



FUNDRAISING: DIE WICHTIGSTEN ERKENNTNISSE DER WEBINARE

Hier finden Sie die wichtigsten Tipps zum Thema Fundraising aus den Webinaren im Forum zur Europäischen Bürgerinitiative. Die Tipps sind thematisch geordnet und stammen aus den folgenden zwei Webinaren:

- [Webinar „Wie sammelt man Spendengelder?“, 2018](#)
- [Webinar „Kampagne und Fundraising für eine Europäische Bürgerinitiative“, 2019](#)

Kernaussagen

1. Die Organisatoren sollten möglichst mit Partnern zusammenarbeiten (über ihr Netzwerk, andere Interessenträger, die Rubrik „Vernetzen“ im Forum zur Europäischen Bürgerinitiative), um viele verschiedene Finanzierungsquellen zu sichern.
2. Mögliche Wege der Mittelbeschaffung für Organisatoren sind: Crowdfunding, Peer-to-Peer-Finanzierung, Merchandising, weitere Quellen (z. B. eine Partei).
3. Öffentliche Veranstaltungen und Prominente sind werbewirksam. So kommt durch Spenden mehr Geld zusammen.

Weitere wichtige Punkte

Geld sparen

- Die Europäische Kommission übernimmt die Übersetzung der Europäischen Bürgerinitiative samt Anhänge. So können die Organisatoren Geld sparen.
- Es ist ratsam, mit Freiwilligen zusammenzuarbeiten.
- Die Organisatoren können im Forum zur Europäischen Bürgerinitiative kostenlos Beratung in den Bereichen Recht, Kampagnen und Mittelbeschaffung erhalten.
- Es ist gut, Bündnispartner in die Durchführung der Kampagne einzubinden, um die Kosten auf mehrere Schultern zu verteilen. Gratis Unterstützung ist gut – aber es kann dann schwieriger sein, zuverlässige Hilfe einzufordern. Es könnte sich also lohnen, bestimmte Tätigkeiten zu vergüten. Eventuell können Bündnispartner den Organisatoren dabei auch finanziell unter die Arme greifen.

Finanzierungsstrategien

- Jede erfolgreiche Kampagne benötigt ausreichend Mittel.
- Die Mittel sollten zentral gesammelt und anschließend innerhalb des Netzes verteilt werden.
- Damit die Finanzierung vor Ort klappt, muss das Informationsmaterial übersetzt sein.
- Zeit ist Geld! Die Organisatoren sollten ihre Mittelbeschaffung rechtzeitig planen.
- Für unvorhergesehene Probleme und Herausforderungen muss zusätzlich eine Reserve angelegt werden.
- Es ist sinnvoll, große und kleine Spenden zu trennen. Im Voraus getätigte Spenden können für eine Kampagne sehr nützlich sein. Eine Kampagne sollte nicht mittellos gestartet werden.
- Crowdfunding ist ein wichtiger Bestandteil von Fundraising. Die Organisatoren sollten moderne Finanzierungsmöglichkeiten nutzen und zu kleinen Spenden aufrufen. Damit



gespendet wird, muss deutlich gemacht werden, dass die Spenden tatsächlich etwas bewirken (z. B. Hinarbeiten auf einen konkreten Betrag).

- Auch das Prinzip der Spendenverdopplung („Matching Gifts“) ist hervorragend geeignet. Dabei werden Spenden von Mitarbeitern vom Unternehmen durch den gleichen Betrag ergänzt.

