

Evangelischer Kirchenkreis  
Soest-Arnsberg



## Fundraising-Mitteilungen für Ev. Gemeinden, Einrichtungen und Gemeinsame Dienste | April 2024



**Hallo liebe Leserinnen und Leser,**

in dieser Ausgabe meines Fundraising-Newsletters gibt es wieder aktuelle Angebote, Tipps und Neuigkeiten rund um das Thema Fundraising. Zögern Sie nicht, diese weiterzuleiten an Personen, von denen Sie meinen, es könnte für diese ebenfalls interessant sein. Anmelden können sich Interessierte zum Newsletter [Hier](#). Abmelden geht auch ganz einfach - siehe Ende des Newsletters.

## **Alle Jahre wieder: zum Jahresanfang Ziele gesetzt? Wo stehen Sie aktuell, im nunmehr zweiten Quartal?**

Anfang des Jahres ist die beste Zeit zu planen. Hatten Sie gute Vorsätze für dieses Jahr? Fürs Fundraising?

Dann ist es höchste Zeit, diese umzusetzen. Wenn Sie es noch nicht getan haben: erstellen Sie sich jetzt Ihren Fundraisingjahresplan, es ist noch nicht zu spät. Auch im Bereich der Fördermittel gehen neue Programme an den Start.

Warten Sie nicht bis Weihnachten, der Hauptspendenzeit, sondern verteilen Sie unterschiedliche Aktionen aufs Jahr. Eine gute Planung hilft Ihnen, die gesetzten Ziele zu erreichen. Am wichtigsten: Sie hilft, Zeit und Ressourcen effektiv zu nutzen. Genau das, von dem oft so wenig vorhanden ist.

Planung ist laut Definition die Organisation und Lenkung von Ressourcen (Personal, Geld, Material, Produktion) in der Zukunft unter Berücksichtigung von Unsicherheiten. Durch vorausschauende Planung gewinnen Sie an Zeit - auch wenn Sie zunächst den Eindruck haben, dass die Planung Ihre Zeit unnötig beansprucht.

Kennen Sie das?

*"Kurzfristig ist immer was möglich" - "Wenn es soweit ist, machen wir uns darüber Gedanken"*

Das Resultat:

*"Wie sollen wir das nur schaffen?" - "Das ist alles so viel auf einmal!" - "Hätten wir da mal, denn da wäre eine gute Gelegenheit gewesen"*

Besser schlecht geplant, als gar nicht geplant. Man kann sich immer verbessern. Man muss nur damit anfangen. Eine gute Planung ermöglicht die schnellere Verwirklichung von Zielen, sie verbessert die Kommunikation, erleichtert die Koordination, stärkt Beziehungen und fördert die Lernfähigkeit. Sie erfordert Kreativität und mitunter auch Innovation, sie erhöht die Motivation, ermöglicht Kontrolle, reduziert Unsicherheit und Zukunftsängste und trägt zur nachhaltigen Entwicklung bei.

All diese Faktoren machen Inhalte zu einem wesentlichen Bestandteil jeder erfolgreichen Organisation oder Unternehmung. Also, gehen wir es an!

Herzliche Grüße,  
Julie Riede  
Fundraiserin im Evangelischen Kirchenkreis Soest-Arnsberg

# Inhalt

- Zur Sache: Fundraisingjahresplan
- Fördermittel
- Termine - jetzt anmelden oder vormerken
- Hätten Sie`s gedacht?

## Zur Sache: Der Fundraisingjahresplan - ein guter Plan ist doch die halbe Miete!

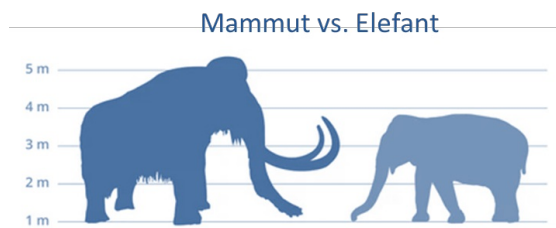
Warum wir besser schlafen können, wenn wir die Prokrastination in einen Plan mit Hand und Fuß verwandelt haben, und warum es außerdem wichtig ist, Fundraising zu betreiben, auch wenn man meint, dass zurzeit keine Not besteht - das habe ich Ihnen nun bereits verraten. Jetzt, wo wir wissen, wo wir stehen, können wir loslegen. Aber wie?

## Die Anatomie eines Fundraising-Plans

Jeder Spendenplan kann etwas anders aussehen, abhängig von den Bedürfnissen der kirchlichen Einrichtung oder Gemeinde, den übers Jahr anstehenden Veranstaltungen oder bereits bestehenden Kampagnen. Aber sie alle haben einiges gemeinsam:

### Ziele

Sehen Sie sich an, wie viel Sie in der Vergangenheit gesammelt haben, und überlegen Sie, wie Sie Ihre Ziele für die Zukunft steigern können. Was hat funktioniert und was nicht? Was könnte der Grund dafür sein? Auch - oder gerade - eine gelungene Aktion sollte man reflektieren, um sich seiner Stärken bewusst zu sein.



Setzen Sie sich Ziele, die erreichbar sind. Wenn Sie zwei Millionen Euro für ein Mammutprojekt in einem Jahr erreichen möchten - sollten Sie sich nicht eigentlich erst einmal die Frage stellen, ob ein "Elefantenprojekt" als Ziel, verteilt auf eine längere Zeit und Etappen bzw. Teilprojekte, nicht das Realistischere ist?

## Budget

Seien Sie auch hier realistisch. Wie viel möchten Sie aufbringen, was sind Ihre Ausgaben und Personalzeit? Testen Sie es, damit Sie sehen können, was Sie tatsächlich erreichen können - Stück für Stück. Ein Mailing kann zum Beispiel nur an die Spender:innen der letzten zwei Jahre erfolgen, statt 4.000 Gemeindemitglieder auf einen Streich anzuschreiben. Bedenken Sie aber: auch ein Spendenbrief ist immer eine Art von Kommunikation bzw. bietet die Möglichkeit, mit den Gemeindemitgliedern direkt zu kommunizieren. Zur Spendenbitte auch gleichzeitig eine Einladung zum Sommerfest oder zu den Oster- oder Weihnachtsgottesdiensten und ähnlichen Veranstaltungen auszusprechen, gilt bei manchen Fundraiser:inne:n als verpönt. Ich finde, es ist immer auch ein Hinweis, dass man nicht nur Interesse am Geld oder der Zuwendung der Menschen hat, sondern auch an ihnen persönlich: wir möchten Sie sehen, wir freuen uns, wenn Sie dabei sind! In Zeiten sinkender Kirchenmitgliederzahlen ist dies auch eine gute Möglichkeit für das Relationship-Management (Beziehungspflege).

## Termine

Fälligkeitstermine, wichtige Termine für Spendenaktionen oder andere Aktivitäten sowie der ungefähre Zeitrahmen, in dem Sie mit der Arbeit an jedem Stück beginnen. Kalkulieren Sie Puffer ein. Mal ist jemand krank, mal hakt es an einer Stelle, und schon sind Sie im Verzug. Den freiwilligen-Kirchgeld-Brief für Herbst planen Sie noch vor den Sommerferien, das Weihnachtsmailing nach den Sommerferien, das Osterkonzert mit Spendensammlung für den Flügel schon im Januar.

## Aktivitäten

Was werden Sie eigentlich tun, um das nötige Geld für die anstehenden Ausgaben aufzubringen, und wer wird es tun? Haben Sie einen Freundes- oder Förderkreis, der sich zu festen Zeiten trifft und plant, und wo die Aufgaben gut verteilt sind? Haben Sie in Ihrer Gemeinde eine Fundraisinggruppe, die Aktionen gemeinsam plant, durchführt und auswertet? Oder haben Sie immerhin eine kleine Gruppe an Menschen, die Sie mit ins Boot holen können, wenn etwas ansteht? Glückwunsch! In jedem Fall: Sie sind nicht allein! Bedenken Sie, dass Sie selbst den Aufwand bestimmen und die Menge der Aktionen. Selbst eine einzige Aktion im Jahr, wie ein Spendenmailing oder ein Brief zum Thema Freiwilliges Kirchgeld ist ein Weg, mit Fundraising Ausgaben in der Gegenwart und Zukunft aufzufangen. Es ist eine Investition in den Erhalt Ihrer Gemeinde oder Einrichtung.

## Monitoring und Spendeneinteilung



Eine genaue Beobachtung und Einteilung der Spendeneingänge hilft Ihnen, Ihr Gesamtziel in bestimmte Spendenstufen aufzuteilen, sodass Sie planen können, wie viele Spenden jeder Größe Sie noch benötigen. So erhalten Sie auch einen Überblick über das Spendenverhalten. Viele kleinere, unter Umständen auch wiederkehrenden Spenden laden ein, die Spender:innen zu Dauerspenden zu motivieren. Größere Spenden können ebenfalls zu jährlichen Dauerspenden werden.

So können Sie mit der Zeit sagen: Wir brauchen x Jahre, um Summe y zu erreichen. So lernen Sie auch, zu kalkulieren, ob das, was in Zukunft geplant ist, realistisch ist, und in welchem Zeitfenster.

Die einen haben 250.000 Euro auf der hohen Kante. Die nächsten sammeln diese in zwei Jahren zusammen. Andere benötigen dafür sechs Jahre.

Wenn Sie eine große Summe in Teilprojekte teilen können, ist das hilfreich, denn so können Sie einzelne Projekte schneller deckeln und sehen auch, wo die Interessen der Spender:innen und Gemeindemitglieder liegen und wo eine Spendenbitte vielleicht noch einmal anders formuliert oder intensiviert werden muss.

## Repetition

Wiederholung schafft Erinnerung. Für die eigene zukünftige Planbarkeit ist es gut, Puffer aufzubauen und in Erinnerung zu bleiben. Auch die Spender möchten in der gemeinsam erschaffenen Erfolgsstory mitgenommen werden. Wer eine Pflanze gießt, erfreut sich an ihrem Wachstum. Und was ist schöner, als sich gemeinsam an etwas zu erfreuen, Dinge zu verwirklichen und Sicherheit zu schaffen?

## Dank

Der Dank ist der 1. Schritt zur 2. Spende. Danken bringt Freude und verbindet. Jeder Dank bringt eine Wertschätzung zum Ausdruck. Das klingt einleuchtend, doch die Praxis sieht oft anders aus: Spender:innen müssen mitunter lange auf den Dank für ihre Zuwendung warten, oder der Text eines Briefes ist so unpersönlich, dass der Adressat sich womöglich eher ärgert als freut. Danken Sie herzlich und möglichst individuell. Ein guter Dank bestätigt Spendende auch darin, das Richtige mit genau dieser Unterstützung getan zu haben. Sie oder er werden nicht gleichgültig als eine oder einer von vielen abgetan, die oder der ein bodenloses Loch zu stopfen versucht, sondern gemeinsam mit Ihnen an einem wertvollen Projekt für die (Glaubens-)gemeinschaft arbeitet.

**Übrigens: wer jetzt richtig direkt ins Thema einsteigen will sollte sich beim Workshop "ICH LIEBE ES, WENN EIN PLAN FUNKTIONERT" anmelden!**



## Fördermittel

- **Förderung durch die Glücksspirale**

Die Glücksspirale fördert vielfältige Vorhaben im sozialen Bereich und ist daher interessant für Projekte, Investitionen, Bildungsmaßnahmen etc. in kirchlichen Einrichtungen. Die Förderquote beträgt bis zu 80%!

Seit Jahren ist die Glücksspirale eine verlässliche Förderin von sozialen Projekten. Anträge werden noch bis zum 31. Mai angenommen, denn es stehen noch Restmittel zur Verfügung.

### [Weitere Informationen](#)

Gefördert werden Investitionen, Projekte oder Starthilfen, die die Menschen jeden Alters ein Leben in Gemeinschaft, Chancen und Möglichkeiten eröffnen. Eine Förderung soll eine gleichberechtigte Teilhabe am gesellschaftlichen, kirchlichen und diakonischen Leben ermöglichen oder den Auf- und Ausbau von ehrenamtlichen Strukturen in Kirche und Diakonie voranbringen. Generell beträgt die Förderquote 80 Prozent und bis zu 50.000 Euro.



- **Förderprogramm für Kitas: EDEKA - Gemüsebeete für Kids**

Ab 1. April 2024 können sich KITAS wieder um Fördergelder der EDEKA-Stiftung für Gemüsehochbeete bewerben. Als wichtigen Beitrag, um die Ernährungskompetenz von Kindern im Kindergartenalter bereits nachhaltig zu stärken, versteht die Stiftung ihre Aktion "Gemüsebeete für Kids". Ortsansässige EDEKA-Kaufleute begleiten die Aktionen als Paten des jeweiligen Projekts. Gemeinsam wird in der KITA ein Gemüsehochbeet angelegt. Es wird, gesät, gepflanzt gegossen. Geschulte Teams erklären den Kindern, was die Pflanzen zum wachsen brauchen. Eine Bewerbung ist je Saison von April bis Juni möglich.

[Weitere Informationen](#)



- **Fördermittel fürs Ehrenamt**  
DSEE-Förderprogramm für strukturschwache und ländliche Räume

Mit bis zu 2.500 Euro können ehrenamtlich getragene Organisationen in strukturschwachen und in ländlichen Regionen viel für ihre Engagierten tun. Mit dem Förderprogramm will die DSEE Sie dabei unterstützen, Ehrenamtlichen das Leben leichter zu machen. Die Moderation für den Workshop, die Programmierung der neuen Webseite oder die Snacks bei der Schnupperaktion: Ein paar Ausgaben fallen immer an, wenn Sie etwas für Ehrenamtliche oder die Gewinnung neuer Mitglieder tun...

[Weitere Informationen](#)



## Termine

### FUNDRAISING.DIGITAL 2024

15. -18. April 2024 | 10:00 – 12:30 Uhr

Die Haus des Stiftens gGmbH bietet wieder eine neue Webinarwoche für Non-Profit-Organisationen an. Vom 15. bis 18. April 2024 findet die FUNDRAISING.DIGITAL statt.

Täglich beleuchten zwei Webinare von 10:00 -11:00 Uhr und von 11:30 – 12:30 Uhr wichtige Fragen rund um das Thema „Social Media und Fundraising!“

Kostenfrei!

Themen u.a.

- Instagram: Fundraising bei German Doctors e.V.
- YouTube: Fundraising mit Videos
- Erfolgreich Spenden sammeln mit Facebook Advertising
- Donor Journey: Vom Spendenaufwurf zur Beziehungsreise
- Social Media & KI: Neue Wege für Non-Profit-Organisationen
- Social Media & Face-to-Face-Fundraising: Funktioniert das?

[Weitere Informationen](#)



## Termine

- **Veranstaltungen und Feste gekonnt über die Bühne bringen**

Das gemeinsame Planen und Umsetzen von Veranstaltungen wie Musik- und Kulturveranstaltungen oder Sommerfesten ist ein beliebtes Mittel, um auch aktuelle Fundraisingprojekte zu präsentieren. Um nicht nur die Veranstaltung selbst, sondern auch die Vorbereitungen zu einem Fest zu machen, sind präzise Koordination und ein gut zusammenarbeitendes Team entscheidend. Auch ein gut abgestimmtes Aufgabenmanagement und rechtliche Aspekte wie Datenschutz, GEMA-Gebühren und Barrierefreiheit müssen berücksichtigt werden. Im Online-Seminar erfahren Sie praxisnah, wie Sie Ihre Feste sicher und erfolgreich planen und durchführen.

[Weitere Informationen](#)





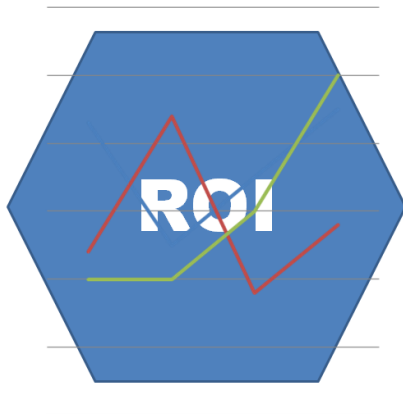
Melden Sie sich jetzt an für den nächsten Fundraising-Workshop ab 30.04.2024 (3 Termine)!

Sie lieben es, wenn ein Plan funktioniert?

Kennen Sie noch das A-Team? Wenn Sie es nicht kennen, sollten Sie was nachholen. Denn die Pläne von Teamchef Hannibal Smith gehen einfach immer auf. Damit das auch bei Ihnen etwas wird, nehmen wir gemeinsam Ihren Plan unter die Lupe und überlegen uns, was ihn optimieren könnte. Sie haben noch keinen, aber dafür ein Projekt? Auch hier können wir in der Gruppe gemeinsam einen Plan erarbeiten.

Dieser Workshop ist sinnvoll für alle, die ein bisschen feststecken oder diejenigen, die bisher allein auf weiter Flur sind.

jetzt anmelden



## Hätten Sie`s gedacht? Was ist der Return on Investment (ROI)?

Return on Investment heißt wörtlich übersetzt: **Die Rückkehr der Investition**; also des Kapitals. Das ROI ist somit eine Rechengröße bzw. eine unternehmerische Kennzahl, die Aufschluss darüber gibt, wann sich eine Investition bezahlt gemacht hat bzw. ob sie rentabel ist.

Im Fundraising ermittelt man so, ob sich die Ausgaben für die Investition, zum Beispiel eine Mailingkampagne, bezahlt gemacht haben. Viele scheuen den monetären Einsatz für Aktionen, doch ohne Einsatz, kein Gewinn - von nichts, kommt nichts, wie man so schön sagt. Ein Budget ist also im Fundraising immer notwendig.

Und zu guter Letzt: Danke! Fürs Lesen. Für Ihre  
Zeit.  
Für Ihr Engagement.

# Für Sie da

## **Julie Riede**

Fundraisingbeauftragte

Puppenstraße 3-5  
59494 Soest

☎ 02921-396190

☎ 0170-2476433

✉ E-Mail: [julie.riede@evkirche-so-ar.de](mailto:julie.riede@evkirche-so-ar.de)

[Web](#)



## **Liebe Fundraising-Interessierte, liebe Verantwortliche in den Gemeinden, liebe Kolleginnen und Kollegen**

bei Fragen zu den vorgestellten Themen und rund um´s Spenden bin ich telefonisch oder per Mail für Sie erreichbar. Gerne können wir auch einen Gesprächstermin bei Ihnen vor Ort oder im Ev. Kirchenkreis in der Puppenstraße in Soest ausmachen.

**Bis bald!**

Wird diese Nachricht nicht richtig dargestellt, klicken Sie bitte [hier](#).

Deutschland

julie.riede@evkirche-so-ar.de

Wenn Sie diese E-Mail (an: {EMAIL}) nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese [hier](#) kostenlos abbestellen.

