

Seminar

„Fundraising für Gott“

**Grundlagen und Marktumfeld**

# Fundraising - Mythos und Wirklichkeit

„Dann holen wir da mal einen Fundraiser“

„Bettelbriefe“

Henry Rosso:

„Fundraising ist die Kunst, die Freude am Geben zu vermitteln.“

Kosten und Amortisierung

Lothar Schulz:

„Fundraising ist nicht Jagen und Sammeln, sondern Ackerbau und Viehzucht“

# Was können wir aus der Geschichte des Fundraisings lernen?

Der erste Fundraisingboom gegen Ende des Mittelalters

Der zweite Fundraisingboom im vorletzten Jahrhundert

Und jetzt der dritte?

# Was ist Fundraising?

Dr. Michael Urselmann (Urselmann, 1999):

„Fundraising ist die Beschaffung von Ressourcen ohne marktadäquate Gegenleistung.“

Was ist Sponsoring?

# Zahlen und Umfeld

Nonprofit-Sektor („Dritte Sektor?“)

Wie viele Spenden in Deutschland?

Je nach Untersuchung 2,6 bis 5 Mrd. Euro

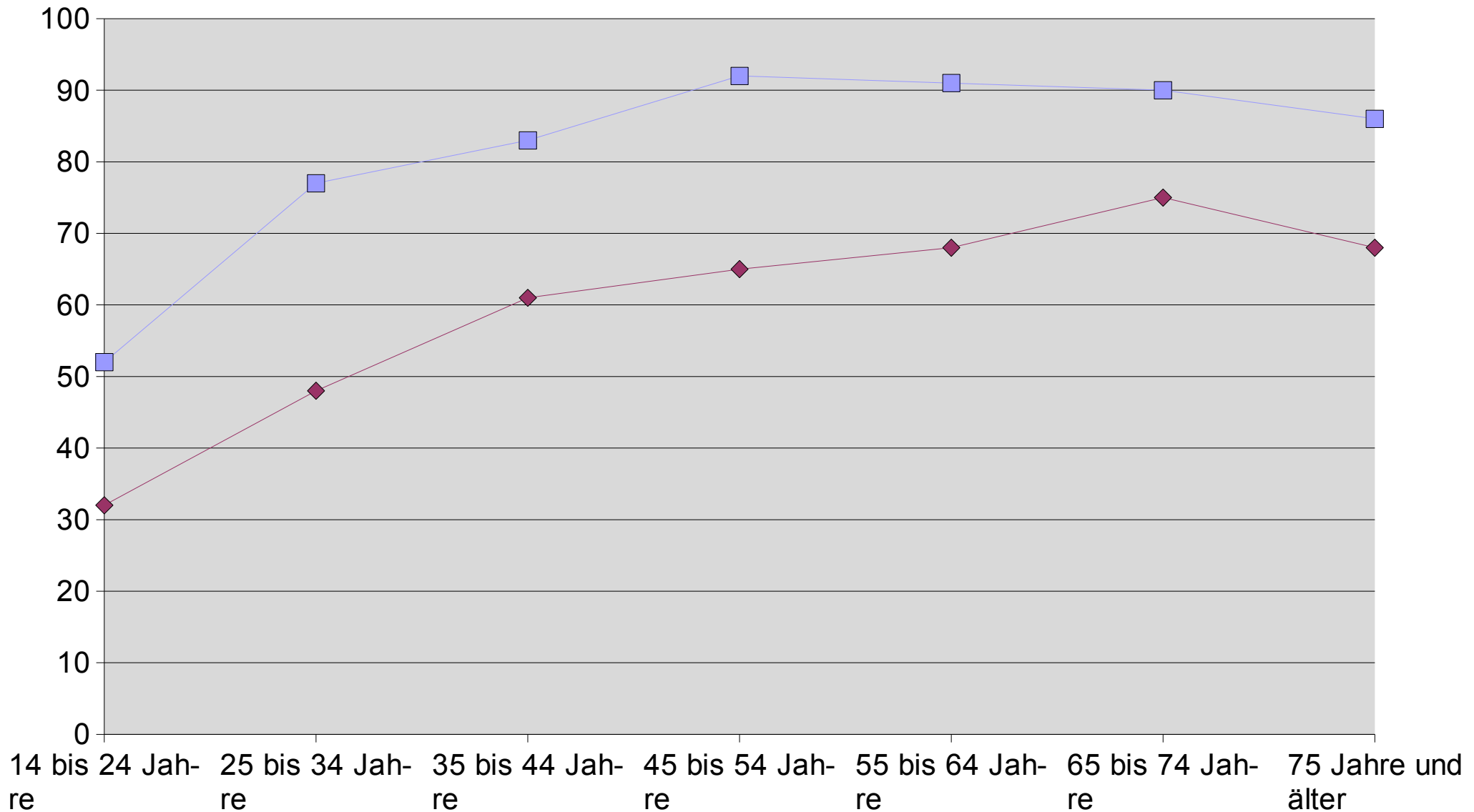
Deutscher Fundraising Verband

Fundraisingkongress in Fulda

# Spendenverhalten

	religiöse Bindung in %	
	stark	wenig
14 bis 24 Jahre	52	32
25 bis 34 Jahre	77	48
35 bis 44 Jahre	83	61
45 bis 54 Jahre	92	65
55 bis 64 Jahre	91	68
65 bis 74 Jahre	90	75
75 Jahre und älter	86	68

# Christen und säkulare Spender



# Die Bekehrung des Geldbeutels

- 1) Vorsicht Verführung: Der Geist des Mammon
- 2) Alles gehört Gott und wir sind nur seine Verwalter
- 3) Warum es für die Leute ein Segen ist, wenn wir sie um Geld fragen
- 4) Haben Fundraiser kein Gottvertrauen? - Die sogenannte Glaubensmission
- 5) Der Zehnte vom Zehnten (4. Mose 18,26)