Branchen-Magazin für Sozialmarketing | Spenden | Vereine | Stiftungen 6|2026

FUNDRAISING magazin



Online Stars

Starke Stimmen für Nonprofits

ISSN 1867-0563

Online-Magazin
Best-Practice, Termine, Ideen ...
Wissen, das alle weiterbringt:
nonprofit-magazin.de

Fundraising-Shop
Fachbücher, Magazine und
Nützliches finden Sie unter
nonprofitwelt.de/shop

Fundraising-Jobs
Job-Portal für alle im
Nonprofit-Umfeld:
nonprofitwelt.de/jobs

Fragen zum Abonnement: service@fundraising-magazin.de | Telefon +49 (0)351 8762780 | epaper.fundraising-magazin.de



Ein Mailing an 130 Datensätze? Eine leichte Übung. 4,5 Mio. Datensätze? Das ist schon deutlich anspruchsvoller – und damit genau die richtige Aufgabe für Stehli. Wir entwickeln bereits seit 1998 Softwareprogramme für Hilfsorganisationen – so viel Erfahrung hat kein anderes Unternehmen am Markt. Rufen Sie an, wir beraten Sie gerne.

STEHLI SOFTWARE DATAWORKS

stehli software dataworks GmbH · Holzkamp 24 · 25524 Itzehoe · Niederlassung Köln: Hohenstaufenring 29-37 · 50674 Köln
Fon: {+49} 0 48 21/95 02-0 · Fax: {49} 0 48 21/95 02-25 · info@stehli.de · www.stehli.de
Partner von POSTADRESS GONE POSTADRESS MOVE · Systempartner von klickTel

Liebe Leserin, lieber Leser,

wem vertrauen Sie eher: einer Institution oder einem Menschen? Wahrscheinlich kommt es darauf an. Aber wenn Menschen etwas empfehlen, erklären oder mit sichtbarer Begeisterung unterstützen, hören wir oft genauer hin. Nicht umsonst lautet der Grundsatz „People give to people". Darauf beruht auch der Erfolg von Influencern, Streamern und Podcastern. Sie haben sich Communities aufgebaut, die ihnen folgen, weil sie ihre Themen, ihre Art und oft auch ihre Haltung mögen.

Für Nonprofits kann darin eine große Chance liegen. Allerdings reicht es nicht, jemanden mit möglichst vielen Followern zu finden und auf viele Spenden zu hoffen. Gute Kooperationen entstehen dann, wenn Organisation, Thema und Person wirklich zusammenpassen. Und manchmal steht dabei gar nicht die Spende im Mittelpunkt, sondern zunächst Aufmerksamkeit für ein Thema oder der Zugang zu Menschen, die eine Organisation bislang kaum erreicht. Wie das funktionieren kann, zeigen wir in unserem Themenschwerpunkt ab Seite 28.

Und weil Gemeinschaft nicht nur bei Online-Stars eine Rolle spielt, haben auch wir in diesem Jahr etwas Neues gestartet: die Community der Nonprofitwelt. Hier wollen wir Engagierte miteinander ins Gespräch bringen, Wissen teilen und Austausch ermöglichen. Wir laden Sie herzlich ein, dabei zu sein. Mehr dazu lesen Sie auf Seite 14.

Auch an vielen anderen Stellen dieses Heftes geht es darum, wie Organisationen Menschen erreichen und langfristig etwas bewirken können: mit strukturellem Wandel statt kurzfristiger Hilfe, mit Mentoring im Fundraising, mit LinkedIn oder mit einem stärkeren Blick auf den eigenen Beitrag zum Gemeinwohl. Und wir schauen darauf, was passiert, wenn ChatGPT oder Gemini gefragt werden, ob eine Organisation überhaupt existiert.

Genug Stoff also für die letzten Wochen dieses Jahres. Ich wünsche Ihnen eine erkenntnisreiche Lektüre.



Ihre

Daniela Münster-Daberstiel
Chefredakteurin

PS: Im Fundraising läuft jetzt die Hochsaison. Zwischen Weihnachtsmailings und den letzten Aufgaben, die unbedingt noch vor dem Jahreswechsel erledigt werden müssen, bleibt die Ruhe oft auf der Strecke. Ich wünsche Ihnen trotzdem eine gute Zeit, in der nichts mehr superdringend ist – und einen guten Start in ein hoffentlich friedlicheres Jahr 2027. Frohe Feiertage!



Thema

Online-Stars

Starke Stimmen für Nonprofits



„Wir brauchen einen Influencer!“ **30**
So gelingen Kooperationen
mit Online-Stars für den guten Zweck

Streaming ohne Grenzen **32**
Ärzte ohne Grenzen sammelt
erste Fundraising-Erfahrungen mit Gaming-Communitys

Trendmedium Podcast **34**
Funktioniert es auch als Fundraising-Tool?

Impact dank Influencerin **36**
Wie Podcasterin Lottie mit ihrer Community
Spenden für ME/CFS-Projekte sammelte

Zocken als langfristige Investition **38**
Wie der Deutsche Tierschutzbund
über Gaming neue Zielgruppen gewinnt

Abschied trotz Spendenrekord **41**
Nach zehn Jahren endet ZEvent,
das erfolgreichste Charity-Event auf Twitch

Projekte & Stiftungen

Langfristige Wirkung **22**
Direkthilfe und struktureller Wandel
durch Engelhorn-Spenden

Gegen Bodenversiegelung **24**
Eine Bürgerinitiative will das Leben
in der Stadt angenehmer machen

Alpenland im Bildformat **48**
Die Fotostiftung bewahrt das fotografische Erbe der Schweiz

Stadtreinigung trifft Stiftung **50**
Naturschutzprojekte finanzieren mit kommunalen Partnern

Mitsurfen auf der Erbschaftswelle **52**
Wie man das passende Stiftungsmodell
für den eigenen Nachlass findet

Praxis & Erfahrung

Existiert meine Organisation? **80**
Was ChatGPT und Gemini antworten,
wenn ein Verein die KI nach Förderern fragt

Nachlässe: wachsendes Potenzial **82**
Neue Daten zeigen, wie sich der
deutsche Erbschaftsspendenmarkt entwickelt

Fundraising braucht mehr Mentoring **84**
Zwei Perspektiven treffen auf eine gemeinsame Erfahrung

Statt Spenden kamen Bewerbungen **86**
LinkedIn kann fürs Fundraising Türen öffnen,
doch fast alle nutzen die Plattform falsch

Public Value als Maßstab **88**
Wie der Gemeinwohlbeitrag
die Organisationsentwicklung und das Fundraising stärkt

Noch kein Abo?
Schnell bestellt im Internet:
abo.fundraising-magazin.de

Menschen



Jennifer Follmann:
Wie das „Töchter Kollektiv“ von spontaner Mobilisierung zu dauerhaften Strukturen findet. **16**



Florian Rühmann:
Was gute Testimonials für seine Winter-Kampagne bewirken. **42**



Wiebke Guelcibuk:
Wie sie die ersten 100 Tage im neuen Job erlebt hat. **60**



Lisa Tembrink-Sorino:
... verrät im Fundraising-Fragebogen Persönliches. **94**

Meinungen

Persönliche Gedanken **54**
von Marianne Grahm:
„Haltung zeigt sich nicht im Leitbild, sondern in Entscheidungen mit Konsequenzen.“

Kommentare aus der Redaktion
von Matthias Daberstiel **6**
von Rico Stehfest **20**
von Ute Nitzsche **46**

Arbeitswelt

Köpfe & Karrieren **56**
100 Tage im neuen Job **60**

Rubriken

Schöner scheitern **12**
Fundraising-Kalender **62**
Dienstleisterverzeichnis **70**
Branche **78**
Fach- und Sachbücher **90**
Wissen testen & gewinnen **96**
Das Letzte, Impressum **98**

Noch mehr ...

lesen Sie in unserem Online-Magazin unter nonprofit-magazin.de

Autorinnen & Autoren

... dieser Ausgabe:

Cathleen Bätz, Dominik Brauckmann, Luisa Busemann, Timo Calla, Matthias Daberstiel, Dr. Eduard Frantz, Konny Igel, Christina Koormann, Dr. Anna Kraftsoff, Daniela Münster-Daberstiel, Ute Nitzsche, Reinhard Orense, Karin Sommer, Rico Stehfest, Patrick Stolp, Lena Vizy, Vanessa Wally, Benjamin Weber, Alisa Wegner

nonprofitwelt
BY FUNDRAISING-MAGAZIN

Die faire Online-Community für alle, die die Welt ein Stück besser machen wollen.

Vernetzen. Mut machen.
Fragen stellen. Lösungen finden.
Zusammenhalt stärken.

Sei dabei:

www.nonprofitwelt.de

Wir sagen: Danke!
Die technische Umsetzung dieser Digitalplattform wird mit bis zu 50 Prozent von der Europäischen Union kofinanziert.

Finanziert von der Europäischen Union

Zusammenhalt für Engagierte

Online-Community für alle, die die Welt ein Stück besser machen wollen

Wer sich für andere starkmacht, braucht selbst Rückhalt. Mit der „nonprofitwelt-Community“ haben wir deshalb einen eigenen digitalen Raum für Menschen aus Vereinen, Stiftungen, NGOs und Initiativen geschaffen. Die Technik steht – ob daraus eine tragfähige Gemeinschaft wird, liegt an uns allen.

Von DANIELA MÜNSTER-DABERSTIEL



Wer sich für die gute Sache engagiert oder in einem Verein, einer Stiftung oder NGO arbeitet, kennt das: Eine neue Aufgabe taucht auf, eine Entscheidung muss getroffen werden, irgendwo fehlt vielleicht das Know-how. Oft beginnt dann die Suche bei Google. Dabei hat eine andere Organisation dieselbe Frage vielleicht längst beantwortet – und würde ihr Wissen sogar gern weitergeben.

Dieser Austausch wird immer wichtiger. Nonprofits arbeiten unter hohem Druck, viele Teams sind klein, Zeit und Ressourcen knapp. Gleichzeitig verlagern sich Gespräche auf Online-Plattformen, auf denen Reichweite, Sichtbarkeit, Selbstdarstellung und unklare Algorithmen eine große Rolle spielen. Was dabei schnell verloren geht, sind leise Fragen und persönliche Gedanken.

Geschützter Raum für ehrlichen Austausch

Aus solchen Beobachtungen ist die „nonprofitwelt-Community“ entstanden. Wir, das Team des Fundraising-Magazins, wollten einen Ort bauen, an dem Menschen aus Vereinen, Stiftungen, NGOs und zivilgesellschaftlichen Initiativen einfach miteinander ins Gespräch kommen können, ohne sich verstellen zu müssen. Einen geschützten Raum, in dem Erfahrungen geteilt und auch Unsicherheiten ausgesprochen werden können. Wo wir Erfolge miteinander feiern, uns gegenseitig Mut machen und gemeinsam lachen.

Die Technik dafür ist da. Zusammen mit der Kölner Web-Agentur woogency haben wir während der Sommermonate die Plattform entwickelt. Nun können Mitglieder der „nonprofitwelt-Community“ Beiträge veröffentlichen, kommentieren, sich direkt schreiben und Gruppen nutzen. Entscheidend ist für uns weniger die Zahl der Funktionen als die Art, wie dieser Raum funktionieren soll: respektvoll, nützlich und ohne den üblichen Wettbewerb um Reichweite.

Europäische Datensouveränität

Von Anfang an war uns wichtig, die Abhängigkeit von großen Technologieanbietern möglichst gering zu halten – überall dort, wo das sinnvoll und zuverlässig möglich ist. Deshalb setzen wir mit WordPress und BuddyBoss auf eine Open-Source-Basis. Unsere Plattform wird in Deutschland gehostet; unsere täglichen Back-ups werden auch in Frankreich gespeichert. Datenschutz und klare Community-Regeln gehören für uns ebenso dazu wie eine menschliche, faire Moderation. Die Mitgliedschaft kostet einen symbolischen Euro im Monat. Dieser kleine Beitrag soll dafür sorgen, dass hinter den Profilen echte Menschen stehen.

Menschen, die ihr Wissen teilen und sich einbringen

Jetzt beginnt der Teil, den keine Web-Agentur und kein technisches System erledigen kann: Aus einer Plattform muss eine Gemeinschaft werden. Das funktioniert nur, wenn Mitglieder Fragen stellen, antworten, Erfahrungen weitergeben, andere ermutigen und auch einmal widersprechen. Die ersten Beiträge zeigen bereits, wie unterschiedlich das sein kann – von praktischen Dingen aus dem Arbeitsalltag über Empfehlungen bis zu Themen, die Organisationen gerade beschäftigen. Und das alles darf auch Spaß machen!

Wir haben den Raum geschaffen. Jetzt kommt es darauf an, ihn mit Leben zu füllen. Je mehr Menschen ihr Wissen teilen und sich einbringen, desto nützlicher wird die Community für alle. ◘

▶ **www.nonprofitwelt.org**

nonprofitwelt

BY FUNDRAISING-MAGAZIN

nonprofitwelt.org

Das neue Online-Portal für Nonprofits

GEMEINSAM STÄRKER

nonprofitwelt-Community: Sei von Anfang an dabei!

Wer sich für andere starkmacht, braucht auch selbst Rückhalt. Hier ist Raum für ehrlichen Austausch und gegenseitige Unterstützung. Wir können voneinander lernen, einander Mut machen und Erfolge teilen. **Gestalte mit, wie unsere Gemeinschaft wächst.**

Wir hosten die Community in Deutschland und setzen auf europäische Datensouveränität. Statt Bots und nerviger Algorithmen triffst du echte Menschen.

Community entdecken





NONPROFIT-MAGAZIN

Infos, News & Perspektiven aus der Welt der NonProfits

Das Nonprofit-Magazin bietet Fachwissen zu Fundraising und Nonprofit-Management, greift gesellschaftliche Themen auf, die Nonprofits bewegen, und erzählt, was Organisationen leisten und bewirken.



NPO-CAMPUS

Weiterbildung für Nonprofits

Seminare, Workshops, Webinare, Kurse und Tagungen für Menschen in Vereinen, Stiftungen, NGOs und anderen Nonprofits. Finde Veranstaltungen, die zu deinen Themen und deiner Arbeit passen.

Veranstaltungen finden



EVENTS

Fundraisingtage und Symposium

Fundraisingtage und Fundraising-Symposium bringen Menschen aus Nonprofit-Organsiationen zusammen. Für neues Wissen und den Austausch mit anderen, die im Fundraising arbeiten.

Zu den Events



JOB-PORTAL

Gute Jobs für die Gute Sache

Finde Jobs mit Sinn bei gemeinwohlorientierten Organisationen – im Fundraising, in Kommunikation, Verwaltung, Projektarbeit und vielen weiteren Bereichen.

Traumjob finden



DIENSTLEISTUNGEN

Profis für Nonprofits

Finde Beratung, Agenturen, Druckereien, Software-Anbieter und viele andere Fachleute, die für Nonprofits arbeiten und die besonderen Anforderungen verstehen.

Dienstleister finden

Gute Lektüre: Endecke Fachwissen im Shop



Fachbücher



Magazine



Abonnements



Extras

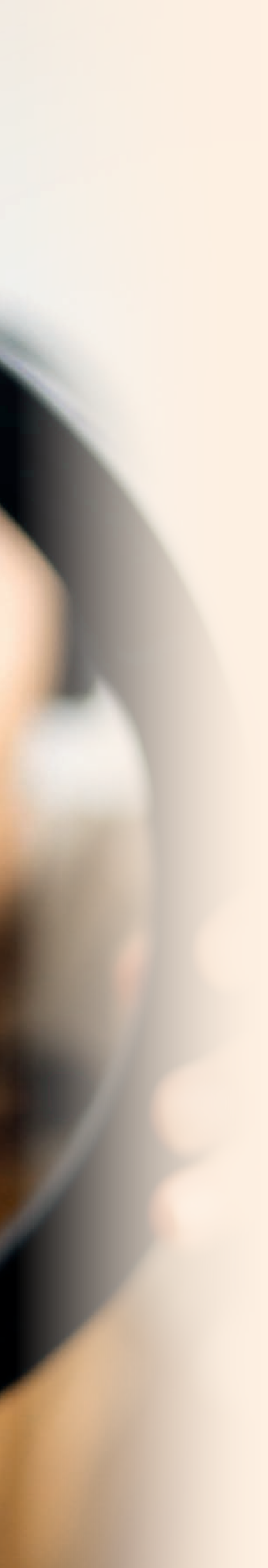
Wir sagen: Danke! Die technische Umsetzung dieser Digitalplattform wird mit bis zu 50 Prozent von der Europäischen Union kofinanziert.

Finanziert von der Europäischen Union

Online-Stars

Starke Stimmen für Nonprofits





„Wir brauchen einen Influencer!“

So gelingen Kooperationen
mit Online-Stars für den guten Zweck
Seite 30

Streaming ohne Grenzen

Ärzte ohne Grenzen sammelt erste
Fundraising-Erfahrungen mit Gaming-Communitys
Seite 32

Trendmedium Podcast

Funktioniert es auch als Fundraising-Tool?
Seite 34

Impact dank Influencerin

Wie Podcasterin Lottie mit ihrer Community
Spenden für ME/CFS-Projekte sammelte
Seite 36

Zocken als langfristige Investition

Wie der Deutsche Tierschutzbund
über Gaming neue Zielgruppen gewinnt
Seite 38

Abschied trotz Spendenrekord

Nach zehn Jahren endet ZEvent,
das erfolgreichste Charity-Event auf Twitch
Seite 41



„Wir brauchen einen Influencer!“

So gelingen Kooperationen mit Online-Stars für den guten Zweck

„Wir brauchen einen Influencer!“ So beginnt inzwischen manche Überlegung in Organisationen, wenn es darum geht, neue Zielgruppen zu erreichen. Also schnell Instagram öffnen, einen Account mit möglichst vielen Followern suchen und eine Nachricht schicken? Ganz so einfach ist es nicht.

Von KARIN SOMMER

Bevor eine NGO Kontakt aufnimmt, ist Recherche entscheidend. Welche Themen behandelt die Person? Wie kommuniziert sie mit ihrer Community? Welche Kooperationen hat sie bereits gemacht? Und vor allem: Passt die Community tatsächlich zur eigenen Organisation? Denn 500 000 Follower sind wenig wert, wenn die Zielgruppe mit dem Thema der NGO nichts anfangen kann. Ein kleinerer Account mit einer engagierten, thematisch passenden Community kann dagegen wesentlich interessanter sein.

Auch ein Blick auf bisherige Kooperationen und die Vernetzung der Person mit anderen Influencern ist wichtig. Wer regelmäßig für völlig unterschiedliche Produkte wirbt, kommuniziert anders als jemand, der sehr bewusst einzelne Partnerschaften auswählt und vielleicht sogar schon mal bei einem Charity-Event mitgemacht hat.

Zuletzt sollte man sich als NGO klar werden, was man eigentlich erreichen will. Ein Instagram-Influencer tut etwas anderes als ein Twitch-Streamer. Was besser passt, entscheidet das Ziel.

Es muss nicht immer ein Mega-Event sein

GinoCampino85 – ein Twitch-Streamer mit über 73 000 Followern – sagt, dass es ihm wichtig sei, nicht nur Quatsch zu machen, sondern „auch mal den jüngeren Leuten zu zeigen, wie wichtig es ist, anderen Menschen zu helfen. Gerade in der heutigen Zeit.“ Beim Streams4Dreams-Event vom Turnier-Software-Hersteller ESportsBase war er auch dabei: „Es gab eine Teilnahmegebühr, die zu 100 Prozent in den Spendenpool floss. So wussten alle, dass mit einer Teilnahme gleichzeitig auch gespendet wird. Eine wundervolle Sache – ich hoffe, wir können noch einige solcher Dinge mehr machen!“, so Gino. Zusätzlich wurden verschiedene Preise, die über Sponsoring von Unternehmen bereitgestellt wurden, unter allen Spendenden verlost. Insgesamt wurden so 1000 Euro gesammelt.

Selbst hat Gino „auf kurzem Dienstweg“ eine Spendenaktion für das Tierheim seiner Heimatstadt gemacht: „Ich habe von heute auf morgen im Stream gesagt: Passt auf Leute, hier ist ein Spendenlink – macht einfach mal! Das habe ich dann auch alle zehn Minuten im Chat gepostet und ein Video gezeigt, das ich vor Ort gedreht habe. Dadurch wussten die Leute, wohin das Geld geht. Nach eineinhalb Monaten haben wir 1700 Euro gesammelt.“

Was soll die Kooperation erreichen?

Auch sollte vor der Kontaktaufnahme klar sein: Geht es um Spenden? Aufmerksamkeit für ein Thema? Neue Unterstützende? Ehrenamtliche? Oder darum, eine Zielgruppe überhaupt erst mit der Arbeit der Organisation bekannt zu machen?

Nicht jede Kooperation muss sofort eine Spendenkampagne sein. Ein gemeinsamer Besuch in einer Einrichtung, ein Interview,

ein Blick hinter die Kulissen oder eine mehrteilige Story können ein guter Einstieg sein. Gerade bei komplexen oder sensiblen Themen ist es sinnvoll, zunächst Vertrauen aufzubauen. Influencer sollten nicht als Spendenmaschine betrachtet werden!

No-Gos bei Kooperationen

Eine Rundmail mit der Ansprache „Liebe Influencer“ wird niemanden für die gute Sache gewinnen. Man sollte schon zeigen, dass man sich mit der Arbeit einer Person beschäftigt hat. Konkrete, persönliche Ansprache im Anschreiben ist ein Muss. Der erste Kontakt sollte die wichtigsten Punkte klären, aber nicht zum mehrseitigen Briefing werden. Eine konkrete Idee und die Einladung zum Gespräch reichen zunächst völlig aus.

Ein weiteres No-Go ist es, kein Honorar oder zumindest eine Aufwandsentschädigung zu zahlen. Influencer produzieren Content, bauen Communities auf und investieren viel Zeit in ihre Kanäle. Für viele ist das ein Vollzeitjob. Auch wenn der Wille da ist, sich für eine gute Sache einzusetzen, würden sie dabei auf einen Tag Arbeitslohn verzichten. Eine Kooperation sollte deshalb fair vergütet werden, wenn sie professionellen Aufwand bedeutet. Wichtig ist, von Anfang an offen über Budget, Aufwand und Erwartungen zu sprechen.

Apropos Aufwand: Je mehr der Organisation die NGO übernimmt, desto besser. Denn allzu aufwendig sollte es für die Influencer nicht sein. Spendenaktionstools, Formulare und Kampagnenseiten sollten von der NGO kommen.

Briefing ja, Drehbuch nein

NGOs kennen ihr Thema. Influencer kennen ihre Community. Ein gutes Briefing enthält deshalb die wichtigsten Fakten, Ziele, Botschaften und No-Gos. Es sollte aber nicht vorschreiben, welchen Satz die Person wann sagen muss oder welche Form von Content sie produzieren soll. Ein vorgelesener NGO-Pressetext wirkt unglaubwürdig. Wichtig ist, dass Influencer die Botschaft in ihrer eigenen Sprache vermitteln.

Bei sensiblen Themen sollte außerdem geklärt werden, welche Bilder, Begriffe, Aussagen oder Darstellungen problematisch sein könnten. Fakten müssen stimmen, Persönlichkeitsrechte gewahrt und bezahlte Kooperationen entsprechend gekennzeichnet werden.

Das ist vielleicht die wichtigste Erkenntnis: Eine gute Influencer-Kooperation funktioniert nicht nach dem Prinzip „Wir haben eine Botschaft, bitte verbreite sie.“ Vielmehr ist es ein Zusammenschluss zweier Welten: Die NGO bringt Expertise und ein Anliegen mit, die Influencer Persönlichkeit, Kreativität und das Vertrauen ihrer Community.

Weil Ihre Botschaft es wert ist, gedruckt zu werden.



Machen Sie Ihre wertvolle Arbeit für Millionen Menschen unübersehbar. Wir öffnen Ihnen die Türen zu einer Vielzahl von Printmedien.

Sparen Sie Budget und wertvolle Zeit. Mit Freianzeigen.de erscheinen Ihre Anzeigen in zahlreichen regionalen und überregionalen Printmedien. Einfach und unkompliziert.

Jetzt Kontakt aufnehmen:
Freianzeigen.de

Freianzeigen.de by socialminds

info@freianzeigen.de | 0172 - 634 30 11 | freianzeigen.de

Mit Kunst gegen Traumata



Seit zehn Jahren können traumatisierte Kinder und Jugendliche im Trauma-Therapiezentrum der Stiftung Ankerland in Hamburg mit Kunst ausdrücken, wofür ihnen die Worte fehlen. Zum Jubiläum hat nun der Hamburger Künstler Caspar Nii Armah einen Hoodie (Foto) entworfen, der bei einem Gewinnspiel auf Instagram verlost wurde. Ankerland will mit der Aktion und der Zusammenarbeit mit dem Maler und Performance Artist mehr Sichtbarkeit für das Thema schaffen.

▶ https://ankerland.de

Auf einen Blick

Neues Online-Portal informiert zu Förderangeboten

Das „Haus des Stiftens" hat eine neue digitale Plattform gelauncht, auf der gemeinnützige Organisationen eine Vielzahl an Förderangeboten finden. Vorhanden sind dort sowohl Angebote des „Haus des Stiftens" als auch ausgewählter Partner. Sinn und Zweck des Portals ist es, sich mit nur einem einzigen Zugang einen Überblick über relevante Fördermöglichkeiten unterschiedlicher Anbieter zu verschaffen. Das soll vor allem kleine und mittlere Organisationen entlasten, denen für umfangreiche Recherchen oft nur begrenzte Zeit und Ressourcen zur Verfügung stehen. Das Portal ist in die Bereiche IT & Spenderkonditionen, Weiterbildungen, Spendenprogramme und Fundraising aufgeteilt und soll regelmäßig um weitere Partner und neue Angebote ergänzt werden. Registrieren können sich Organisationen mit Sitz in Deutschland, deren Gemeinnützigkeit das „Haus des Stiftens" geprüft hat. ▶ www.hausdesstiftens.org

MEINE MEINUNG

„Kontrolle muss verhältnismäßig bleiben"

Ein Kommentar von UTE NITZSCHE



Der Fall sorgte dieses Jahr für Schlagzeilen in der Schweiz: Eine Frau soll rund 1000 Stiftungen um Fördermittel angeschrieben und zirka 250 000 Franken erschlichen haben, indem sie falsche Angaben machte. Zumindest zum Teil seien die Gelder nicht zweckmäßig verwendet worden. Ihre Verteidigerin argumentierte vor Gericht, die Stiftungen treffe eine Mitschuld, da sie die Anträge besser hätten prüfen müssen und zu wenig nachgefragt hätten. Da mag etwas dran sein, doch selbst die gründlichste Prüfung kann Betrug nicht immer verhindern. Stiftungen bewegen sich bei jedem Antrag zwischen „helfen wollen" und sorgfältiger Entscheidung. Diese beiden Pole sollten keine Gegensätze sein, sondern die Verantwortung der Stiftung liegt darin, ihre Gelder nach bestem Wissen und Gewissen einzusetzen – und nicht Förderbitten per se aus purem Misstrauen abzulehnen. Gerade kleine Initiativen, bei denen es häufig um überschaubare Summen geht, haben oft nicht die Ressourcen, einen perfekten, für die Stiftung wasserdichten Antrag zu formulieren, sind dafür aber mit umso mehr Engagement für die Sache dabei. Wenn die Stiftung vom Projekt überzeugt ist, sollte sie hier flexibel sein dürfen. Förderung beruht immer auf Vertrauen, wobei Vertrauen keine Alternative zur Kontrolle ist. Kontrolle aber muss dem Zweck dienen und verhältnismäßig bleiben. Nur wenn beides ausgewogen ist, entstehen gute Förderbeziehungen.

Was meinen Sie? Schreiben Sie an *meinung@fundraising-magazin.de*

Kurzgefasst …

Neue Stiftung für das Ehrenamt

Gemeinnützige Organisationen und Vereine in Nordrhein-Westfalen können seit dem 1. September Fördermittel bei der neu gegründeten „Bingo! Ehrenamtsstiftung NRW“ beantragen. Die möglichen Beträge liegen zwischen 1000 und 5000 Euro. Die Stiftung unterstützt Projekte, die zeitlich begrenzt sind und einen Bezug zum Bundesland NRW haben.

▶ https://bingo-ehrenamtsstiftung.nrw

Queeres Netzwerk gründet Stiftung

Das queere Jugendnetzwerk Lambda e.V. gründet eine eigene Jugendstiftung. Da ab nächstem Jahr die zentrale Strukturförderung durch das Bundesjugendministerium wegfällt, soll die Stiftung dazu beitragen, die Selbstorganisation queerer junger Menschen in Zukunft abzusichern. Sie soll vor allem die Kernkosten der Verbandsarbeit decken.

▶ https://lambda-online.de

Sonderausstellung zum Filmjubiläum

Zum 40. Jubiläum der Bestseller-Verfilmung „Der Name der Rose“ des gleichnamigen Buches von Umberto Eco zeigt die Stiftung Kloster Eberbach bis zum Frühjahr 2027 eine Sonderausstellung. In dem historischen Kulturdenkmal in Eltville wurden damals die Innenaufnahmen gedreht. Die Ausstellung beinhaltet u. a. Original-Requisiten und Erinnerungen von Zeitzeugen.

▶ https://kloster-eberbach.de

Friedenspreis für Freiheitskampf

Den Friedenspreis der Friedrich-Naumann-Stiftung hat in diesem Jahr das iranische Volk erhalten. „Es gilt, den Freiheitswillen vieler Hunderttausender zu ehren, die ihr Leben riskiert haben und weiter riskieren, um das verbrecherische Mullah-Regime zu stürzen“, erklärt der Vorstandsvorsitzende Steffen Saebisch. Der Preis wurde am 7. November in der Frankfurter Paulskirche verliehen.

▶ www.freiheit.org

Mehr Vermögen für Schweizer Förderstiftungen

Laut aktuellem Benchmark-Report von Swissfoundations, dem Verband der Schweizer Förderstiftungen, haben sich die Vermögensanlagen der Stiftungen im letzten Jahr erneut positiv entwickelt. Die durchschnittliche Rendite lag bei 7,2 Prozent. Aktien bleiben mit einem Anteil von 49 Prozent dabei die wichtigste Anlagekategorie, vor allem bei mittelgroßen Stiftungen.

▶ www.swissfoundations.ch/stiftungspraxis/publikationen

Mach mit!

KI in der Bürgerbeteiligung

Künstliche Intelligenz kann die Beteiligung von Bürgerinnen und Bürgern bei politischen Angelegenheiten unterstützen. Das zeigt der neue Policy-Brief „Artificial Intelligence and the Future of Citizen Participation“, der auf einer Zusammenarbeit von Bertelsmann-Stiftung und OECD basiert. So kann KI zu mehr Offenheit, breiterer Inklusion und nutzerfreundlicherer Prozesse beitragen. Zivilgesellschaftliche Akteure und Regierungen setzen KI bereits dafür ein, um große Mengen an Bürgerbeiträgen zu analysieren oder um Beteiligungsprozesse mithilfe von Chatbots zu moderieren. In Cambridge in Großbritannien kam 2024 beispielsweise ein KI-Werkzeug zum Einsatz, das dabei half, qualitative Beiträge einer öffentlichen Konsultation auszuwerten. Das Ergebnis: 50 Prozent weniger Zeitaufwand. Und in Finnland nahmen über 18 000 Menschen über die KI-gestützte Plattform „Polis“ ebenfalls an einer Konsultation zum Thema „Was denkst du, Finnland?“ teil.

▶ www.bertelsmann-stiftung.de

neues stiften
philanthropie verbindet

DER **PODCAST** FÜR **PHILANTHROPIE, STIFTUNGEN** UND **FUNDRAISING.**

Jetzt den Newsletter abonnieren und keine Folge verpassen.

Weiterbildung für die Gute Sache

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Auswahl empfohlener Seminare und Tagungen für Gemeinnützige. Einen Komplett-Überblick mit Suchfunktion bietet unser **NPO-Campus** auf **nonprofitwelt.de**

TAGUNG/KONGRESS

BRAWO Stiftungstag 2026: Zeitgemäße Formen der Philanthropie

20.11.2026

Braunschweig

EngagementZentrum GmbH

▶ **www.engagementzentrum.de**

SEMINAR/WORKSHOP

Spenderbindung

24.11.2026

online

Aktion Zivilcourage

▶ **weiterbildungsforum-ehrenamt.de**

TAGUNG/KONGRESS

Alle reden übers Geld, wir auch!

23.11.2026

online

Deutsche Stiftung für Engagement und Ehrenamt

▶ **www.deutsche-stiftung-engagement-und-ehrenamt.de**

Mehr Termine gibt es beim NPO-Campus der

nonprofitwelt

BY FUNDRAISING-MAGAZIN

www.nonprofitwelt.de

TAGUNG/KONGRESS

Tag der Verbände 2026

23.11.2026 – 24.11.2026

Berlin

Bundesverband der Vereins-, Verbands- und Stiftungsgeschäftsführer

▶ **www.tag-der-verbaende.de**

SEMINAR/WORKSHOP

KI in der Non-Profit-Arbeit

25.11.2026

online

CorrelAid e.V.

▶ **https://pretix.eu/correlaid/deepdive-ki/**

SEMINAR/WORKSHOP

Kampagnenstrategie

26.11.2026

online

Campaigning Academy Berlin

▶ **www.campaigning-academy.com**

Gebündelt für alle, die Gutes tun

ESV-Digital StiftungsWissen

Datenbank Jahresabonnement € 290,16*
– das entspricht € 22,60 netto pro Monat
* inkl. gesetzlicher MwSt.

Jetzt kennenlernen
www.ESV.info/19161

ESV DIGITAL

Grüner wird's nicht?

Auf den hellgrün hervorgehobenen Veranstaltungen liegt das Fundraising-Magazin für Sie aus oder ist Medienpartner.
Möchten auch Sie mit uns kooperieren? Schreiben Sie bitte einfach an **verlag@fundraising-magazin.de**!

TEMINAR/WORKSHOP

Unternehmens kooperationen und Sponsoring

01.12.2026

online

Fundraising Akademie

▶ **www.fundraising-akademie.de**

SEMINAR/WORKSHOP

Der Spendenbrief

08.12.2026

online

Aktion Zivilcourage

▶ **weiterbildungsforum-ehrenamt.de**

SEMINAR/WORKSHOP

Vergütungen und Aufwandsersatz im Ehrenamt

02.12.2026

online

vereinsknowhow.de

▶ **http://shop-vereinsknowhow.de**

SEMINAR/WORKSHOP

Clever finanziert

16.12.2026

online

Büro für Zukunftsprojekte und Förderung, Christina Merz

▶ **www.zukunftsprojekte-foerderung.de**



KURS

Nonprofit & Public Management

04.01.2027

Basel

Center for Philanthropy Studies

▶ **https://ceps.unibas.ch**

SEMINAR/WORKSHOP

Texten und Digital Fundraising

14.01.2027

Wien

Fundraising Verband Austria

▶ **www.fundraising.at**

TAGUNG/KONGRESS

Fundraising BarCamp 2027

15.01.2027

Hamburg

Mission Based Academy

▶ **https://fundraising-barcamp.de**

KURS

Fortbildung Nachlassfundraising

18.01.2027

Frankfurt am Main

Fundraising Akademie

▶ **www.fundraising-akademie.de**

TAGUNG/KONGRESS

Zürcher Stiftungsrechtstag

28.01.2027

Zürich

Zentrum für Stiftungsrecht Universität Zürich

▶ **www.ius.uzh.ch**


Foto: complize/photocase.de

Steht Ihre Projekt-Finanzierung auch morgen noch auf sicheren Füßen?

Wer sich für gemeinnützige Zwecke engagiert, weiß, wie schwer es ist, **Gelder für die Gute Sache** aufzutun. Wie andere das schaffen, lernen Sie beim **Fundraisingtag** in Ihrer Nähe.

Termine:
11.3.27 MÜNCHEN
15.4.27 STUTTGART

Informieren, anmelden, vormerken lassen:

Fundraisingtage.de
by Fundraising-Magazin

Fundraising braucht mehr Mentoring

Zwei Perspektiven treffen auf eine gemeinsame Erfahrung

Fachliteratur und Seminare vermitteln viel Wissen. Doch mit wem lassen sich Zweifel besprechen, schwierige Entscheidungen abwägen oder eigene Ideen hinterfragen? Reinhard Orense und Vanessa Wally erzählen aus ihrer Zusammenarbeit als Mentor und Mentee, was ihnen dieser persönliche Austausch bedeutet.



Von REINHARD ORENSE (Mentor) und VANESSA WALLY (Mentee)

Erfahrung weiterzugeben ist eine wertvolle Investition in die nächste Generation von Fundraiserinnen und Fundraisern. Doch gutes Mentoring ist keine Einbahnstraße. Es lebt von Vertrauen, Perspektivenwechsel und der Bereitschaft, voneinander zu lernen.

Wenn Potenzial auf Erfahrung trifft – die Perspektive des Mentors

Es gibt Menschen, bei denen man früh spürt, dass Fundraising für sie mehr als ein Beruf sein könnte. Bei meiner Mentee Vanessa hatte ich genau dieses Gefühl. Für mich war sehr schnell klar: Sie ist fürs Fundraising gemacht. Sie wiederum war von Mentoring von Anfang an begeistert. Für mich bedeutet Mentoring jedoch weit mehr, als Erfahrungen oder Wissen weiterzugeben. Denn eine Mentorin oder ein Mentor ist weder Vorbild zum Kopieren noch jemand, die oder der einen fertigen Karriereweg vorgibt.

Fundraising wird außerdem zunehmend komplexer. Digitalisierung, Daten, KI, verändertes Spenderverhalten und steigende Anforderungen an Wirkungsfaktoren beeinflussen unsere Profession. Wir investieren demnach oft in Tools, Methoden und Weiterbildung. Doch wie systematisch geben wir jenes Erfahrungswissen weiter, das in keinem Lehrbuch und keiner Ausbildung zu finden ist? Es geht nicht darum zu sagen: „Ich zeige dir, wie ich es gemacht habe." Vielmehr geht es um die Frage: „Wie kann ich dir helfen, deinen eigenen Weg zu finden?" In unserer Zusammenarbeit entwickelte sich deshalb aus klassischer Wissensvermittlung zunehmend strategisches Sparring. Wir reflektieren Situationen, hinterfragen Entscheidungen, diskutieren unterschiedliche Zugänge und wechseln bewusst Perspektiven. Dazu gehört auch, dass eine oder ein Mentee widersprechen darf und eine Mentorin oder ein Mentor nicht immer Recht haben muss.

Warum ich einen Mentor wollte – die Perspektive der Mentee

Für mich war Mentoring nie nur die Möglichkeit, jemanden mit mehr Berufserfahrung und Expertise um Rat zu fragen. Mich hat vor allem die Chance begeistert, von persönlichen Erfahrungen zu lernen, die man sich nicht über Fachliteratur oder Seminare aneignen kann.

Dass ich Reinhard irgendwann als Mentor bekommen würde, war nie geplant. Seine Kollegialität und Fundraising-Ansätze waren immer schon inspirierend und vor allem stets mit Humor gepaart. Dahinter steckt aber auch etwas Ernstes: Ich wollte von jemandem lernen, der an mich glaubt, auch wenn ich selbst gerade an mir oder meinen Entscheidungen zweifle. Von jemandem, der mich bewusst aus meiner Komfortzone holt, mich herausfordert, neue Perspektiven einzunehmen, und mir gleichzeitig den Mut gibt, meinen eigenen Weg zu gehen.

Vor allem unsere Gespräche, in denen ich keine fertigen Antworten bekommen habe, waren für mich schlussendlich besonders wertvoll. Seine Ansätze zwangen mich dazu, meine Entscheidungen selbst zu reflektieren und meinen eigenen, persönlichen Zugang zum Fundraising zu entwickeln.

Keine Entscheidungen abnehmen

Ein besonders wertvoller Moment war, als Reinhard mich dazu ermutigte, eine Aufgabe zu übernehmen, bei welcher ich zunächst

stark an mir gezweifelt hatte. Er hat mir bewusst keine Entscheidungen abgenommen, sondern mir die richtigen Fragen gestellt und mir zugetraut, dass ich sie selbst treffen kann. Genau diese Mischung aus Vertrauen und Herausforderung macht das Mentoring für mich aus. Es gibt mir einen Raum, in dem ich Fehler machen, hinterfragen und wachsen kann und gleichzeitig Verantwortung für meine eigene Entwicklung übernehme.

Voneinander lernen

Genau darin liegt für mich als Mentor die Stärke unserer Beziehung. Denn die Lernbewegung geht keineswegs nur in eine Richtung. Neue Generationen von Fundraiserinnen und Fundraisern bringen andere Erwartungen, Kompetenzen und Perspektiven mit. Die Fragen meiner Mentee bringen auch mich dazu, vermeintliche Gewissheiten zu hinterfragen. Aus Wissensweitergabe wird Wissensaustausch. Erfahrung trifft auf Neugier. Vertrauen ermöglicht Entwicklung.

Mentoring kann Nachwuchs stärken, Netzwerke öffnen, Fehlerkultur fördern und Erfahrungswissen über Organisationsgrenzen hinweg erhalten. Gleichzeitig profitieren erfahrene Fundraiser vom Blick einer neuen Generation. Damit ist Mentoring so viel mehr als nur eine individuelle Karriereförderung. Vielleicht sollten wir uns deshalb nicht nur fragen, welche Kompetenzen die nächste Generation braucht. Sondern auch: Wem geben wir unser Wissen weiter? Wem öffnen wir Türen? Und von wem sind wir selbst bereit zu lernen? Denn die Zukunft des Fundraisings entsteht dort, wo Erfahrung auf neue Perspektiven trifft und Menschen bereit sind, voneinander zu lernen.



Reinhard Orense verbindet 360-Grad-Fundraising, Strategie- und Organisationsentwicklung mit einem ganzheitlichen Blick auf soziale Wirkung, Leadership, Kommunikation und digitale Transformation. Als Strategieberater und Impulsgeber für Zukunftsthemen im Non-Profit-Sektor beschäftigt er sich mit nachhaltiger Wirkung durch Fokus, Haltung und zwischenmenschliche Verbindung.
▶ www.wu.ac.at/npoaustria



Vanessa Wally kennt die verschiedenen Facetten des Fundraisings aus erster Hand – vom Einstieg im Spenderservice über die Rolle als Fundraising Specialist bis zur Teamleitung. Heute leitet sie den Bereich Individual Giving bei UNICEF Österreich und gestaltet die Zukunft des Fundraisings durch strategische Weiterentwicklung, spenderorientierte Ansätze und innovative Formate mit.
▶ www.unicef.at



Wissen testen



und gewinnen

Bestimmt haben Sie das Magazin aufmerksam gelesen – dann sind die folgenden Fragen kein Problem für Sie. Oder Sie sind sowieso fit rund um das Thema Fundraising.

Wer lesen kann, ist klar im Vorteil – so heißt es. Deshalb stellen wir Ihnen regelmäßig neue (Fach-)Bücher vor. Und was geschieht eigentlich mit all den Büchern? Die geben wir gerne an Sie weiter: Unter allen richtigen Einsendungen des Lösungswortes dieses Gewinnspiels verlosen wir die Bücher, welche wir auf den Seiten 90 bis 93 dieser Ausgabe vorstellen. Sie haben freie Wahl. Also testen Sie Ihr Wissen, lesen Sie vielleicht noch einmal nach und finden Sie die richtige Lösung heraus. Viel Spaß!



1 Influencern und Content Creators aus welchem Themenbereich folgen laut Statista die meisten Deutschen?

SCH) Comedy
SPR) Gaming & eSports
STR) Ernährung & Kochen



2 Wie heißt laut dem Guinness-Buch der Rekorde das erfolgreichste Charity-Event auf Twitch?

AEW) Friendly Fire
EAM) ZEvent
EEH) Loot für die Welt



3 Welche Rapperin war im bislang reichweitenstärksten Instagram-Video des NABU 2026 zu sehen?

ING) Ikkimel
ENG) Badmómzjay
UNG) Shirin David

So geht's: Die Buchstaben aus den Fragen 1 bis 3 ergeben – wenn sie richtig zugeordnet wurden – das Lösungswort. Senden Sie dieses an *gewinnen@fundraising-magazin.de*. Bitte schreiben Sie dazu, welches Buch Sie haben möchten. Vergessen Sie bitte auch die Postadresse nicht, damit Ihr Gewinn Sie direkt erreicht! Diese Daten werden nur im Zusammenhang mit dem Gewinnspiel verarbeitet und nicht an Dritte weitergegeben. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, bei mehreren richtigen Einsendungen entscheidet das Los. Einsendeschluss ist der 31. Dezember 2026. Viel Glück!

nonprofitwelt
BY FUNDRAISING-MAGAZIN

Die faire Online-Community für alle, die die Welt ein Stück besser machen wollen.

Sei von Anfang an dabei: www.nonprofitwelt.de

Wir sagen: Danke! Die technische Umsetzung dieser Digitalplattform wird mit bis zu 50 Prozent von der Europäischen Union kofinanziert.
Finanziert von der Europäischen Union

Das Abo, das zu Ihnen passt:
Fundraising-Magazin nach Wunsch

Das Fundraising-Magazin ist nicht am Kiosk erhältlich!

Deshalb empfiehlt sich ein Abonnement.



Ohne-Papier-Abo

39 €*
Jahrespreis

- komplettes Fundraising-Magazin als **E-Paper** direkt am Erst-Erscheinungstag zum Lesen im **Web-Client** oder in der **App** (iOS & Android)
- komfortabler Lesemodus
- Zugriff auf **alle digitalen Ausgaben** seit 2006 (Archiv) mit Volltextsuche

Laden im App Store

in der iOS-App kaufen & sofort lesen

JETZT BEI Google Play

in der Android-App kaufen & sofort lesen

Alles-drin-Abo

59 €*
Jahrespreis

- Print-Magazin 6 x im Jahr per Post
- komplettes Fundraising-Magazin als **E-Paper** direkt am Erst-Erscheinungstag zum Lesen im **Web-Client** oder in der **App** (iOS & Android)
- komfortabler Lesemodus
- **Extra-Hefte** „Fundraising-Software“* und „Spenden-Briefe & Newsletter“* **per Post** (* jeweils zum Erscheinungstermin)
- Zugriff auf **alle digitalen Ausgaben** seit 2006 (Archiv) mit Volltextsuche

Vorab-Abo

79 €*
Jahrespreis

- eher Bescheid wissen ...
- Ausgewählte Heft-Inhalte schon **1 Woche vor dem Erst-Erscheinungstag:** Schwerpunkt-Thema, Köpfe & Karrieren, 100 Tage im neuen Job, Interviews als PDF per E-Mail
- dazu alles, was im Alles-drin-Abo enthalten ist

* Bruttopreise inkl. 7 % Mwst., gültig bei Lieferung innerhalb Deutschlands. Auslandspreise: Alles-drin-Abo = 89 €, Vorab-Abo = 109 €

Orga-Abo

Sie wollen, dass alle Mitglieder, Vorstände, Mitarbeitende oder Ehrenamtliche das Fundraising-Magazin erhalten? Dann nutzen Sie das Organisations-Abonnement und bestellen einen größere Menge (möglich ab 10 Stück) zum stark ermäßigten Preis.

FUNDRAISING magazin

abo.fundraising-magazin.de

Brief Chicken?

Unbedingt.



Ausgebrütet, um aufzufallen.

Komplexes Printfundraising. Damit am Ende nicht
einfach Post rausgeht – sondern mehr Spende reinkommt.

Fon 0221 / 677 845 - 90 | kontakt@fundango.de
www.fundango.de

fundango
Fundraising ist mehr



Die richtige Adresse für Ihre Wünsche

Mehr Neuspender:innen? Eine bessere Bindung? Ein höherer ROI? Was auch immer auf Ihrem Wunschzettel steht: Für Ihre Fundraising-Wünsche sind Sie bei uns an der richtigen Adresse. Gemeinsam machen wir uns daran, sie Wirklichkeit werden zu lassen. Frohe Weihnachten und einen guten Start ins neue Jahr!

adfinitas

www.adfinitas.de · info@adfinitas.de · Tel.: 0511 524873-0 · Fax: 0511 524873-20