

Fundraising Verband Austria

Programm

Office of International Visitors Bureau of Educational and Cultural Affairs U.S. Department of State

INTERNATIONAL VISITOR PROGRAM

8. Februar bis 26. Februar 2010

Washington, San Francisco, Tulsa OK,
Indianapolis, New York

FUNDRAISING
VERBAND AUSTRIA



Fundraising Verband Austria

Schwerpunkte des Programms

- the **role of the NGO** sector in the U.S. and its relationship to local governments, the business sector and the community
- innovative **non-profit management strategies**, including strategic planning, fundraising, board development, and utilizing volunteers
- how NGOs **promote democracy and citizen involvement**
- U.S. strategies for the **strengthening of civil society**, accountability, transparency and the legitimization of NGOs

Fundraising Verband Austria

Fragen

- Wie findet Fundraising in den USA statt?
- Ist der USA Markt mit Europa überhaupt vergleichbar?
- Welche neuen Trends gibt es?
- Was können wir in Österreich davon lernen?
- Welche Rahmenbedingungen sind notwendig?

Fundraising Verband Austria

Fakten zum USA Markt 2008

- 1,5-1,7 Mio. NPOs (Ö 0,115 Mio.)
- Spendenaufkommen 308 Mrd. USD (Ö 0,350 Mrd.€)
 - 75 % oder 229 Mrd. USD: Einzelspender
 - 13 % oder 41 Mrd. USD: Stiftungen
 - 7 % oder 23 Mrd. USD: Erbschaften
 - 5 % oder 15 Mrd. USD: Firmen
- 2,2 % BIP (Ö 0,15%)
- Vermögen von NPO ca. 4.000 Mrd. USD
- Spendenabsetzbarkeit seit 1917 (Ö 2009)

Fundraising Verband Austria

Fakten zum USA Markt 2008

- Steigerung in den letzten 10 Jahren
 - 140 % : Stiftungen
 - 75 % : Erbschaften
 - 70 % : Firmen
 - 66 % : Einzelspender
- Spendenrückgang 2007 auf 2008: 5,7%
- stärkster Rückgang Firmen, (noch) keiner bei Stiftungen
- größte Spende 2008 1 Mrd. USD
- Reiche stiften rund 16 Mrd. USD

Fundraising Verband Austria

Fakten zum USA Markt - Fundraisingtools

- wichtigste Instrumente (Veränderung +/-):
 - **+Major Gift,**
 - +Planned Giving,
 - +Stiftungen,
 - -Direct Mail
- danach: +/-Events, +Telefon, -Firmenspenden, +Internet und +E-Mail
 - kaum Bankeinzug, F2F oder Tür zu Tür, kaum TV
- Steigerung 2008: Telefon und Internet
- ehrenamtliche MA geben mehr

Fundraising Verband Austria

Erfolgsfaktoren

- Eine Kultur für Philanthropie:
 - beginnt beim Präsidenten
 - laufende Medienberichte (Chronik, Wirtschaft)
 - Art über Geld und Spenden zu reden, Erziehung der Jugend
 - Steuer- und NPO-Gesetzgebung
- Ein sehr großer Mix an Fundraising-Instrumenten
- „Giving Back“ ist ein wichtiges Thema für Vermögende
- Stiften statt Spenden (für viele Spendergruppen)
- „Face-to-Face“ – Spender geben an Personen
 - Vorstand, Ehrenamtliche

Fundraising Verband Austria

Die Rolle des Vorstands

- Vorstände sind die wichtigsten Mitarbeiter im Fundraising
 - eigene Spende, Kontakte, Strategie, Know-how
- der Vorstand muß seine Verantwortung verstehen
- spezielle Aus- und Weiterbildungsangebote
- Stiftungen und Sponsoren wollen zT wissen, was der Vorstand gegeben hat!
- Legate-Club – nicht ohne einen Vorstand beginnen
- „Jeder der um eine Spende fragt, muß vorher selber gegeben haben“
- „Give, get or get out“

Fundraising Verband Austria

Donor-advised funds

- Zustiftungen an Vereine, Stiftungen, NPO-Banken, die den Spender in die Verwendung der Erträge mit einbezieht.
- stark in regionalen Strukturen, bei einzelnen Vereinen,
- Verfüger „entscheidet“ laufend über die Verwendung der Erträge
- Eltern erziehen damit ihre Kinder zur Philanthropie
- Möglichkeit zur „Verewigung“ einer Person (Name des Funds)
- zB Fidelity Charitable Gift Fund – Bank macht FR
 - 56.000 Kunden mit „giving account“
 - 9,8 Mrd. USD
 - 130.000 NPOs

Fundraising Verband Austria

Stiftungen – Rising Star

- sehr rascher Anstieg in den letzten Jahren
- über 100.000 Stiftungen (verschiedene Formen)
- müssen mindestens 5% des Kapitals an gemeinnützige NPOs ausschütten; wenn mehr, dann weiter Steuerersparnis
- 90% der großen Spenden gehen in Stiftungen
- rasches Anwachsen des Kapitals führte zum Anwachsen der NPOs
 - zB Tulsa Community Trust
- Riesige Datenbank – Foundation Center NY –
 - 85 Zuwendungen nach Österreich
- Europa ähnlicher Trend !!!!

Fundraising Verband Austria

United Ways – „der Scheck“

- ältester spendensammelnder Dachverband
 - heute auch nach Europa
- Mitglieder erhalten aus der jährlichen Kampagne (3 Monate) die Zuwendungen
- Schwerpunkt Sammlung bei und in Unternehmen, Ehrenamtliche
- Einbindung der Unternehmen wichtig (zB Eli Lilly)
 - Vorstand verlangt MA von seinen Führungskräften
 - Lilly-Kampagnen-Team
 - Eigene Marketingabteilung macht das Fundraising
 - Controlling-Tool sensationell

Fundraising Verband Austria

Ehrenamt – mehr als nur billige Arbeitskräfte

- unabdingbarer Bestandteil des Gemeinschaftslebens
- wichtiger Bestandteil einer Schul-, Universitäts- und Berufskarriere
 - zB bei Anwälten,
- Fundraising ist fixer Bestandteil
- Ausbildung, Betreuung, Bedankung, öffentliches Ausloben
- alle Altersstufen werden angesprochen
- Professionalisierung zu „do it pro bono“ (Taproot Foundation) – für Marketing-, IT-, HR- und Strategieexperten
- Youth Philanthropy Initiative

Fundraising Verband Austria

Themen - die immer wichtiger werden

- Transparenz (Gehalt, Entscheidungsstrukturen, weniger FR-Kosten, Watchdog-NPOs, Zeitungen)
- Conflict of Interest (Vorstände, Führungskräfte, MA, Stifter)
- Programmerfolge, Effizienz und Effektivität der NPO
- Diversity (Geschlecht, Alter, Herkunft etc.)
 - i. Motivation – Changing the World (Gates), fokussierter, strategischer
 - ii. Frauen haben mehr Geld, entscheiden anders als früher!
 - iii. Spender erwarten mehr Wirkung, mehr Anerkennung
 - iv. Jüngere Spender und Großspender wollen mehr involviert sein
 - i. Zeit und Ressourcen um sich um sein „Stiftung“ zu kümmern (Buffet)?
 - v. Spendengründe: Ältere - basic needs, Jünger - Global impact
- Spenderzentriertheit

Fundraising Verband Austria

Was unterscheidet die USA von Österreich?

- der gläserne Mensch (Steuerdaten, Kreditkarten, Versicherung etc.)
- „capital campagne“ sind häufiger
- Aus- und Weiterbildung für „Grantmaker“
- weitere Spendengründe (Bildung, Kultur, Kirche, etc.)
- Fundraising beginnt bei den Kleinen (zB 4jährige Jewish Federation)
- Fundraising wird weniger verwendet: Development, Relationship
- Viele Unis begannen erst in den 70er und 80er, heute sehr groß
- größte Beraterfirma stellt den NPOs ca. 160 MA zur Verfügung
 - 1/3 allg. FR; 1/3 Strategie;
 - 1/3 Vorstandsentwicklung, Plangiving etc

Fundraising Verband Austria

Fundraising-Weisheiten

- „ If you ask for money – ask for advice. Ask for money and you will get advice“
- „All Fundraising is local“
- „Only F2F fundraising is fundraising“
- „best fundraising in Irland and Canada“
- „you have to like people“
- „put a face to a cause“
- „People give to people for a cause“
- „tax in UK better“ ...und natürlich Harvard

Fundraising Verband Austria

Fortsetzung folgt.....

Fundraising Frühstück am 20. Mai 2010 mit

Eva E. Aldrich, M.A., CFRE

Associate Director, Public Service and The Fund Raising
School

The Center on Philanthropy at Indiana University

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit

FUNDRAISING
VERBAND AUSTRIA

