

# Finanzkrise? Es ist genug für alle da...

So klappt Großspenden-Fundraising in den USA - und hier!

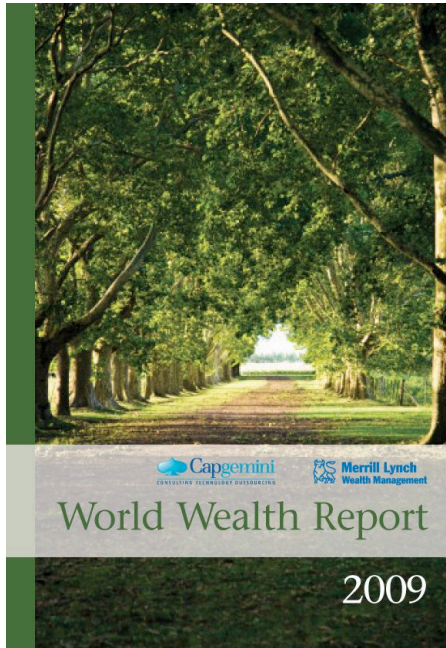
*Guten Nachmittag  
wünscht Ihnen  
Jan Uekermann*

SwissFundraisingDay  
26. Juni 2009 - Bern



Jan Uekermann

Fundraising<sup>aktiv</sup>

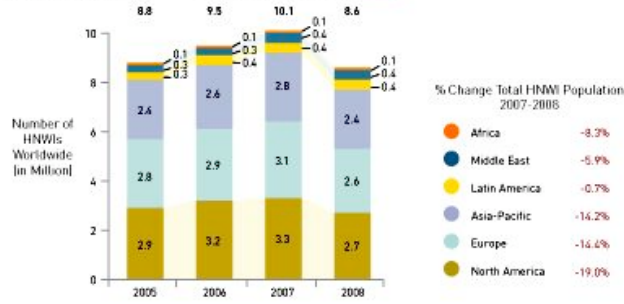


**Figure 1. HNWI Population, 2005 – 2008 [by Region]**

[In Million]

**CAGR 2005-2007 7.2%**

**Annual Growth 2007-2008 -14.9%**



Note: High Net Worth Individuals (HNWIs) have at least US\$1 million in investable assets, excluding primary residence, collectibles, consumables, and consumer durables.

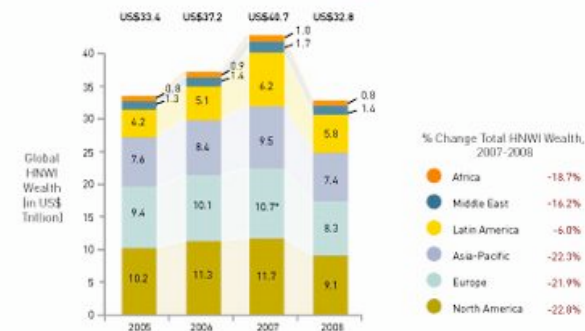
Ultra-High Net Worth Individuals (Ultra-HNWIs) hold at least US\$30 million in investable assets, excluding primary residence, collectibles, consumables, and consumer durables.

**Figure 2. HNWI Wealth Distribution, 2005 – 2008 [by Region]**

[US\$ Trillion]

**CAGR 2005-2007 10.4%**

**Annual Growth 2007-2008 -19.5%**



\*The 2007 number for Europe was restated from 10.6 to 10.7 as a result of updated data becoming available.

Source: Capgemini Lorenz curve analysis, 2009

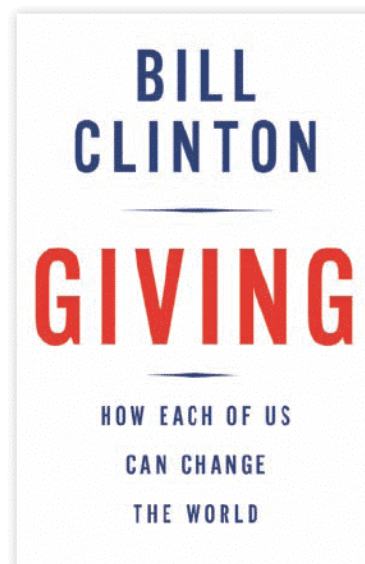
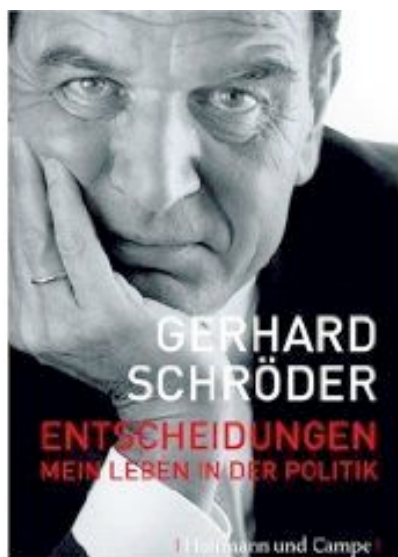
## Vorwort: Unterschiede

- Fundraising im Alltagsleben



## Vorwort: Unterschiede

- Fundraising im Alltagsleben
- Verfügbare Informationen
- Offenheit der Menschen
- Haltung gegenüber Staat
- Verantwortung übernehmen



## Großspenden-Fundraising USA

- 1) Definition
- 2) Donor-centered-Fundraising
- 3) Bedeutung
- 4) Aufgaben eines/r *Major Gift Officer*
- 5) *The ask*
- 6) Zusammenarbeit mit Ehrenamtlichen



## Großspenden-Fundraising USA

### 1) Definition: Großspenden-Fundraising

- Diverse Erklärungen
- Viele Gemeinsamkeiten
- Betrachtung von 3 Standpunkten

Individuelle Zusammenarbeit mit Menschen, die potentiell eine Spende geben können, die von der Organisation als groß definiert ist.

## Großspenden-Fundraising USA

### 2) Donor-centered-fundraising

- Spender in den Mittelpunkt stellen
- Träume der Spender erfüllen
- Geplantes Geben
- Keine Angst vor Spendern

## Großspenden-Fundraising USA

### 3) Bedeutung: Großspenden-Fundraising

- Individuelle Beziehungsarbeit steht im Mittelpunkt des Fundraising-Mixes
- Neuorientierung des Fundraisings
- Spezialisten => Mangelware

## Großspenden-Fundraising USA

### 4) Aufgaben eines/r *Major Gift Officer*

- Telefonieren, telefonieren, telefonieren...
- Treffen, treffen, treffen...
- Beziehungen führen und koordinieren
- Mitmenschen schulen
- Um Unterstützung bitten

## Großspenden-Fundraising USA

### 5) The ask

- Frage stellen, ruhig sein.
- Es gibt drei **positive** Antworten!
- Response: 25 %
- Ehrenamtliche machen Erfolg aus

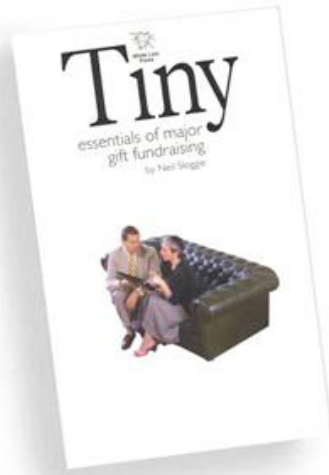
## Großspenden-Fundraising USA

### 6) Zusammenarbeit mit Ehrenamtlichen

- Großspender sind Ehrenamtliche
- Fundraising-Vorstände
- Ehrenamtliche genau kennen und nach Fähigkeiten einsetzen
- „Shadowing“



**Lesen!**

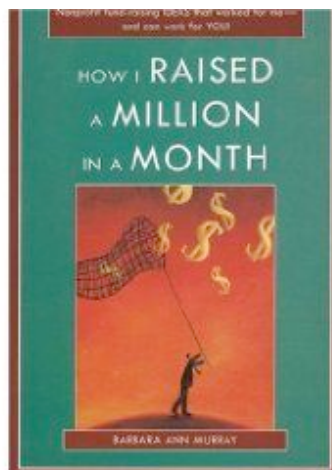


**Neil Sloggie**

*Tiny Essentials of  
Major Gift  
Fundraising*

ISBN:  
09 51 89 71 79

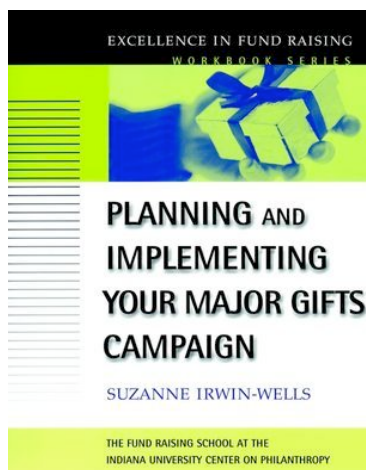
**Lesen!**



**Barbara Ann Murray**

*How I raised a million  
in a month*

## Lesen!



**Suzanne Irwin-Wells**

*Planning and  
implementing your  
major gifts campaign*

**ISBN:**

**07 87 95 70 89**

## Lesen!



**Jan Uekermann**

*Abschlussbericht Stipendium  
zur Fundraising-Forschung*

*Kostenloser Download:*

[www.fundraising-aktiv.de](http://www.fundraising-aktiv.de)

Fundraising -> Forschung

## Das Start-ABC

**A**nfangen, jetzt!

**B**eginnen mit Bestehendem!

**C**opy best practices!



*Herzlichen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!*

**...und viel Erfolg  
für Ihre Arbeit!**

# www.Fundraising-Podcast.de

Lehrreich, amüsant, aus dem Leben, für die Berufung

*Jetzt rein-  
hören!*