

Fundraising

Fundraising oder auch Mittelbeschaffung. Bei zunehmend knappen Kassen wird es immer wichtiger, sich auch über alternative Formen der Mittelbeschaffung Gedanken zu machen. Was Fundraising bedeutet und wo die Unterschiede zum Sponsoring liegen, erfahren Sie in der folgenden Rubrik.

[Fundraising](#)

Autor*in: Prof. Dr. Ronald Wadsack

Auch Spenden müssen systematisch erarbeitet werden. Zielgruppen analysieren, gezielt ansprechen und für eine gute Informationspolitik sorgen, sind die zentralen Punkte des Spendenmarketing.

[Spender - Mäzenat - Sponsor](#)

Autor*in: Prof. Dr. Ronald Wadsack

Es gibt wichtige Unterschiede zwischen den drei Unterstützungsformen. Sie wirken sich insbesondere auf Kontaktabbau und Umgang aus.

[Gründung Förderverein](#)

Autor*in: Prof. Dr. Ronald Wadsack

Zu der Gründung des Fördervereins gehören das Vereinskonzert, die Gewinnung von Erstförderern, die Gewinnung eines Aushängeschildes und die offizielle Gründung. Mit diesen Aktivitäten wird das Fundament für eine erfolgreiche Arbeit gelegt.

[Lebendiger Förderverein-Betrieb](#)

Autor*in: Prof. Dr. Ronald Wadsack

Das Hauptproblem vieler Fördervereine im Sport: der Verein hat kein eigenes Leben. Es bedarf der aktiven Betreuung von Förderern und Mitgliedern, der Gewinnung weiterer Unterstützer und der Kreation eines eigenständigen Profils.

[Spendenakquisition](#)

Autor*in: Prof. Dr. Ronald Wadsack

Methodisches Vorgehen ist das Ziel. Zufälliges Einsammeln von Spenden ist die Alternative. Zielorientierung, Organisation der Spendenkampagne und Nachbereitung von Kontakten sind wichtige

Eckpunkte. Großspenden aus der Wirtschaft brauchen eine besondere Form, die ebenfalls gründlich vorbereitet sein muss.

Grundlagen

Autor*in: Prof. Dr. Ronald Wadsack

Fundraising umfasst eine Anzahl verschiedener Formen der Ressourcenbeschaffung. Die Spende ist am bekanntesten. Wichtiges Merkmal aus Sicht des Finanzmanagement ist die Sicherheit und Stetigkeit der jeweiligen Einnahmeform.
