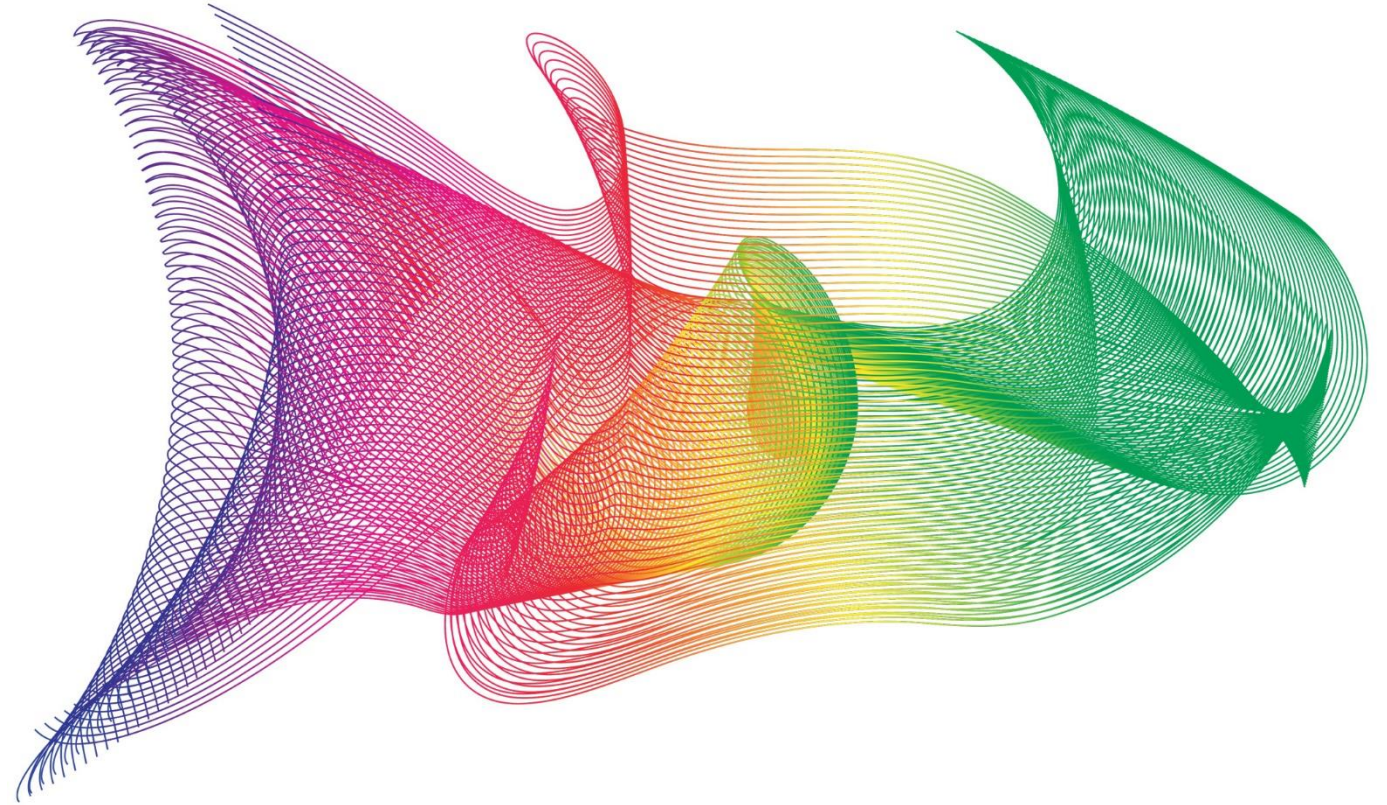


ONLINE-STIFTUNGSWOCHE

Partnerschaften auf Augenhöhe



Eine Initiative von



Projektträger



In Kooperation mit



Mit Unterstützung von



Partnerschaften auf Augenhöhe



Larissa M. Probst

Kontakt : www.dfrv.de / probst@dfrv.de

DEUTSCHER
FUNDRAISING
VERBAND

Wir stärken **die Kultur des Lebens**

- Geschäftsführerin Deutscher Fundraising Verband e.V. (seit Oktober 2018)
- Geschäftsführerin der Stiftung Schüler Helfen Leben, Berlin, Sarajevo (2013-2017)
- Seit 20 Jahren Sozialunternehmerin mit Schwerpunkt Bildungsbereich

Ehrenamtlich u.a. :

- Vorstand für Öffentlichkeitsarbeit bei Amnesty International DE (2009-2017)
- Kuratorium Stiftung Bildung

Überblick

- I. Grundlagen für verlässliche Partnerschaften
- II. Geeignete Partner:innen finden
- III. #GivingTuesday – Aktionstag als Chance für neue Kooperationen
- IV. Unterschiedliche Arten von Partnerschaften vereinbaren
- V. Partnerschaften wirkungsvoll auf Augenhöhe leben
- VI. Beendigung von Partnerschaften

Grundlagen für verlässliche Partnerschaften



Bild/privat

„Unter "Corporate Social Responsibility" oder kurz CSR ist die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen im Sinne eines nachhaltigen Wirtschaftens zu verstehen.“

Quelle: <https://www.csr-in-deutschland.de/DE/Was-ist-CSR/was-ist-csr.html>

Fokus dieses Webinars: (Unternehmens-)partnerschaften

Grundlagen für verlässliche Partnerschaften



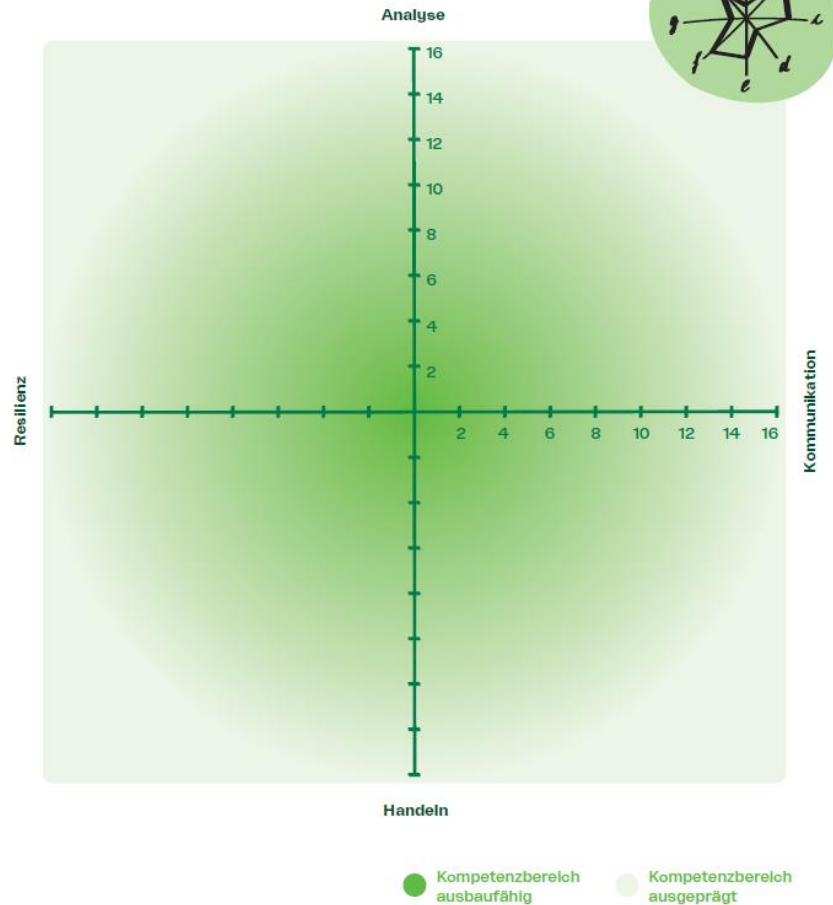
„Sich gemeinsam auf den Weg zu machen dauert meist länger, aber es ist wirkungsvoller und kann viel mehr Spaß machen!“

Grundlagen für verlässliche Partnerschaften

- kooperative Einstellung
- Transparenz / Offenheit
- Verbindlichkeit
- Gemeinsame Ziele
- gemeinsame Lernbereitschaft
- Wissensaustausch
- Feste Ansprechpartner*innen für die Partnerschaft
- Finanzielle Absicherung des gemeinsamen Projektes
- Vertrauen

Grundlagen für verlässliche Partnerschaften

3. Verbinde die 4 Punkte. Es ergibt eine Spinnennetz-Grafik.



Offenheit bezüglich eigener Kompetenzen

Hilfreiche Checkliste:

<https://www.skala-campus.org/artikel/checkliste-bin-ich-bereit-fur-gemeinsam-wirken/178>

Spannendes Webinar „Gemeinsam Wirken: Kooperationen wirksam planen“ des SKala-CAMPUS <https://www.skala-campus.org/kurs/gemeinsam-wirken/8>

Geeignete Partner:innen finden

| Möglicher Nutzen für gemeinnützige Organisationen durch die Kooperation mit Unternehmen | | | |
|---|---|---|--|
| | Wirtschaftliche Leistungserbringung | Wirkungen für Adressaten steigern | Soziales Kapital erhöhen |
| Ressourcen | <ul style="list-style-type: none"> ▪ zusätzliche Ressourcen ▪ ... | <ul style="list-style-type: none"> ▪ neue Beziehungen / Gelegenheiten schaffen ▪ ... | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Einfluss erhöhen ▪ neue Partner gewinnen ▪ ... |
| Projekte und Angebote | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zugang zu kostengünstigen Beschaffungs- und Vertriebswegen ▪ ... | <ul style="list-style-type: none"> ▪ bessere / zusätzliche / neue Angebote für Adressaten ▪ ... | <ul style="list-style-type: none"> ▪ konzeptionelle Innovationen im Arbeitsfeld ▪ ... |
| Kommunikation | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Profilierung gegenüber Politik und Verwaltung ▪ ... | <ul style="list-style-type: none"> ▪ öffentliche Wertschätzung / Aufwertung ▪ ... | <ul style="list-style-type: none"> ▪ sozialpolitische Anliegen besser kommunizieren ▪ ... |
| Organisation | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Personalentwicklung ▪ ... | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Erweiterung der Methodenkompetenz ▪ ... | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Erweiterung der Unterstützungsbasis ▪ ... |

Quelle UPJ e.V. : <https://www.upj.de/Social-Case.28.0.html>

Geeignete Partner:innen finden

**Nennen Sie 5 relevante Kontakte,
die Sie für Ihre Projekte
begeistern könnten!**

**Begründen Sie Ihre Auswahl? (z.B.
Potential)**

**Wie erreicht man diesen Kontakt?
(z.B. Brief, Veranstaltung)**

1.

2.

3.

4.

5.

Geeignete Partner:innen finden

Mögliche Rollen von Partner*innen

- ✓ **Mittelgeber*innen:** z.B. Stiftungen, Unternehmen, Spender*innen oder die Kommune
- ✓ **Meinungsführer*innen:** z. B: sehr engagierte Aktivist*innen, Journalist*innen oder Influencer
- ✓ **Koordinator*innen:** z.B. Netzwerke oder kommunale Arbeitskreise
- ✓ **Leistungserbringer*innen:** z. B. freie Träger oder NPOs mit Bildungsangeboten
- ✓ **Leistungsempfänger*innen oder Zielgruppen:** z.B. Jugendliche, die die Schule abbrechen oder auch kommunale Verkehrspolitik*innen
- ✓ **Zugangsgeber*innen:** das sind gut vernetzte Personen, die über ihre Kontakte Zugang zu wichtigen Netzwerken und Entscheidern herstellen können

Vorlage Akteur*innenmapping

<https://www.skala-campus.org/artikel/akteurinnen-mapping/176>

<https://www.skala-campus.org/kurs/gemeinsam-wirken/8/akteurinnen-identifizieren/5e70d3f3-77c5-4668-8d3c-ba0872361c57>

Geeignete Partner:innen finden und ansprechen

„Aktuelle empirische Studien zahlreicher Unternehmen unterschiedlicher Branchen belegen, dass CSR als dualer Erfolgsfaktor in den Modulen „Gesellschaft“ und „Wettbewerbsvorteil“ nur dann erfolgreich sein kann, wenn CSR strukturell im Unternehmen und in den Geschäftsprozessen verankert ist und die Fortschritte und Ergebnisse messbar sind. Unternehmen, die ihre CSR-Erfolge messen, erreichen signifikant bessere Ergebnisse.“

Eine Frage der Haltung:
Gemeinnützige Organisationen präsentieren Angebote. Sie sind keine Bittsteller*innen!

Prof. Dr. Rosemarie Stibbe, 2019, SpringerGabler

„CSR-Erfolgssteuerung – Unternehmensperspektive - Den Reformprozess verstehen, Reporting und Risikomanagement effizient gestalten“

Geeignete Partner:innen finden/Risiken vermeiden

CSR RISIKO-CHECK FÜR UNTERNEHMEN



<https://www.mvorisicochecker.nl/de>

<https://wirtschaft-entwicklung.de/wirtschaft-menschenrechte/kostenfreie-beratung>

GivingTuesday – Aktionstag als Chance für neue Kooperationen



#GivingTuesday - 30. November 2021
DER WELTWEITE TAG DES GEBENS

Bildquelle: <https://twitter.com/GivingTuesday/status/1442216649826861060?s=20>

Informationen zum GivingTuesday DE <https://givingtuesday.de/>

Informationen zum GivingTuesday weltweit <https://www.givingtuesday.org/>

GIVING TUESDAY

Der Deutsche Fundraising Verband e.V. unterstützt den #GivingTuesday u.a. mit dieser Aktionsplattform, in die ihr/Sie Aktivitäten eintragen könnt/können.

<https://giving-tuesday.info/>

Kontakt: Tari Çalışkan caliskan@dfrv.de

Beispiele #GivingTuesday



INFORMIEREN

HELFEN

SPENDEN



In 2019 wurde SOS-Kinderdörfer weltweit zum #GivingTuesday in Deutschland mit Spenden in Höhe von 282.947 € bedacht. Lassen Sie uns gemeinsam in 2020 noch mehr erreichen. **Unsere Partner Pantera und Kiehl's verdoppeln Ihre Spende* an diesem Tag.**



Das macht diesen Tag zu einem perfekten Anlass, für SOS-Kinderdörfer weltweit zu spenden. Geben Sie gemeinsam mit uns Kindern auf der ganzen Welt eine Chance, zu eigenständigen und verantwortungsvollen Persönlichkeiten heranzuwachsen, die ihr soziales Umfeld positiv beeinflussen.

Denn: Die frühe Förderung und Bildung von Kindern sind das beste Investment in eine bessere Zukunft und nachhaltiges Wachstum.

Ganz einfach viel bewirken:



Quelle: <https://www.sos-kinderdoerfer.de/givingtuesday-1>

Beispiele #Givingtuesday

Jobs Pädagogik Spenden Über uns EinrichtungenSpenden

Charity Socke bei Calzedonia

In einer gemeinsamen Malaktion mit Kindern des SOS-Kinderdorfs Düsseldorf kreierte CALZEDONIA ein eigenes Label für die extra für SOS-Kinderdorf designte Charity Socke, die in allen 115 CALZEDONIA Filialen in Deutschland und in Filialen in Österreich erhältlich ist. Am Giving Tuesday gehen 100% des Verkaufs als Spende an SOS-Kinderdorf.

© CALZEDONIA



Ich spende 

einmalig 

Lastschrift 

Jetzt spenden

Spendenkonto: IBAN DE02 7002 0500 7840 4631 39 BIC BFSWDE33MUE Bank für Sozialwirtschaft

Spenden über 

Quelle: <https://www.sos-kinderdorf.de/portal/spenden/spenden-und-helfen/giving-tuesday>

Beispiele #Givingtuesday



Quelle: <https://www.givingtuesday.org.uk/stories-of-giving-tuesday/>

#Givingtuesday / Corporate Volunteering

Die richtige Aufstellung für Corporate Volunteering Einsichten aus den DAX30



Quelle: https://widersense.org/content/uploads/2020/01/20181205_corporate-volunteering_beyond-philanthropy_uni-mannheim_es.pdf?x94856

Zusammengefasst:

Haben Corporate Volunteering Praktiker ihr Spielfeld klar definiert, den richtigen Anstoß gegeben, solides Coaching gesichert und die Performance stets im Blick, so kann Corporate Volunteering gewinnbringend für das Unternehmen, die Mitarbeiter sowie für die gemeinnützigen Organisationen sein.

Unterschiedliche Arten von Partnerschaften vereinbaren



Informieren

Mitmachen

Spenden

SPENDEN ▶

UNICEF bietet Unternehmen, die an einer Zusammenarbeit interessiert sind, unterschiedliche Kooperationsmodelle an. Sie möchten sich engagieren? Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme!

Hier unsere Vorschläge für eine Zusammenarbeit:

- + **Strategische Partnerschaft**
- + **Marketingkooperation (CRM)**
- + **Unterstützer**
- + **Spenden statt schenken**

SO KÖNNEN WIR UNSERE PARTNERSCHAFT GESTALTEN

- + **Mitarbeiterengagement**
- + **Kundenaktion**
- + **Nothilfepartnerschaft**
- + **Grußkarten**

Quelle: <https://www.unicef.de/spenden/unternehmen-helfen/als-firmenpartner-helfen>

Unterschiedliche Arten von Partnerschaften vereinbaren

| Aktion | Strategische Partnerschaft |
|---------------------|-----------------------------------|
| personenabhängig | personenunabhängig |
| kurzfristig | mittel- und langfristig |
| bedarfsorientiert | kontinuierlich und zielorientiert |
| aktionsgetrieben | Geplant und evaluiert |
| Einzelkämpfer*innen | in das Management integriert |
| intuitiv | prozessgesteuert |
| | |

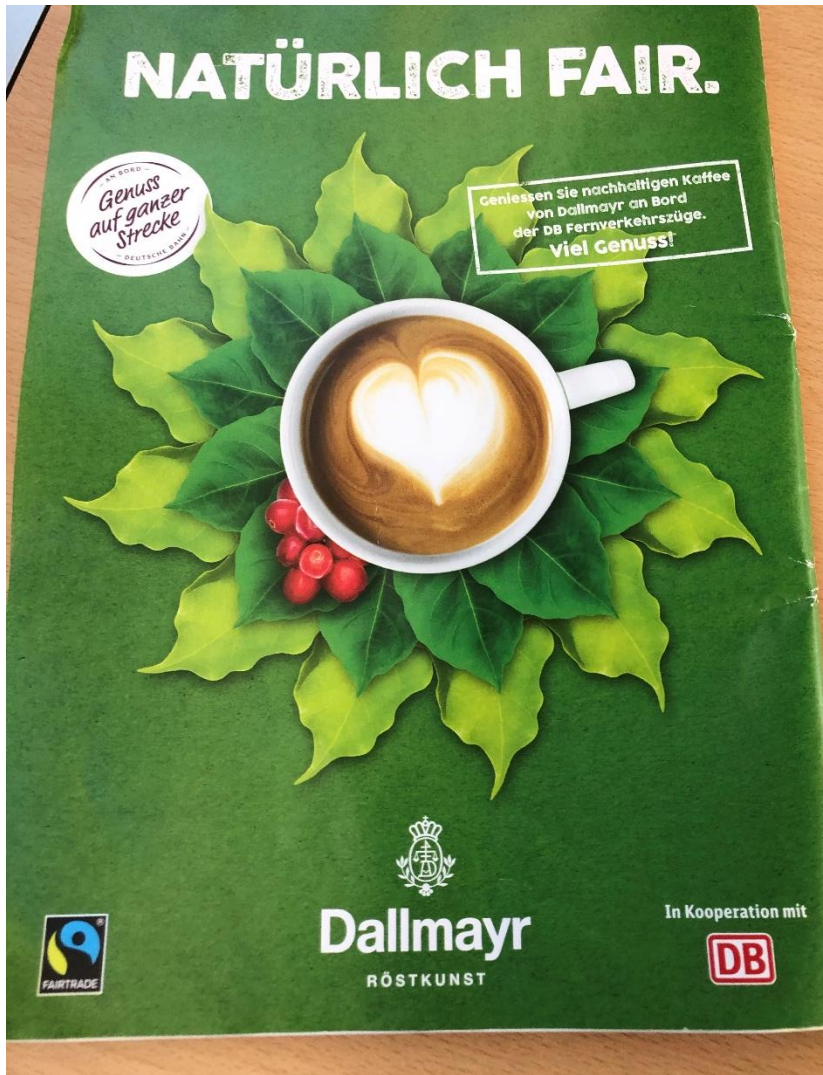
Unterschiedliche Arten von Partnerschaften vereinbaren



Wie bei einem Aktionstag wie #GivingTuesday können auch andere Veranstaltungen und Anlässe als Startpunkt und Kennenlernen der Kooperationspartner genutzt werden.

Der Deutsche Fundraising Verband e.V. hat beispielsweise zum Deutschen Fundraising Kongress eine Kooperation mit PIN gestartet.

Unterschiedliche Arten von Partnerschaften vereinbaren



Hier ein Beispiel für eine langfristige komplexe Partnerschaft.

Partnerschaften wirkungsvoll auf Augenhöhe leben

| Grundlage | Kommunikation |
|--|---|
| Zielplanung | Schriftlich fixieren und regelmäßig gemeinsam reflektieren |
| Aktivitätsplanung | Schriftlich fixieren und regelmäßig gemeinsam reflektieren |
| Ressourcenplanung | Schriftlich fixieren und regelmäßig gemeinsam reflektieren |
| Ansprechpartner*innen | Schriftlich und persönlich vorstellen, Wechsel mitteilen |
| Gemeinsames Lernen / Wissensaustausch | Gemeinsame Plattform und Austauschroutine etablieren |
| Vertrag (Kooperation, Sponsoring, Projekt, Volunteering) | Schriftlich fixieren, Management (Prokura) Ebene |
| Verbindlichkeit und Vertrauen aufbauen | Rückmeldung geben, Fehler und Missverständnisse offen, persönlich ansprechen, Gesprächsprotokoll anfertigen |

Partnerschaften beenden



Das schriftliche Fixieren von **Vereinbarungen** und **festen Terminen** zur Reflexion sind sehr wichtig für Verbindlichkeit der Kooperation und sind zugleich eine Prävention von Missverständnissen und das „Verschleppen“ von Dissonanzen.

Feste Termine für Gespräche und Entscheidungen für das Beenden oder Weiterführen der Partnerschaft sollten ebenfalls fixiert sein. Ein transparentes Verfahren zur Entscheidungsfindung und Abwicklung helfen zusätzlich.

Partnerschaften beenden

Ende ohne Schrecken:

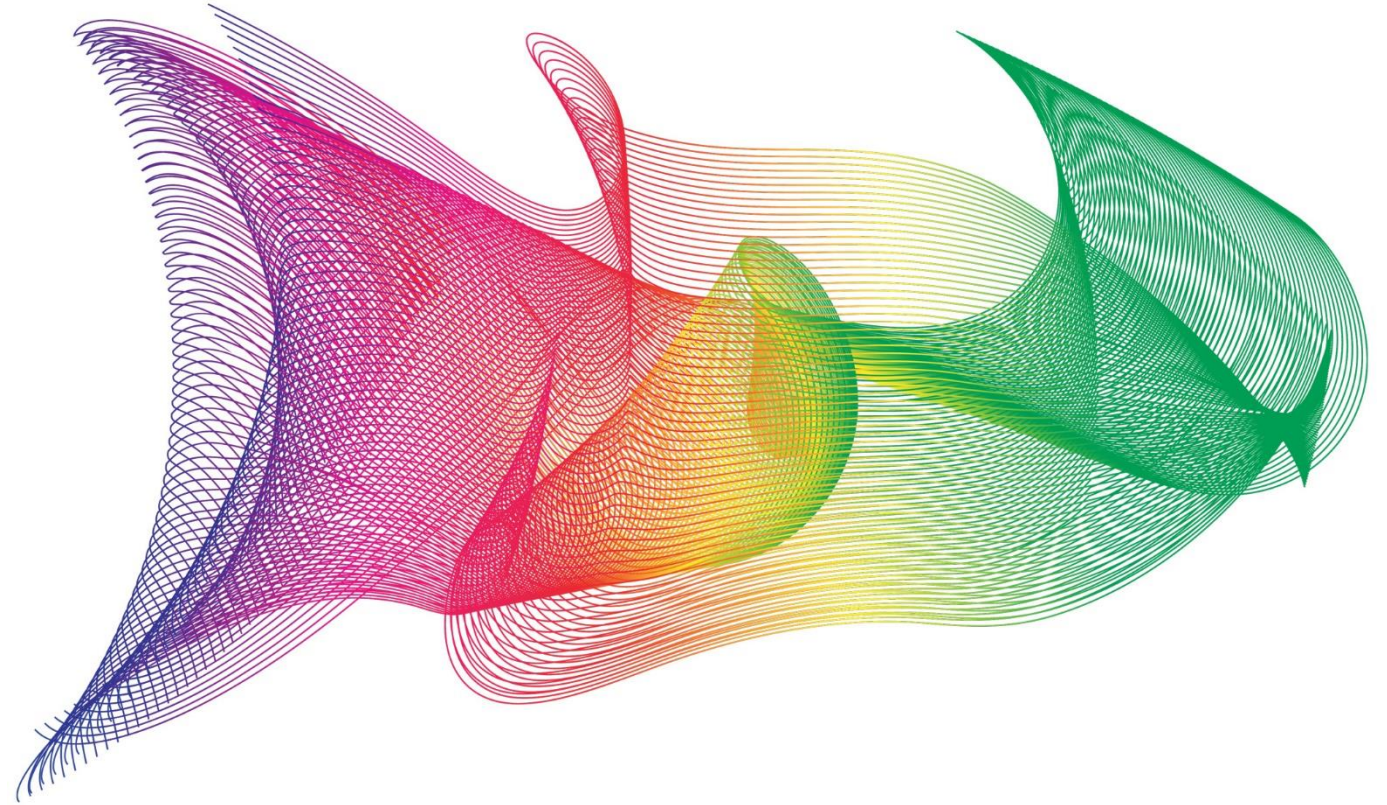
Bei der Beendigung einer Partnerschaft sollte es ein Abschlussgespräch mit allen intensiv Beteiligten geben sowie einen Abschlussbericht, der die gemeinsamen Erfolge herausstellt.

Zum gemeinsamen Lernen gehört in diesen Abschlussbericht auch, dass die Herausforderungen klar benannt werden und mögliche Handlungsansätze für die Zukunft.

Viel Erfolg und eine Handbreit Wasser unterm Kiel bei euren Partnerschaften!

ONLINE-STIFTUNGSWOCHE

Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit!



Eine Initiative von



Projektträger



In Kooperation mit



Mit Unterstützung von



Quellen und Tipps zum Nachlesen



WIR FÖRDERN UND STÄRKEN ENGAGEMENT UND EHRENAMT

Die Reihe findet in Kooperation mit dem Deutschen Fundraising Verband statt

- + Teil 1: Fundraising braucht (die) Führung: Was ich als Vorstand oder Geschäftsführer:in im Verein wissen sollte
- + Teil 2: Auf los geht's los! 1x1 des Fundraisings
- + Teil 3: Klick Dich reich? Einführung in das Online-Fundraising
- + Teil 4: 3,2,1 und los! In drei Schritten Fördermittel für gemeinnützige Aktivitäten einwerben
- + Teil 5: Auf den Punkt! Die eigene Arbeit Förderern präsentieren
- + Teil 6: Wer schreibt, der bleibt? So gelingt der nächste Spendenbrief und weitere wertschätzende Kommunikation
- + Teil 7: Klippen gekonnt umschiffen! Ethik und Transparenz im Fundraising
- + Teil 8: (K)eine Nummer zu groß für mich? Große Spenden und Sponsoring auch für kleine Organisationen

OHNE MOOS NIX LOS?! FUNDRAISING UND FÖRDERMITTEL 8-teilige Webinarreihe:

Gute Ideen brauchen gutes Geld. Soviel ist auch im Ehrenamt häufig klar. Doch woher nehmen? Welche Möglichkeiten gibt es als Verein oder ehrenamtliche Initiative, strukturiert Gelder und Unterstützung einzuwerben? Wie bereite ich meine Organisation darauf vor? Welche Werkzeuge unterstützen mich dabei? Unsere Online-Seminarreihe gibt Orientierung für alle, die im Ehrenamt aktiv sind und für Ihre Ideen auf der Suche nach kreativer finanzieller Unterstützung sind.

<https://www.deutsche-stiftung-engagement-und-ehrenamt.de/dseeerklaert/fundraising-und-foerdermittel/#toggle-id-1-closed>

Quellen und Tipps zum Nachlesen



Wir stärken **die Kultur des Gebens**

Die Regionalgruppe Berlin lädt herzlich zu ihrem letzten virtuellen Fundraising-Treffen in diesem Jahr ein. Unser Thema:
“Unternehmenskooperationen 2.0 – Wo stehen wir heute?”

Mittwoch, 03. November 2021, 18 Uhr – 19:30 Uhr

<https://www.dfrv.de/events/fundraisingtreffen-der-regionalgruppe-berlin-2/?fbclid=IwAR03qRZNydmC64ezNaJMUW3ypSkLbys4AjOtg9XXjOR3a2i2-WbfN8MZHk8>

Der Deutsche Fundraising Verband e.V. lädt Interessierte herzlich zu den Treffen der ehrenamtlichen Regional- und Fachgruppen ein.

Regionalgruppen: <https://www.dfrv.de/ueber-uns/fundraising-regional/>

Fachgruppen:
<https://www.dfrv.de/ueber-uns/fachgruppen/>

Weitere Veranstaltungen:
<https://www.dfrv.de/veranstaltungen/?kategorie=635&bundesland=&search=>

Kostenfreies Infopaket:
<https://www.dfrv.de/infopaket/>

Quellen und Tipps zum Nachlesen

Hier eine Auswahl von weiteren hilfreichen Quellen zum Weiterlesen

<https://www.deutsche-stiftung-engagement-und-ehrenamt.de/dseeerklaert/fundraising-und-foerdermittel/>

<https://www.upj.de/Social-Case.28.0.html>

<https://www.csr-in-deutschland.de/DE/Unternehmen/CSR-Impulse-von-Unternehmen/Kleinere-Unternehmen/fairafri-gmbh.html>

<https://widersense.org/notes-from-the-field/partnerschaften-auf-angenhoehe-das-verhaeltnis-zwischen-foerderern-und-ihren-empfaengerorganisationen/>

<https://widersense.org/wissen/studien/corporate-volunteering/>

<https://www.vertrauen-macht-wirkung.de/neun-thesen-fuer-die-stiftung-der-zukunft/>

<https://www.mission-based.de/kolumne/kolumne-lesen/erfolgreicher-spendenauf-ruf-5-tipps-fuer-fortgeschrittene-kopie.html>

<http://freiwilligenagentur-cottbus.de/wp-content/uploads/2020/05/Leitfaden-CV-mail.pdf>

„Die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Non-Profit-Organisationen als Innovationsquelle“ (Bachelorarbeit, Tamar Beruchashvili , 2014)

https://www.upj.de/fileadmin/user_upload/MAIN-dateien/Infopool/Diplom/beruchashvili_innovation_2014.pdf

https://www.csr-in-deutschland.de/DE/Unternehmen/CSR-Self-Check/form_node.html;jsessionid=58CAA3319707DC11F82ED1B100C52FC9

<https://www.phineo.org/kooperationen-matching>

<https://www.phineo.org/publikationen>

<https://ccc.bc.edu/content/ccc/blog-home/2020/03/corporate-citizenship-responses-to-COVID-19.html>