Zeitschrift: Schauplatz Spitex : Zeitschrift der kantonalen Spitex Verbände Zürich, Aargau, Glarus, Graubünden, Luzern, Schaffhausen, St. Gallen, Thurgau

Herausgeber: Spitex Verband Kanton Zürich

Band: - (2004)

Heft: 4

Artikel: Fundraising - auch für die Spitex wichtig

Autor: Schwager, Markus

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-822603

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

Fundraising – auch für die Spitex wichtig

Im Rahmen ihres 10-jährigen Bestehens organisierte die Schweizerische Gesellschaft der Fundraising-Fachleute (SGFF) am 25. Juni eine Fachtagung zum Thema Zukunft des Fundraisings. Nachfolgend eine Zusammenfassung einiger Aspekte aus Referaten und Workshops.

Von Markus Schwager

Kein Fundraising ohne PR: Um wirksames Fundraising zu betreiben, ist eine professionelle Öffentlichkeitsarbeit unabdingbar. Dabei ist es für potentielle Spenderinnen und Spender wichtig zu wissen, was die Institution genau macht und ob sie ihre Arbeit gut macht. Wer spendet, muss vom Anliegen überzeugt sein. Es muss eine Situation des Vertrauens und der Glaubwürdigkeit geschaffen werden. Mit PR-Massnahmen wird der Bekanntheitsgrad der Organisation gesteigert. Man erreicht auch Einstellungsveränderungen und kann Menschen für das Anliegen sensibilisieren. Grundlage bildet ein PR-Konzept mit kurz- bis langfristigen Strategien und Massnahmen.

Spenden oder kaufen?

Non-Profit-Organisationen (NPO) stellt sich oft die Frage, ob allenfalls Spenden verloren gehen, wenn man gleichzeitig Produkte verkauft. Wird ein Mailing sowohl mit Spendenaufruf wie auch mit Prospekt zum Kauf von Produkten verschickt, könnte es sein, dass sich die angeschriebenen Personen sagen: Entweder ich spende oder ich kaufe etwas. Zwar können die Einnahmen einer Organisation mit verschiedenen Instrumenten optimiert werden, doch es ist sinnvoll, Fundraising und Produktverkauf gemeinsam, operationell und personell, zu führen. Damit kann sichergestellt werden, dass jeweils richtig gewichtet wird und Synergien in den Aktivitäten generiert werden können. Andernfalls sind zumindest die Zuständigkeiten klar zu regeln.

Motive berücksichtigen

«Data Mining» ist ein Prozess, mit dem durch Auswahl, Erklärung und Modellierung von grossen Datenmengen Zusammenhänge entdeckt werden können, die letztlich Vorteile für die Organisation bringen. Mit gezieltem Abfragen und Analysieren ist es möglich, entsprechende Informationen zu erhalten und damit Rückschlüsse auf bestehende und potentielle GönnerInnen und Sponsoren zu machen. Denn erfolgreiches Fundraising berücksichtigt die Motive von Geldgebern. Aus dem «Data Mining» können Fragen abgeleitet werden wie: Welche Eigenschaften haben unsere GönnerInnen? Wie können wir das Volumen der Spenden erhöhen? Wie erkennen wir potentielle TopspenderInnen, aber auch inaktive GönnerInnen? Wo finden wir letztlich unsere Zielgruppen?

Ein erfolgreiches Instrument zur Gewinnung von neuen Spenderinnen und Spendern sind Standaktionen. Anfang der 90er Jahre wurden die Mailing-Resultate im gesamten deutschsprachigen Raum schlechter. Viele Non-Profit-Organisationen suchten daher für den Bereich Neuspendergewinnung Alternativen zum Mailing. Als sehr erfolgreiche Alternative haben sich inzwischen europaweit Standaktionen etabliert. Selbst US-Fundraiser greifen in diesem Bereich auf Know-how aus Europa zurück, obwohl Fundraising-Trends normalerweise aus den USA kommen.

Standbein ausbauen

Im Rahmen der aktuellen Finanzierungsdiskussionen ist die Beschaffung von zusätzlichen Mitteln auch für die Spitex ein wichtiges Thema. In der Kategorie «übrige Einnahmen» (also ohne pflegerische und hauswirtschaftliche Erträge) liegt der Anteil an Spenden und Legaten bei den Spitex-Organisationen im Kanton Zürich bei 37% (deutlich höher als im Vorjahr). Professionelles Fundraising kann dazu beitragen, dieses Standbein weiter auszubauen.

Weitere Informationen: www.sgff.ch. ❑

In Kürze

Denkanstösse für Angehörige

Die Spitex Nidwalden hat unter dem Titel «Pflegen zu Hause – eine Herausforderung» eine informative Broschüre für Angehörige herausgegeben. Finanziert werden konnte diese Informations-

Dienstleistung der Spitex an die Nidwaldner Bevölkerung durch Spenden und Legate. Für weitere Informationen: Spitex Nidwalden, 041 618 20 50, www.spitexnw.ch. ❑

Gesundheitswesen Schweiz

Das Handbuch «Gesundheitswesen Schweiz 2004–06» bietet eine Übersicht über das Schweizer Gesundheitswesen, geschrieben von 49 Autorinnen und Autoren (Spitex: Beatrice Mazenauer und Mireille Dubois). Die Herausgeber Gerhard Kocher und Willy Oggier legen Wert auf Objektivität, aussagekräftige Daten und gute Lesbarkeit (Verlag Hans Huber, Fr. 39.90). ❑

Wundbehandlung

Das 8. Symposium über moderne Wundbehandlung (Dekubitus und physikalische Hautwunden), organisiert von der Schweizerischen Gesellschaft für Wundbehandlung, findet am 9. September im ETH-Zentrum in Zürich statt. Programm/Anmeldung: Telefon 041 371 18 60, ctlag@bluewin.ch. ❑

Lebensqualität bis zuletzt

Die Paulus Akademie Zürich bietet am 28. Oktober eine Tagung an zum Thema «Zu Hause sterben – Lebensqualität bis zuletzt». Zur Sprache kommen ambulante palliative Medizin, Pflege und Begleitung – Sterbebegleitung – Entlastung für pflegende Angehörige. Die Tagung richtet sich u. a. explizit an Mitarbeitende von Spitex-Organisationen. Detailprogramm und Anmeldung: 01 381 34 00, www.paulus-akademie.ch. ❑