

Erleben, Vertrauen, Geben – Veranstaltungen für Spendende analog und digital.

Treffen der Regionalgruppe München des Deutschen Fundraisingverbands am 29.4. 2026

Referent analoger Teil: Thomas Kempf, www.spenderberg.de

Warum der Aufwand?

Veranstaltungen jeder Art dienen der Bindung und geben Einblicke in unsere Arbeit. Von ganz besonderer Bedeutung ist der Aspekt der Geselligkeit unter Gleichgesinnten sowie der Zugang zur Vereinsspitze.

Was bringt´s?

Bei einer RFM Analyse der Spenderliste des Landesbund für Vogel- und Naturschutz in Bayern (LBV) kam heraus, dass Eingeladene mehr und häufiger spenden als Nichteingeladene. Teilnehmer*innen spenden wiederum häufiger und höhere Summe als Eingeladene und Nichteingeladene. Nach einer LBV Veranstaltung hat einmal ein Spender für die Folgewoche einen Termin vereinbart und dem LBV testamentarisch sein Haus vermacht.

Welche Formate gibt es?

Gemeinsame Exkursionen bieten sich genauso an wie zu einem Essen einzuladen (für Selbstzahler!). Es gibt häufig Veranstaltungen, die Sie sowieso anbieten wie zum Beispiel ein Tag der Offenen Tür oder Kooperationsveranstaltungen mit Partnern in Form von Benefizveranstaltungen, Konzerten oder auch Jubiläen. Während Exkursionen bei entsprechender Organisation Teilnehmer*innen von bis zu 50 Leuten vertragen, so sind gemeinsame Essensveranstaltungen nur für eine geringere Teilnehmer*innenzahl geeignet. Daher sind Essenstermine insbesondere gut für VIP Spender*innen und für Mobilitätseingeschränkte geeignet. Mit Hilfe von digitalen Veranstaltungen können Sie den Kreis der Eingeladenen deutlich erweitern. Mehrtätige Veranstaltungen bieten mehr Zeit für individuelle Gespräche.

Wen einladen?

Diejenigen, die wichtig sind. Das müssen nicht unbedingt Großspender*innen sein, sondern auch ehrenamtlich Aktive oder langjährige Mitglieder sind denkbar. Falls Sie ein Großspendenprogramm haben, haben Sie bereits ein Verfahren, diese Spendengruppe exklusiv zu betreuen. Verwenden Sie es! Ansonsten folgender Tip: Selektieren Sie sich die höchsten Einzelspenden eines Jahres, die in der Summe 50% des Spendenvolumens ausmachen. Wieviele Spender*innen stecken dahinter? Dasselbe Verfahren wenden Sie für die Jahresspendensumme an. Jahresspenden sind wichtig, da viele kleinere Einzelspenden eine hohe Gesamtspendensumme ausmachen und für eine enge Bindung der Spendenden sprechen. Vergessen Sie nicht die Spendenden aus den Vorjahren, die sehr hohe Summe gespendet haben. **Immer auch Angehörige einladen!**

Wer kommt?

Sie können mit Zusagen von ca. 10% der Eingeladenden rechnen plus Partner. Häufig treffen Sie auf Menschen am Ende ihres Berufslebens, die keine Kinder haben. Dieser Personenkreis stellt sich zunehmend die Frage, was bleibt. Gerne haben sie selbst vor kurzem geerbt und fragen sich, wer ihr Vermögen einmal erben soll, bzw. wie es sich vermeiden lässt, dass der

überlebende Partner Erbschaftssteuer zahlen muss. Daher sollten sie im Erbrecht sattelfest sein und auf entsprechende Fragen antworten können.

Warum sollten wir nicht um Geld fragen, aber Vermächtnisse anbieten?

Sie können natürlich um Geld fragen, beispielsweise für überschaubare Summen für eine Investition an einem Ort, den Sie eh gerade besucht haben. Dabei laufen Sie aber immer Gefahr, weniger zu erhalten als möglich. Holen Sie sich lieber das ok der Teilnehmer*innen ein, sie individuell um Unterstützung bitten zu dürfen. Erwähnen Sie auch, dass Sie Vermächtnisse abwickeln und es von Vorteil ist, noch zu Lebzeiten mit den Erblassern ins Gespräch zu kommen, um deren Wünsche posthum auch berücksichtigen zu können (z.B. was passiert mit dem Hund? Wohnungsauflösung, Testamentsvollstreckung, Vermächtnisse mit Auflagen, Grabpflege etc.).

Mit welchem Aufwand muss ich rechnen?

Wenn Sie eingespielt sind und bereits ein Großspendenprogramm sowie ein gut gepflegtes CRM haben, sollten Sie mit der Vor- und Nachbereitung sowie der Durchführung mit 5-10 Tagen rechnen.

Warum sind solche Veranstaltungen Chef*innensache?

Sie bieten einen exklusiven Zugang zu der Vereinsspitze, der die Spender*innen ansonsten nur als Faksimileunterschrift beim Mailing, beim Newsletter oder in der Vereinszeitung begegnen. Jeder Mensch ist eitel und möchte seine und ihre Unterstützung gewürdigt wissen. Nutzen Sie daher die Power ihrer Spitzenleute für das gemeinsame Anliegen. Die *institutional readiness* Ihrer Organisation sollte Fundraising als zentrales Moment der Verbandskommunikation begreifen.

Was sind die wichtigsten Orgafragen?

Toiletten

Toiletten

Wann gibt's was zu Essen und was? Wie schnell und für welche Unverträglichkeiten? Wie schnell kann gezahlt werden?

Transport, Mitfahrgelegenheit und öffentliche Verkehrsmittel

Erreichbarkeit der Organisator*innen

Erreichbarkeit vor der Veranstaltung, Möglichkeit für Absage der Veranstaltung

Namenschilder