



Von der Idee zum gelungenen Fundraising

...

Projektentwicklung als Schlüssel zum Erfolg

Herzlich Willkommen!

Seminar ConSozial 8. November 2018



ReferentInnen:

Wiebke Doktor

Geschäftsführende Gesellschafterin Conversio Institut

Norman Hofmann

Referent für Öffentlichkeitsarbeit Johanniter Rhein-Ruhr



Warum machen Sie Projekte?



Mögliche Ausgangslagen:

- a. Der Vorstand hat eine Idee
- b. Der Bedarf klopft an die Tür (s. Flüchtlingsthematik in 2015)
- c. Fundraising sollen verstärkt werden
- d. Vorgaben aus dem Verband sollen umgesetzt werden



Ausgangslage der Johanniter:

Potentialbewertung – 2015/2016



➔ Entscheidung zur Zusammenarbeit mit Conversio



5 Schritte auf dem Weg zu einem erfolgreichen Projekt

1. Analyse der IST-Situation
2. Entscheidung
3. Ausformulieren einer Projektskizze
4. Realitäts-Check
5. Umsetzungs-Plan



1. Analyse der IST-Situation:

- Können wir das? → Stärken der Organisation und ihrer MitarbeiterInnen
- Haben wir die nötigen Ressourcen?
- Motivation und KnowHow!?

Gibt es einen Bedarf? → Umfeldanalyse

Wer macht das gleiche? → Konkurrenzanalyse

Passt das Projekt zu unserem Profil?



Reflexion im Falle der Johanniter Rhein-Ruhr:

Thema Armut trifft sowohl den Bedarf an den Standorten als auch das Selbstverständnis der Organisation.
Förderer und Ehrenamtliche würden sich vermutlich gerne für die Schwachen in der Gesellschaft einsetzen.

→ Die Bereiche Senioren, Kinder und Obdachlose wurden in einer Konkurrenz-Analyse (im Verbandsgebiet) abgeglichen:

Wer hat in welchem Feld Angebote?

Wie werden die beworben?

Wird dafür Fundraising gemacht?

WARUM ?

Nur ganz wenige wissen, WARUM sie tun was sie tun. Hier geht es nicht ums Geld verdienen oder um Größe - das ist nur das Ergebnis. WARUM ist der Glaube, der Sinn - der Grund dafür, dass es diese Organisation gibt.

WIE ?

Nicht alle Organisationen wissen, WIE sie es tun. Das sind die Dinge, die sie unterscheiden oder von den anderen abheben.

WAS ?

Jede Organisation weiß, WAS sie tut. Es geht hier um die Produkte und die Dienstleistungen.





2. Entscheidung: JA oder NEIN

- diese Entscheidung wird fundiert getroffen
 - Basis der Analyse Ergebnisse

Entscheidung der Johanniter:

- ✓ der Bedarf ist da
- ✓ das Feld weitgehend unbesetzt von der Konkurrenz

NEIN: Prioritäten/Aufgaben haben sich geändert – u.a. Veränderung der Standorte, Zukunftsretter Projekt,



3. Ausformulieren einer Projektskizze:

Nach der grundlegenden Entscheidung wird mit allen Beteiligten eine Projektskizze erarbeitet:

- Ausgangslage und angestrebte Lösung
- Zielgruppen und Ziele des Projektes
- Budget / Ressourcen (Zeit und Know-how)
- Zeitplan – Meilensteine



4. Realitäts-Check

- Befragung zum Bedarf vor Ort
- Interview von Förderern (was halten Sie von dem Projekt?)
- MitarbeiterInnen-Befragung
- Gespräche mit Stakeholdern
- Etc.

Erfahrung der Johanniter:

Nach Rückmeldung der hauptamtlichen MitarbeiterInnen (mittlere Ebene) fehlt es an den nötigen Ressourcen
Projektskizze wird derzeit überarbeitet.



5. Umsetzungs-Plan

Was passiert wann mit wem für wen?

Was sind die Meilensteine?

- der Plan muss allen Beteiligten bekannt sein
- Akzeptanz schaffen durch Involvieren, interne Mobilisierung
- klare Rollenverteilung

Der Plan beinhaltet auch die Erfolgskontrolle:

Wann ist eine Maßnahme erfolgreich?

Wie wird dies gemessen?



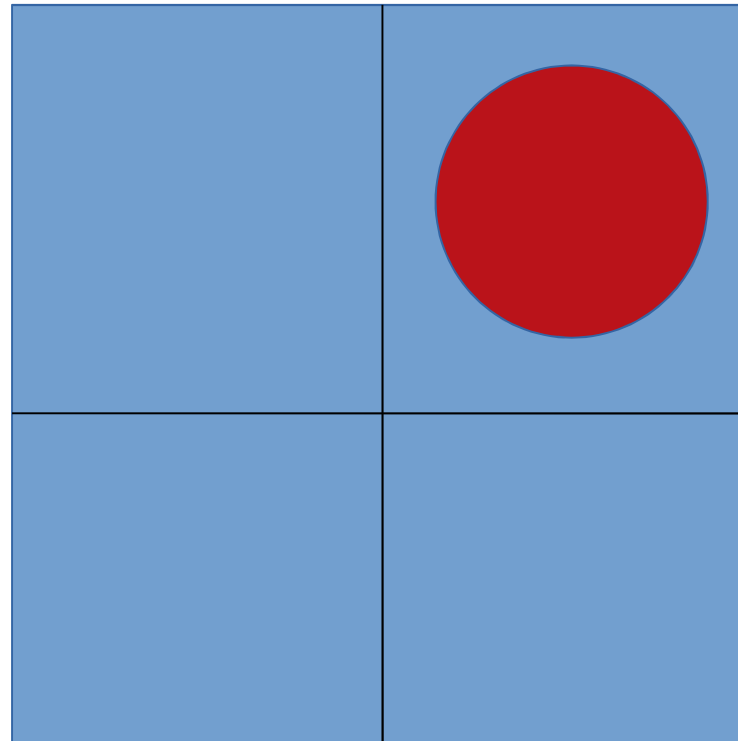
Erfolgsfaktoren für die Projektentwicklung - auch in Hinblick auf ein erfolgreiches Fundraising

- ✓ Das Projekt sollte **intern gewollt** sein
- ✓ Eine gute Kenntnis der tatsächlich **vorhandenen Ressourcen** ist wichtig (Demotivation entsteht oft aus Überforderung)
- ✓ Der **Bedarf** vor Ort muss da sein
(nicht mehr vom Gleichen produzieren)
- ✓ Das Thema muss **Relevanz** haben
- ✓ Das Thema sollte tief im **WARUM der Organisation** verankert sein



Ihr erfolgreiches Projekt befindet sich hier:

Know-How



Motivation



Wichtig ist bei einem Plan nicht nur, dass er fundiert erarbeitet wird, sondern vor allem, dass man ihn dann auch vollständig in die Tat umsetzt.

DENN: Operatives Handeln, das auf einem strategischen Plan und klaren Entscheidungen beruht, führt zur Bündelung der Kräfte und zu mehr Klarheit.

VIEL ERFOLG!

Norman Hofmann
Marketing und Kommunikation

Johanniter-Unfall-Hilfe e. V.
Regionalverband Rhein-Ruhr
Erkrather Straße 245
40233 Düsseldorf

Telefon: +49 211 73830 51
Mobil: +49 1520 1681851
Mail: norman.hofmann@johanniter.de

Wiebke Doktor
Geschäftsführende Gesellschafterin

Conversio Institut
Wildstraße 9
47057 Duisburg

Telefon: +49 202 485777-0
Mobil: +49 174 1651839
Mail: w.doktor@conversio-institut.de