

# Fundraising-Fehler

## Faktoren für den Misserfolg

Fundraising kann aus verschiedenen Gründen scheitern. Hier sind einige Umstände, die das Gelingen von Fundraising-Aktionen stark gefährden.

### **Ungenügende Ressourcen**

Wenn das Fundraising-Team nicht ausreichend Zeit, Geld oder Personalressourcen hat, wird es schwierig, die Aktion erfolgreich durchzuführen.

### **Unrealistische Zielsetzung**

Ein zu hohes Ziel entmutigt das Fundraising-Team und die Zielgruppen, weil es unerreichbar erscheint. Ein zu niedriges Ziel hingegen vermittelt die Botschaft: „Nicht wirklich notwendig und dringlich“.

### **Keine persönliche Ansprache**

Das Fehlen einer direkten und persönlichen Ansprache kann dazu führen, dass sich die Zielgruppen nicht angesprochen fühlen und daher nicht spenden.

### **Mangelnde Planung und Organisation**

Ohne einen gut durchdachten Plan und klare Ziele kann die Kampagne chaotisch werden. Wichtige Schritte werden dann übersehen und das Engagement lässt nach.

### **Schwache Öffentlichkeitsarbeit**

Wenn die Spendenaktion nicht ausreichend analog und digital beworben wird oder die Botschaft unklar ist, erreichen Sie potenzielle Spenderinnen und Spender nicht oder überzeugen sie nicht von der Dringlichkeit der Spende.

### **Maßnahmen ohne Zielgruppenbestimmung beginnen**

Wenn Sie Plakate und Flyer drucken oder Aktionen starten ohne zuvor Ihre Zielgruppe bestimmt zu haben, ist das Risiko hoch, dass Sie niemanden bzw. weniger Personen als gewünscht erreichen.

### **Fehlende Spendenmöglichkeiten**

Wenn keine einfachen Spendenmöglichkeiten wie Online-Überweisungen, Online-

Spendentool oder andere einfache Zahlungswege angeboten werden, besteht die Gefahr, dass viele potenzielle Spender abspringen.

### **Fehlende Danksystematik bzw. keine Abläufe für Spenden-Dank**

Wenn in Ihrer Organisation die Abläufe für das Bedanken von Spenden unklar sind oder Personen dafür verantwortlich sind, die diese Arbeit nicht schaffen, können Sie keine langfristigen Spenderbeziehungen aufbauen.

### **Geringes Engagement und Verbundenheit mit der Aktion**

Wenn die Organisation oder die Gemeinde das Projekt nicht als wichtig erachtet oder sich nicht emotional damit verbunden fühlt, wird das Spendenaufkommen gering bleiben.

### **Konkurrenz durch andere Spendenaktionen**

Wenn gleichzeitig mehrere Spendenaktionen laufen, kann dies zu einer „Spendenmüdigkeit“ führen, wodurch weniger Spenden für das jeweilige Einzelprojekt eingehen.

### **Externe Faktoren wie wirtschaftliche Unsicherheiten**

In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit könnten potenzielle Spender weniger bereit sein, Geld zu geben, selbst wenn sie das Projekt wichtig finden.

### **Fehlende interne Akzeptanz**

Wenn sich Fundraising organisationsintern immer wieder aufs Neue begründen und erklären muss, hat das ein hohes Frustrationspotenzial für den/die Fundraiser/in. Bei der Einführung von Fundraising gibt es kaum ein „Zuviel“ in Sachen interne Kommunikation über das Thema; z.B. Antworten auf die Fragen: Was ist Fundraising? Welche Chancen bietet es, welche Grenzen hat es?

Kontakt:

**Manuela Lißina-Krause**

Fundraising-Beratung

Tel.: 0345-122 99 182

E-Mail: [lissina-krause@diakonie-ekm.de](mailto:lissina-krause@diakonie-ekm.de)