

Fundraising als Finanzierungsmethode für kleine gemeinnützige Vereine

Ein strategisches Konzept am Beispiel des Junghof Kappel e.V.

Paula Lottmann

In dieser Masterarbeit wurde untersucht, inwiefern das Management-Modell für strategisches Fundraising nach Urselmann eine geeignete und realisierbare Finanzierungsmethode für kleine, gemeinnützige Organisationen darstellen kann. Die zunehmende finanzielle Unsicherheit im gemeinnützigen Sektor, insbesondere für kleinere Träger, die über keine professionellen Fundraising-Strukturen verfügen, erfordern in vielen Fällen eine Neuausrichtung der finanziellen Planung, bei welcher ein strategisches Fundraising ansetzen kann. Theoretische Grundlage bildet das Fundraising-Management-Modell nach Urselmann, welches auf dem Freiburger Management-Modell für Nonprofit-Organisationen basiert. Dieses strukturiert den Fundraising-Prozess in fünf Phasen: Analyse, normative Grundlagen, strategische Planung, operative Umsetzung und Evaluation. Ergänzend fließen Erkenntnisse aus dem Finanzierungsmodell für Nonprofit-Organisationen nach von Schnurbein sowie aktuelle Daten der ZiviZ-Studie ein.

Anhand einer Einzelfallstudie wird der Junghof Kappel e.V. analysiert, bei welchem es sich um einen kleinen Verein in Freiburg handelt, der tiergestützte pädagogische Arbeit leistet. Mittels einer SWOT-Analyse wurden Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken in Bezug auf Fundraising identifiziert. Daraus wurde eine Fundraising-Matrix erstellt, auf welcher ein strategisches Fundraising-Konzept basiert, das sich an dem Management-Modell nach Urselmann orientiert. Das Fundraising-Konzept wurde vor allem auf realistische Umsetzbarkeit vor dem Hintergrund knapper Ressourcen sowie auf eine langfristige Beziehungspflege mit Unterstützer:innen ausgerichtet.

Zentrales Ergebnis ist die Entwicklung einer Tierpatenschafts-Kampagne, die emotionale Bindung, lokale Verankerung und kontinuierliche Spendenakquise verbindet. Die Arbeit zeigt: Auch in kleinen Organisationen kann Fundraising erfolgreich gestaltet werden – vorausgesetzt, es erfolgt strategisch, ressourcenschonend und eng an die organisationseigenen Missionen und Ziele gekoppelt. Gleichzeitig wird deutlich, dass strukturelle Unterstützungsangebote für kleine Vereine notwendig sind, um Fundraising langfristig nachhaltig zu etablieren.