare des AHP zum Thema Gesundheitsfundraising als Lehrmaterial für den Verband.

Regen Austausch pflegt sie außerdem auch mit den Fachmedien im Gesundheitsbereich und als Vertreterin des Verbandes auf Fachkongressen wie dem „Hauptstadtkongress 2016“, dem führenden Krankenhaus-Kongress in Deutschland.

Mit der Gründung der beiden Gesprächskreise zum Uniklinik-Fundraising sowie für Stiftungen im Gesundheitswesen sorgt sie für intensives Networking und hilft den Organisationen im Themenfeld, von den Erfahrungen der Anderen zu profitieren.

Ihrem Engagement verdankt der Deutsche Fundraising Verband auch die Entstehung der beiden Studien zum Fundraising in Krankenhäusern, für die sie Roland Berger als Partner gewinnen konnte und die in der Branche auf große Resonanz gestoßen sind. Wir danken Birgit Stumpf für ihren großartigen Einsatz und hoffen, dass sie uns noch lange als engagierte Ehrenamtlerin erhalten bleibt.

Text: Nicole Holtz

3.3 Aktivitäten der Gremien

Bericht des Vorstandes

Den Fundraiserinnen und Fundraisern ist sicher gemein, dass sie systematische, strukturierte und planende Menschen sind. So begann das „Vorstandsjahr 2016“ dann auch Mitte Januar mit einem Strategieworkshop. Dieser behandelte u. a.

- Betrachtung und Abwägung eigener Erwartungen und der Erwartungen Dritter (vom Mitglied bis zum Pressevertreter) an den DFRV (Vorteile für Mitglieder, Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten, Service der Geschäftsstelle),

- sichtbare Herausforderungen für Fundraiserinnen und Fundraiser – vom „Wettbewerb um Spenden“, in den jetzt auch Stiftungen verstärkt eintreten, über die Veränderung wichtiger rechtlicher und materieller Rahmenbedingungen (Europäisches Datenschutzrecht, Portoerhöhungen) bis hin zum „Wettbewerb um qualifiziertes, erfahrenes Personal“ (etwa die Abwerbung gerade ausgebildeter Mitarbeiter im Bereich „Face-to-Face“ durch andere Dienstleister oder sogar Organisationen),

- Stärken und Schwächen des DFRV (großartige Vernetzung und hohe Fachkompetenz versus Budget ohne großen Spielraum und begrenzte personelle Ressourcen),

- Optimierung der internen Abläufe (Geschäftsordnungen, Berichtswesen, Zusammenarbeit des Vorstandes mit anderen Gremien, vor allem dem Beirat),

schließlich und selbstverständlich auch

- Ideen und Festlegungen für Maßnahmen im laufenden Jahr.

Weitere Vorstandssitzungen folgten am 26. Februar – 24. März (TelKo Geschäftsführender Vorstand) – 8./9. April – 26. April – 24. Juni (TelKo) – 9./10. September – 4. November (TelKo) – 2./3. Dezember

Zu den intensiv diskutierten Themen gehörte die Frage, ob – nach einer entsprechenden Vorlage des DZI – die DFRV-Ethikregeln in Teilen geändert werden sollten. Hier geht es primär um die Frage, ob Mitglieder oder von ihnen beauftragte Dienstleister ihre Mitarbeiter in der Straßenstandwerbung (Face-to-Face) mit einem höheren Provisionsanteil als 50 Prozent vergüten dürfen. Diese Frage beschäftigt den Verband auch jetzt in 2017.

Eine Arbeitsgruppe („TaskForce PR“) beschäftigte sich mit der Neuausrichtung der Pressearbeit. Hier müssen wir selbstkritisch feststellen, dass der Verband wie auch bei der Lobbyarbeit immer noch hinter seinen Möglichkeiten zurückbleibt, auch wenn vor allem der Geschäftsführer immer öfter von Medienvertretern angesprochen und zu Fachgesprächen eingeladen wird.

Immer wieder eingeengt von den eigenen, leider immer begrenzten zeitlichen Ressourcen, nahmen viele Vorstandsmitglieder ihre Aufgabe sehr ernst, Präsenz zu zeigen, Kontakte aufzubauen und zu halten. Dies reichte von der Betreuung der Fachgruppen über die Besuche bei Regionalgruppen bis zur Teilnahme an Fachtagen vom Gesundheitstag bis zur „faith + funds“ (der Nachfolgeveranstaltung der „kollekta“), an Kongressen und Fachtreffen auch im Ausland.

Der Beirat des DFRV

Im Beirat gab es 2016 einige personelle Wechsel. Hanna Hilger war zu Beginn des Jahres zurückgetreten, nachdem sie die Leitung der Fachgruppe Kultur abgegeben hatte. Für sie rückte Elisabeth Lenz als Vertreterin der Fachgruppen nach. Tom Martens und Meike Sahling wurden auf die beiden vakanten Posten als VertreterInnen der Regionalgruppen entsandt. Insgesamt fünf Posten des Beirats wurden auf der Mitgliederversammlung 2016 turnusgemäß

neu gewählt. Susanne Anger, Birgit Donath und Christian Osterhaus wurden dabei in ihrem Amt bestätigt, Carolin Krämer und Johannes Bausch wurden neu als Beiratsmitglieder gewählt.

Nicht nur aufgrund der Beiratswahlen war die Mitgliederversammlung ein Schwerpunkt der ersten Sitzung des Beirats im Jahr 2016. Darüber hinaus wurde über die Zusammenarbeit von Vorstand und Beirat diskutiert und wurden Überlegungen angestellt, wie diese zukünftig noch optimiert werden kann. So sollen in Zukunft alle Entscheidungen in Vorstandssitzungen daraufhin überprüft werden, ob hierzu eine vorherige Klärung mit dem Beirat notwendig ist.

Auf der zweiten Beiratssitzung, die Anfang Dezember stattfand, wurde unter anderem das Budget des kommenden Jahres abgesegnet. Auch die Vorstandswahlen, die auf der kommenden Mitgliederversammlung anstehen, waren auf der Tagesordnung der Sitzung. Hierbei ging es insbesondere darum, dass der Vorstand zukünftig nur noch aus sechs statt der bisherigen acht Mitglieder bestehen soll. Eine Entscheidung, die der Beirat mehrheitlich befürwortete.

Außerdem wurde über mögliche Sonderbeiträge diskutiert für Mitglieder, die einer juristischen Mitgliedschaft zugeordnet sind, aber trotzdem ein Interesse an einer zusätzlichen persönlichen Mitgliedschaft haben. Der Beirat empfiehlt hierbei, abzufragen, was den Mitgliedern an der persönlichen Mitgliedschaft wichtig und insoweit auch geldwert ist, um ein passendes Beitragsmodell zu entwickeln.

Die Arbeit der Schiedskommission

Die Aufgabe der Schiedskommission besteht darin, über Verstöße von Mitgliedern gegen die „19 Grundregeln für eine gute ethische Fundraising-Praxis“ und die „Charta der Spenderrechte“ zu entscheiden. Sie kann von sich aus tätig werden oder von jedem, der einen Verstoß beobachtet hat, angerufen werden.

Die Schiedskommission wird sich zunächst gemeinsam mit allen Beteiligten um Klärung des Sachverhalts, Erörterung der Streitfrage und eine Schlichtung bemühen. Hält die Schiedskommission die Beschwerde für begründet und ist keine gütliche Einigung möglich, wird sie dem Vorstand eine entsprechende Sanktion empfehlen. Die möglichen Sanktionen reichen von einer schriftlichen Rüge bis hin zu einem Ausschluss aus dem Deutschen Fundraising Verband.

Das fünfstimmige Gremium der Schiedskommission ist für vier Jahre gewählt und setzt sich aktuell aus folgenden Personen zusammen: Dr. Kai Fischer (Vorsitzender), Dr. Christoph Müllerleile, Christina Plassmann, Antje Welp und Silvia Starz.

Im Jahr 2016 gab es keinen Antrag an die Schiedskommission, so dass diese nicht aktiv werden musste.

Texte:
Vorstand: Martin Dodenhoeft
Beirat: Nicole Holtz
Schiedskommission: Nicole Holtz

REGIONALGRUPPEN

Berlin
Bielefeld | Ostwestfalen-Lippe
Bremen
Dresden
Freiburg
Hamburg
Hannover
Kassel
Kiel
Köln | Bonn
Mitteldeutschland
München
Münster
Nürnberg
Östliches Ruhrgebiet
Potsdam | Land Brandenburg
Rhein-Main
Rhein-Ruhr
Stuttgart
Würzburg

FACHGRUPPEN

Bildung
Digitales Fundraising
Frauen
Gesundheitswesen
Kirche
Kultur
Politik und Zivilgesellschaft
Stiftungen

FACHAUSSCHÜSSE

Ethik
Recht

3.4 Aktivitäten der Gruppen

FACHGRUPPE Stiftungen

Treffen

Die Fachgruppe trifft sich als interne Gruppe des DFRV einmal jährlich im März. Auf dem Fundraising-Kongress im Mai ist sie an den Thementischen präsent und für den November plant die Fachgruppe einen Fachtag für Mitglieder und Nicht-Mitglieder des Verbandes.

Ausrichtung/Veranstaltungsform der Treffen

Die Fachgruppentreffen sollen – gesplittet in einen Sitzungsteil der Steuerungsgruppe und einen der Fachgruppe – anstehende Projekte und Fachtage erörtern. Die Fachgruppentreffen finden ebenso wie der Fachtag an unterschiedlichen Standorten in ganz Deutschland statt, immer zu Gast bei einem Mitglied, Sponsor oder Förderer, um auch der Provenienz der Teilnehmer Rechnung zu tragen und für eine hohe Resonanz zu sorgen.

Zahl der Gruppen-Mitglieder

Die Fachgruppe wurde im November 2016 konstituiert und eine Leitung mit den Stellvertretern von den anwesenden ca. 35 Teilnehmern gewählt. Sie bilden die Steuerungsgruppe. Die Zielgruppe potentieller Mitglieder und Interessenten bestand zum Zeitpunkt der Gründung aus ca. 450 Fachleuten und Institutionen aus der deutschen Philanthropie, darunter mittlere und kleine Stiftungen, aber auch große Stiftungen, die zur Umsetzung ihrer Stiftungsziele künftig Fundraising aufbauen wollen.

Die Fachgruppe hat sich erst im November 2016 gebildet, daher fand nur das konstituierende Fachgruppentreffen statt. Im März 2017 hat es ein zweites Fachgruppentreffen gegeben. Die Aktivitäten der Fachgruppe waren 2016 daher insbesondere auf die Identifikation der Fachgruppenziele, Projekte, Kompetenzfelder ausgerichtet sowie auf die Vorbereitung der weiteren Events wie Fachgruppentreffen, Steuerungsgruppentreffen, den Thementisch auf dem Fundraising-Kongress und den Fachtag, die den Arbeitsschwerpunkt für 2017 bilden werden. Da Stiftungsfundraising ein Querschnittsthema ist, das alle Fundraiser und viele Stiftungen interessiert, hofft Gruppenleiterin Cornelia Kliment auf große Beteiligung.

Kontakt

Cornelia C. Kliment
stiftungen@fundraisingverband.de

FACHGRUPPE Digitales

Treffen

Keine regelmäßigen Gruppentreffen, der Austausch erfolgt vor allem digital.

Stattgefundene Treffen/Veranstaltungen in 2016

Der Austausch erfolgte 2016 in erster Linie über die Google+- Seite der Fachgruppe (https://plus.google.com/communities/100084464327125557399).

Zahl der Gruppen-Mitglieder

Die Fachgruppe hat derzeit 34 Mitglieder.

Herkunft der Gruppen-Mitglieder

Die Fachgruppe besteht überwiegend aus Online-Fundraising-Verantwortlichen von Non-Profit-Organisationen (tendenziell größere Organisationen), daneben entstammen einige wenige Teilnehmer Agenturen, die einen Online-Fundraising-Schwerpunkt aufweisen.

Ausrichtung/Veranstaltungsform der Treffen

Persönlich und digital

Die Fachgruppe Digitales hat 2016 eine Umfrage unter den Gruppenmitgliedern zu den Zielsetzungen und Wünschen der Fachgruppenteilnehmer durchgeführt. Kernergebnisse dabei sind zum einen, dass ein Umzug der Gruppe zu Facebook gewünscht ist, und zum anderen, dass die Hauptzielsetzung der Teilnehmer der Austausch über Online-Fundraising-Themen und die Vernetzung ist.
Hauptaustauschort der Fachgruppe ist somit nun eine, auf Einladung auch für Nicht-Mitglieder der Fachgruppe geöffnete Facebook-Gruppe (https://www.facebook.com/groups/1002619043186811/).

Dieser Gruppe gehören derzeit 45 Mitglieder an. Sie dient dem fachlichen und praxisnahen Austausch rund um Online-Fundraising-Themen und der kollegialen Beratung unter (auch fortgeschrittenen) Online-FundraiserInnen. Die Klärung von Zielsetzung und Aufgaben der Fachgruppe sehen die beiden Gruppenleiter daher als besonders gelungene Aktivität in 2016 an. Für 2017 haben sie sich vorgenommen, im zweiten Halbjahr einen „Fachtag digitales Fundraising“ zu organisieren. Hier erarbeiten sie gerade organisatorische Aspekte wie Lokalität, Referenten und Finanzierung.

Kontakt
Jörg Reschke
post@joerg-reschke.de

Thilo Reichenbach
thilo@online-fundraising.org

FACHGRUPPE Gesundheitswesen

Treffen in 2016
Die Gruppentreffen der FG Gesundheitswesen sind Treffen des Leitungsteams. Strategische Themen wie z.B. die Weiterentwicklung der FG finden vor Ort oder telefonisch ca. 3 - 4 x im Jahr statt.

Zahl der Gruppenmitglieder
Ca. 800 Mitglieder und Interessierte

Ausrichtung der Treffen in 2016
- Nationaler Fachtag „Fundraising im Gesundheitswesen“ – jährlich im März
- Planungstreffen Fachtag 1 x jährlich im Herbst (J. Gattenlöhner, V. Steinrücke, B. Stumpf)
- Uniklinik-Fundraiser-Gesprächskreis – ca. 2 x im Jahr
- Gesprächskreis von Stiftungen im Gesundheitswesen – neu gegründet in 2016 – 2 x im Jahr
- AHP Kooperation: 1 x jährlich Treffen Fachgruppen Leitung und Vorstand der AHP

Herkunft der Gruppenmitglieder
Unterschiedliche Organisationen des Gesundheitswesens: Kliniken, Rettungsdienste, Vorsorge- und Reha-Einrichtungen, Pflege- und therapeutische Einrichtungen, Hospize, aber auch Ärzte-Organisationen, Patientenorganisationen, Stiftungen, Beratungs- und Forschungszentren ebenso wie Dienstleister. Die größte Gruppe stellen die Krankenhäuser dar. Die Organisationen unterscheiden sich stark bezüglich Größe und Professionalität ihres Fundraisings. Die meisten Teilnehmer der Fachgruppe sind Fundraiser, aber auch Vertreter aus PR- und Öffentlichkeitsarbeit sowie aus kaufmännischen Leitungsfunktionen sind dabei.
Aufgrund der Durchführung der zweiten Studie wurde der Verteiler der Fachgruppe um fast 1.000 Kliniken erweitert, die für die Studie angeschrieben worden sind.

Der Fachtag „Fundraising im Gesundheitswesen“ fand 2016 am 4. März statt und wurde von ca. 140 Teilnehmern besucht, erneut ein Teilnehmerrekord. Durch die Teilnehmergebühren und Sponsoreneinnahmen konnte der Fachtag einen Überschuss von rund 7.000 Euro erwirtschaften, auch wenn die Räumlichkeiten von der Uniklinik Frankfurt erstmals nicht mehr kostenfrei zur Verfügung gestellt wurden. Der neu gegründete Gesprächskreis „Fundraiser in Gesundheitsstiftungen“ unter gemeinsamer Leitung von Birgit Stumpf und Dagmar Lumpp hat jeweils im Mai und September getagt und wurde gut angenommen: Es waren acht interessierte Stiftungen vertreten. Der Uniklinik-Fundraiser-Gesprächskreis hat sich in 2016 aus Termingründen nicht getroffen, ein Treffen ist für das erste Quartal 2017 wieder vorgesehen. Die Veröffentlichung der zweiten nationalen Studie „Erfolgsmodell Fundraising – Fundraising in deutschen Kliniken“ gemeinsam mit Roland Berger erfolgte Ende Juni 2016 und fand Niederschlag

in diversen Presseberichten, darunter leitende Fachmagazine der Gesundheitswirtschaft wie der KU Gesundheitsmanagement, dem Ärzteblatt und dem Klinikspecher sowie in Fundraising-Medien. Die Veröffentlichung der Studie mit der guten Resonanz und der medialen Verbreitung sieht Gruppenleiterin Birgit Stumpf als einen der zentralen Erfolge des Jahres an. Durch die Studie bestehen Netzwerke und Kontakte, auf die sie zurückgreifen kann und die auch unterjährig über Fundraising-Themen berichten. Einen weiteren Erfolg sieht sie in der Platzierung des Themas „Fundraising" beim Hauptstadtkongress 2016, beim Krankenhaus-Kongress in Deutschland sowie mit Kollegen aus der Branche wie auch in der Weiterführung der Kooperation mit der Association for Healthcare Philanthropy (AHP). Unter anderem wurde die Studie beim Vorstandstreffen der AHP vorgestellt, viele strategische Weichenstellungen für Angebote in 2017 wurden dabei vorbereitet. Außerdem gab es erste Kontakte zu Netzwerken in die Politik und Lobbyarbeit im Bereich Gesundheitswesen, auch wenn dies für den Geschmack von Birgit Stumpf noch nicht schnell genug lief, was sie für 2017 noch optimieren möchte.

Verbessern möchte Birgit Stumpf zukünftig auch noch die Rückkopplung nach Veranstaltungen, um (noch) mehr Mitglieder für den Verband zu gewinnen. Auch möchte sie exklusive Angebote ausschließlich für Mitglieder ausarbeiten, um den Anreiz, dem Verband beizutreten, noch zu erhöhen. Für 2017 ist die Einführung von einem regelmäßigen Webinar-Weiterbildungsangebot mit professionellen Inhalten von Kooperationspartner AHP geplant. Dieses soll im Sommer 2017 an den Start gehen. Außerdem ist eine Weiterführung des erfolgreichen Hospitations-Exchanges mit den USA für 2017 vorgesehen sowie der Aufbau einer Bibliothek für Fachliteratur speziell für Fundraising im Gesundheitswesen und wichtige Referenzliteratur aus dem Gesundheitswesen.

Kontakt
Birgit Stumpf
stumpf@fundraisingverband.de

FACHGRUPPE Kirche

Treffen in 2016
2 x pro Jahr: im Frühjahr in Frankfurt/M; im Herbst in Hannover zeitlich vor der Fachtagung faith & funds; Div. Vorbereitungstreffen für die Fachtagung faith+funds

Zahl der Gruppenmitglieder
110 Mitglieder

Ausrichtung/Veranstaltungsform der Treffen
Ein Frühjahrs- und ein Herbsttreffen: Vorträge zu aktuellen Themen, zu Trends, zu Rechtsfragen, Informationen aus den beiden Kirchen; Netzwerken

Herkunft der Gruppenmitglieder
Kirchengemeinden, kirchliche Organisationen: Caritas, Diakonie, Hilfswerke, Orden, Mission; keine Mitglieder aus Agenturen (keine Dienstleister)

Neben dem üblichen Frühjahrs- und Herbsttreffen der Fachgruppe Kirche gab es 2016 diverse Vorbereitungstreffen für die faith+funds. Am 21. und 22. September 2016 fand die neue Jahrestagung für berufliche Fundraiser/-innen aus Kirche, Caritas, Diakonie und Orden in Ludwigshafen statt. Mit der faith+funds gibt es erstmalig eine zweitägige Fachtagung, die neben praxisorientierten Seminaren und Workshops auch Leitungspersonen aus den Kirchen mit hochkarätigen Vorträgen über kirchliches Fundraising informieren möchte. Der erste Veranstaltungstag war dabei als Workshoptag konzipiert, am zweiten Tag konnte eine Reihe von Seminaren besucht werden. Die faith+funds war mit ihren

rund 190 Besucherinnen und Besuchern auf Anhieb eine erfolgreiche Veranstaltung. Für 2017 plant die Gruppe ausnahmsweise nur ihr Frühjahrstreffen durchzuführen. Das Herbsttreffen entfällt wegen der diversen Reformations-Feiern im Lutherjahr. Außerdem werden die Planungen für die nächste faith+funds beginnen.

Kontakt
Paul Dalby | EMSZ
Telefon: 0511 1241 780
paul.dalby@evlka.de

Elke Böhme-Barz | Erzbistum Köln | Generalvikariat
Telefon: 0221 1642 1430,
elke.boehme-barz@erzbistum-koeln.de

FACHGRUPPE Kultur

Treffen in 2016
Ein Fachtag, dazu Planungstreffen (1-2) und Telefonkonferenzen

Zahl der Gruppenmitglieder
Die Fachgruppe besteht aus 6 Personen, zwischen 80-120 TeilnehmerInnen beim Fachtag

Herkunft der Gruppenmitglieder
4 Gruppenmitglieder kommen aus Organisationen, 2 DienstleisterInnen

Ausrichtung/Veranstaltungsform der Treffen
Thematisch orientierter Fachtag mit Get-Together am Vorabend

Die Aufgabe der Fachgruppe Kultur besteht derzeit im Wesentlichen aus der Organisation des Fachtages. Gruppenleiterin Wiebke Doktor ist sehr zufrieden damit, dass in 2016 neue Mitglieder für die Fachgruppe gewonnen werden konnten. Auch der Fachtag ist sehr erfolgreich gewesen. Er fand am 5. Juli im Landesmuseum Württemberg statt, welches auch Kooperationspartner des DFRV für den Fachtag war. 160 Teilnehmerinnen und Teilnehmer hatten sich zu der Veranstaltung angemeldet. Wie entwickelt sich das Thema Fundraising in deutschen Kultureinrichtungen? Welche Rahmenbedingungen hat es, bzw. braucht es? Wo liegen die zukünftigen Potenziale? Um diese Fragen drehten sich Vorträge und moderierte Gespräche. Zusätzlich boten zehn Workshops Einblick in konkrete Themen wie Crowdfunding, Stiftungsrecherche von US-Stiftungen und Unternehmenskooperationen. In einem moderierten Gespräch stellten außerdem Leitungskräfte aus Kultureinrichtungen vor, wie sie den internen Change-Prozess für den Aufbau von Fundraising gestaltet haben. Ein zweites Gespräch drehte sich um die Erwartung von Geberinnen und Gebern am Beispiel von Unternehmen und Stiftungen.

Kontakt
Wiebke Doktor (Conversio Institut)
Telefon: 0203 - 485 77 70
w.doktor@conversio-institut.de

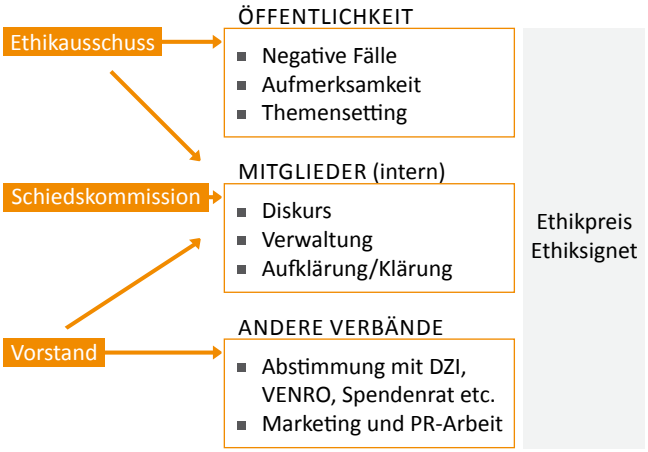
4.2 Fachausschüsse

FACHAUSCHUSS Ethik

Treffen
Drei bis fünf Mal im Jahr
5.2.2016; 28.04.2016 (im Rahmen des Fundraising-Kongresses) und 18.11.2016

Aktive Ausschuss-Mitglieder
Ingrid Alken, Andreas Berg, Jörg Gattenlöhner (Ausschussleiter),
Annette Urban-Engels, Gerhard Wallmeyer

Neben den internen Treffen hat der Fachausschuss Ethik 2016 auch einen Vortrag auf dem Deutschen Fundraising-Kongress gehalten: „Das neue Ethik-Signet des DFRV! Was bringt es? Was soll es? Wer nutzt es?“. Dazu gab es ein gemeinsames Treffen mit Schiedskommission und Vorstand des Verbandes. Dieses hat mehr Klarheit über das Zusammenspiel der verschiedenen „Gremien“, der Abstimmungsprozesse und der jeweiligen Aufgaben gebracht (siehe Grafik anbei). Der Fachausschussleiter hat dieses Treffen als hilfreich empfunden. Dass das Thema Ethik im Fundraising nicht in einer breiteren Öffentlichkeit präsent ist, bedauert er hingegen. Die zunehmenden Aktivitäten einzelner „Qualitätszirkel“ im Fundraising und deren Beschäftigung mit dem Thema Ethik im Fundraising müssten seiner Ansicht nach mehr abgestimmt und verzahnt werden. Für 2017 plant der Ethikausschuss, die Ethikregeln des Verbandes zu aktualisieren und ggfs. an neue Erfordernisse anzupassen (z.B. 50:50 Provisionsregel) und Vorschläge für Veränderungen dem Vorstand zur Abstimmung durch die Mitgliedschaft vorzulegen. Außerdem vorgesehen: Die Entwicklung eines medienwirksamen Instruments im Kontext eines „Best- und Worst-Practice Katalogs“, um auf dem Kongress z.B. durch die Vergabe einer „Roten Zitrone“ bzw. eines „Sauren Apfels“ unethisches Verhalten im Fundraising zu dokumentieren. Auch den Best-Practice-Katalog möchten die Ausschussmitglieder überarbeiten und aktualisieren. All das soll dazu beitragen, das Thema Ethik im Fundraising stärker in die Öffentlichkeit zu tragen. Für diese Aktivitäten werden voraussichtlich noch neue Mitstreiterinnen und Mitstreiter gesucht, da in 2017 zwei bis drei Mitglieder ihre Mitarbeit im Ausschuss nicht weiter fortsetzen können.



Kontakt
Ausschussleiter | Jörg Gattenlöhner
kinderherzen e.V.
Telefon: 0228 - 422 80 21
j.gattenloehner@kinderherzen.de

FACHAUSCHUSS Recht

Treffen
Der Ausschuss tagt nur bei Bedarf. Für seine Aufgaben als beratendes Gremium ist ein Zusammentreten 2016 nicht erforderlich gewesen. Für den April 2017 ist wegen Wechsels einiger Mitglieder ein Treffen in Frankfurt am Main geplant.

Aktive Ausschuss-Mitglieder
Derzeit fünf: Bernd Beder, Dr. Christoph Mecking, Dorothea Schermer, Stefan Winheller (seit Anfang 2017) Mathias Lindemann. Bis Ende 2016 gehörten noch Stephan Hansen-Oest und Pascal Decker dem Ausschuss an.

Die Ausschussmitglieder veröffentlichen regelmäßig Beiträge zu Steuer- und Rechtsthemen im Mitgliedermagazin FUNDStücke. 2016 waren dies zum Beispiel Artikel über Auflagen als Gegenleistung für die Erbeinsetzung, Spendenbindung bei Zuwendungen mit bestimmtem Zweck, Gemeinnützigkeit und politische Betätigung sowie über rechtliche Belange der Nutzung gemieteter Adressen.
Mitglieder des Ausschusses haben Einzelberatungen für Mitglieder des Verbandes übernommen und an Verbandsveranstaltungen (Kongress, faith +funds) als Dozenten mitgewirkt. Zudem hat der Ausschuss auch 2016 den Vorstand und die Geschäftsführung zu rechtlichen Fragen beraten.

Kontakt
Mathias Lindemann
recht@fundraisingverband.de

4.3 Regionalgruppen

REGIONALGRUPPE Berlin

Treffen | Tagungsort
5mal im Jahr | wechselnde Orte, meist bei Organisationen, darunter: Amnesty International, Brot für die Welt – Evangelischer Entwicklungsdienst, Diakonie Deutschland – Evangelischer Bundesverband, Evangelisches Werk für Diakonie und Entwicklung e. V., Gedächtniskirche

Zahl der Gruppenmitglieder
Pro Termin ca. 35 – 80 Teilnehmende, im Verteiler sind ca. 600 Kontakte, davon stammen ca. 75 Prozent aus Organisationen, der Rest sind Dienstleister, Freelancer und Agenturen

Herkunft der Gruppenmitglieder
Regionale Vereine und Stiftungen, kleinere und mittlere Organisationen, an Dienstleistern vornehmlich Banken

Einzugsbereich
Berlin, zum Teil auch Brandenburg

Ablauf/Kosten
Referat eines externen Gastes, Diskussion, anschließend Vernetzung. Die Teilnahme ist für alle kostenfrei.

Mit dem Thema „Spenderbefragungen – Wie ‚ticken' unsere Spenderinnen und Spender?" startete die Regionalgruppe Berlin in das Jahr 2016. Das folgende Treffen befasste sich mit der Einführung neuer Fundraisinginstrumente, bei der zahlreiche Aspekte zu beachten sind, von der benötigten Datenbankunterstützung über die Schnittstellen zu anderen Abteilungen oder auch Problemen, die im Umgang mit externen Dienstleistern auftauchen. Im Sommer gab es in der Regionalgruppe eine Einführung in die Web-Analyse für Fundraiser. So wurde im Vortrag aufgezeigt, welche Auswertungen für Fundraiser interessant sind; am Beispiel von Google Analytics wurden konkrete Anwendungsfälle gezeigt und Praxistipps gegeben. Der Jahresempfang der Regionalgruppe war das besondere Highlight in 2016: Im Rahmen einer besonderen Führung durch die Kaiser-Wilhelm-Gedächtniskirche wurde das Fundraising der Kirche erläutert. Zum Abschluss des Jahres wagte die Gruppe noch einen Ausblick in das Jahr 2030 und stellte sich die Frage, wie sich das Fundraising bis dahin geändert haben wird. Für die nähere Zukunft in 2017 haben sich die Gruppenleiter erst einmal vorgenommen, die Teilnehmerzahlen stabil zu halten und auf den Treffen weiterhin anregende Diskussionen zu bieten.

Kontakt
Jürgen Grenz,
Fritz Haunert | info@haunert.com

REGIONALGRUPPE Dresden|Leipzig

Treffen | Tagungsort
2-4 Mal im Jahr | wechselnd, im letzten Jahr ein Hotel (mit Sponsoringunterstützung) und das Büro der Johanniter in Leipzig

Ablauf | Kosten
Sowohl DFRV-Mitglieder, als auch Nicht-Mitglieder können kostenfrei teilnehmen.

Zahl der Gruppenmitglieder
Einladungsverteiler: 665 Kontakte,
bei den Treffen: 30-40

Herkunft der Gruppenmitglieder
Regionale Vereine und Stiftungen, kleinere und mittlere Organisationen, an Dienstleistern vornehmlich Banken

Einzugsbereich
Der Schwerpunkt für Dresden liegt in Ostsachsen und für Leipzig in Nordsachsen und Halle. Zu den Treffen kamen aber Vereine und Stiftungen aus ganz Sachsen.

Die Regionalgruppe Dresden/Leipzig hat sich 2016 mit verschiedenen Themen aus dem Stiftungsbereich (Vermögensverwaltung, steuerliche Fragen) sowie dem Thema „Matching Fund“ befasst. Die Gruppentreffen wurden ergänzt durch zwei Stiftungsfrühstücke, die im März in Dresden und Leipzig stattfanden. Der Zuspruch zu allen Angeboten der Regionalgruppe war sehr hoch. Das Interesse am Thema Fundraising ist in der Region weiterhin wachsend. Im Rahmen des Sächsischen Fundraisingtags konnte die Regionalgruppe auf den Verband aufmerksam machen und neue Interessenten gewinnen. Eigentlich waren auch noch zwei weitere regionale Treffen in Leipzig und Dresden geplant, die aus Zeitgründen nicht realisiert werden konnten. Für 2017 sind bereits neue Stiftungsfrühstücke geplant. Außerdem sollen noch zwei regionale Treffen am Nachmittag stattfinden, die sich insbesondere an ehrenamtlich geführte Vereine richten.

Kontakt

Julian J. Rossig,
Johanniter-Unfall-Hilfe e.V., Landesverband Sachsen
0341 49627-060, julian.rossig@johanniter.de/

Matthias Daberstiel,
SPENDENAGENTUR
0351 - 876 27 60, daberstiel@spendenagentur.de

REGIONALGRUPPE Kiel

Treffen | Tagungsort
Planmäßig 6x jährlich
2 Treffen am regelmäßigen Standort Landeskirchenamt Kiel, 2 Treffen in Organisationen

Zahl der Gruppenmitglieder
138 Teilnehmer im Verteiler, durchschnittlich 11 Teilnehmende bei den Treffen

Herkunft der Gruppenmitglieder
Max. 2 Dienstleister (Beratung, Bank), kleine bis mittlere Organisationen

Ablauf | Kosten
Beginn 18:30, Ende 20:30-21:00, Impulsvortrag durch Leitung, Mitglieder bzw. bei Treffen vor Ort von den dortigen Mitarbeitenden / keine Kosten

Inhaltliche Ausrichtung der Treffen
Fachlicher Input zu Fundraising und Kommunikation mit praxistauglichen Beispielen für regionale Organisationen

Einzugsbereich
Schleswig-Holstein, insb. Kiel und die östlichen Landesteile

Zu den Themen, mit denen sich die Regionalgruppe Kiel 2016 befasste, gehörten Anlassspenden, Datenbanken, psychosoziale und psychiatrische Hilfen sowie ambulante Hospizarbeit. Zwei Treffen mussten aus Krankheitsgründen ausfallen. Eigentlich wollte Kai Kulschweski mit seiner Grup-

pe auch noch einen gemeinsamen Tagesausflug machen. Dies hat letztlich aber nicht geklappt. Als sehr positiv bewertet er die Treffen bei den Organisationen vor Ort mit sehr guter kollegialer Beratung. Für 2017 ist die Erweiterung auf fundraisingnahe Themen geplant. Außerdem soll es für die Treffen eine andere zeitliche Struktur geben.

Kontakt
Kai Kulschewski

post@kaikulschewski.de
0431 - 668 68 30

REGIONALGRUPPE Köln-Bonn

Treffen
Ca. 4 Treffen pro Jahr

Zahl der Gruppenmitglieder
Im Gesamtverteiler: 550 Personen; Teilnehmer bei den Treffen im Durchschnitt 26, mit Spitzen bis zu 60

Herkunft der Gruppenmitglieder
Sehr gemischt, ist bei den Treffen abhängig vom Thema; Die TeilnehmerInnen kommen aus großen, mittleren, kleinen Organisationen, sind freiberufliche Profi-Fundraiser, Agentur-Mitarbeiter-Innen oder ehrenamtliche Fundraiser.

Einzugsbereich
Raum Köln - Bonn

Ablauf | Kosten
Ab 18 Uhr Einlass und informeller Austausch, offizielles Zeitfenster: 18:30 - ca. 20:00 Uhr anschließend gemeinsamer Imbiss
Der Teilnahmebeitrag beträgt 5 € für Mitglieder bzw. 10 € für Nichtmitglieder des Deutschen Fundraising Verbandes. Er deckt die Kosten für Raum, Getränke und Anfahrt der Referenten. Die Organisation und die Impulsvorträge erfolgen ehrenamtlich.

Format
Vortrag oder Podiumsdiskussion, anschließend moderierte Diskussion. Über ein Feedback-Formular können Themenwünsche für kommende Treffen geäußert werden.

Inhaltliche Ausrichtung der Treffen
Überwiegend praxisorientierte Fundraising-Themen; Strategische Fundraising-Themen (Management-Bereich) stehen auf der Agenda, sofern es ReferentInnen dafür gibt.

Mit dem Thema „Spenden für Flüchtlinge – unabhängig vom Zweck der NPO?“ startete die Regionalgruppe in das Jahr und war damit sehr dicht am Puls der Zeit. „Was bewegt Spender wirklich?“ lautete die Frage des zweiten Treffens, bei dem eine tiefenpsychologische Studie Aufschluss über Spendenmotive gab. Über „Fundraising als Beruf“ referierten Johannes Bausch und DFRV-Geschäftsführer Arne Peper im Juni. Zum Jahresabschluss gab es dann zum Thema „Online-Fundraising in Deutschland 2016“ eine Bestandsaufnahme und Trends. Als besonders positiv bewertet die Regionalgruppe außerdem die Mitgliederbefragung, die sie 2016 über ein Online-Tool durchgeführt hat. 108 von 550 Personen und damit

ganze 19 Prozent des Gruppenverteilers haben an der Online-Umfrage teilgenommen. Eine Veröffentlichung dazu folgt noch. Die Ziele für das kommende Jahr ergeben sich über die Themenwünsche, die bei den Treffen geäußert werden können: „Unternehmenskooperation“, „Fundraising konzipieren – für nebenamtliche FundraiserInnen“ und „Stiftungen und Fundraising“ werden sie für 2017 lauten.

Kontakt
Leitungsteam: Elke Böhme-Barz,
Karolin Krämer,
Hille Richers,
Sieglinde Ruf,
Dieter Schöffmann,
Pascal Siemens
Köln Fundraising-Regionalgruppe Köln-Bonn
c/o VIS a VIS - Dieter Schöffmann,
Tel. 0221 - 420 60 73-0, fr-regio@visavis-wirkt.de

REGIONALGRUPPE München

Treffen
5 Mal im Jahr

Inhaltliche Ausrichtung der Treffen
Berücksichtigung unterschiedlicher Teilnehmer-Zielgruppen: hauptamtliche und ehrenamtliche Fundraiser, Angestellte, selbständige Berater, Agenturen

Zahl der Gruppenmitglieder
Mitglieder im Verteiler: 589
Bei den Treffen nehmen durchschnittlich 20 Personen in unterschiedlicher Besetzung teil.
Die Teilnehmer bestehen zu rund 25 Prozent aus Mitgliedern, zu 75 Prozent aus Nicht-Mitgliedern.

Herkunft der Gruppenmitglieder
Südbayern mit Schwerpunkt München

Ablauf | Kosten
- Ankommen / Einchecken / TN-Beitrag bezahlen.
- Sich mit Getränken und Knabbersachen versorgen und dabei den Infotisch studieren.
- Begrüßung der Teilnehmer mit Infos über anstehende Termine.
- Vorstellungsrunde der anwesenden Teilnehmer und kurze Infos z.B. über ausgeschriebene Fundraiser-Stelle, gesucht-gefunden etc.
- Vorstellung Referentin und einstündiger Vortrag zu einem bestimmten Thema.
- Frage- und Diskussionsrunde
- Dauer der Veranstaltung ca. 2 – 2,5 Stunden

Teilnahmebeitrag von 5 (Mitglieder)
bzw. 10 Euro (Nicht-Mitglieder)
Hiervon werden Raummiete, Geschenke für Referenten, Knabbereien u.ä. finanziert.

Das Jahr 2016 begann für die Regionalgruppe München mit einem „Stresstest für Ihr Spendenmailing“. Das April-Treffen wurde der Beratung zu aktuellen Themen gewidmet, im Juli berichtete Referentin Regina Glatt über „Neues von der Deutschen Post“. Dass der alte Satz „Tue Gutes und rede darüber“ in Bezug auf die Öffentlichkeitsarbeit oft einfacher gesagt als getan ist, war Thema in der Herbstsitzung, bevor die Regionalgruppe dann zum Abschluss des Jahres einen Ausblick in die „Fundraising Trends 2020“ wagte. Sehr positiv bewertet Gruppenleiterin Gudrun Weber den Infotisch, den sie für den DFRV auf dem Münchner Fundraisingtag betreut hat und über den sie neue Mitglieder und Interessenten für die Regionalgruppe gewinnen konnte. Die Mitgliedergewinnung weiter fortzuführen ist daher auch eines ihrer Ziele für 2017.

Kontakt
Gudrun Weber
gudrun.weber@onlinehome.de
Tel. 089 - 820 23 64
mobil: 0177 - 737 26 42

REGIONALGRUPPE Münster

Treffen | Tagungsort
3-4 Treffen pro Jahr
Sehr häufig direkt bei den Organisationen/Teilnehmern (beispielsweise der Universität, den Maltesern, dem DRK etc.).

Ablauf | Kosten
Vorstellung der Gruppenleitung, des Gastgebers und der TeilnehmerInnen, Vortrag von Gastreferent mit konkretem Thema, oft Best-Practice-Beispiele, Diskussion in der Gruppe, Netzwerkgespräche, Kosten: bislang für alle Teilnehmenden kostenfrei

Zahl der Gruppenmitglieder
Schwankend, abhängig vom Thema, durchschnittlich 15-25 Personen, Krankenhäuser, Bistum, Diakonie etc.

Herkunft der Gruppenmitglieder
95 Prozent kommen von Organisationen, von kleineren Vereinen bis größeren Institutionen wie Hochschulen

Einzugsbereich
Münsterland, Kreis Coesfeld, Kreis Steinfurt, Kreis Warendorf, z.T. Stadt Osnabrück, Kreis Borken, Ostwestfalen-Lippe (GT, Bielefeld, Herford)

Die Themen, mit denen sich die Regionalgruppe Münster 2016 beschäftigt hatte, waren Face-to-Face-Fundraising, Crowdfunding und Best-Practice-Beispiele, auf Wunsch der Teilnehmer wurden hierbei Projekte mit „Flüchtlings-Bezug“ vorgestellt. Gut funktioniert haben bei der Regionalgruppe die Bereitstellung der Räume und die jeweilige Organisation wie die Organisation von kostenfreier Verpflegung. Auch mit der Terminankündigung, insbesondere über die lokale Presse, ist Gruppenleiter Hugo Pettendrup sehr zufrieden. Nicht geklappt haben dagegen die Verbindlichkeit bei der Anmeldung sowie die Suche nach pro-bono-Referenten. Auch gab es kurzfristige Absagen von Referenten. Für 2017 hat sich Hugo Pettendrup vorgenommen, die Reichweite seiner Regionalgruppe zu erhöhen, die Öffentlichkeitsarbeit weiter auszubauen und dabei auch Werbung für den Verband zu machen, sowie eine heterogene Mischung interessanter Themen anzubieten.

Kontakt
Hugo W. Pettendrup | HP-FundConsult - Brücke zwischen Profit und Non-Profit
pettendrup@hp-fundconsult.de
Telefon: +49 (251) - 48 43 57

REGIONALGRUPPE Östliches Ruhrgebiet

Treffen | Tagungsort
Geplant sind 3 Treffen pro Jahr, die jeweils im Vorfeld geplant und bekannt gegeben werden sollen. Orte werden noch benannt und bekannt gegeben werden. Die Gruppenleitung setzt darauf, dass einzelne interessierte Teilnehmer selber Vorschläge einbringen – z.B. weil sie gern einer Fachöffentlichkeit ihre Räumlichkeiten, ihre Institution bzw. Organisation näher bringen wollen. Es werden wechselnde Veranstaltungsorte angepeilt, um möglichst vielen Mitgliedern die Möglichkeit einer kurzen Anfahrt zu bieten. Zudem sollen die Veranstaltungsorte eine gewisse „Strahlkraft“ besitzen, um auch über diesen Weg noch zusätzliche Interessenten an die Gruppe zu binden.

Einzugsbereich
Eng genommen die Städte Dortmund, Bochum, Hamm, Hagen und Herne sowie die Kreise Ennepe-Ruhr, Unna und Recklinghausen. Interessierte aus anderen Regionen des Ruhrgebiets sind aber ebenfalls herzlich willkommen.

Ablauf
Als Veranstaltungsform wird ein Mix gewählt, also eine Kombination aus einem informellen Teil (Vortrag/Impuls-Referat), einer anschließenden inhaltlichen Diskussion und einem Get-Together, das kollegialen Austausch und Gespräche der Teilnehmer untereinander ermöglicht und befeuert.

Durch jahrelange Inaktivität der Gruppe steht der neue Gruppenleiter Uwe van der Lely vor der Herausforderung, veraltete Adressen und E-Mail-Kontakte zu validieren, neue Interessierte „einzufangen“ und frühere wieder dazu zu aktivieren, den Mehrwert dieser Gruppe für sich zu begreifen. Nachdem mehrere E-Mail-Einladungswellen einen lediglich geringen Rücklauf brachten, ist man nun dazu übergegangen, potenzielle Interessenten auch per Telefon zu kontaktieren, persönlich aufzusuchen und für die Gruppe zu begeistern. Dieser Weg ist von deutlich mehr positivem Feedback begleitet. Jedoch erweist er sich naturgemäß auch als deutlich zeitaufwändiger als die Kontaktaufnahme per E-Mail.

Die Regionalgruppe hat nun auch Erreichbarkeiten über Social Media, einen Facebook- und einen Twitter-Account, eingerichtet, um auch über diesen Weg den in den vergangenen Jahren zum Erliegen gekommenen Austausch Interessierter in der Region wieder in Gang zu bringen. Weitere Administratoren, die die Accounts mit Inhalten versehen, werden noch gesucht.

Als nächste Aktion wird die Gruppe sich beim Fundraisingtag NRW 2017 in Gelsenkirchen präsentieren, Listen auslegen und auf ihre geplanten Aktivitäten aufmerksam machen.

Aufgrund der sehr heterogenen Zusammensetzung der potenziell Interessierten – sowohl im Hinblick auf deren Professionalisierungsgrad als auch auf inhaltliche Wünsche – stellen die Themenwahl und ein zu schaffender Mehrwert für alle eine Herausforderung dar. Es ist daher angedacht, an den insgesamt drei Terminen (Beginn ab Mitte 2017) Fundraising-begleitende Themen anzubieten – wie z.B. Storytelling. Darin sollen alle einen Nutzen und Mehrwert finden.

Die Ziele für 2017 sind klar gesteckt:

- Wiedergewinnen des in den vergangenen Jahren verloren gegangenen Vertrauens in das Funktionieren der Regionalgruppe,
- Verdeutlichung des Mehrwerts für alle Teilnehmer,
- Finden und Einbinden von Interessenten sowie Akquirieren von Gruppenteilnehmern,
- Schaffen eines echten Wir-Gefühls,
- Konsolidierung und nachhaltiges Wachstum der Gruppenstärke,
- Motivieren zum vertrauensvollen Austausch untereinander,
- Reger Austausch über die neu geschaffenen Social-Media-Accounts.

Kontakt
Uwe van der Lely,
Tel: 02389 - 903 78 06, Mobil: 0163 - 56 000 57
E-Mail: lely@schulfundraising.de
Facebook: bit.ly/DFRVROeR
Twitter: twitter.com/FRimPott

REGIONALGRUPPE Rhein-Main

Treffen | Tagungsort
5x im Jahr
Wenn möglich bei den Einrichtungen der Referenten. Alternativ im Social Impact Lab, Frankfurt. Grundsätzliches Ziel: Keine Kosten für Raummiete, nur fürs Catering und Referentengeschenke. Vereinbarung Social Impact Lab: Aktuelle Mitglieder können kostenlos teilnehmen (ca. 10 Personen), dafür erhalten wir kostenlose Räumlichkeiten.

Zahl der Gruppenmitglieder
504 Personen im Einladungsverteiler, durchschnittlich 30 Teilnehmende bei Treffen, davon sind ca. 20 Prozent Mitglieder und 80 Prozent Nicht-Mitglieder

Herkunft der Gruppenmitglieder
Dienstleister/Organisationen: In Ffm geschätzt: 60 % Organisationen, 40 % kleine Dienstleister (ein-Personen-FR-Berater), selten Agenturen

Einzugsbereich
Rhein-Main-Gebiet (inkl. Darmstadt, Mainz, Wiesbaden, Frankfurt, Bad Homburg)

Inhaltliche Ausrichtung der Treffen
Praktiker und regional ansässige Organisationen berichten über ihre Projekte. Sowohl die Geberseite (Stiftungen und Unternehmen) als auch die gemeinnützige Seite (Organisationen) sollen beleuchtet werden. Ziel: regionale Vernetzung der Fundraising-Akteure, daher Vermeidung externer Referenten und Fokus auf die „Insights“. Darstellung aller Facetten des Fundraisings der Region Rhein-Main: Vom Mainstream bis zu kleinen Initiativen.

Zu Beginn des Jahres warf die Regionalgruppe einen Blick auf die Fundraisingaktivitäten der Organisation „Die Fleckenbühler“, die sich um Menschen mit Suchtproblemen kümmert. Unter dem Titel „Die Route wird neu berechnet“ ging es beim folgenden Treffen nach Wiesbaden, wo Referent Niels G. Heinzinger sich mit den Herausforderungen für Führungskräfte in NGOs befasste. Im Sommer ging es beim Treffen um Vision und Geschichte der Software AG-Stiftung, beim Jahresabschluss stand dann die erfolgreiche Zusammenarbeit von Unternehmen und NGOs im Vordergrund. Das Treffen zur Software AG-Stiftung sieht Gruppenleiterin Michaela Jacobsohn dabei als ein Highlight des Jahres an. Es habe sehr schöne Insights über Entscheidungswege und Denkweisen der Stiftung gezeigt, meint sie. Aufgrund der Leitungs-Übergabe in der Wiesbadener-Sektion der Regionalgruppe gab es ein Treffen weniger als sonst üblich. 2017 sollen es dann wieder fünf Treffen werden, wobei die Regionalgruppe auch hier wieder besonderen Wert auf die Ausgewogenheit zwischen großen Gebern (Stiftungen), kleinen Organisationen und professionellen Akteuren legen möchte.

Kontakt
Michaela Jacobsohn, Caritasverband Frankfurt e.V.
michaela.jacobsohn@caritas-frankfurt.de

REGIONALGRUPPE Rhein-Ruhr

Treffen | Tagungsort
4x jährlich (März – Juni – September – November)
Wechselnde Orte im Einzugsbereich: im Jahr 2016 in Düsseldorf (DLRG), Duisburg (EAHD Duisburg), Bottrop (CV Bottrop)

Einzugsbereich
Düsseldorf, Duisburg, Essen, Niederrhein, westliches Ruhrgebiet / teilweise Bergisches Land (Kreis Mettmann)

Zahl der Gruppenmitglieder
Im Verteiler ca. 500, bei den Treffen 10 - 20

Inhaltliche Ausrichtung der Treffen
Thematisch orientierter Input mit anschließendem Netzwerken und Austausch

Bei der Regionalgruppe Rhein-Ruhr ging es in den Treffen 2016 um Klassiker wie Mailings, um digitale Trends und um den Einsatz von Bildern. Und da auch bei Fundraising-Projekten nicht immer alles so ganz klappt, wurde auf dem letzten Treffen des Jahres der Umgang mit Frust thematisiert. Für die Regionalgruppe Rhein-Ruhr bestand dieser Frust im Jahr 2016 aus dem ausgefallenen September-Treffen, zu dem es keine Anmeldungen gegeben hatte. Sehr zufrieden sind die beiden Gruppenleiterinnen dagegen mit der Mischung aus „Stammgästen“ und immer wieder neuen TeilnehmerInnen, die ihre Gruppe auszeichnet. Für 2017 haben sie eine Fortsetzung der Tour durch die Organisationen geplant. Außerdem soll es eventuell einen Regionalfachtag im Herbst geben.

Kontakt
Beate Haverkamp / Wiebke Doktor,
Conversio Institut
0203 - 485777-0
info@conversio-institut.de

Texte: Gruppenleiterinnen und Gruppenleiter, Nicole Holtz

3.5 Der Deutsche Fundraising-Kongress

Vom 27. bis 29. April fand der 23. Deutsche Fundraising-Kongress in Berlin statt. Für das größte Branchenevent im deutschsprachigen Raum sind 2016 780 Teilnehmerinnen und Teilnehmer in das andel's Hotel gekommen. Sie konnten im Programm aus insgesamt 10 Workshops, 50 Seminaren sowie verschiedenen Sonderformaten wie den Bigsessions wählen. 47 Sponsoren und Unterstützer nutzten die Möglichkeit, sich und ihre Dienstleistungen in der Ausstellung des Kongresses zu präsentieren.

Der offizielle Startschuss fiel in diesem Jahr mit der Podiumsdiskussion zum Thema „Freiwillige oder Profis – Wer hilft den Flüchtlingen besser?" Hier waren sich die Podiumsteilnehmer letztlich einig: Auch wenn Freiwillige manchmal überengagiert und von unrealistischen Vorstellungen getrieben sind, überwiegt der positive Effekt eines solchen Einsatzes. Allerdings können sie die Arbeit der etablierten Organisationen nicht ersetzen, sondern ergänzen sich beide in ihren Aktivitäten.

Die Keynotes des Kongresses hatten 2016 einen starken politischen Fokus: Elke Ferner, parlamentarische Staatssekretärin im Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, sprach über das Thema „Engagementpolitik". Sie lobte das Engagement der heutigen Jugend, die ihrer Meinung nach zu Unrecht als „Generation Ego" bezeichnet wird, wo sich doch ganze 47 Prozent der 14-19 jährige ehrenamtlich engagieren. Dabei betonte sie, dass das Bürgerschaftliche Engagement die staatliche Daseinsfürsorge niemals ersetzen darf, sie aber sehr gut ergänzen kann.

Die zweite Keynote, mit der der Kongress abgeschlossen wurde, wurde von Dr. Gregor Gysi gehalten. Zum Oberthema „Verteilungsgerechtigkeit" sprechend, legte er dar, warum der Titel „Frauenberuf" übersetzt bedeutet: „schlecht bezahlt" und stellte die Theorie auf, dass es sowohl kluge wie auch doofe Reiche gibt: Die klugen Reichen wissen, dass sie etwas abgeben müssen, wenn sie nicht langfristig sich und ihre Kinder gefährden wollen. Die doofen Reichen sind nur gierig.

Gut angekommen ist im Programm auch die Newcomer-Session. Sie wurde von mehr als 25 Fundraisern besucht, daher soll das Angebot im nächsten Jahr ausgeweitet werden.

Auch darüber hinaus sind für das kommende Jahr weitere Neuerungen geplant. Die weitreichendste davon dürfte der Umzug des Kongresses nach Kassel sein. Ein Grund hierfür liegt in der zentralen Lage Kassels, die allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern eine unkomplizierte Anreise ermöglicht.

Im Sinne einer Verbesserung der Compliance des Kongresses sollen Agenturvertreter dazu angehalten werden, in Zukunft noch mehr darauf zu achten, nicht zu werblich aufzutreten und die Inhalte stärker in den Vordergrund zu stellen.

Auch die Möglichkeit für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, Feedback zu den besuchten Seminaren und Workshops zu geben, soll verbessert werden. Durch eine neue Kongress-App, die 2017 das erste Mal zum Einsatz kommt, gibt es die Möglichkeit, jede Session direkt nach Besuch zu bewerten. Die App ist als Ersatz für das aufwändig gedruckte Programm vorgesehen und bietet umfassende Funktionen.

Text: Miriam Wagner Long und Nicole Holtz

3.6 Der Deutsche Fundraising-Preis

Bei der Gala des Deutschen Fundraising-Kongresses am 28. April 2016 wurde erneut der Deutsche Fundraising-Preis verliehen, diesmal in sieben Kategorien. Es gab insgesamt 49 Bewerbungen. Den Preis für die beste Awareness-Kampagne erhielt der Deutsche Kinderverein Essen mit einer Aktion gegen Kindesmisshandlungen. Für die Beste Aktion aus dem Bereich Digitales/Crossmedia ausgezeichnet wurde die Evangelisch-Lutherische Kirchengemeinde Apostelkirche in Neuburg an der Donau mit ihrer Aktion „Pixel Puzzle … Wir sind APO“. Das Nationale Centrum für Tumorerkrankungen in Heidelberg holte sich den Preis aus dem Bereich „Kleines Budget/große Wirkung“ mit dem Verkauf von 1118 Takten, die zusammen ein Orchesterstück ergaben, das bei einer Benefizveranstaltung zur Unterstützung Krebserkrankter gespielt wurde.

In der Kategorie „Beste Spendenkampagne“ gewann Nph Deutschland mit der Spendenakquisition für eine Solaranlage auf Haiti. Der Preis für das beste Mailing ging an den Malteser Hilfsdienst in Köln für die Individualisierung von Zuwendungsbestätigungen an Förderer der Organisation. Für die „Beste Unternehmenskooperation“ bedankte sich die Jury bei der Deutschen Lebensrettungsgesellschaft Bad Nenndorf, die seit weit über 50 Jahren mit Nivea zusammenarbeitet. Als „Herausragendes persönliches Engagement“ bezeichnete die Jury die seit 1975 von Uli Lange organisierte jährliche Spenden-Kampagne „Festival der Guten Taten“ zugunsten der Aktion Mensch. Die Kampagne findet jedes Jahr an einem anderen Ort statt. Uli Lange konnte aus Krankheitsgründen nicht selbst kommen und schickte einen Vertreter.

Die lange Liste der Preisträger hatte den Nachteil, dass die Verleihung viel zu lange dauerte. Im September beriet die Jury, bestehend aus Prof. Nicole Fabisch, Dr. Thomas Kreuzer, Dr. Christoph Müllerleile (Vorsitz), Nina Neef, Arne Peper, Bettina Trabandt, Miriam Wagner Long und Gerhard Wallmeyer, wie sich die Preisvergabe kürzer und unterhaltsamer gestalten lässt.

Es wurde beschlossen, dass die Kategorien nur noch als „Gedächtnisstütze“ dienen und eine Shortlist von sechs bis neun Preisträgern aus allen Einsendungen erstellt werden sollte. Die Shortlist wurde schließlich auf drei verkürzt. Die drei werden zur Gala beim nächsten Fundraising-Kongress in Kassel eingeladen. Die Reihenfolge der Preisvergabe wird erst bei der Verleihung bekanntgegeben. Die Jury stimmt geheim darüber ab, und nur ein Mitarbeiter oder eine Mitarbeiterin der Geschäftsstelle kennt das Ergebnis. So bleibt eine gewisse Spannung erhalten. Die Nominierungen sollen bereits vor der Verleihung bekanntgegeben werden. Die Preisträger sollen im Internet und bei der Verleihung mit einem Kurzvideo vorgestellt werden. Außerdem sollen sie ein Logo bekommen, das sie als Träger des Deutschen Fundraising-Preises 2016 ausweist und das sich auch fürs Internet eignet.

Auswahl und Ranking der für herausragende Leistungen im Fundraising vorgeschlagenen Kandidaten erfolgen außerhalb des normalen Werteschemas in gesonderter Form.

Text: Christoph Müllerleile

3.7 Ziele des Verbandes

Mehr Veranstaltungen, aktives Netzwerken, intensiver Austausch mit Dienstleistungs- und Organisationsmitgliedern sowie der langsame Aufbau stabiler Politikkontakte standen 2016 neben der Optimierung der normalen Arbeit einer Geschäftsstelle im Fokus unserer Arbeit.
Das kleine Team der Geschäftsstelle schaffte es trotz weiterhin dünner Personaldecke, die Aktivitäten im Vergleich zum Vorjahr nochmals zu verstärken. Mit gerade einmal 3,5 Vollzeitstellen veranstaltete die Geschäftsstelle drei eigene Fachtage, den Kongress, war auf mehr als 20 weiteren Veranstaltungen präsent und bearbeitete pro Person mehr als 10.000 Anfragen und Kontakte von Mitgliedern, Interessenten, Presse und Öffentlichkeit (Serienbriefe und Newsletter nicht eingerechnet).

Der Umzug der Geschäftsstelle aus der Chausseestraße in die Brüderstraße verlief im Januar/Februar 2016 absolut problemlos und hatte für die Arbeit der Geschäftsstelle unmittelbar positive Auswirkungen. Interne Veranstaltungen des Verbandes, wie Fachgruppentreffen, der Sponsorenabend vor dem Kongress, Vorstandssitzungen oder auch strategische Treffen wie die Sitzungen des Round-Tables der Dienstleistungsmitglieder, können nun kostensparend und in einem eindrucksvollen Ambiente in den Seminarräumen im Nikolaihaus durchgeführt werden.

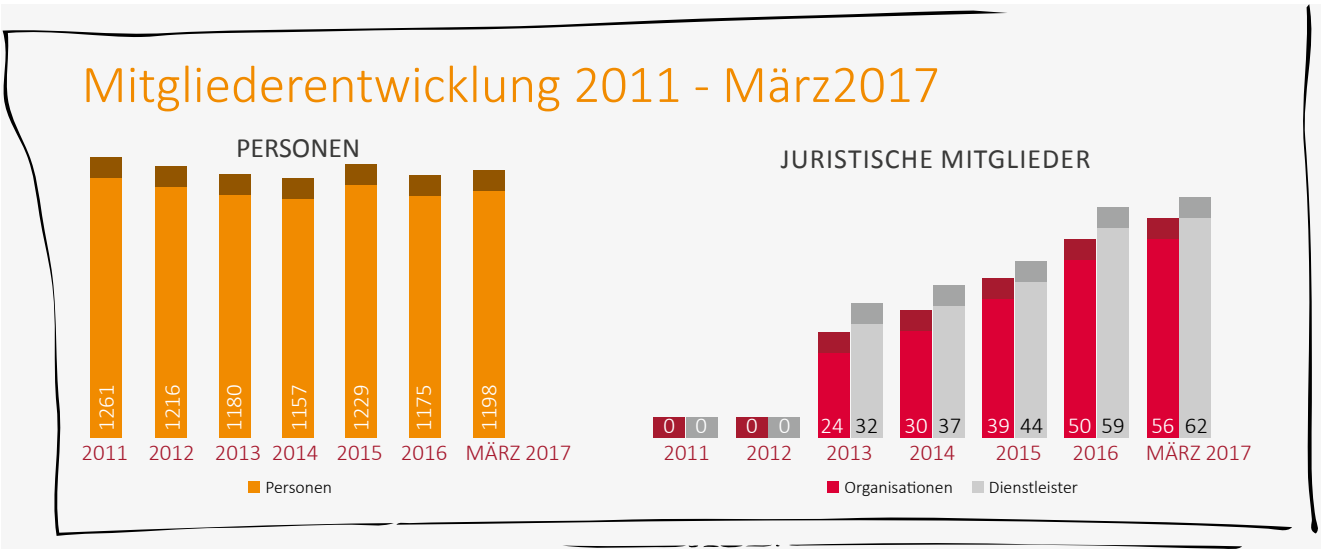
Die neuen Räume sind größer, heller und technisch besser ausgestattet, und durch das alte Gebäude und die Erdgeschosslage ist es im Sommer nicht so heiß und im Winter nicht so zugig wie im alten Büro.

Die Mitgliederzahlen steigen weiterhin an. Besonders erfreulich ist, dass sich seit 2013 die Anzahl der juristischen Mitglieder verdoppelt hat. Durch juristische Mitgliedschaften der Arbeitgeber werden viele persönliche Mitglieder zu assoziierten Mitgliedern.

Neue juristische Mitglieder melden nicht mehr so viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als assoziierte Mitglieder an wie in den letzten Jahren, wohl weil beispielsweise die versendeten Verbandsmedien organisationsintern weitergegeben und mehrfach genutzt werden.

Das hat eine geringe Abnahme der persönlichen Mitglieder zur Folge, hat aber aufgrund der höheren Beiträge der juristischen Mitglieder keine negativen finanziellen Auswirkungen.

Die Zunahme bei den juristischen Mitgliedern werten wir jedoch gerade im Hinblick auf die Ausweitung der Lobby-Arbeit als positiv, weil mit den Organisationsmitgliedern die Wertigkeit der Verbandsarbeit in der Politik und den Medien steigt.



Weiterhin verringerte sich die Anzahl der Kündigungen im Vergleich zum Vorjahr, was sowohl die Akzeptanz der Beitragserhöhung von 2015 als auch die allgemeine Anerkennung der Vorstands- und Geschäftsführungsarbeit durch die Mitglieder bestätigt.

Auch im Jahr 2016 konnte der Verband die Anzahl eigener Veranstaltungen nochmals steigern.
Der Fachtag Gesundheit in Frankfurt toppte 2016 wieder die Besucherzahlen des Vorjahres.
Der jährliche Fundraising-Kongress, im dritten Jahr mit der Unterstützung der Agenturen Kaiserwetter

und WOK durchgeführt, konnte sowohl finanziell als auch von den Besucherzahlen her die budgetierten Zahlen erreichen. Die Idee, den nächsten Kongress eventuell an einem anderen Ort zu veranstalten, wurde durch eine interne Umfrage im Vorstand und im Beirat durch ein eindeutiges Votum gestärkt. Nach umfangreicher deutschlandweiter Ausschreibung entschied sich der Verband für Kassel als Veranstaltungsort der Kongresse 2017 und 2018.

Bei Redaktionsschluss dieses Jahresberichtes liegen die Anmeldezahlen leicht über den Werten zum selben Zeitpunkt des Vorjahres, die Sponsorenverträge liegen deutlich über den Zahlen des Vorjahres, so dass die geplanten Sponsorenerlöse mit großer Sicherheit erreicht werden.

Mit dem Fachtag Kultur, diesmal finanziell unterstützt durch Zuschüsse des Landes Baden-Württemberg, wurde in Stuttgart sehr erfolgreich das Thema Kulturfundraising besetzt.

Die Folgeveranstaltung der Kollekta, die im Jahr 2016 unter dem Titel „faith+funds – Fundraising für Kirche, Caritas und Diakonie“ endlich wieder mit dem Fundraising-Verband als Veranstalter stattfand, toppte alle Erwartungen. Bei 130 TeilnehmerInnen musste ein Anmeldestopp ausgerufen werden, da die vorsorglich schon größer als erwartet dimensionierten Veranstaltungsräume zu klein wurden.

Neben eigenen Veranstaltungen ist der Verband auch 2016 in externen Formaten aktiv und präsent, um auch hierüber neue Mitglieder-Zielgruppen zu aktivieren. Seit 2016 leitet Arne Peper die AG9 der Programmgruppe der ConSozial mit dem Schwerpunkt Marketing und Fundraising. Die Seminare dieses Themenblocks haben, verglichen mit den anderen Arbeitsgruppen, auf der ConSozial die meisten Teilnehmer erzielt. Deshalb wird das Thema Fundraising auf der nächsten ConSozial weiter ausgebaut.

Das Team der Geschäftsstelle war ebenfalls präsent auf diversen regionalen Fundraisingtagen, dem Deutschen Stiftungstag, Veranstaltungen der European Fundraising Association und des IFC.

Das Direktmarketing-Panel, das der DFRV gemeinsam mit dem österreichischen und dem Schweizer Fundraising-Verband betreibt und an dem in Deutschland inzwischen 20 Organisationen teilnehmen, wird mittelfristig bessere Informationen über den Mailingdruck durch Spendenbriefe sowie über den Erfolg der Aktionen im Jahresschnitt liefern können. Außerdem unterstützt der DFRV weiterhin Kantar TNS bei der Erstellung Ihres Spendenmonitors im Bereich Pressearbeit und Backoffice. Juristische Mitglieder des DFRV erhalten bei beiden Projekten Rabatte.

Die geplanten Kampagnen zu „Spenden ist geil“ und zum Bußgeld hat der Vorstand im Rahmen einer Neuausrichtung der Prioritäten zugunsten einer PR-Kampagne, des Website-Relaunchs und verstärkter Lobbyarbeit zurückgestellt. Die PR-Kampagne konnte wegen der hohen personellen Auslastung der Geschäftsstelle in 2016 nicht wie geplant realisiert werden. Für 2017 ist durch personelle Erweiterungen ein neuer Anlauf geplant.

Aufgrund der Potenzialanalyse für Mitgliedergewinnung wurde unter anderem die Fachgruppe Fundraising für Stiftungen ins Leben gerufen. Über gezielte Werbemaßnahmen wurden zudem neue Zielgruppen für den Kongress angesprochen.

Die Gründung der Fachgruppe Fundraising für Stiftungen bot in 2016 nicht nur einen Mehrwert für über 100 Interessenten und mehr als 30 Teilnehmer auf der konstituierenden Sitzung, zahlreiche Noch-Nicht-Mitglieder zeigten auch starkes Interesse an einer Mitgliedschaft.

Unter anderem aus Liquiditätsgründen konnte der Website-Relaunch nicht im geplanten Zeitrahmen gestartet werden. Trotz mehrfacher Spendenaufrufe konnte eine Finanzierung über Spenden der Mitglieder nicht gesichert werden. Somit ist geplant, die Webseite etwas verspätet erst 2017 aus eigener Liquidität programmieren zu lassen. Darüber hinaus sind für den Relaunch Zuschüsse beantragt.

Der in 2016 schon zweimal veranstaltete Round-Table der Dienstleistungsmitglieder war gut besucht und hat gut umsetzbare Anregungen für den Mehrwert geliefert, die der Verband dieser Mitgliedergruppe bieten sollte.

Im gemeinsam mit dem Verlag Engagiert-aktuell herausgegebenen Engagementhandbuch präsentierten sich 19 Organisationen mit doppelseitigen Berichten 10.000 Unternehmen, um diesen bei CSR-Aktivitäten eine Handreichung zu sinnvollem Engagement zu geben. Die Planungen für eine 2. Auflage laufen.

Im PR-Bereich wurden 11 Pressemeldungen veröffentlicht, das Fundstücke Magazin mit einer Auflage von jeweils 1.700 Exemplaren erschien mit vier Ausgaben, der Mitglieder-Newsletter wurde monatlich an alle Mitglieder sowie einige Probe-Abonnenten verschickt. Die zweite deutsche Studie zum Thema Fundraising in Krankenhäusern, die der DFRV gemeinsam mit dem Beratungsunternehmen Roland Berger erstellt hat, wurde im Juni veröffentlicht und erfreut sich großer Nachfrage.

Im 2. Halbjahr 2016 wurden insgesamt drei Befragungen gestartet: Eine Mitgliederbefragung zur Verbands-Zufriedenheit, die Befragung der Fachgruppe Frauen sowie eine Befragung zu den Spendeneinnahmen der Mitglieder.

Zeitlich nicht wenig ins Gewicht fallend, aber strategisch sehr wichtig ist die Beschäftigung der Geschäftsführung und des Vorstands mit dem Aufbau sowie der Pflege der Bündnisse und Kooperationen. Ohne ein starkes Netzwerk wird ein kleiner Verband wie der DFRV in der Lobbyarbeit nicht wahrgenommen.

Der Kontakt zu leitenden Personen im Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend wurde ausgebaut, erste Vorschläge für Förderungen des Fundraisings liegen den zuständigen Abteilungsleitern vor.

Des Weiteren ausgebaut wurden die Kontakte mit dem Bündnis für Gemeinnützigkeit u.a. in Bezug auf das Gemeinnützigkeitsrecht, der stetig wachsenden Initiative Transparente Zivilgesellschaft, dem Bündnis Bürgerschaftliches Engagement, dem Deutschen Hochschulverband, dem DZI, Phineo gAG, der European Fundraising Association, der Initiative „Zivilgesellschaft ist gemeinnützig“, der Fundraising Akademie und weiteren Verbänden mit vergleichbaren Interessen.

Erste Gespräche mit der Qualitätsinitiative Straßen- und Haustürwerbung (QUISH) zu einer strategischen Allianz sind im Gange. Derzeit wird eine Angleichung der ethischen Standards diskutiert, eine Annäherung mit dem Qualitätszirkel Telefonfundraising sowie eine Kooperation mit dem DDV sind in Planung.

Text: Arne Peper

4 Planung und Ziele

4.1 Planung und Ausblick

Das Jahr 2017 begann wie stets ... der Rückblick ist noch nicht fertig, da stehen schon neue Themen an – oder die alten machen sich erneut bemerkbar!

„Personell" steht vor allem die Wahl zum Vorstand im Mai an. Einige Vorstandsmitglieder werden nach Ende der regulären Amtszeit aufhören, andere werden erneut kandidieren. In den Verbandsmedien wurde bereits frühzeitig um Kandidaturen gebeten, und tatsächlich haben sich bereits mehrere erfahrene und engagierte Kolleginnen und Kollegen gemeldet. Im Ethikausschuss wird es einen Wechsel geben, genauso wie an einigen anderen Stellen.

Der neue Kongressort Kassel steht vor seiner ersten Bewährungsprobe. Der Wechsel, wenn auch von einigen Mitgliedern heftig bedauert, bringt für sehr viele Kongressgäste eine kürzere Reisezeit mit sich. Die Zahl der bisherigen Kongressanmeldungen belegt jedenfalls, dass „Kassel" erst einmal genauso gern angenommen wird wie „Berlin".

Zu den besonders relevanten Themen für das neue Jahr zählt die mögliche Änderung der Ethikregeln. Der Ethikausschuss möchte bis zur Mitgliederversammlung im Mai dazu etwas vorlegen.

Der DFRV wird sich an einem „ThinkTank Digitalisierung in Vereinen und Verbänden" beteiligen. Die von einem Sponsor finanzierte Veranstaltung hebt nicht zuletzt darauf ab, dass es zwar entsprechende öffentliche Fördermittel für die Wirtschaft gibt, die „Gemeinnützigen" aber nicht auf dem Radarschirm der staatlichen Mittelgeber auftauchen. Das muss sich ändern, und das ist ein Ziel für die Lobbyarbeit nicht nur für 2017.

Mühsam und steinig, mit wenig Aussicht auf schnelle Erfolge bleibt der Weg zu einem „Sonderporto für Gemeinnützige" – aber der DFRV bleibt hartnäckig dran, in Gesprächen mit der Deutschen Post, der Bundesnetzagentur und der Politik. Ein weiteres Ziel ist es, staatliche Förderprogramme für die Aus- und Weiterbildung von Fundraiserinnen und Fundraisern zu initiieren, erste Gespräche laufen.

Zur „Kultur des Gebens" wird es eine gemeinsam mit der Fachgruppe „Politik und Zivilgesellschaft" organisierte Gesprächsrunde geben. Der erste Fachtag „Fundraising für Stiftungen" mag belegen, dass die erst 2016 gegründete Fachgruppe „Stiftungen" bereits ordentlich Fahrt aufgenommen hat. Die „faith+funds" für die Kolleginnen und Kollegen aus dem kirchlich-diakonischen Umfeld findet zum zweiten Mal statt. Weitere Fachtage – Kultur und Gesundheit – runden das Programm ab. Neu wird das Angebot von Webinaren zum Thema Fundraising im Gesundheitswesen sein.

Auch 2017 bleibt das Thema „PR, Konzept und Praxis" auf der Agenda. Die lange angekündigten „Whitepaper" sollen 2017 geschrieben und platziert werden.

Und last but not least, alles andere als trivial: Die Webseite des DFRV soll bis Jahresende neu aufgesetzt werden, technisch wie inhaltlich. In etlichen Gesprächsrunden und Abfragen zu Wünschen und Vorstellungen wurden dazu die Vorarbeiten geleistet. Es ist aber auch noch nicht zu spät, als „einfaches Mitglied" dazu seine Wünsche mitzuteilen!

Text: Martin Dodenhoeft

4.2 Einflussfaktoren: Chancen und Risiken

Dieser Text soll dem Aspekt „Wettbewerb“ gewidmet sein. Denn einen Wettbewerb liefern sich NGOs schon seit langem, auch wenn man nicht so gern darüber spricht. Zum einen untereinander im Wettbewerb um die Gunst und das Herz der Spenderinnen und Spendern. Zum anderen mit den Medien, der Werbung, der Politik, den vielen kleinen und großen Anreizen, Katastrophenmeldungen, relevanten und banalen Meldungen, die täglich auf alle einstürmen.

Mit der besseren Erreichbarkeit zum Beispiel durch den Siegeszug mobiler Kommunikationsgeräte steigt die Chance, einen Förderer zu gewinnen oder zu einer Unterstützungsleistung zu bewegen – und das zu deutlich geringeren Kosten als mit dem klassischen Mailing. Damit steigt aber auch die Gefahr der „Überreizung“. Um diese zu vermeiden, muss man immer mehr wissen und investieren, in Recherche über die eigenen und potentiellen Förderer, in die Datenbank, in Zeit für die Entwicklung und den Test brauchbarer crossmedialer Strategien. Eine Gefahr mag darin bestehen, dass man vor lauter Technik und Systematik den Menschen vergisst. Das aber wird sich stets rächen – der Spender ist und bleibt eine „black box“. Zum Glück.

Der Wettbewerb geht um Ideen und Konzepte, mit denen sich Förderer erreichen, überzeugen und möglichst nachhaltig binden lassen. Eine Chance ist das für alle, die sich hier gut aufgestellt und Erfolge vorzuweisen haben, als Berater, als Agenturen, als Bewerberinnen und Bewerber um die Anstellung bei einer NGO oder einem für NGOs arbeitenden Dienstleister.

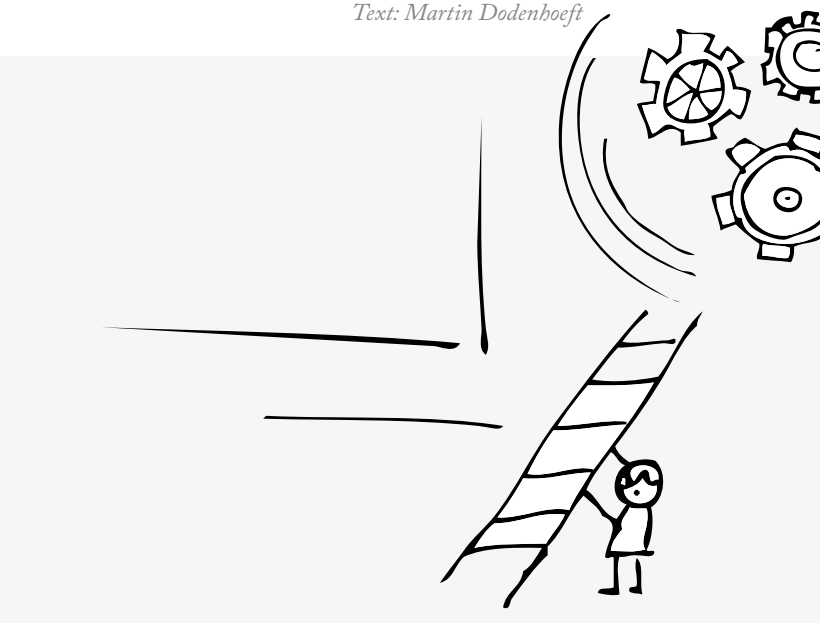
Der Wettbewerb geht um die Mittel von Dritten, von Unternehmen, Stiftungen, auch – und gerade – vom Staat. Es reicht hier nicht die Idee, man muss die Abläufe und Verfahren kennen und überhaupt sehr viel mehr recherchieren, um Mittel von Sponsoren und anderen großzügigen Gebern zu erlangen.

Der Wettbewerb geht – immer noch und immer wieder – um den überzeugendsten Nachweis von Transparenz und Wirkung. Spenderinnen und Spender werden kritischer, lassen sich weniger spontan überzeugen, fragen mehr nach. Dabei bleibt jedoch die zentrale emotionale Komponente beim Geben erhalten. Wer nur auf Zahlen, Daten und Fakten setzt, springt zu kurz. Das Spendensiegel ist nicht spendenentscheidend. Fundraising wird nach wie vor auf Herz und Kopf zielen, nur wird man im Bereich „Kopf“ noch mehr zu investieren haben und im Bereich „Herz“ noch glaubwürdiger, noch kreativer und authentisch-emotionaler sein müssen.

Und schließlich: Der Wettbewerb geht um Köpfe. Gut ausgebildete, erfahrene, in jeder Hinsicht bewegliche und immer auch frustrationstolerante Fundraiserinnen und Fundraiser werden gesucht. Eine gute Chance für die Profession allgemein – aber auch ein Risiko für die NGOs, die gewahr sein müssen, dass die „Treue“ ihrer guten Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen nicht mehr so selbstverständlich sein muss, wie sie vielleicht früher einmal war.

Genauso wie in den letzten Jahren die Händler, Fertigungsunternehmen sowie die Medien Ihre Aktivitäten zum Beispiel auf Plattformen bündeln, wird NGOs nichts anderes übrig bleiben, als verstärkt zu kooperieren, nicht nur in Projekten, sondern auch in der SpenderInnen-Ansprache. Andernfalls könnte zum Beispiel aus den Reihen der großen Handelsplattformen eine unerwartete und mit deutlich besseren Informationen über SpenderInnenmotivation ausgestattete Konkurrenz erwachsen. Der DFRV bietet sich da als neutraler Mittler und Verwalter an, der sowohl Fairness als auch Ethik, Transparenz und Datenschutz überwachen, regulieren und bewerten kann.

Text: Martin Dodenhoeft



5 Die Organisation

5.0 Organisationsstruktur und Team

Strategische Ebene des Verbandes

- GREMIEN -

Vorstand
- Vorsitzender
- stellv. Vorsitzende
- Schatzmeister
- 5 BeisitzerInnen

Beirat
- 7 Beiräte von der Mitgliederversammlung gewählt
- 2 Beiräte vom Vorstand kooptiert
- 2 Beiräte von den Regionalgruppen entsandt
- 1 Beirat von den Fachgruppen entsandt
- 1 Beirat von den Fachausschüssen entsandt
- 2 Rechnungsprüfer - qua Amt

Schiedskommission
- Vorsitzender der Schiedskommission
- 4 weitere Mitglieder

Mitgliederversammlung

WÄHLT

BERÄT

SETZT EIN

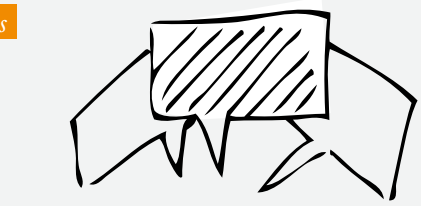
WÄHLT

Organisatorische Ebene des Verbandes

Geschäftsstelle
- Geschäftsführung
- Büroleitung
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Mitgliedschaft und Service
- Teamassistenz

Inhaltliche Ebene des Verbandes

Gruppen
- Regionalgruppen
- Fachgruppen
- Fachausschüsse



5.1 Allgemeine Angaben – Organisationsprofil, Umwelt- und Sozialprofil

Personalprofil

In der Geschäftsstelle des DFRV sind aktuell fünf Angestellte tätig.
Zum 31.12.2016 waren dies:

Arne Peper	Geschäftsführer (Teilzeit 30 Stunden/Woche)
Anja Köhn	Büroleitung (Teilzeit 35 Stunden/Woche)
Nicole Holtz	Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit (Vollzeit)
Ines Heinrich	Teamassistenz (Teilzeit 20 Stunden/Woche)
Judith Bierau	studentische Mitarbeiterin im Bereich Mitgliedschaft und Service (Teilzeit 16,5 Stunden/Woche)

Die Geschäftsstelle wird bei der technischen Betreuung von Server und Homepage von Viktor Grandgeorg (Grandgeorg Websolutions) unterstützt.
Die grafische Gestaltung von Drucksachen wird von der freien Grafikerin Andrea Draeger (monkimia) durchgeführt.

Verbundene Organisationen

Der Deutsche Fundraising Verband hat eine Beteiligung an der Fundraising Akademie, der größten Bildungseinrichtung für Fundraiserinnen und Fundraiser. Zu Beginn des Jahres 2016 wurde hierbei das Engagement verstärkt. Der Verband hat die Gesellschafteranteile des Deutschen Spendenrates übernommen und damit seine Beteiligung an der Weiterbildungseinrichtung auf 18 Prozent erhöht. Damit treten der DFRV und das Gemeinschaftswerk der Evangelischen Publizistik (GEP) nun als alleinige Gesellschafter der Fundraising Akademie auf.

Leitungs- und Geschäftsführungsorgane

Leitungsorgan des Deutschen Fundraising Verbandes ist der Vorstand. Das höchste Gremium ist die Mitgliederversammlung. Eine ordentliche Mitgliederversammlung findet einmal im Jahr statt. Der Beirat des DRFV berät den Vorstand des Deutschen Fundraising Verbandes in strategischen Fragen und fungiert als Aufsichtsorgan. Zu seinen Aufgaben zählt unter anderem die Freigabe des Jahresbudgets.

Name
Deutscher Fundraising Verband

Sitz der Organisation gemäß Satzung
Berlin

Gründung
1993

Weitere Niederlassungen
unsere 20 Regionalgruppen bieten Fundraiserinnen und Fundraisern eine Anlaufstelle vor Ort

Rechtsform
eingetragener Verein

Kontaktdaten
Adresse Brüderstraße 13 | 10178 Berlin
Telefon (030) 30 88 3180 - 0
Fax (030) 30 88 3180 - 5
E-Mail info@fundraisingverband.de
Website www.fundraisingverband.de

Link zur Satzung
fundraisingverband.de/verband/ueber-uns/satzung.html

Registereintrag
Registergericht: Amtsgericht Charlottenburg
Registernummer: VR 30179 B
Datum der Eintragung: 29. Dezember 2010
Datum des Feststellungsbescheids: 08.08.2013
Ausstellendes Finanzamt:
Finanzamt für Körperschaften I

Der Vorstand des Deutschen Fundraising Verbandes setzte sich 2016 zusammen aus:

Dem Vorsitzenden Dr. Martin Dodenhoeft, der stellvertretenden Vorsitzenden Miriam Wagner Long, dem Schatzmeister Reinhard Greulich sowie den Beisitzern Cornelia Blömer, Susanne Wohmann, Christian Schlichter, Tom Neukirchen und Astrid von Soosten. Die letzte Neuwahl des Vorstands fand auf der Mitgliederversammlung am 4. April 2014 statt, Astrid von Soosten wurde auf der Mitgliederversammlung am 19. Mai 2015 neu in den Vorstand gewählt, als Ersatz für den zurückgetretenen Johannes Bausch.

Die Amtszeit der Vorstandsmitglieder beträgt drei Jahre. Sie sind rein ehrenamtlich für den Verband tätig.

Die Sitzungen des Vorstands finden unregelmäßig in zeitlichen Abständen von etwa 6-8 Wochen statt.

Aktuelle Beiratsmitglieder sind Susanne Anger, Wiebke Doktor, Birgit Donath, Carolin Krämer, Elisabeth Lenz, Meike Sahling, Dr. Friedrich Haunert, Johannes Bausch, Jan Uekermann, Tom Martens, Dr. Christoph Mecking, Christian Osterhaus, Dorothea Schermer, Jochen Schiel und Volker Then.

Bis Mai 2016 gehörten Dr. Marita Haibach und Arne Kasten dem Beirat an, Hanna Hilger war zu Beginn des Jahres zurückgetreten, nachdem sie die Leitung der Fachgruppe Kultur abgegeben hatte. Für sie rückte Elisabeth Lenz als Vertreterin der Fachgruppen nach. Tom Martens und Meike Sahling wurden auf die beiden vakanten Posten als VertreterInnen der Regionalgruppen entsandt. 5 Posten des Beirats wurden auf der Mitgliederversammlung 2016 turnusgemäß neu gewählt. Susanne Anger, Birgit Donath, und Christian Osterhaus wurden dabei in ihrem Amt bestätigt, Carolin Krämer und Johannes Bausch wurden neu als Beiratsmitglieder gewählt.

Der Beirat des DFRV hat sich erstmals im Jahr 2012 konstituiert. Er setzt sich zusammen aus zwei Vertretern der Regionalgruppen sowie je einem Vertreter der Fachgruppen und der Fachausschüsse, aus den beiden Rechnungsprüfern des Verbandes; zwei Mitglieder werden durch den Vorstand kooptiert und insgesamt sieben Beiräte werden durch die Mitgliederversammlung gewählt. Der Beirat tagt üblicherweise zweimal jährlich.

Umwelt- und Sozialprofil

Der Deutsche Fundraising Verband hat seine Konten bei der Bank für Sozialwirtschaft, einem Spezialkreditinstitut für Unternehmen, Einrichtungen und Organisationen aus den Bereichen Gesundheit, Soziales. Strom bezieht der Verband über einen Anbieter, der zu 100 Prozent erneuerbare Energien nutzt.

Der DFRV bietet seinen MitarbeiterInnen flexible Arbeitszeiten, die Möglichkeit zur Teilzeitarbeit sowie die Möglichkeit, partiell im Homeoffice zu arbeiten.

Text: Nicole Holtz

5.2 Vorstellung der handelnden Personen

Arne Peper

Arne Peper (Jahrgang 1962) ist seit 2013 Geschäftsführer des Deutschen Fundraising Verbandes. Neben seiner Tätigkeit für den Verband ist er außerdem als Berater für Management und Fundraising in Königswinter tätig, wo er mit seiner Familie auch lebt. Der diplomierte Physiker arbeitet bereits seit 1997 im Fundraising, davon insgesamt sieben Jahre als Geschäftsführer einer Fundraising-Agentur.

Dr. Martin Dodenhoeft

Der DFRV-Vorsitzende Dr. Martin Dodenhoeft (Jahrgang 1957) ist hauptberuflich beim Volksbund Deutsche Kriegsgräberfürsorge tätig. Angefangen hat er dort bereits 1988, seit 1999 arbeitet er in seiner aktuellen Position als Abteilungsleiter Kommunikation und Marketing, seit Januar 2017 zudem auch als Vertreter der Geschäftsführung des Volksbundes. Dem voraus gingen Studium und Promotion im Fach Erziehungswissenschaften und einige Jahre als Offizier der Bundeswehr.

Als Referent hält er außerdem Vorträge, Workshops und Seminare über verschiedene Aspekte des Fundraisings in Deutschland. Er wurde 2014 zum Vorsitzenden des DFRV gewählt. Vor seiner Amtszeit als Vorsitzender engagierte er sich im Verband insbesondere als Mitglied des Ethikausschusses. Zu seinen Zielen für seine Amtszeit als Vorsitzender gehören unter anderem Verbesserungen bei den Rahmenbedingungen für den Dritten Sektor und eine Etablierung des DFRV als zentraler Ansprechpartner (unter anderem für die Medien) für das Thema Fundraising. Dr. Martin Dodenhoeft lebt mit Ehefrau und Katze in Kassel, ist seit 1986 verheiratet und Vater zweier erwachsener Kinder.

Miriam Wagner Long

Miriam Wagner Long (Jahrgang 1982) ist bereits seit über 12 Jahren im Fundraising tätig. Nach einem internationalen Bachelor-Abschluss war sie mehrere Jahre beruflich in den USA tätig, zum Schluss als Leiterin einer Fundraising-Abteilung. In den USA baute sie außerdem erfolgreich die Patientenorganisation The NephCure Foundation mit auf. Dadurch entwickelte sie eine absolute Leidenschaft für das Fundraising und Nonprofit-Management. Im Jahr 2009 schloss sie berufsbegleitend in den USA einen Master in Nonprofit-Management ab.

Seit 2011 lebt sie mit ihrem Mann, ihrer kleinen Tochter und ihrem Dackel in Darmstadt und ist geschäftsführende Gesellschafterin der Agentur Zielgenau GmbH, in der sie seit August 2011 den Nonprofit-Bereich verantwortet. Bevor sie 2014 das Amt der stellvertretenden Vorsitzenden des DFRV übernommen hat, war sie als stellvertretende Leiterin der Fachgruppe Frauen im Verband aktiv.

Reinhard Greulich

Schatzmeister Reinhard Greulich (Jahrgang 1957) ist hauptberuflich seit 2009 als Fundraiser bei der Stiftung zur Bewahrung kirchlicher Baudenkmäler tätig. Auch davor war er schwerpunktmäßig im kirchlichen Umfeld aktiv, bei der Diakonie Himmelsthür und dem Stephansstift in Hannover. In Hinblick auf sein Studium ist dies nicht verwunderlich, denn Reinhard Greulich hat sein Staatsexamen in evangelischer Theologie absolviert. Seine Fundraisingausbildung, die er 1998 abschloss, absolvierte er beim Diakoniekolleg Bayern.

Der in Hannover lebende Reinhard Greulich ist seit 1993 verheiratet. Sein Vorstandsamt hat er im Jahr 2014 übernommen, da er nach insgesamt 15 Jahren der aktiven Begleitung des DFRV nun auch selbst Verantwortung übernehmen wollte, um die Aktivitäten des Verbandes fortzuführen, aber auch in Teilen neu zu erfinden. Vor der Vorstandstätigkeit hat er bereits die Regionalgruppe Hannover mitgegründet und war Mitglied des Beirats. Neben seiner Mitgliedschaft im DFRV ist er außerdem Mitglied des Deutschen Journalistenverbands Niedersachsen und seit 2009 Dozent (Korrektor) an der Fundraising Akademie.

Text: Nicole Holtz

5.3 Partnerschaften, Kooperationen und Netzwerke

Mitgliedschaften:

- Bündnis für Gemeinnützigkeit
  Mitgliedschaft im Beirat
- Bundesverband Deutscher Stiftungen
  Mitgliedschaft
- Deutsche Gesellschaft für Verbandsmanagement (DGVM)
  Mitgliedschaft

Nationale Partner:

- Initiative Transparente Zivilgesellschaft
- Deutsche Vereinigung für Erbrecht und Vermögensnachfolge (DVEV)
- Berliner Datenschutzrunde
- Bundesnetzwerk Bürgerschaftliches Engagement
- Kantar TNS
  Kooperation Spendenmonitor
- Landesmuseum Württemberg
  Kooperation Fachtag Kulturfundraising

Internationale Partner:

- European Fundraising Association EFA
- Association of Fundraising Professionals (AFP)
- Resource Aliance
- Association for Healthcare Philanthropy (AHP)
- Swissfundraising
  Kooperation Direct-Mail-Panel
- Fundraising Verband Austria
  Kooperation Direct-Mail-Panel

Weiterbildung:

Fundraising Akademie – Gesellschafter:

- Deutscher Fundraising Verband
- Gemeinschaftswerk der Evangelischen Publizistik

Text: Nicole Holtz

6 Finanzen und Rechnung

6.1 Buchführung und Rechnungslegung

Eine Buchführungspflicht nach § 238 HGB besteht für den Verein nicht. Der Verein erstellt gleichwohl einen Jahresabschluss nach den Vorschriften des HGB.

Die Buchhaltung des laufenden Geschäftsjahres wurde für das Jahr 2016 nach dem DATEV-Kontenrahmen SKR 49 für Vereine gebucht.

Die Buchführung wurde auf den EDV-Systemen der damit beauftragten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Dr. Michael Hagemann GmbH & Co KG erstellt. Die dabei eingesetzte Software Kanzlei-Rechnungswesen pro der DATEV eG erfüllt nach einer Bescheinigung der Ernst & Young GmbH vom 20. Februar 2015 die Voraussetzungen für eine ordnungsmäßige Finanzbuchführung und Entwicklung des Jahresabschlusses.

Die Lohn- und Gehaltsbuchführung wurde von der Steuerberatungsgesellschaft mit der Software LODAS der DATEV e.G. erstellt. Sie erfüllt nach einer Bescheinigung der Ernst & Young AG vom 20. Februar 2015 die Voraussetzungen für eine ordnungsmäßige Lohn- und Gehaltsbuchführung.

6.2 Vermögens- und Finanzlage

Die Vermögenslage ist durch eine Veränderung der Bilanzsumme von TEUR 226 auf TEUR 229 (Anstieg: TEUR 3) gekennzeichnet.
Der Bankbestand ist von TEUR 85 auf TEUR 69 um TEUR 16 leicht gesunken. Außerdem sind die aktiv abgegrenzten Aufwendungen von TEUR 47 auf TEUR 55 gestiegen.

Die Passivseite weist Verbindlichkeiten von TEUR 123 in zum Vorjahr gleicher Höhe auf. Gegenläufig ist der passive Rechnungsabgrenzungsposten von TEUR 35 um TEUR 6 auf TEUR 29 gesunken.

Um ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auszuweisen, werden die Einnahmen und Ausgaben periodisch abgegrenzt.

Der Verband hat das Geschäftsjahr mit einem Jahresfehlbetrag von TEUR 6 abgeschlossen. Die freie Rücklage des DFRV ist damit auf TEUR 32 gesunken.

Der Verband war im Geschäftsjahr jederzeit in der Lage seinen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen.

6.3 Einnahmen und Ausgaben

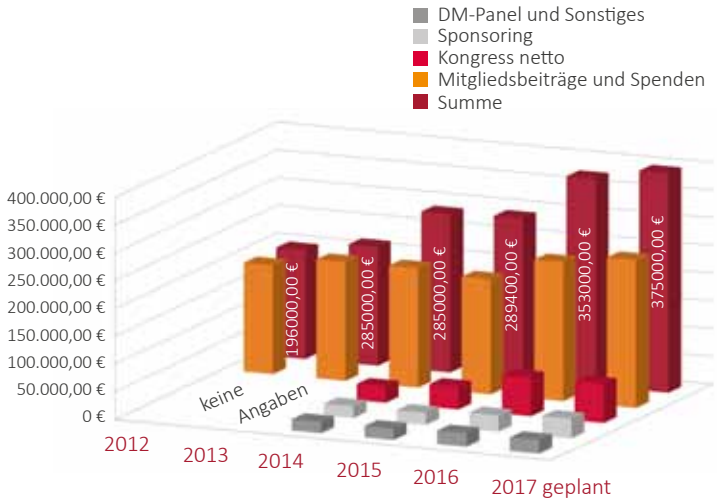
Die Mitgliedsbeiträge sind im Berichtsjahr deutlich von TEUR 205 auf TEUR 244 gestiegen. Die Einnahmen aus der Durchführung des jährlichen Fundraising Kongresses sind von TEUR 449 auf insgesamt TEUR 442 leicht gesunken, während sich die Ausgaben von TEUR 396 auf TEUR 355 verringert haben.
Das Jahr 2016 wurde mit einem Fehlbetrag von TEUR 6 abgeschlossen. Der geplante Überschuss i.H.v. TEUR 29 wurde nicht erreicht. Die Abweichung zum Plan ist in der Hauptsache entstanden durch Mehraufwendungen als Folge einer Betriebs- und Rentenversicherungsprüfung, erhöhtem Personalaufwand, erhöhten Umzugs- und Renovierungskosten sowie Anschaffung von Mobiliar und Technik.
Für 2017 ist wiederum ein Überschuss in Höhe von TEUR 23 geplant.

6.4 Finanzielle Situation und Planung

ERLÖSE

Der Einnahmenzuwachs des Verbandes hat sich auch im Jahr 2016 fortgesetzt. Obwohl der Verband numerisch weniger persönliche Mitglieder hatte als im Vorjahr, konnten durch Eintritt weiterer Organisationen und Dienstleister die Einnahmen durch Mitgliedsbeiträge im Vergleich zum Jahr 2015 um ca. TEUR 26 erhöht werden. Hinzu kommen Mehrerlöse bei den Beiträgen persönlicher Mitglieder in Höhe von rund TEUR 18, u.a. durch die Beitragsanpassung, die, beschlossen im Jahr 2015, erst 2016 voll zum Tragen kam. Auch die Spendeneinnahmen entwickelten sich erfreulich von TEUR 1 im Vorjahr auf über TEUR 5 in 2016.

Einnahmenentwicklung DFRV ohne Anzeigengeschäfte

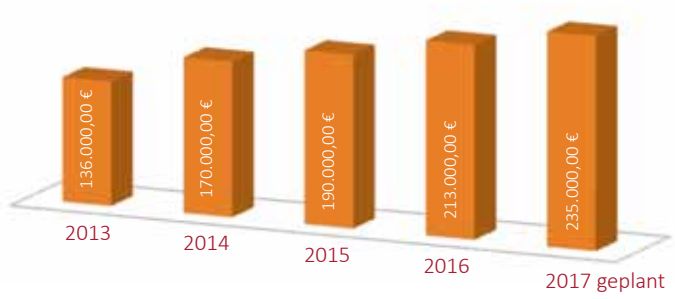


AUFWENDUNGEN

PERSONALKOSTEN

Durch die erhöhte Anzahl juristischer Mitglieder und Interessentenanfragen, intensiverer Betreuung der Mitglieder, der Ausweitung der Fachtage und weiterer Treffen war Mitte des Jahres sowohl die vertragliche Verlängerung der Teamassistenz-Planstelle als auch eine Ausweitung der Arbeitszeiten der studentischen Hilfskraft und eine kurzzeitige Einstellung einer weiteren Aushilfskraft für Recherche- und Erfassungstätigkeiten notwendig. Daraus ergaben sich um ca. TEUR 19 höhere Personalkosten gegenüber dem Plan.

Personalkostenentwicklung DFRV



* Personalkosten beinhalten Gehälter und Honorare; Ab Ende 2013: Beschäftigung eines Geschäftsführers, ab 2015 weitere Neueinstellungen, ab 2016 Gehaltserhöhungen bei den Mitarbeiterinnen

BETRIEBS- UND SOZIALVERSICHERUNGSPRÜFUNG DURCH FINANZAMT UND DRV

Mitte des Jahres führte das Finanzamt eine umfangreiche Betriebsprüfung der Jahre 2012-2014 durch. Nahezu parallel wurde außerdem eine Sozialversicherungsprüfung durchgeführt. Durch beide Prüfungen ergab sich ein ungeplanter externer Mehraufwand inklusive der steuerlichen Nachforderungen von ca. TEUR 17. Genau diese Summe wurde vorsichtshalber schon für das Jahr 2017 im Budget eingeplant. Sie fallen jedoch bilanziell schon im Betrachtungsjahr 2016 als Kosten an und verringern das Ergebnis entsprechend.

UMZUGS- RENOVIERUNGS- UND ANSCHAFFUNGSKOSTEN

Im Zuge des Umzugs der Geschäftsstelle am Jahresanfang aus der Chausseestraße in die neuen Geschäftsräume in der Brüderstraße ergaben sich Mehraufwände durch ungeplante Renovierungen der alten Räume und Neuanschaffungen bei Mobiliar und Technik in einer Gesamthöhe von ca. TEUR 8. Zum Beispiel überstand ein großer Teil der alten Möbel, die schon aus Frankfurt mit umgezogen waren, einen erneuten Umzug nicht und mussten ausgetauscht werden.

REISEKOSTEN

Die Reisekosten-Aufwendungen für Vorstand, Gremien und Geschäftsstelle liegen ca. TEUR 8 höher als geplant. Das resultiert aus häufigeren Vorstands- und Gremientreffen sowie aus deutlich höherer Präsenz von Haupt- und Ehrenamtlern bei eigenen und externen Veranstaltungen. Diese erhöhte Präsenz spiegelt sich jedoch in den ansteigenden Mitgliedserlösen wider, da eine deutlich bessere Betreuung wahrgenommen wird.

FAZIT UND PLANUNG FÜR DIE FOLGEJAHRE

Der budgetierte Gewinn konnte für 2016 nicht erzielt werden, da u.a. die angegebenen Mehrkosten sowie Investitionen in Personal und Büroräume notwendig waren.

Durch Kosteneinsparungen und Mehrerlöse in anderen Bereichen, konnte trotz dieser Mehrkosten ein nahezu ausgeglichenes Ergebnis mit nur einem geringen bilanziellen Verlust erzielt werden.

Auch wenn die für 2017 geplanten Kosten für Betriebsprüfung und Steuer schon in 2016 anfielen, wird der Vorstand das Budget 2017 nicht nach oben korrigieren, um ein finanzielles Polster für nicht planbare Mehrkosten zu schaffen. Dazu zählen geplante aber nicht eintreibbare Mitgliedsbeiträge, eventuelle Rückgänge der Kongresserlöse und weitere steuerliche Prüfungen.

Die Anreise- und Übernachtungskosten für Vorstandssitzungen werden ab 2017 durch die Anschaffung und Nutzung eines professionellen Videokonferenzsystems reduziert werden.

Die einmaligen Umzugsmehrkosten werden in den kommenden Jahren nicht mehr anfallen.

Eine Hauptaufgabe der Geschäftsstelle eines Fachverbandes sind Verwaltungs- und Serviceleistungen. Unter anderem durch den Anstieg verbandseigener Veranstaltungen, wachsende Fachgruppen, mehr Präsenz in den Medien und auf externen Veranstaltungen steigt auch der Personalbedarf. Demzufolge haben sich die Personalkosten kontinuierlich parallel zu den Mehreinnahmen erhöht. Auch im Jahr 2017 ist durch Einstellung zweier Kräfte für Studien, Statistiken und Veranstaltungen sowie für Advocacy-Assistenz eine Erhöhung der Personalausgaben im Rahmen der finanziellen Möglichkeiten geplant.

Gewinn- und Verlustrechnung vom 01.01. - 31.12.2016

		Euro	Geschäftsjahr Euro	Vorjahr Euro
01.	Spenden und Mitgliedsbeiträge	249.863,75		207.483,33
02.	Umsatzerlöse	564.873,84		545.291,08
03.	sonstige betriebliche Erträge	3.554,16		0,00
04.	**Gesamtleistung**		818.291,75	752.774,41
05.	Leistungsaufwand			
	a) Aufwendungen für bezogene Leistungen		-402.510,20	-421.601,02
06.	Personalaufwand			
	a) Löhne und Gehälter	-180.938,88		-85.942,69
	b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-32.587,24		-18.234,85
			-213.526,12[1)]	-104.177,54
07.	Abschreibungen			
	auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		-3.728,87	-9.342,25
08.	sonstige betriebliche Aufwendungen		-191.509,82	-216.475,26
09.	sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		75,54	2,11
10.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen		0,00	0,00
11.	**Ergebnis vor Steuern**		7.092,28	1.180,45
12.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-13.255,34	0,00
13.	**Jahresüberschuss / Fehlbetrag**		**-6.163,06**	**1.180,45**

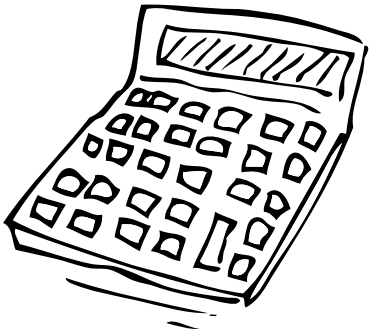
[1)] Personalkosten waren im Vorjahr teilweise unter Aufwendungen ausgewiesen.

AKTIVA

	31.12.2016 Euro	31.12.2015 Euro
A. Anlagevermögen		
I. Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		
Vereinsausstattung	1,00	1,00
Sonstige Anlagen und Ausstattung	9.248,00	5.017,00
	9.249,00	5.018,00
II. Finanzanlagen		
Beteiligungen	25.580,00	25.580,00
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
fertige Erzeugnisse und Waren	1.375,43	203,76
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	49.859,60	44.083,16
2. sonstige Vermögensgegenstände	19.418,89	19.000,75
	69.278,49	63.083,91
III. Kasse, Bank	69.135,68	85.497,29
C. AKTIVE Rechnungsabgrenzungsposten	55.065,82	46.944,19
	229.684,42	**226.327,15**

PASSIVA

		31.12.2016 Euro	31.12.2015 Euro
A. Vereinsvermögen			
I.	Ergebnisvorträge		
	Ergebnisvorträge allgemein	62.287,32	61.106,87
II.	Vereinsergebnis	6.163,06-	1.180,45
B. Rückstellungen			
	1. Steuerrückstellungen	12.272,08	0,00
	2. sonstige Rückstellungen	8.646,00	6.500,00
		20.918,08	6.500,00
C. Verbindlichkeiten			
1.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	1.618,86
2.	Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	95.719,95	106.979,03
3.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	450,00	8.002,38
4.	sonstige Verbindlichkeiten	27.546,58	5.946,70
		123.716,53	122.546,97
D. PASSIVE Rechnungsabgrenzungsposten		28.925,55	34.992,86
		229.684,42	**226.327,15**



7 Übersicht Unterstützer und Sponsoren

Unser Dank für die Unterstützung des DFRV 2016 geht an:
Unseren Premiumsponsor Deutsche Post
Sowie die Sponsoren des Deutschen Fundraising-Kongresses und unserer Fachtage:

- *acxiom*
- *adfinitas GmbH*
- *Altruja GmbH*
- *ANT-Informatik AG (SextANT)*
- *arvato AZ Direct*
- *Bank für Sozialwirtschaft AG*
- *Bergmoser + Höller Agentur GmbH*
- *CFRE International*
- *CIB software GmbH*
- *Creative Fundraising Tools by more virtual agency*
- *Deutscher Spendenhilfsdienst*
- *DialogDirect GmbH*
- *„DIE STIFTUNG" Media GmbH*
- *DIE ZEIT*
- *DIGEV – Deutsche Interessensgemeinschaft für Erbrecht und Vorsorge e.V.*
- *direct. Gesellschaft für Direktmarketing mbH*
- *ENTERBRAIN Software AG*
- *Erich Schmidt Verlag*
- *Erzdiözese Freiburg*
- *Evangelische Kirche der Pfalz – Protestantische Landeskirche*
- *FRC Spenden Manufaktur GmbH*
- *Forum nachhaltig Wirtschaften*
- *Frontfrauen – Akademie für Frauen in Führungspositionen*
- *Fundraiser Magazin*
- *Fundraising Akademie gGmbH*
- *giftGrün GmbH Digitalagentur*
- *GOB Software & Systeme GmbH & Co. KG*
- *GRÜN Software AG*
- *Grün spendino GmbH*
- *GV - Kommunikation auf Papier*
- *ifunds germany GmbH*
- *innovairre*
- *Kim - Krick Interactive Media GmbH*
- *Klinik Markt inside*
- *Klinikum der Johann Wolfgang von Goethe Universität Frankfurt*
- *KOOPMANNDRUCK Druckerei August Koopmann GmbH*
- *KRZ Südwestdeutschland*
- *marketwing GmbH*
- *medhochzwei*
- *marketing-BÖRSE GmbH*
- *neolog*
- *ngo – Public Interest Registry*
- *Oeckl Verlag*
- *P direct GmbH&Co. KG*
- *Purple vision*
- *Qualitätszirkel Telefon-Fundraising*
- *RaiseNow*
- *SAZ*
- *Springer Gabler*
- *Stehli software dataworks*
- *steinrücke+ich gmbh*
- *Stiftung & Sponsoring – Das Magazin für Nonprofit Management und Marketing*
- *Wikando GmbH*

8.0 Der Verband als spendensammelnde Organisation

Auch Spenden für den Fundraisingverband nutzen der Gesellschaft.

Nach dem hoffnungsfroh stimmenden Start des Fundraisings bei Mitgliedern des Deutschen Fundraising Verbandes im Jahr 2015 konnten wir die Spendensumme im Jahr 2016 nochmals deutlich erhöhen. Inkl. Verzicht auf Erstattungen und Rechnungen stieg die Gesamtspendenhöhe von ca. 1.600,- € auf 5.300,- €.

Das spornt uns an, unseren Mitgliedern weiterhin die Sinnhaftigkeit einer zusätzlichen finanziellen Unterstützung ihres Verbandes zu vermitteln.

Der Deutsche Fundraising Verband e.V. ist in der deutschen Verbändelandschaft eine eher kleine Organisation, mit geringem Budget und einer kleinen Geschäftsstelle. Als ehemaliger Berufsverband nehmen wir traditionell eher kleine Mitgliedsbeiträge von persönlichen Mitgliedern. Auch die Beiträge für juristische Mitglieder sind im europäischen Vergleich – gemessen an den Spendensummen, die hier generiert werden und an der Bedeutung des Dritten Sektors in Deutschland – sehr gering.

Große finanzielle Zuwächse sind selbst bei moderatem Mitgliederzuwachs somit nicht zu erwarten. Stattdessen versuchen wir durch zusätzliche Dienstleistungen, Veranstaltungen, öffentliche Gelder und Sponsoren, aber weiterhin auch durch Spenden, unsere Projekte zu finanzieren.

Natürlich erwarten unsere Mitglieder für ihren Mitgliedsbeitrag nicht nur gute Performance und reibungslosen Service des Verbandes, sondern auch innovative und weitblickende Maßnahmen in Richtung Politik, Medien und Gesellschaft. Viele Ideen und Projekte können aber leider nur semi-professionell oder gar nicht umgesetzt werden, da Ressourcen und vor allem Gelder fehlen. Gerade unsere Hauptthemen Lobbying sowie Presse- und Öffentlichkeitsarbeit werden personell nur durch den Geschäftsführer Arne Peper und Nicole Holtz betreut. Hier benötigt der Verband dringend Unterstützung. Teure externe Beratung kann sich der Verband derzeit noch nicht leisten, doch selbst für projektbezogene personelle Unterstützung ist die Finanzdecke dünn. Auch der Aufbau einer neuen Webpräsenz belastet die Liquidität. Dabei ist gerade dieser Teil der Verbandsarbeit ein wichtiges Instrument zur Präsentation der Verbandsthemen.

Darum fragt der DFRV nach Spenden!

Die Stärkung der Kultur des Gebens in Deutschland, ein Gegengewicht zum Populismus und zum Egoismus zu bilden, die sich im Öffentlichen und im Privaten leider immer mehr ausbreiten, können wir nur leisten, indem wir präsent, informativ, präzise und reaktionsschnell sind. Leisten wir diese Arbeit, so erleichtern wir auch unseren Mitgliedern ihre tägliche Arbeit zum Wohle der Gesellschaft.

Deshalb sind auch Spenden für Ihren Verband wichtig und nützlich.

Text: Arne Peper

Das Team der Geschäftsstelle: Anja Köhn, Arne Peper, Judith Bierau, Nicole Holtz (von links nach rechts)

Haben Sie Fragen zum Verband oder rund ums Fundraising?

Unser Team hilft Ihnen gern weiter.

Arne Peper
Geschäftsführung
+49 (030) 308 831 80-4
peper@fundraisingverband.de

Anja Köhn
Leitung Geschäftsstelle und Mitgliederservice
+49 (030) 308 831 80-2
koehn@fundraisingverband.de

Nicole Holtz
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
+49 (030) 308 831 80-3
holtz@fundraisingverband.de

Judith Bierau
Mitgliedschaft und Service
+49 (030) 308 831 80-1
bierau@fundraisingverband.de

Unsere **Öffnungszeiten** sind:
Mo - Do 9-14 Uhr
und Fr 9-13 Uhr

IMPRESSUM

Herausgeber	Deutscher Fundraising Verband e.V. Brüderstraße 13 | 10178 Berlin
Telefon	030 / 30 88 3180 - 0
Fax	030 / 30 88 3180 - 5
E-Mail	info@fundraisingverband.de
Redaktion	Arne Peper, Nicole Holtz
Gestaltung	Andrea Draeger, monkimia.de
Druck	Onlineprinters GmbH

Bildnachweis	Titelseite: Andrea Draeger, Seite 9: Bild 1-3 Lisa Farkas Seite 19: Fundraiser-Magazin Seite 20: Carolin Krämer, Seite 20: Pascal Siemens Seite 23: Bild 1+2 Jule Halsinger Seite 24: Bild 1+2 Jule Halsinger Seite 26: Lisa Farkas Seite 33 und 34: alle Debora Mosconi Rückseite: Andrea Draeger

Bankverbindung
Bank für Sozialwirtschaft | IBAN: DE 83 1002 0500 0008 3330 00 | BIC: BFSWDE33BER