Zeitschrift: Curaviva : Fachzeitschrift
Herausgeber: Curaviva - Verband Heime und Institutionen Schweiz
Band: 79 (2008)
Heft: 9

Vorwort: In diesem Heft ... : liebe Leserin, lieber Leser
Autor: Hansen, Robert

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 15.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

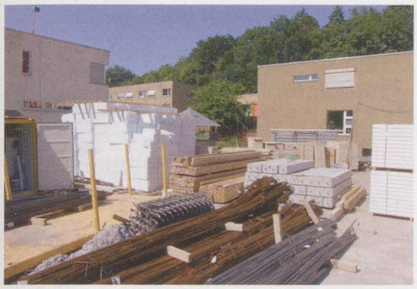
Inhalt

SCHWERPUNKT Fundraising

Mehr Handlungsspielraum

Fundraising könne es Heimen ermöglichen, sich innovativ zu zeigen und Angebote ausserhalb des Notwendigen zu finanzieren, sagt Berater Christoph Gitz. **3**

Spenden für Bauprojekte



Für manches Bauprojekt sammeln Institutionsverantwortliche Millionenbeiträge. Für viele Spender ist das Zewo-Zertifikat Voraussetzung, damit Gelder fliessen. **8**

Überzeugen mit Leistung

Im Bereich Arbeit verzichtet die Winterthurer Brühlgut-Stiftung auf aktives Fundraising: Sie will mit überzeugenden Produkten und Dienstleistungen im Markt bestehen. **14**

Heime als Erben

Die Einnahmen von Non-Profit-Institutionen aus Legaten steigen. Doch das Werben um Vermächtnisse ist eine sensible Angelegenheit. **18**

Grosszügige Stiftungen

Mit finanzieller Unterstützung von Stiftungen können Heime und Institutionen Projekte realisieren. Oft steht dabei die Lebensqualität der Menschen im Vordergrund. **22**

Spenden statt Subventionen?

Sollen Heime und Institutionen ihre Finanzierungslücken wirklich über Fundraising decken? Einschätzungen aus sozialpolitischer Sicht. **26**

ALTER

Möglichst selbständig

Das Projekt «ServiceWohnen im Alter» der Altersheime der Stadt Zürich wird nach einem erfolgreichen Start ausgebaut. Es orientiert sich am Wunsch älterer Menschen, möglichst lange selbständig zu bleiben. **28**

KINDER UND JUGENDLICHE

Instrumente für die Praxis

Die Sozialpädagogischen Wohngemeinschaften der Aargauer Stiftung «ikj» machen gute Erfahrungen mit der Methodik der Kompetenzorientierung. **33**

Expertin Kitty Cassée

Die Zürcher Sozialwissenschafterin Kitty Cassée über die Kompetenzorientierung, die sie für den deutschsprachigen Raum weiterentwickelt hat. **37**

MANAGEMENT

Männer, in die Pflege!

Männliche Pflegende (Bild) sind eine Minderheit. Im Projekt «Ein Tag als Profibetreuer» erhalten deshalb Knaben Einblick in den Heimalltag. Auch das Demenzzentrum Oberried in Belp (BE) nutzt die Gelegenheit zur Nachwuchsförderung. **41**

JOURNAL

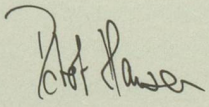
Kurzmitteilungen **47**

Stelleninserate **16, 36**

IN DIESEM HEFT ...

Liebe Leserin, lieber Leser

Heime und Institutionen sind selten in finanziellen Nöten. Die öffentliche Hand unterstützt zukunftsgerichtete Bauvorhaben, auch wenn durch die Neugestaltung des Finanzausgleichs (NFA) künftig mehr Eigenmittel beschafft werden müssen. Neuen Anforderungen wird entsprochen. Die Ressourcen sind – abgesehen vom Wunsch nach mehr Pflegepersonal – meist vorhanden, um den Grundauftrag professionell zu erfüllen. Doch manchmal fehlt das Geld, um sich Sonderwünsche leisten zu können. Sonderwünsche, die der Lebensqualität der betreuten Menschen dienen.

«Fundraising» heisst das Zauberwort. Fundraising ist laut Definition, wenn eine gemeinnützige Organisation die von ihr benötigten Ressourcen erhält, ohne dafür eine marktadäquate Gegenleistung zu bieten. Der Schwerpunkt dieser Ausgabe widmet sich dem Thema Fundraising. Einige Heime und Institutionen ziehen ihr Fundraising professionell auf. Einige erhalten hunderttausende Franken an Fördermitteln. Andere zapfen diese Geldquelle gar nicht an.

Auch wenn die Spendenbereitschaft hoch ist, die Stiftungen viel Geld verteilen: Fundraising bedingt viel Eigeninitiative. Die Geldgeber wollen wissen, wohin das Geld fliesst, wie es eingesetzt wird, ob ein Businessplan vorliegt. Vor allem aber ist von den Verantwortlichen Innovation gefragt. Wer Ideen umsetzen will, neue Wege gehen will, hat schon einmal gute Voraussetzungen, potenzielle Geldgeber für ein Projekt zu überzeugen. Wenn sich dann noch jemand gut verkauft, zahlt sich das meist auch aus.