

„Mobilität sollte höchste Priorität genießen“

Maik Meid über den Einstieg ins Online-Fundraising.

Der Fundraising-Experte empfiehlt, strategisch vorzugehen, um die besten Entscheidungen treffen zu können: Welche Werkzeuge, Anbieter und Social Media Kanäle sich in welchen Fällen eignen, erklärt Maik Meid im Interview – und gibt darüber hinaus wertvolle Tipps für Einsteiger. Maik Meid, Jahrgang 1976, ist Fundraising-Manager (FA), freier Berater, Dozent und Referent aus dem Ruhrgebiet mit dem Schwerpunkt Organisationen aus der Sozialwirtschaft. Er ist Mitgründer und Gesellschafter der caretelligence Media Monitoring GmbH, Blogger und Digitalmensch.

Maik, wenn eine kleine Organisation ins Online Fundraising einsteigt: Welche Werkzeuge sollte sie nutzen? Welchen Anbieter?

Um das gut entscheiden zu können, sollten sich gerade kleine Organisationen Zeit nehmen, sollten sich umschauen, und schauen, wie Online-Fundraising in den vorhandenen Fundraising-Mix passt. Sprich, man sollte sich das grundlegend und strategisch überlegen. Dabei entscheidet sich zum Beispiel auch, ob ich primär auf meiner eigenen Website mit einem Spendenbutton oder auf externen Plattformen in Projektform fundraise möchte. Soll es spielerisch modern, mit Schiebern und vielen Bildern zum Projektnutzen oder eher statisch und konservativ sein? Hinzu kommen Fragen, ob und welche Rolle Newsletter und E-Mails spielen sollen. Und dann kann man genau schauen, welcher Anbieter die Dinge ermöglicht, die der Organisationsstrategie am nächsten kommen und ob dessen Leistungen im Investitionsbudget liegen. Der Anbieter sollte technisch stets auf dem Laufenden und einfach bedienbar sein, für Spender und Organisation, da gerade im ehrenamtlichen Bereich digitale Kompetenzen noch nicht weit verbreitet sind.

Es gibt immer mehr Anbieter für Affiliate-Spenden. Lohnt sich diese Art des Fundraisings auch für Organisationen, die bisher nur wenige Spender haben?

Hier bin ich skeptisch. Zum einen, weil sich diese Anbieter aktuell mit Präsenz überbieten. Zum anderen, weil genau geschaut werden muss,

wer was für wen leistet und wer für wen wirbt. Außerdem ist der Begriff „Spende“ in diesem Fall noch zweideutig. Erfolgreich sind die Systeme nur, wenn immer wieder intern und extern bei der Unterstützer-Community darauf hingewiesen wird. Sei es in Signaturen der E-Mails oder auf der Website. Aber selbst wenn die Conversionrate dann zufriedenstellend sein sollte, kommen im Normalfall kaum relevante Summen zusammen. Wobei Ausnahmen natürlich die Regel bestätigen. Man sollte bei Affiliate einen Anbieter wählen, der geprüft seriös arbeitet, es der Organisation leicht macht und einen guten Service bietet.

Wie wichtig sind soziale Medien fürs Online Fundraising?

Grundsätzlich gilt: Organisationen sollten dort kommunizieren, wo ihre Spender und potentiellen Freunde sind, und das kann zum Beispiel auf Facebook sein. Allerdings sollte man wissen, dass sich die Gesetzmäßigkeiten und Gewohnheiten dort ständig ändern und mögliche Relevanzen nicht mehr existieren wie vor zwei Jahren. Dort eine Seite zu haben und regelmäßig Beiträge zu verfassen sorgt noch lange nicht für Erfolg. Diesen zu erzielen ist weit komplexer. Nur gut gepflegte und redaktionell ausgestattete Seiten oder Profile haben eine Chance, beim potentiellen Spender anzukommen und realisiert zu werden. Ob Twitter, Google+, Instagram und Co. gut zu meiner Organisation passen, ist themen- und ressourcenabhängig. Aus absatzorientierter Sicht spielen Facebook-Seiten übrigens noch keine echte Rolle.

Viele Websites sind noch nicht mobilfähig bzw. responsive. Ab wann soll eine Organisation auch über das Handy Spenden empfangen können?

Am besten gestern. Nein, Spaß beiseite. Mobile Spenden spielen aktuell in Deutschland noch kaum eine Rolle. Dennoch sollten die Mobilfähigkeit und der responsive Aufbau der eigenen Website höchste Priorität genießen. Das hat vor allem mit der erhöhten Auffindbarkeit bei Google zu tun. Bei der Umstellung muss man dann alle Inhalte auf den Tisch legen und schauen, wie eine inhaltliche Optimierung für unterschiedliche Geräte gelingen kann. Und dazu gehört auch der Spendenbereich. Tendenziell wird sich das mobile Spenden ähnlich wie der mobile eCommerce entwickeln. Es gilt, darauf vorbereitet zu sein, sonst ziehen die Spenden an einem vorbei.

Hast Du einen allgemein gültigen Tipp für Online-Fundraising-Einsteiger?

Machen. Im Ernst. Und von Anfang an in der Organisation klarstellen, dass Online-Fundraising ein wichtiger Teil des Fundraisings ist. Persönlich habe ich die Erfahrungen gemacht, dass Aktions-Fundraising zum Start ganz gut funktionieren kann. Anhand kleiner Aktionen können die für das Online-Fundraising notwendigen Prozesse leicht erlernt werden. Man bekommt dabei auch mit, welche Energien entstehen können. Und: Es kostet nicht viel und richtet bei Misserfolg keinen Schaden an. Wenn man zwei bis drei Aktionen gut abgewickelt hat, ist man bereit für mehr.



Maik Meid

Fundraising-Manager

Fundraising-Links zum Weiterlesen

Hier findest du zahlreiche Video-Tutorials. Nicht nur zu Online-Fundraising, sondern auch zu Digital Storytelling und Social Media.

→ www.onlinehelden.org/online-schulung/online-fundraising

Der betterplace lab Trendreport sammelt digitale Trends für den sozialen Sektor. Neben dem Trend Online-Fundraising findest du noch mehr als 30 weitere Trends.

→ trendreport.betterplace-lab.org/trend/online-fundraising

Hier tummeln sich die Profis zum Online-Fundraising. Umfassende und sehr aktuelle Seite aus der Fundraising-Welt mit Buchbesprechungen, Veranstaltungshinweisen usw.

→ sozialmarketing.de

Auf dieser Webseite versucht das Fundraiser Magazin Licht ins Dunkel des Online-Fundraising-Universums zu bringen.

→ www.fundraiser-magazin.de/index.php/aktuelle-nachrichten-archiv/online-fundraising-auf-einen-blick.html

Hier bloggen Profi-Kampagnenmacher. Unregelmäßig, aber dafür interessant.

→ www.kampagne20.de

Fallstudien und Blogbeiträge zu Fundraising, Storytelling und Kampagnen.

→ www.spendwerk.de/themen

Zahlreiche Webinare für NPO. Von Fundraising über Ehrenamtsmanagement bis hin zu Rechtsfragen.

→ www.connectinghelp.de/angebote/know-how-fuer-non-profits

Lernzentrum des Network for Good. Viele Tipps und Tricks – bieten auch Webinare an.

→ www.fundraising123.org/fundraising

In diesem umfassenden Fundraising-Archiv liegt der Schwerpunkt auf Online-Fundraising via Social Media. Eine tolle Wissensquelle!

→ www.nptechforgood.com/category/fundraising

Hier gibt es unter anderem auch den Offline-Blick auf das Thema Fundraising. Besonders Lesenswert: Die Analysen von Postmailings.

→ fundraising-knigge.de