

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	11
<b>Was ist Fundraising?</b> .....	13
Was ist mit »benötigten Ressourcen« gemeint? .....	13
Was heißt »marktadäquate materielle Gegenleistung«? .....	17
Welche Quellen werden durch Fundraising angesprochen? .....	18
Gehört das Sponsoring zum Fundraising? .....	19
Zusammenfassende Definition des Fundraising-Begriffs.....	21
Weiterführende Literatur zu diesem Kapitel.....	23
<b>Allgemeine Entwicklungen auf dem Fundraising-Markt</b> .....	25
Wie groß ist das Gesamtvolumen des deutschen Fundraising-Marktes?.....	25
Wächst, stagniert oder schrumpft der Fundraising-Markt? .....	26
Wieviele Organisationen konkurrieren auf dem Fundraising-Markt? .....	29
Wie verteilt sich der Fundraising-Markt auf die einzelnen Förderzwecke? ...	31
Weiterführende Literatur zu diesem Kapitel.....	33
<b>Gewinnung von Mitgliedern und Spendern</b> .....	35
Mitgliedsbeiträge – eine solide Grundfinanzierung.....	35
Gewinnung von Interessenten.....	37
Exkurs: Erfolgreiche Gestaltung von Werbemitteln.....	44
Was ich in diesem Kapitel gelernt habe.....	52
Weiterführende Literatur zu diesem Kapitel.....	53

<b>Mitglieder- und Spenderverwaltung mit Hilfe einer professionellen Fundraising-Software .....</b>	<b>55</b>
Aufbau einer Datenbank .....	55
Pflege einer Datenbank .....	59
Zahlungsverkehr im Fundraising .....	61
Beschaffung einer geeigneten Fundraising-Datenbank .....	65
Was ich in diesem Kapitel gelernt habe .....	68
Weiterführende Literatur zu diesem Kapitel.....	69
<b>Bedürfnisse und Präferenzen des Förderers .....</b>	<b>71</b>
Erforschung der Fördererpräferenzen durch Befragung .....	72
Durchführung von Tests.....	75
Database Marketing .....	76
Was ich in diesem Kapitel gelernt habe .....	80
Weiterführende Literatur zu diesem Kapitel.....	81
<b>Aufbau einer Beziehung zum Förderer .....</b>	<b>83</b>
Die Spenderpyramide.....	85
Beschwerdemanagement.....	87
Was ich in diesem Kapitel gelernt habe .....	89
Weiterführende Literatur zu diesem Kapitel.....	90
<b>Beschaffung von Fremdadressen .....</b>	<b>91</b>
Unterstützung durch Listbroker .....	92
Mit mikrogeographischen Informationen angereicherte Adressen .....	93
Was ich in diesem Kapitel gelernt habe .....	95
Weiterführende Literatur zu diesem Kapitel.....	95

<b>Großspender</b> .....	97
Wer ist Großspender?.....	98
Großspendergewinnung durch Upgrading .....	99
Großspendergewinnung durch Capital Campaigns.....	102
Welche Gegenleistungen können Groß Spendern angeboten werden? .....	103
Großspenderbetreuung ist personell aufwendig.....	104
Was ich in diesem Kapitel gelernt habe .....	106
Weiterführende Literatur zu diesem Kapitel.....	106
<b>Testamentspender</b> .....	109
Das Wichtigste über den deutschen Erbschaftsmarkt .....	110
Korrekte Ansprache der Testamentspender .....	112
Was ich in diesem Kapitel gelernt habe.....	115
Weiterführende Literatur zu diesem Kapitel.....	116
<b>Fundraising-Instrumente</b> .....	117
Zukunft der Fundraising-Instrumente .....	118
Das persönliche Gespräch.....	123
Das Mailing.....	124
Telemarketing .....	126
Humanitarian Broadcasting.....	129
Der Event .....	132
Das Internet.....	132
Derivative Absatzleistungen .....	136
Die Affinity Credit Card .....	137
Das Bußgeldmarketing.....	139

Lotterien und Tombolas .....	140
Jubiläums- und Kondolenzspenden .....	141
Die Haus- und Straßensammlung .....	142
Innovative Fundraising-Instrumente .....	143
Was ich in diesem Kapitel gelernt habe .....	147
Weiterführende Literatur zu diesem Kapitel.....	147
<b>Kein Fundraising ohne Planung .....</b>	<b>151</b>
Warum Planung?.....	151
Was ist Planung?.....	152
Kurz-, mittel- und langfristige Planung .....	153
Die Situationsanalyse.....	155
Das Leitbild.....	157
Planung setzt Ziele voraus .....	159
Überblick über die Planungsschritte .....	161
Planung unbedingt schriftlich .....	168
Ergebnisse der empirischen Untersuchung.....	168
Was ich in diesem Kapitel gelernt habe.....	172
Weiterführende Literatur zu diesem Kapitel.....	173
<b>Mitarbeiterzufriedenheit in der Fundraising-Abteilung.....</b>	<b>175</b>
Mitarbeiterzufriedenheit durch Förderung der Qualifikation .....	176
Mitarbeiterzufriedenheit durch Förderung der Motivation.....	177
Ergebnisse der empirischen Untersuchung.....	179
Was ich in diesem Kapitel gelernt habe.....	181
Weiterführende Literatur zu diesem Kapitel.....	181

<b>Anhang</b> .....	183
Abbildungsverzeichnis .....	183
Abkürzungsverzeichnis .....	185
Wichtige Adressen .....	187
Wichtige Internet-Adressen .....	190
Teilnehmende Organisationen .....	191
Fragebogen .....	194
Index .....	223