Stiftung Ausgabe 2/2015 Sponsoring



GESPRÄCH

DIW-Präsident Fratzscher zur deutschen Wirtschaftslage, notwendigen Strukturreformen und zu attraktiven Geldanlagen außerhalb Europas

AKTUELLES

Attac, Pegida u.a. werfen die Frage auf, wie weit politisches Engagement einer Körperschaft im Rahmen der Gemeinnützigkeit gehen darf

SCHWERPUNKT

Aus international vergleichender Perspektive werden Entwicklungen, Themenund Handlungsfelder des Stiftungswesens betrachtet

SPENDERREISEN ERFOLGREICH GESTALTEN

Organisatorische Hinweise zu Reisen ins Projektgebiet

von Heike Breidbach, Köln

Spenderreisen in Projektgebiete bieten die Möglichkeit, Förderer von konkreten Projekten zu begeistern, ihnen die Wirkung ihrer Zuwendung hautnah zu verdeutlichen und so eine noch stärkere emotionale Bindung zur Organisation aufzubauen. Damit sie zu einem unvergesslichen, positiven Erlebnis werden, müssen jedoch einige organisatorische und rechtliche Dinge beachtet werden.

Entschließt sich eine Stiftung, ihren Unterstützern eine Reise und somit einen Einblick in ein Projekt zu ermöglichen, sollte diese Unternehmung gut geplant und professionell organisiert sein. Die Organisation einer Reise in ein Drittland ist mit einigen Herausforderung verbunden. Um diese zu meistern, sollte eine Stiftung auf kompetente Partner zurückgreifen.

GRUNDSATZFRAGE: WAS SOLL MIT DER STIFTUNGSREISE BEZWECKT WERDEN?

Spenderreisen sind ein äußerst sensibles Fundraising-Tool, das einer umfassenden Planung bedarf. Bevor eine Stiftung das Projekt Spenderreise in Angriff nimmt, sollte sie sich über grundsätzliche Fragen Klarheit verschaffen und eindeutige Ziele definieren:

- Was bezwecken wir mit der Spenderreise?
- Welchen Zeitrahmen setzen wir für die Umsetzung fest?
- Können wir die zusätzliche Arbeit überhaupt leisten?
- Wie kann die Messbarkeit des Erfolges gewährleistet werden?
- Wie können wir den Wünschen des Spenders nachkommen?
- Welchen Profit oder zumindest welche Aufwandsentschädigung können wir unserem lokalen Projektpartner in Aussicht stellen?
- Wie können die Besuche bestmöglich in den Alltag der Arbeit vor Ort integriert werden?

Klare Ziele und eine detaillierte Kosten-Nutzen-Rechnung stehen deshalb am Anfang der Reiseplanung.

Die Einblicke in die lokalen Projekte stehen stellvertretend für die gesamte Arbeit der Stiftung. Daher sollten das Zielland wie auch der Projektpartner mit Bedacht gewählt werden. Dabei ist sicherzustellen, dass das Reiseland sicher genug ist, eine ausreichende Infrastruktur zur Verfügung steht und der Projektpartner in der Lage und gewillt ist, die Besuchstage zu "stemmen". All dies lässt sich nicht Hals über Kopf entscheiden und klären: Für eine gewissenhafte Planung ist mit einer Zeitspanne von mindestens sechs Monaten zu rechnen.

KERNKOMPETENZEN NUTZEN

Zum Gelingen eines optimalen Verlaufs, wie auch aus rechtlichen Gründen sollte eine Stiftungsreise in die Hände eines spezialisierten Reiseveranstalters gelegt werden. Denn sobald mehr als zwei touristische Leistungen gebündelt werden (z.B. Flug und Unterkunft), wird der Organisator einer Reise aus rechtlicher Sicht zum Veranstalter und haftet in der Folge für eventuelle Schäden. Besonders in Drittländern ist die Gefahr höher, nicht das zu bekommen, was man eigentlich bestellt oder zumindest erwartet hat. Über die Veranstalterhaftpflicht sind die Spender indes gegen Nicht- und Schlechtleistungsansprüche wie auch gegen Sach- und Personenschäden abgesichert.

Der Spezialreiseveranstalter kennt die Bedürfnisse einer NPO aber auch das Klientel, welches auf Reisen geht. Zudem kann er auf wichtige Erfahrungswerte aus bereits durchgeführten Projektreisen zurückgreifen. Hier laufen alle Fäden zusammen: Der Veranstalter übernimmt das Teilnehmermanagement, kümmert sich um alle organisatorischen Details und koordiniert sämtliche Leistungen. Diese werden in Form einer Pauschalreise direkt an den Reisenden verkauft, welcher die Reise aus eigener Tasche direkt an den Veranstalter bezahlt.

Daneben verfügt der deutsche Reiseveranstalter bestenfalls über ein weltweites Netzwerk von lokalen und lizenzierten Partneragenturen, die durch nachhaltigen Tourismus ihren Teil zur Verbesserung der Lebensumstände im Zielland beitragen. Leistungsträger werden geprüft, mit Bedacht gewählt und somit Risiken minimiert. Die im Zielland ansässige Reiseagentur ist der Experte für die lokalen Begebenheiten. Sie koordiniert in Absprache mit allen involvierten Stellen die Leistungen vor Ort. Gerade Aktivitäten abseits der touristischen Pfade können den Reisenden einen tatsächlichen Einblick in das Leben vor Ort ermöglichen und die Arbeit der Stiftung in den Kontext des Landes setzen. Dieses Insiderwissen, das touristische, lokale Know-how, das Beherrschen der Sprache, das Kennen der richtigen Orte und Personen ist wichtig, um im Zielland sorgfältig planen und eine sichere Reise gewährleisten zu können. Zudem wird durch das Buchen lokaler Dienstleister die lokale Marktwirtschaft gestärkt; die Devisen bleiben im Zielland und werden nicht wieder nach Europa zurückgeführt.

Die Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern gibt der Stiftung mehr Raum und Zeit zur Koordination der Projektbesuche und zum Austausch mit den mitreisenden Stiftern. So können die Wünsche und Interessen der mitreisenden Spender evaluiert und besser berücksichtigt werden. In enger Absprache mit den lokalen Projektpartnern können Inhalte des Besuches festgelegt und zeitliche Abläufe koordiniert werden. Dabei sollten Aktivitäten gewählt werden, die die Gänze der Projektarbeit widerspiegeln. Dazu gehören z.B. der Besuch einer Schule, das Treffen eines Ortsvorstehers, die Besichtigung eines Landwirtschaftsprojekts oder das Hospitieren in einem Workshop für junge Mütter. Je diverser die Eindrücke und vorgestellten Aktivitäten, desto besser wird die Vielseitigkeit der eigenen Arbeit transparent und begreiflich. Eine Reise sollte jedoch nicht mehr als vier Projektbesuche enthalten, um den Spendern zwischen den Besuchstagen auch Möglichkeiten zur Reflexion zu geben. Auch hier ist es wichtig, mit genügend Vorlaufzeit zu planen, da die Abstimmung der Besuchstage meist sehr zeitintensiv ist. Oft viel zeitintensiver, als man es sich am Anfang denken mag, denn: andere Länder, andere Sitten...

Sind die Projekttage gesetzt, wird das touristische Programm um diese herum gestaltet. Auch hier ist wieder eine enge Abstimmung zwischen Stiftung, Reiseveranstalter, lokaler Reiseagentur und lokalem Projektpartner gefragt.

	,		
Stiftung	Spezialisier- ter Reise- veranstalter	Lokale Reiseagentur	Lokaler Projekt- partner
legt Zielland fest koordiniert in enger Absprache mit lokalem Projektpartner die Besuchstage betreut Spender und Stifter vor, während und nach der Reise	ist Vertragspartner der Reisenden trägt die Verantwortung in Schadensfällen koordiniert alle Leistungen und betreut die Reise vor Ort übernimmt das Teilnehmermanagement verfügt über ein Netzwerk lokaler, lizenzierter Reiseagenturen	kennt Begebenheiten vor Ort koordiniert touristische Leistungen im Zielland stellt lokalen Guide spricht sich mit lokalem Projektpartner ab	koordiniert in enger Ab- sprache mit der Stiftung die Projekt- tage gibt der Arbeit der Stiftung ein Gesicht profitiert direkt von der Reise

REISEKOSTEN-TRANSPARENZ

Da der Spender die Kosten für die Reise selbst trägt und diese direkt an den Reiseveranstalter zahlt, werden keinerlei Spendengelder zur Organisation der Reise verwendet. Die interne Koordination der Reise, die Abstimmung mit den lokalen Projektpartnern sowie die Vor- und Nachbetreuung der Spender werden über die normalen Personalkosten abgewickelt. Vor der Reise gilt es daher, den zeitlichen Invest für die Reiseorganisation zu bestimmen und dem "Reise-Projektleiter" der Stiftung entsprechende Ressourcen einzuräumen.

Thema Sonderspenden: Die Reise sollte zudem so ausgelegt sein, dass die besuchten Projekte direkt von der Reise profitieren, so kann z.B. ein Teil des Reisepreises direkt an die Projektpartner vor Ort gespendet werden. Ein Großteil der



Spender, die den "need" vor Ort mit eigenen Augen erkannt haben, erklärt sich im Nachgang der Reise auch dazu bereit, für eine konkrete Anschaffung (z.B. Latrine, Brückenbau, Schuleinrichtung) zu spenden.

Durch die unvergesslichen Erlebnisse vor Ort stellt eine solche Reise nicht nur eine optimale Fundraising- und Spenderbindungsmaßnahme dar; durch ihre Erzählungen und ihr positives Feedback im Freundes- und Bekanntenkreis akquirieren die Spender im Anschluss oftmals selbst weitere Unterstützer.

KURZ & KNAPP

Spenderreisen sind ein ausgezeichnetes Instument des Relationship Fundraisings. Der Förderer kann sich von den Notwendigkeiten der Zuwendungen im Zielland persönlich überzeugen und wird fortan die Stiftung mit einer persönlichen Geschichte verbinden. Eine ausreichende Vorlaufzeit, die richtige Auswahl der zu besuchenden Projekte, eine detaillierte Planung unter Einbezug der fachlichen Kompetenzen von spezialisierten Reiseveranstaltern und lokalen Reiseagenturen sowie eine enge Abstimmung mit den Projektpartnern vor Ort sind die wichtigsten Voraussetzungen zum Gelingen der Reise.

ZUM THEMA

in Stiftung&Sponsoring

Alberg-Seberich, Michael / **Berg**, Henriette: Donor Education. Der Reiseplan in die Welt des Spendens und Stiftens, S&S 3/2013, S. 14-15

Hartkopf, Kathrin: Service überzeugt. Donor Services am Beispiel des Plan Stiftungszentrums, S&S 6/2008, S. 18-19

Heike Breidbach ist Geschäftsführerin von Make a difference, einem Reiseveranstalter für Projekt-und Spenderreisen, mail@makeadifference.de, www.makeadifference.de





Mit Stiftung&Sponsoring immer auf dem Laufenden!

- Aktuell, anschaulich, fundiert
- Praxisbeispiele, Fachartikel, Anregungen
- Kurze, prägnante Beiträge
- Inkl. regelmäßiger Fachbeilage "Rote Seiten"
- Autoren aus Wissenschaft und Praxis
- Alle wichtigen Themen des Nonprofit-Bereichs
- Alle 2 Monate (druck-)frisch auf den Tisch

Abonnieren Sie jetzt das führende Fachmagazin für Nonprofit-Management und -Marketing mit jeweils 6 Ausgaben pro Jahr plus Sonderausgaben zum Preis von 126,80 €

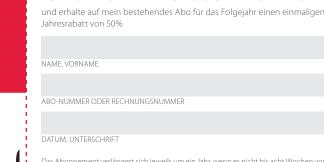
Nachlässe für Buchhandlungen/Bibliotheken (15 %), Redaktionen / Verlage (20 %), Studierende (40 %) und für jedes weitere Abonnement (50 %)



Wir begrüßen jeden neuen Abonnenten mit einem **Gratis-Exemplar** "Die verkaufte



Stiftung&Sponsoring Verlag Bleichestr. 305 · D-33415 Verl Telefon (05246) 92510-0 abo@stiftung-sponsoring.de www.stiftung-sponsoring.de



Freundschaftswerber erhalten 50 % Rabatt auf ein Jahresabo!

JA, ICH ABONNIERE S&S FÜR 1 JAHR

NAME, VORNAME
FIRMA/INSTITUTION (falls Lieferanschrift)
STRASSE/HAUSNUMMER
PLZ/ORT
TELEFON (für Rückfragen)
EMAIL
DATUM, UNTERSCHRIFT
ZAHLUNG PER RECHNUNG ZAHLUNG PER BANKEINZUG
IBAN
BIC
Ich möchte das Abo beginnen mit der Ausgabe

ICH BIN DER FREUNDSCHAFTSWERBER

Das Abonnement verlängert sich jeweils um ein Jahr, wenn es nicht bis acht Wochen vor Ablauf gekündigt wird. Die Bestellung kann ich binnen 2 Wochen nach Bestelldatum schriftlich beim Stiftung&Sponsoring Verlag, Bleichestr. 305, D-33415 Verl, widerrufen (Datum des Poststempels).