

Finanzbeschaffungsmanagement von Schulen: Erfolg durch gezieltes Fundraising

RÖDIGER VOSS UND MARTIN HERMANN

1.	Problemstellung	10
1.1	Problemhintergrund	10
1.2	Vorgehensweise	10
2.	Grundlagen des Fundraising	11
2.1	Was bedeutet „Fundraising“ in Schulen?	11
2.2	Fundraising: Contra-Argumente	12
2.3	Fundraising-Praxis: Empirische Ergebnisse aus Sicht der Schulleiter	14
3.	Managementprozess des Fundraising	15
3.1	Situationsanalyse	15
3.2	Sponsoring- und Kommunikationsziele	16
3.3	Planung der Fundraising-Aktivitäten	16
3.4	Fundraising-Erfolgskontrolle	17
3.5	Fundraising-Audit	17
4.	Strategisches Fundraising-Management durch geeignete Fundraising-Methoden	18
4.1	Grundlagen: Fundraising-Methoden	18
4.2	Empirische Ergebnisse zu den Fundraisingmethoden	18
4.3	Fundraisingmethoden im Einzelnen	20
4.3.1	Fundraising-Instrumente mit langfristigem Aktionsfeld	20
4.3.1.1	Fördervereine	20
4.3.1.2	Erbschaften	21
4.3.1.3	Personalspenden von Unternehmen/ehrenamtliche Mitarbeiter	22
4.3.2	Fundraising-Instrumente mit kurz- und mittelfristigem Aktionsfeld	22
4.3.2.1	Spenden	23
4.3.2.2	Sponsoring	24
4.3.2.3	Projektmittel	26
4.3.2.4	Bußgelder von Gerichten	26
4.3.2.5	Events	27
4.3.2.6	Verkauf von Eigenprodukten	28
5.	Ausblick	28
	Literaturverzeichnis	29