

# WHITEPAPER

ANFORDERUNGEN AN EINE DATENBANK  
FÜR DAS GROSSPENDEN-FUNDRAISING

SUMMARY

Major  
Giving  
INSTITUTE



SEXTANT  
SUPPORTS YOU.

# EDITORIAL

**Arne Vollstedt** | Leiter Grossspenden-Fundraising  
Kinderhilfswerk nph deutschland e.V., Karlsruhe



Mit Beginn meiner Tätigkeit als Grossspenden-Fundraiser für nph deutschland im Jahr 2009 begann auch meine anregende Entdeckungsreise in das Arbeiten mit einer Fundraising-Datenbank.

Die Datenbank ist Herz und Seele des Grossspenden-Fundraisings. Die Herausforderung ist, so individuell und persönlich sowie auf der anderen Seite so standardisiert wie möglich mit den Leuten umzugehen, damit es effizient ist. Ein simples, praktisches Beispiel: Du oder Sie in einer Briefvorlage. Der gleiche Brief vom Geschäftsführer ist vielleicht in Sie-Form, bei mir in Du-Form. Wenn so eine Funktion in der Datenbank nicht gut funktioniert, dann laufe ich Gefahr, den Spender, den ich schon lange duze, in einem Standardbrief zu siezen. Das beschädigt die Beziehung. Das aber jedes Mal ganz individuell zu machen kostet viel Zeit.

nph deutschland arbeitet seit dem Start des Grossspenden-Fundraisings mit einer Fundraising-Software, die uns in unserer Arbeit im Grossen und Ganzen gut unterstützt. Doch das Grossspenden-Fundraising verändert sich. Wir haben in den vergangenen Jahren vieles weiterentwickelt, unsere bisherigen Vorgehensweisen weiter differenziert, Tools und Instrumente ausgebaut. Auch die Zahl unserer Grossspenderinnen und Grossspender ist gewachsen.

Besonders die neueren Online-Tools haben an Bedeutung gewonnen, auch für das Grossspenden-Fundraising. Allerdings wird die Zahlungsabwicklung online nicht automatisch mit unserer Datenbank synchronisiert. Wir müssen uns mit Excel-Listen behelfen. Dabei können zeitliche Verzögerungen entstehen. Ich kann vielleicht nicht rechtzeitig danke sagen oder weiss noch nicht, für welches Projekt die Spende bestimmt ist.

Bei uns ist nun der Bedarf gewachsen, ein CRM-System einzuführen, das unsere Bedürfnisse in Gänze besser abbildet, bei dem also unser gesamter »Software-Park« aufeinander abgestimmt ist.

Meine »Traum-Datenbank« hat eine noch bessere Usability als unsere gegenwärtige, weniger manuelle Einpflegearbeit, Dinge wie Outlook sind integriert. Alles rund um die Kommunikation kann ich aus ihr heraus machen. Sie hat Analyse- und Erinnerungstools, die uns darin unterstützen, einzelne Grossspenderinnen und Grossspender nicht aus dem Blick zu verlieren bzw. sie zum richtigen Zeitpunkt erneut um eine Spende zu bitten.

Wir machen viel projektbezogenes Grossspenden-Fundraising. Dabei arbeiten wir aktuell mit Excel-Listen, E-Mails und anderem mehr. Da verliert man schnell den Überblick. Es wäre daher effizienzsteigernd, die Projekt-Perspektive abzubilden: Welcher Spender hat welche Summe für das Projekt gespendet? Welche Berichte gibt es? Was hat sich auf Projektseite geändert, wann kam eine neue Budgetkalkulation rein? Wann ist das Projekt gestartet, umgesetzt, abgeschlossen worden? Welche Projektumsetzer hier im Haus, welche in Lateinamerika sind beteiligt, welche Fundraiser? Es ist schon passiert, dass wir in einem Gespräch in der Kaffeepause bemerkt haben: »Hätte ich das letzte Woche gewusst, dann hätte ich Herrn Müller das und das vorschlagen können.«

Die Einführung eines neuen CRM-Systems wird uns einige Zeit beschäftigen. Der Prozess wird bestimmt auch manchmal steinig, aber am Ende wird sicher einiges einfacher. Ich freue mich drauf!

Die in diesem Whitepaper identifizierten Chancen und Möglichkeiten, die ein CRM-System bietet, das den Anforderungen des systematischen Grossspenden-Fundraisings gerecht wird, sind sowohl beim Kauf einer Fundraising-Software als auch beim Nachbessern von Datenbanken, die gegenwärtig zum Einsatz kommen, aktueller denn je.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre und bei der Weiterentwicklung Ihrer Datenbanksysteme viel Erfolg.

# MAJOR DONOR FUNDRAISING

## WARUM IST EINE GUTE DATENBANK NOTWENDIG?

Im Zentrum des Major Donor Fundraisings<sup>1</sup> stehen: die individuelle Beziehungsgestaltung zu jeder Einzelperson, Stiftung oder jedem Unternehmen und passgenaue Spendenanfragen. Bereits bei einem einzelnen Major Donor und erst recht bei einer grösseren Zahl an potenziellen Grossspendern ist dies ein komplexer Vorgang mit zahlreichen Schritten. Dazu gehören Aufgaben, Termine und Verantwortlichkeiten, die es miteinander zu verzahnen gilt.

Für zielgerichtete Fundraising-Aktivitäten jeglicher Art ist das Arbeiten mit einer guten Fundraising-Software unverzichtbar. Organisationen, die systematisches Grossspenden-Fundraising betreiben, benötigen eine Datenbank, die speziell auch diese Arbeit aktiv unterstützt und den besonderen Anforderungen eines stark individualisierten Informations- und Kontaktmanagements gerecht wird. Dabei gilt es auch, mit der Entwicklung neuer digitaler Möglichkeiten Schritt zu halten.

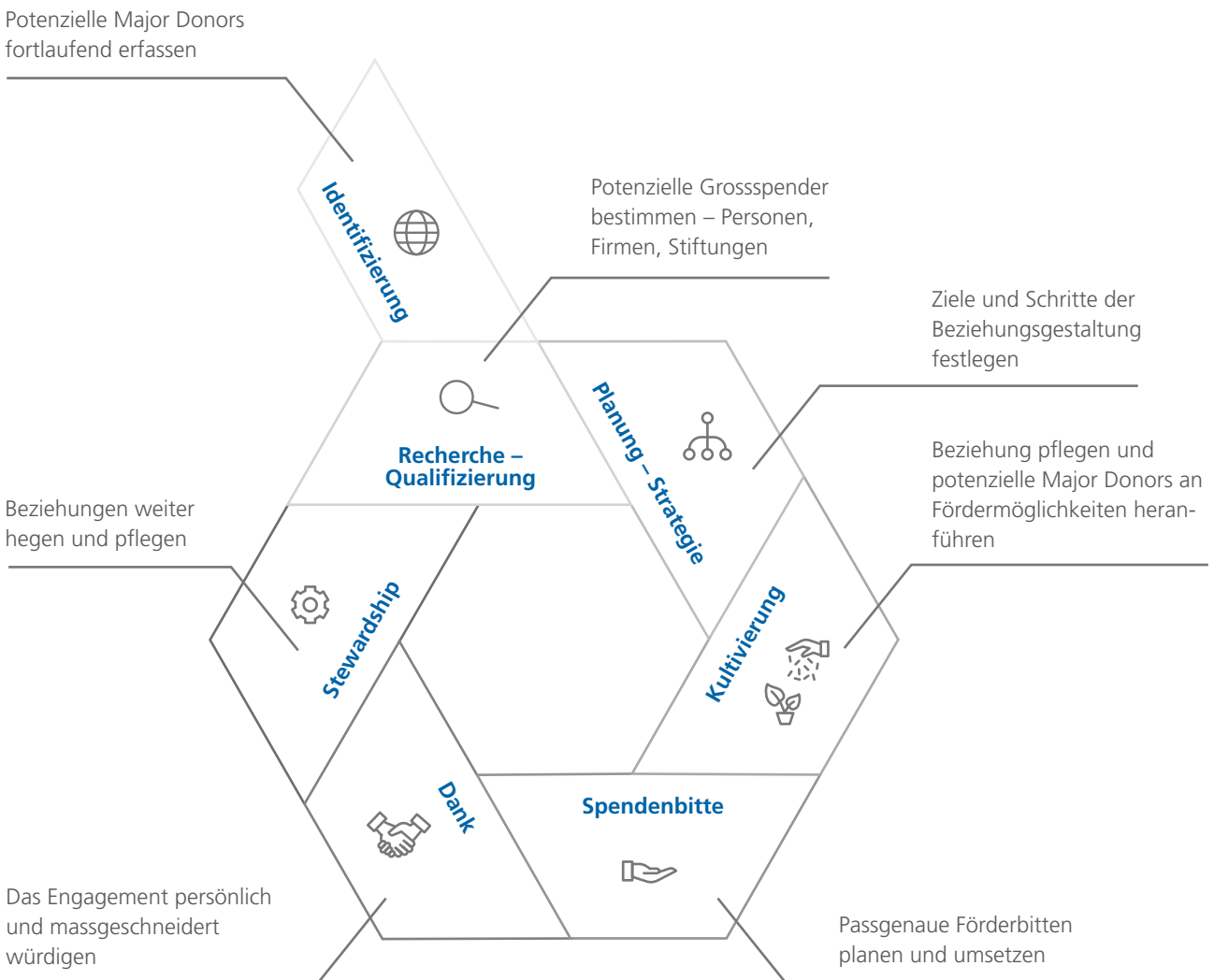
Dieses Whitepaper gibt einen Überblick, wie die Anforderungen an eine gute Datenbank für das Grossspenden-Fundraising aussehen und liefert Antworten auf folgende Fragen:

- Welche Datenbank-Tools sind hilfreich für das Managen von potenziellen Grossgönnern – von der Identifikation über die Kultivierung bis hin zur Spendenbitte?
- Wie kann die Planung von anstehenden Arbeitsschritten unterstützt werden?
- Wie lassen sich in der Datenbank alle Kontakte und Aktivitäten rund um einen potenziellen Grossspender festhalten und zusammenführen?
- Wie kann die Wirkung der Aktionen ausgewertet und analysiert werden? Welche Abfragen und Berichte sind dafür sinnvoll?

Fundraising-Organisationen, die bereits aktiv Grossspenden-Fundraising betreiben, sowie Organisationen, die dabei sind, ihre Aktivitäten auf diesem Gebiet auszuweiten, wollen wir darin unterstützen zu überprüfen, ob ihre Datenbank den Notwendigkeiten entspricht und welche Module sie möglicherweise zusätzlich benötigt. Organisationen, die eine neue Fundraising-Software erwerben wollen, unterstützen wir beim Erstellen eines Anforderungskatalogs speziell für das Grossspenden-Fundraising. Für die spezifischen Bedürfnisse jeder Organisation – je nach Grösse, Organisationszweck und Organisationsstruktur – ist allerdings ein detailliertes Pflichtenheft notwendig.

1) In diesem Whitepaper werden die Begriffe Major Donor, Grossspender/in oder Grossgönner/in (auch in Verbindung mit dem Begriff Fundraising) synonym verwendet.

## MAJOR-DONOR-ZYKLUS UND ANFORDERUNGEN AN EINE DATENBANK



# FAZIT

Es geht voran! Das grosse Interesse an diesem Whitepaper sowie generell an der Professionalisierung des Grossspenden-Fundraisings zeigt: Systematische Aktivitäten zur Gewinnung von Major Donors werden immer wichtiger für Organisationen jeglicher Couleur und Grösse. Immer mehr Organisationen sind dabei, ihre Aktivitäten auszuweiten und wirkungsvolle Strukturen zu schaffen – organisatorisch, personell und technisch. Gleichzeitig wächst auch die Wichtigkeit von guten Datenbanken und Systemen, damit die Herausforderungen des systematischen Grossspenden-Fundraisings gemeistert werden können. Sie leisten einen wesentlichen Beitrag dazu, die Potenziale für eine nachhaltige Steigerung der Zahl und Grösse hoher Spendenbeträge zu heben.

Mit der Neuauflage dieses Whitepapers und der Befragung von über 50 Expertinnen und Experten des Grossspenden-Fundraisings wurden Entwicklungen sichtbar, die sie in Bezug auf Datenbanken sehen – und wie sie eingesetzt werden. Die kuriose Erkenntnis: Sowohl die Anzahl der Zufriedenen als auch die Anzahl der Unzufriedenen ist gewachsen. Dies ist ein Indikator dafür, dass mehr Major-Donor-Fundraiserinnen und -Fundraiser die Möglichkeiten ihrer Systeme nutzen – und dabei an Grenzen stossen. Darüber hinaus kommt Datenbanken in der alltäglichen Arbeit eine stärkere Rolle zu, um die komplexen Anforderungen des systematischen Major Donor Fundraisings zu erfüllen.

Erfreulich ist, dass im zentralen Bereich der Beziehungsgestaltung die Datenbank-Anbieter offenkundig gute Arbeit leisten. Viele Verantwortliche im Grossspenden-Fundraising sehen sich hier mittlerweile von ihrem System gut unterstützt. Doch es gibt weiterhin Nachholbedarf in zentralen Bereichen wie der Organisation und Automatisierung der Arbeit mittels Workflows, der Darstellung von Beziehungsnetzwerken oder der Integration von Drittsystemen.

Wie gut die Datenbanken aber auch sein mögen: Grossspenden-Fundraiserinnen und -Fundraiser sind gefordert, das Notwendige und Sinnvolle zu planen und für die Umsetzung zu sorgen: Welches sind bei einer potenziellen Grossspenderin die nächsten fünf bis sieben Kultivierungsaktivitäten? Welches sind die Meilensteine auf dem Weg zur Grossspende? Was soll passieren, wenn auf dem Weg zur Zielspende eine kleinere oder grosse Spende dieser Person kommt? Die Antworten kann keine Datenbank von selbst leisten, doch weiterhin gilt: Sie

sollte einfache, überschaubare und unterstützende Möglichkeiten bieten, solche strategischen und systematischen Überlegungen abbilden und abarbeiten zu können. Aufgaben-Management ist ein wichtiges Thema im Grossspenden-Fundraising und hier besteht nach wie vor grosser Handlungsbedarf auf Seiten der Datenbank-Anbieter.

Eine weitere gute Nachricht: Das Controlling der Major-Donor-Fundraising-Aktivitäten wird immer wichtiger und zunehmend zielführender durchgeführt. Da häufig insbesondere in der Aufbauphase nicht mit Zahlen untermauert werden kann, in welchem Verhältnis Aufwand und Ergebnisse stehen, hapert es oft an der internen Akzeptanz des Grossspenden-Fundraisings und notwendige Investitionen bleiben aus. Hier scheint ein Wandel im Gange zu sein. Doch weiterhin setzt ein Grossteil der Verantwortlichen im Grossspenden-Fundraising auf den Einsatz von Tabellen und sonstigen Dokumenten ausserhalb der Datenbank für das Controlling. Dies trägt zu Mehrarbeit bei, die durch die Datenbanken automatisiert erledigt werden könnte. Das wäre eine grosse Unterstützung!

Wir freuen uns, dass die Professionalisierung des Grossspenden-Fundraisings wächst. So tragen viele dazu bei, dass die Spendenkuchen in ihren Organisationen und auch insgesamt in den einzelnen Ländern wachsen. Eine gute Datenbank trägt in starkem Masse zu diesen Erfolgen bei – sofern sie die in diesem Whitepaper beschriebenen Anforderungen erfüllt und die Nutzer wissen, wie sie richtig mit den Systemen umgehen können. Beide Seiten – Datenbankanbieter und Nutzer – sind hier gefragt und sollten in ständigem Dialog stehen, um Hürden zu überwinden und Erfolge möglich zu machen.

# MAJOR GIVING INSTITUTE

Das MAJOR GIVING INSTITUTE setzt sich dafür ein, die Wertschätzung für das Engagement von Grossspenderinnen und Grossspendern zu erhöhen sowie die Anzahl und das Volumen von hohen Förderbeträgen zu steigern. Eine wesentliche Säule der Tätigkeit des Instituts ist die berufsbegleitende Weiterbildung für aktives und systematisches Grossspenden-Fundraising. Weitere Angebote und Services wie die Major Giving News sowie Workshops und massgeschneiderte Inhouse-Trainings, Coachings und Beratungsaktivitäten runden die Unterstützung für Fundraiserinnen, Fundraiser und Organisationen ab.

Dr. Marita Haibach und Jan Uekermann, die Initiatoren des MAJOR GIVING INSTITUTE, sind Experten auf dem Gebiet des Major Donor Fundraisings. In ihrem gemeinsamen Buch »Grossspenden-Fundraising – Wege zu mehr Philanthropie« haben sie ihre Expertise und ihre Erfahrungen gut strukturiert und praxisnah zusammengefasst. Haibach hat zahlreiche Non-Profit-Organisationen sowie Wissenschafts- und Kulturinstitutionen beim Aufbau und bei der Optimierung ihrer Aktivitäten rund um die Gewinnung von Grossspenderinnen und Grossspendern begleitet. Sie gehört zu den Pionieren des Fundraisings im deutschsprachigen Raum und prägte mit ihren Publikationen und ihrem vielfältigen ehrenamtlichen Engagement die heutige Fundraising-Landschaft entscheidend mit.

Jan Uekermann hat über zehn Jahre bei einem internationalen Kinderhilfswerk gearbeitet und das individuelle Fundraising aufgebaut. Er lernte das Fundraising von der Pike auf, seine heutigen Schwerpunkte sind Grossspenden-Fundraising, Fundraising-Grundlagen sowie Digital Fundraising. Er lebt in der Schweiz, wo er Leiter Kommunikation bei RaiseNow ist. Sein Wissen teilt er in Fachbeiträgen und Blogs sowie auf (inter-)nationalen Kongressen.

Alle Informationen und das kostenlose Abonnement der Major Giving News finden sich auf der Website [major-giving-institute.org](https://major-giving-institute.org)



Jan Uekermann



Dr. Marita Haibach

# ANT-INFORMATIK AG

Die ANT-Informatik AG wurde 1991 gegründet und ist eine führende Anbieterin integrierter Software-Lösungen für Non-Profit-Organisationen. SEXTANT vereint die Bereiche CRM, Fundraising-Management und Projekt-Management in einer vollumfänglichen Softwarelösung. Die Funktionalitäten, Workflows individuell zu implementieren und Donorjourneys abzubilden, zeichnen SEXTANT aus. Die Software erlaubt es der Organisation, vom Empfang einer Spende bis zu ihrer Verwendung den Mittelfluss zu planen und zu kontrollieren. Mit langjähriger Branchenerfahrung und Prozess-Know-how unterstützt die ANT-Informatik AG ihre Kunden umfassend.

In der Schweiz, in Deutschland und in Österreich setzen mittlere und grössere Organisationen auf SEXTANT als zentrale Softwarelösung. 2017 wurde die ANT-Informatik Service GmbH als Tochtergesellschaft mit Sitz in Siegburg (DE) gegründet.

# IMPRESSUM

## **Herausgeberin**

ANT-Informatik AG  
Hufgasse 17  
8008 Zürich  
Telefon: +41 44 552 29 29  
info@sextant-npo.net  
www.sextant-npo.net

## **Verantwortlich**

Bea Wieland, Geschäftsführerin Schweiz

## **Redaktion**

Jan Uekermann und Dr. Marita Haibach  
Major Giving Institute  
www.major-giving-institute.org

## **Gestaltung**


Jungrad.Design




## **Druck und Auflage**


Pinguindruck, Berlin, 500 Ex.






**SEXTANT**  
SUPPORTS YOU.


 ANT-Informatik AG  
Hufgasse 17  
8008 Zürich




 +41 44 552 29 29  
 [bwieland@ant-informatik.ch](mailto:bwieland@ant-informatik.ch)  
 [www.sextant-npo.net](http://www.sextant-npo.net)

 ANT-Informatik Service GmbH  
Wilhelmstraße 56  
53721 Siegburg

 +49 2241 898 70 30  
 [jbausch@ant-informatik.de](mailto:jbausch@ant-informatik.de)  
 [www.sextant-npo.net](http://www.sextant-npo.net)

**Major  
Giving**  
INSTITUTE

 MAJOR GIVING INSTITUTE  
Dr. Marita Haibach & Jan Uekermann GbR  
Rheingaustraße 111 A  
65203 Wiesbaden

 +49 611 565 078 17  
 [info@major-giving-institute.org](mailto:info@major-giving-institute.org)  
 [www.major-giving-institute.org](http://www.major-giving-institute.org)