

Non-Profit-Organisations-Sponsoring – Handlungsempfehlungen zur erfolgreichen Anfrage von Spendengeldern für einen Kinderbetreuungsmarktplatz

**Master of Science in Business Administration
with Major Innovation Management der Fernfachhochschule Schweiz**

Autor(en): *Joachim Fust*
Jr. Pedro Cochachin 357, Huaraz, Peru
joachim.fust@students.ffhs.ch

Paola Heckenmeyer
Mittelweg 6A, 3063 Ittigen
paola.heckenmeyer@students.ffhs.ch

Sandro Huber
Hörnlistrasse 14, 9500 Wil
sandro.huber@students.ffhs.ch

Fabian Kaiser
Am Irkales 2, 9490 Vaduz, Liechtenstein
fabian.kaiser@students.ffhs.ch

Einreichdatum: *31.05.2022*

Referent: *Dr. oec., Stephanie Grassl*

Co-Referent: *Dr., Armon Pfister*

Vorwort

Wir durften im Rahmen des Moduls INN51, Project I «Strategic Planning» während unseres Masterstudienganges Business Administration an der Fernfachhochschule Schweiz FFHS die Welt der Non-Profit-Organisationen vertieft kennenlernen und dabei viel über die Arbeit des Non-Profit-Fundraisings lernen. Die Aufgabenstellung und die damit verbundene Zusammenarbeit mit dem Verein Babsy wurde uns zwar von der FFHS zugeteilt, doch dies schmälerte unsere Motivation nicht diese Herausforderung anzunehmen. Unsere Projektgruppe hatte sich schon in früheren Projekten bewährt und wir waren daher ein eingespieltes Team, um für Babsy einen Mehrwert zu generieren. Zudem beinhaltete unsere Projektgruppe Eltern mit kleinen Kindern, wodurch die Sensibilisierung für das wichtige Thema, die Kinderbetreuung während Randzeiten und bei speziellen Anlässen, schon stattgefunden hatte.

Im Verlauf dieser Arbeit haben sich zwar gewisse Stärken der einzelnen Gruppenmitglieder gezeigt, so haben sich bspw. einige etwas mehr mit der Erarbeitung der Theorie oder andere mit den Ergebnissen befasst, doch alle Entscheidungen, Inhalte und Textentwürfe wurden stets mit der Gruppe abgesprochen und somit auch die Arbeitsbelastung sinnvoll aufgeteilt.

Am Ende dieser Arbeit kamen wir zum Schluss, dass Non-Profit-Fundraising ein breites Spektrum an Fähigkeiten aus den Bereichen Wirtschaft, Psychologie und insbesondere der Kommunikationstheorie benötigt. Wir haben während der durchgeführten Erhebung Informationen von verschiedenen spendenwilligen Institutionen erfahren, wie unterschiedlich die Wahrnehmung einer Non-Profit-Organisation sein kann und wie kleine Details über den Erfolg oder Misserfolg einer Spendenanfrage entscheiden können – zu unserem Erstaunen. Ferner wurde uns bei der Erarbeitung der Ergebnisse klar, dass es beim Non-Profit-Fundraising im Grundsatz um ähnliche Themen wie bei der Kapitalbeschaffung von gewerblichen Unternehmen geht.

Für diese wertvolle Erfahrung und die stets sehr angenehme und effiziente Zusammenarbeit möchten wir dem Verein Babsy und insbesondere der Gründerin von Babsy, Andrea Schöllnast sowie unserer FFHS-seitigen Projektbetreuerin Dr. Stephanie Grassl herzlich danken. Nur durch diese Unterstützung und die Möglichkeit zur jederzeitigen Absprache – sogar während Auslandsaufenthalten – war die Erstellung dieser Arbeit überhaupt möglich.

Management Summary

Die vorliegende Forschungsarbeit wurde zu einer Problemstellung von Babsy geschrieben. Das Start Up wurde als Non-Profit-Organisation (NPO) mit dem Ziel gegründet, einen sicheren Marktplatz für Eltern und Kinderbetreuer:innen zu schaffen. Eltern und Sitter sollen sich sicher, schnell und seriös finden können. Der ehrenamtliche und gemeinnützige Verein Babsy setzt sich dafür ein, dass sichere Kinderbetreuung für alle möglich wird und unterstützt Eltern und Sitter bei der Suche. Ziel der Arbeit ist es, Babsy neue Wege und Möglichkeiten bei der Beschaffung von Unterstützungsgeldern aufzuzeigen. Im Rahmen dieser Forschungsarbeit sollen dafür Textbausteine erarbeitet werden, welche es dem Start Up vereinfachen, Anträge für Förder- und Unterstützungsgelder bei entsprechenden Institutionen einzureichen. Dazu zählen neben öffentlichen Institutionen und Wettbewerben auch Stiftungen sowie Unternehmen.

In einem ersten Schritt und zum besseren Verständnis der Problemstellung wurden die theoretischen Grundlagen erarbeitet. Dabei liegt der Fokus auf den Herausforderungen und der Finanzierung von NPOs und Vereinen sowie der Benefits Theory von Prof. Dennis Young. Diese Theorie beschäftigt sich mit den Hintergründen und Motiven des Austausches zwischen Spendern und Spendennehmern und gilt in Fachkreisen als wichtigste Theorie im Bereich Finanzierung beziehungsweise Fundraising von NPOs.

Die vorliegende Forschungsarbeit hat mit fünf qualitativen Leitfadeninterviews die Spendenbereitschaft und Spendenanforderungen in den Bereichen öffentliche Hand, private Unternehmen, Stiftungen sowie Anbietern von Wettbewerben erforscht. Die Ergebnisse werden in der vorliegenden Arbeit ausgewertet und präsentiert. Als Resultat der verschiedenen Interviews konnten unterschiedliche Textbausteine erarbeitet werden, die Babsy künftig helfen sollen, Spendenanträge speditiv und effizient erledigen zu können. Ausserdem wurden Handlungsempfehlungen ausgesprochen, die weitere Aspekte dieses Vorhabens in Betracht ziehen und ebenfalls als Unterstützung dienen sollen. Hierbei galt der Fokus der finanziellen Sicherheit und der Planungssicherheit für den darunterliegenden Verein.

Die Haupteckdaten dieser Forschungsarbeit liegt darin, dass es in der aktuellen Zeit mit den herrschenden geopolitischen Herausforderungen für Start-Ups und generell für junge Unternehmen sehr schwierig ist, an Unterstützungsgelder zu gelangen. Des Weiteren zeigen die Kernaussagen der Leitfadeninterviews, welche Gedanken sich die möglichen Zielgruppen bereits gemacht haben und welche offenen Fragen bei möglichen Anträgen adressiert werden müssen.