



STIFTERVERBAND



DEUTSCHLANDSTIPENDIUM WEBINAR

**Fundraising-Impulse:
Vom hohen Wert langjähriger Förderbeziehungen**

**Dr. Alexander Tiefenbacher
Berlin · 24. April 2024**



WELCHE ERFAHRUNGEN HABEN SIE BEI DER ZUSAMMENARBEIT MIT LANGJÄHRIGEN FÖRDERNDEN SAMMELN KÖNNEN? (1/2)

- „**Je länger** die Beziehungen zu Fördernden sind, desto besser und vertrauensvoller sind sie. Sie halten auch in Krisenzeiten, wie z.B. während der Corona-Pandemie.“
- „Über die Jahre baut sich **Vertrauen** auf, das die Basis für eine langfristige Zusammenarbeit bildet, um entlang der Bedarfe auf beiden Seiten immer mehr und intensiver zu kooperieren.“
- „Eine starke Bindung zum Programm und den Geförderten entsteht erst dann, wenn diese **Wertschätzung** erfahren und selbst auch Ideen, Netzwerke und Erfahrungen einbringen. Rund 80 % unserer Förderer sind länger als vier Jahre dabei und gestalten das Programm **aktiv** mit.“



WELCHE ERFAHRUNGEN HABEN SIE BEI DER ZUSAMMENARBEIT MIT LANGJÄHRIGEN FÖRDERNDEN SAMMELN KÖNNEN? (2/2)

- „Es zwei Arten der langjährigen Fördernden: einmal die „**pflegeleichten**“, die das Programm kennen und wenig Aufwand machen. Zum anderen gibt es auch diejenigen, die eine gewisse **Erwartungshaltung** an den Tag legen und dadurch „pflegeintensiver“ werden.“
- „Auch wenn die Fördernden prinzipiell loyal zum Projekt stehen, müssen Sie jedes Jahr wieder **neu motiviert** und überzeugt werden.“
- „Förderbindung funktioniert vor allem dann, wenn die Leitung hinter dem Thema steht. Bei **wechselnden Ansprechpartnern/innen** seitens den Fördernden fällt die Bindung oft schwer bzw. muss immer wieder neu hergestellt werden.“



AUF WELCHE WEISE KANN EINE WEITERE INTENSIVIERUNG DER ZUSAMMENARBEIT GELINGEN?

- „Durch das regelmäßige Einbinden der Fördernden in das **Hochschulleben** und die intensive Vernetzung mit Geförderten gelingt die Intensivierung der Zusammenarbeit.“
- „Wir laden Fördernde zu **Veranstaltungen** der Hochschule ein: Semestereröffnungsfeier, Kammermusikfestival, Empfänge im Rektorat etc.“
- „Miteinander sprechen und im Austausch bleiben ist das A und O. Das Instrument der **Befragungen** sollte stärker genutzt werden.“
- „Angebot von Events, an dem langjährige Förderer **potentielle neue Förderer** aus ihrem Umfeld mitbringen können.“



WAS GIBT ES ZU BEACHTEN?

WO LAUERN STOLPERSTEINE? WO BRAUCHEN SIE UNTERSTÜTZUNG? (1/2)

- „Fördererbeziehungen sind sensibel: **Menschenkenntnis**, Empathie und eine gute Kommunikationsfähigkeit sind Grundvoraussetzungen damit ich meinen Job erfolgreich ausführen kann.“
- „Stolpersteine liegen darin, das **richtige Maß** an Unterstützung bei den Fördernden anzufragen und Fördererbeziehungen nicht überzustrapazieren.“
- „Mich interessiert, wie Informationen zu den Fördernden gesammelt werden, sodass man immer wieder darauf zugreifen kann, z.B. in einem **CRM-System**.“
- „Oft fehlt es an **Kapazitäten**, um intensive Akquise und Fördernden-Bindung zu gewährleisten. Seitdem wir Aufgaben auf mehrere Schultern aufteilen können, konnte ich in viele **Einzelgespräche** mit Fördernden gehen.“



WAS GIBT ES ZU BEACHTEN?

WO LAUERN STOLPERSTEINE? WO BRAUCHEN SIE UNTERSTÜTZUNG? (2/2)

- „Support ist vor allem in der eigenen Organisation wichtig, weil Fundraising eine **Querschnittsaufgabe** ist – eine gemeinsames Verständnis sollte idealerweise in den Köpfen da sein.“
- „Unterstützung wäre in Punkto **Change Management** wichtig, um ein gemeinsames Fundraising-Mindset in allen Abteilungen zu etablieren.“
- „Zeit, Zeit, Zeit: Es braucht viel **Ausdauer**, Austauschformate, gemeinsame Themen, um Förderer langfristig und immer wieder von den Vorteilen des Deutschlandstipendiums zu überzeugen.“
- „Unterstützung bei **Ideen** zur effektiven Nutzung des Potentials der langjährigen und damit überzeugten Förderer wäre hilfreich.“

VIELEN DANK



STIFTERVERBAND