

QUICK & FRIENDLY zum Erfolg: Das effektive Großspendengespräch

Schomerus – Beratung für
gesellschaftliches Engagement GmbH

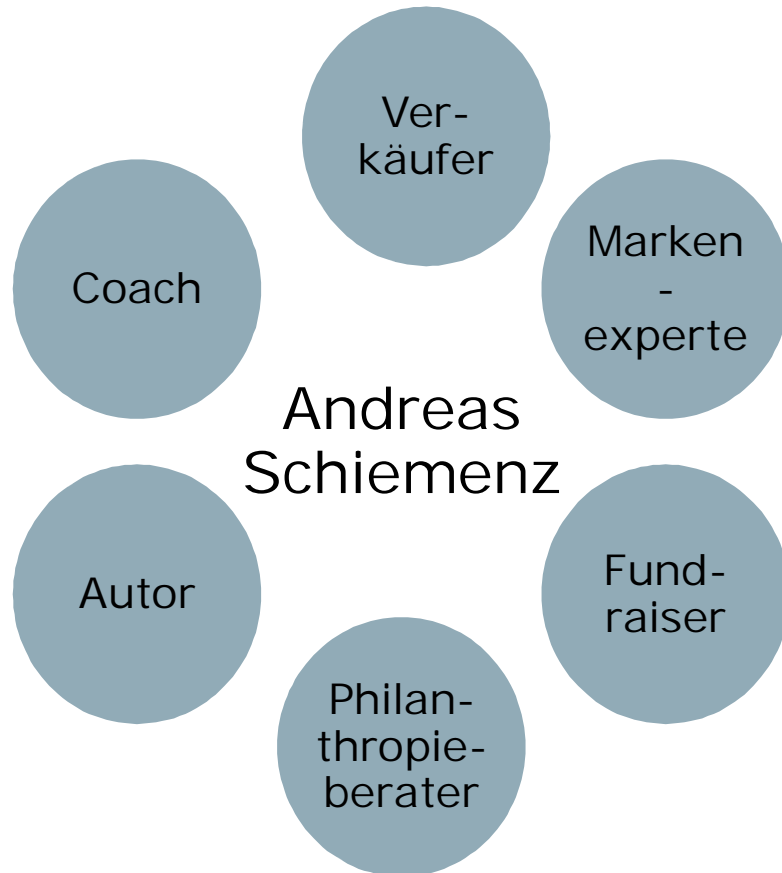
Andreas Schiemenz
andreas.schiemenz@schomerus.de

Nürnberg, 09. November 2017

Schomerus – Beratung für gesellschaftliches
Engagement GmbH
Deichstraße 1 · 20459 Hamburg
Tel. (040) 37 601 - 3000 · Fax (040) 37 601 - 199
www.schomerus-philanthropie.de
philanthropie@schomerus.de

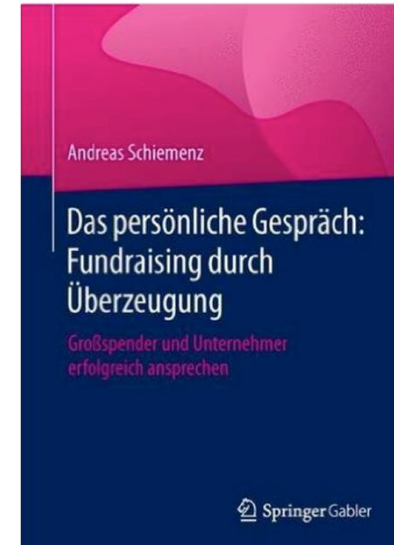
SCHOMERUS

Autor und Philanthropieexperte



„Es ist deutlich schwerer, von einem Ultrareichen 10 000 Euro zu bekommen als 10 Millionen Euro“

*nützliche Organisationen und Sozialunternehmer brauchen Kapital. * Unternehmer haben es. Und würden es auch spenden oder



Herr Schiemenz, Sie beraten sowohl gemeinnützige Organisationen als auch vermögendere Menschen. Warum kommen die zu Ihnen? Die Stiftungen und Organisationen wollen ihre Marke stärken. Sie fragen sich, wie sie mehr Spenden einnehmen und ihre Wirkung erhöhen können. Auf der anderen Seite sind es Unternehmer, die zwischen einer Million und dreistelligen Millionenbeträgen besitzen und jetzt, im letzten Drittel ihres Lebens, wissen möchten, was sie damit Gutes tun können.

Hatgesellschaftliches Engagement in deren Berufsleben zuvor keine Rolle gespielt? Sie hatten kaum Zeit dafür, jetzt, wo sie aus dem Unternehmen ausgestiegen sind oder es in die Hände ihrer Kinder gegeben haben, wollen sie helfen – mit einer Stiftung, Geldspende oder ehrenamtlicher Arbeit.

Hätten diese Menschen keine Zeit, sich zu engagieren – oder trennen sie zwischen Wirtschaft und Gesellschaft? Die ältere Generation trennt noch immer zwischen privat und Beruf und legt ihren Schwerpunkt auf den Beruf. Diese Unternehmer waren erfolgreich, weil sie viel gearbeitet haben, über Jahrzehnte kreativ und widerstandsfähig waren und rund um die Uhr fürs Unternehmen zur Verfügung standen. Dann man sich keine nach während der Arbeit engagiert, war früher undenkbar. Das ist eine neue gesellschaftliche Entwicklung, weil wir inzwischen

Aber auch da wird getrennt. Wenn ich einen Unternehmer zu einem Beratungsgespräch an seinem Schreibtisch treffe, dann stelle ich klassische betriebswirtschaftliche Fragen, nach der Wirkung, der Effektivität, dem Erfolg. Wenn ich die gleiche Person zu Hause treffe, spielen diese Fragen keine Rolle. Da gibt es um reine Emotionen und Werte. Ich erlebe es häufig, dass ein Unternehmer seine Stiftung nicht so effektiv führt wie sein Unternehmen.

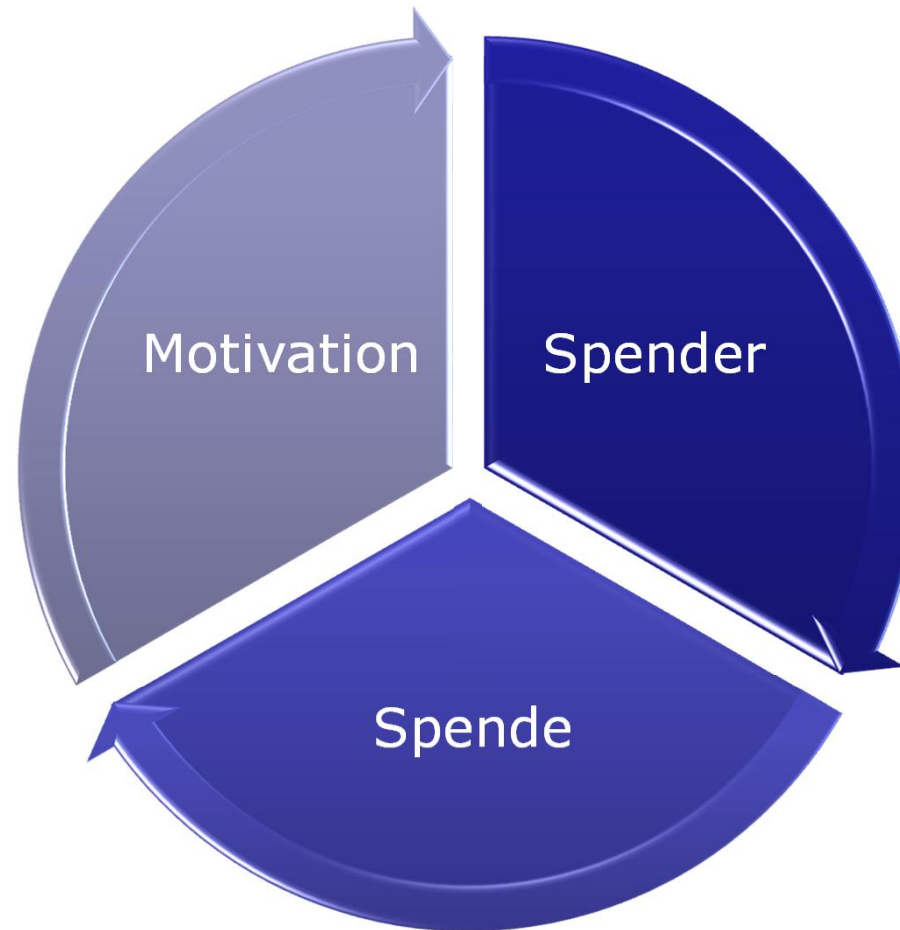
Wollen viele Ihrer Kunden eine Stiftung gründen? Ja. Da muss ich dann erst herausfinden, woher diese Idee kommt: Ist sie von externen Bank- oder Steuerberatern getrieben? Oder von Umfeld? Häufig entspricht die Gründung einer Stiftung gar nicht der inneren Überzeugung des Unternehmers.

Trotzdem werden jeden Tag zwei neue Stiftungen gegründet. Allerdings gibt es in Deutschland zu viele Stiftungen mit zu wenig Kapital. Die Hälfte der mehr als 21 000 Stiftungen ist mit maximal 250 000 Euro ausgestattet. Und da eine Stiftung nur die Zinserträge für ihre Projekte assoziiert darf, kann man sich bei 1 Prozent Zinsen momentan ausrechnen, dass sich mit 250 000 Euro gesellschaftlich nicht viel verändern lässt.

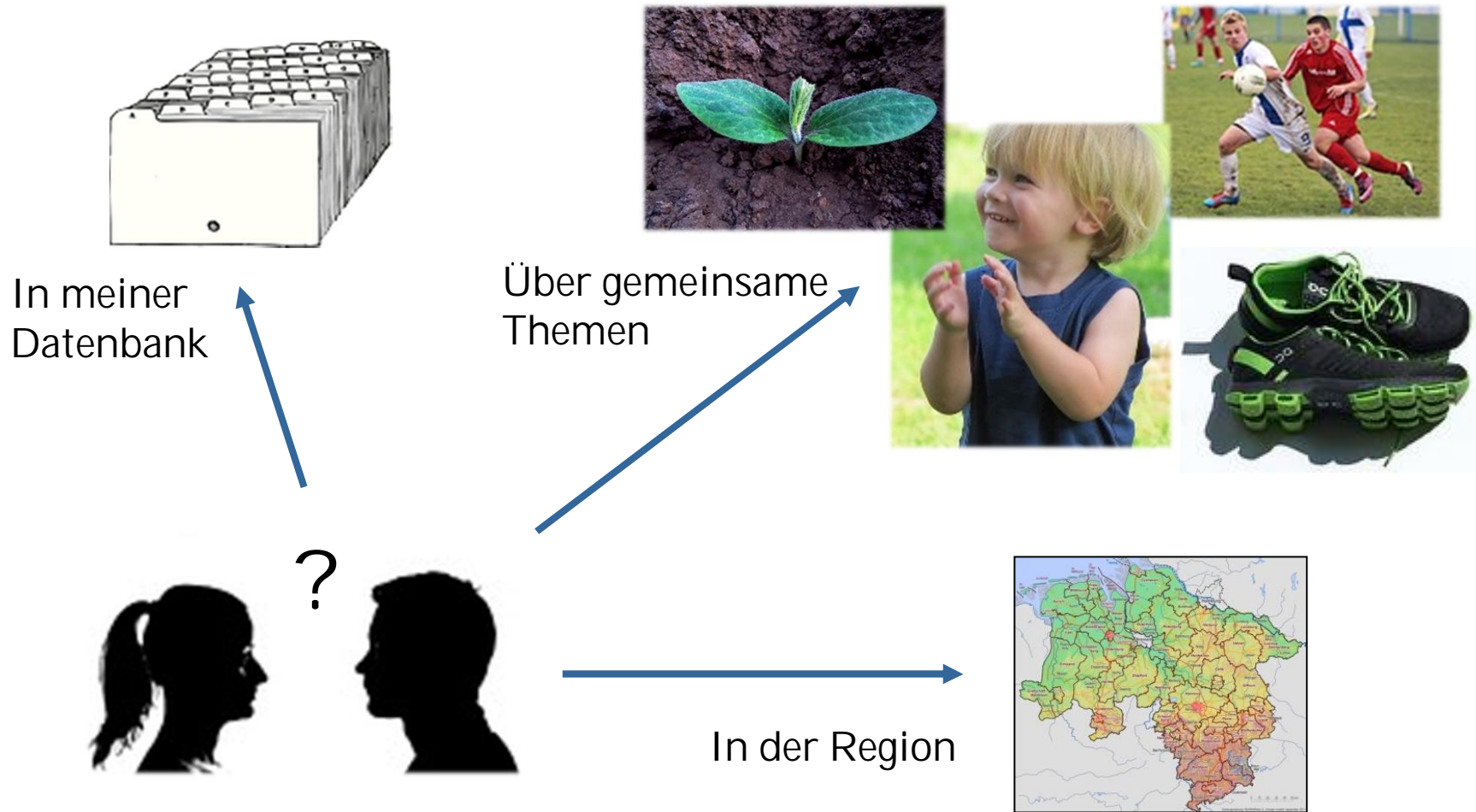
Wer etwas bewirken will, sollte also keine Stiftung gründen? Nicht grundsätzlich, aber der Stifter so über ein sehr großes Vermögen verfügen muss. Zumindest in den meisten

ZIEL: SCHNELL UND
EFFEKTIV SPENDEN
SAMMELN!

Fundraising braucht 3 Faktoren



Wie finde ich Großspender?



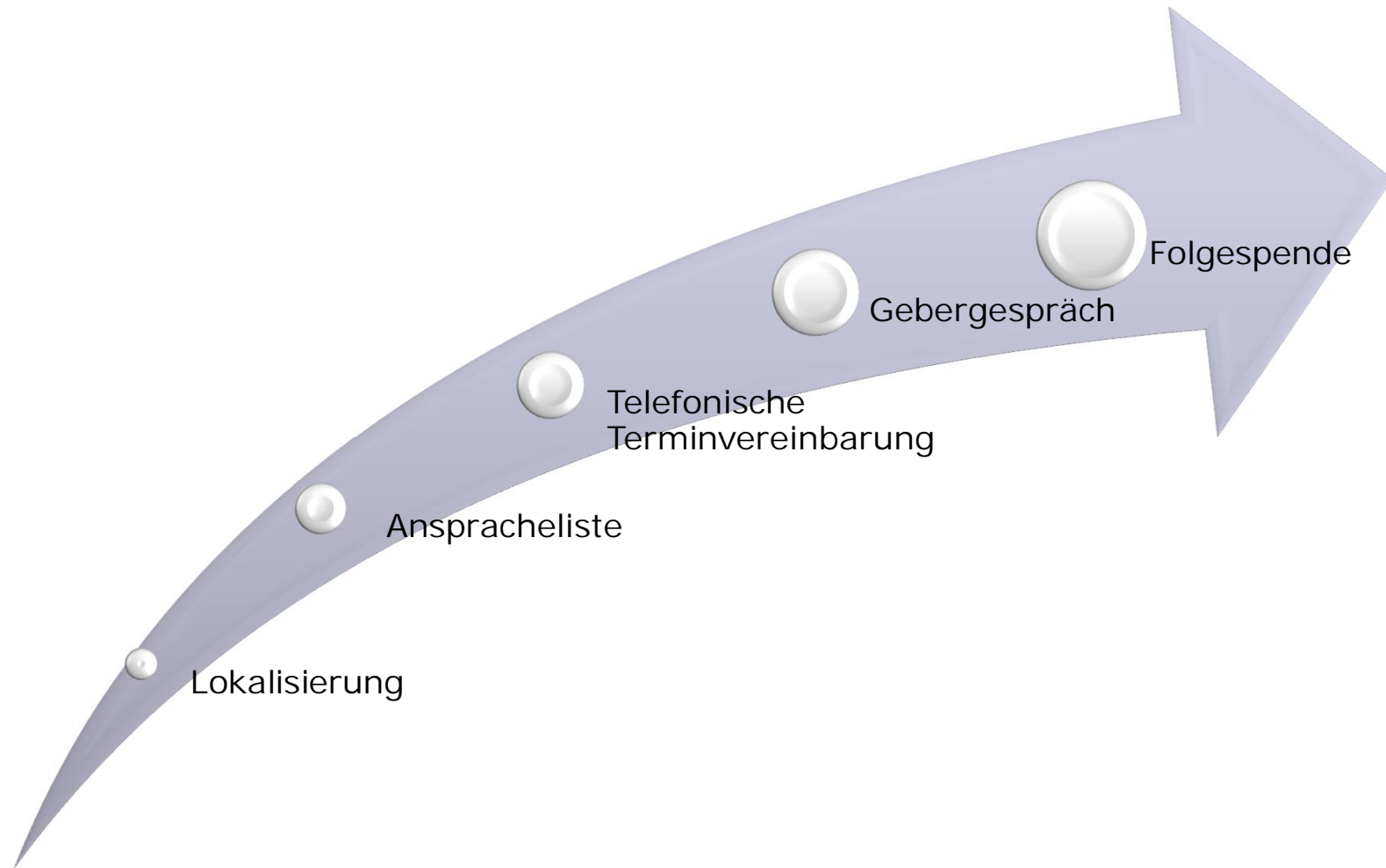
ROLLENVERSTÄNDNIS –
DAMIT SIE AUCH DIE
ERWARTUNGEN
ERFÜLLEN:

Was von einem/einer FundraiserIn wirklich erwartet wird

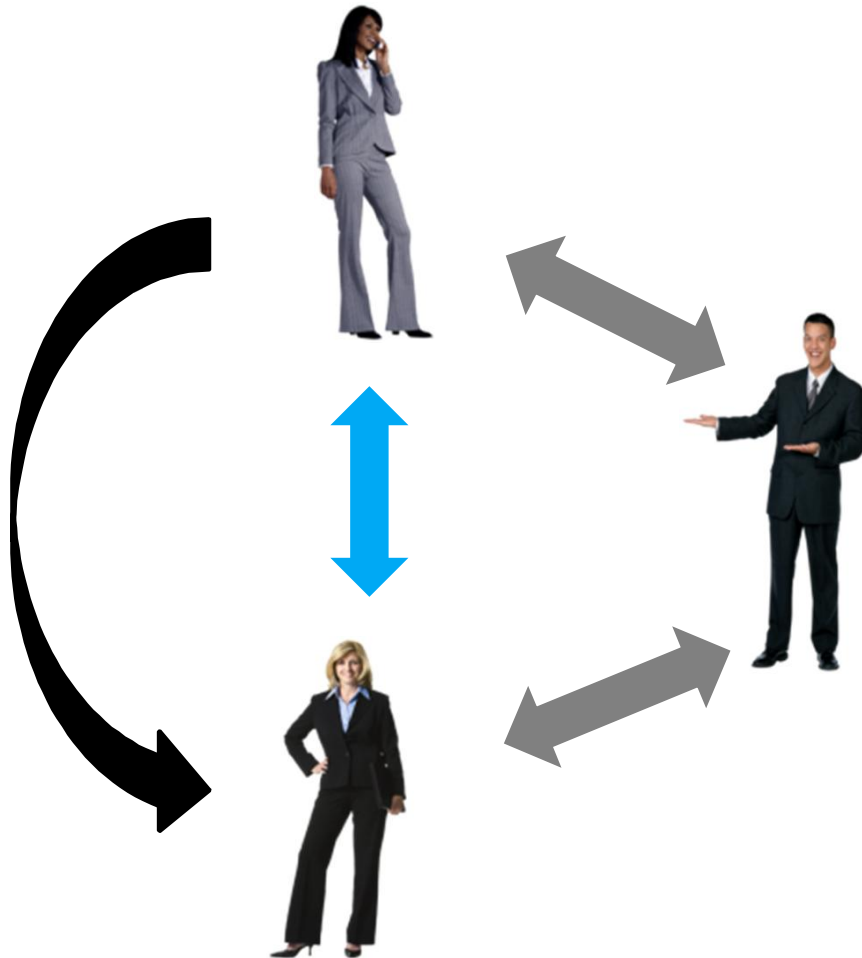
- Engagement
- Selbstbewusstsein
- Augenhöhe
- Eigenmotivation
- Zielstrebigkeit
- Klarheit

STEP BY STEP ZUR SPENDE.

Der Weg zum glücklichen Geber



Drei Wege zum Großspender



- **Direkter Kontakt:**
Die Fundraiserin kennt die Spenderin bereits.
- **Über einen Türöffner:**
Es gibt einen gemeinsamen Kontakt, der einen Termin koordiniert.
- **Kalt-Akquise:**
Es gibt bisher weder einen Kontakt noch einen Vermittler. Die Fundraiserin nimmt Kontakt auf.

MIT EINEM
KOPFSTAND INS
GESPRÄCH.

Vorsprung im Gespräch: Mit dem Ziel beginnen



- „Guten Tag Herr Geber, ich freue mich sehr, dass wir uns heute persönlich treffen.“
- „In diesem Gespräch möchte ich Sie davon überzeugen, unsere Organisation mit einer Spende in Höhe von 100.000 Euro zu unterstützen.“
- „Welche Fragen kann ich Ihnen beantworten, damit Sie unsere Arbeit unterstützen?“

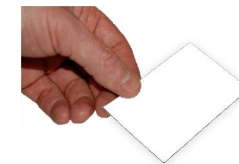
PROBIEREN SIE ES AUS –
SIE KÖNNEN NICHTS
VERLIEREN:

NICHT GESPENDET
HAT ER SCHON!

Der Großspender-Fundraising-Check

Sind Sie am Großspenderfundraisingcheck interessiert?

- In der September Ausgabe 2016 der Zeitschrift Stiftung & Sponsoring haben wir den der Rubrik rote Seiten in einem spannenden Artikel die Chancen, Herausforderungen und Möglichkeiten des Großspenderfundraising noch einmal näher für Sie beleuchtet und die wichtigsten Erkenntnisse für Ihre Arbeit in einem Großspender Fundraising-Check für Sie zusammengefasst.
- Geben Sie uns Ihre Visitenkarte und wir schenken Ihnen den Artikel.



VI ELEN DANK FÜR IHRE
AUFMERSAMKEIT.

Ansprechpartner

Andreas Schiemenz

§ Stiftungs- und Fundraisingstrategie

§ Philanthropie & Stiftungen

§ Tel: +49 (0)40 37601 3000

§ andreas.schiemenz@schomerus.de



Schomerus – Beratung für gesellschaftliches Engagement GmbH

§ Deichstraße 1

§ 20459 Hamburg

§ www.schomerus-philanthropie.de

Haftungsausschluss

Copyright:

Schomerus – Beratung für gesellschaftliches Engagement GmbH
Deichstraße 1, 20459 Hamburg

Alle Rechte vorbehalten.

Die Wiedergabe, Vervielfältigung, Verbreitung und/oder Bearbeitung sämtlicher Inhalte und Darstellungen des Beitrages sowie jegliche sonstige Nutzung ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung von Schomerus & Partner gestattet.

Es wird – auch seitens des Referenten – keine Gewähr und somit auch keine Haftung für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Inhalte und Darstellungen übernommen.

Der Vortrag sowie das Handout ersetzen keine individuelle Beratung.