



 Stadtsparkasse
Düsseldorf

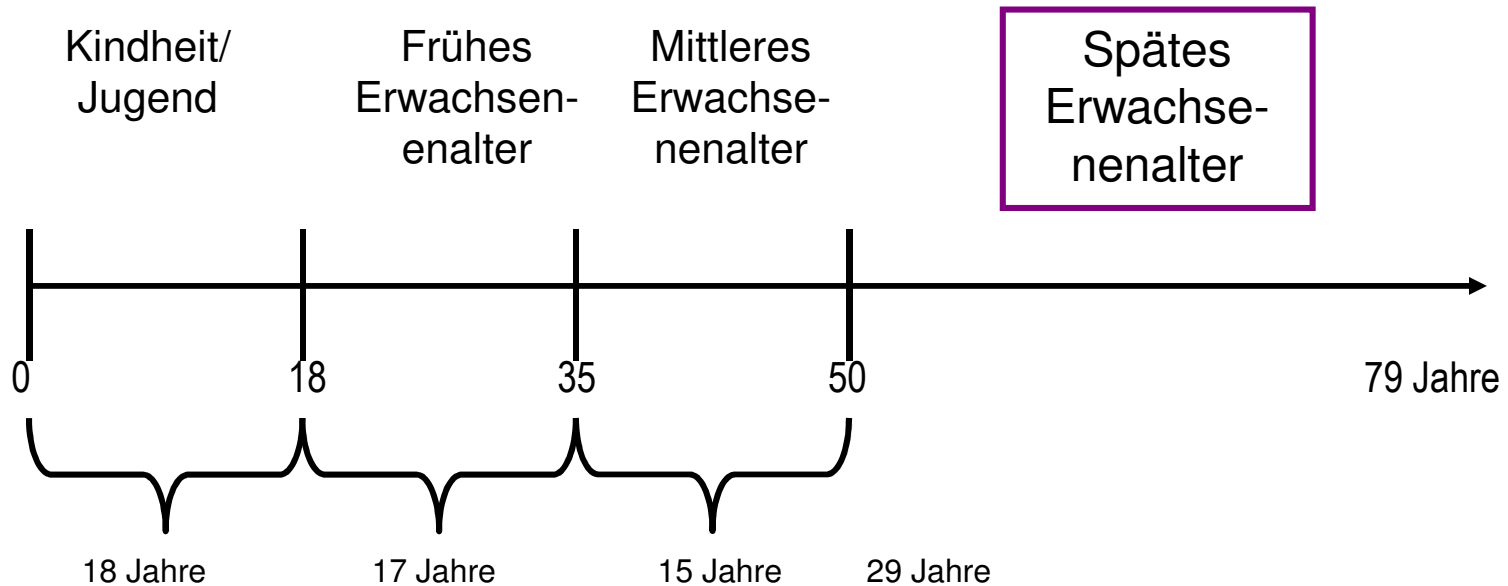
Fundraising- Die hohe Kunst der Spenderansprache

Hans-Josef Hönig

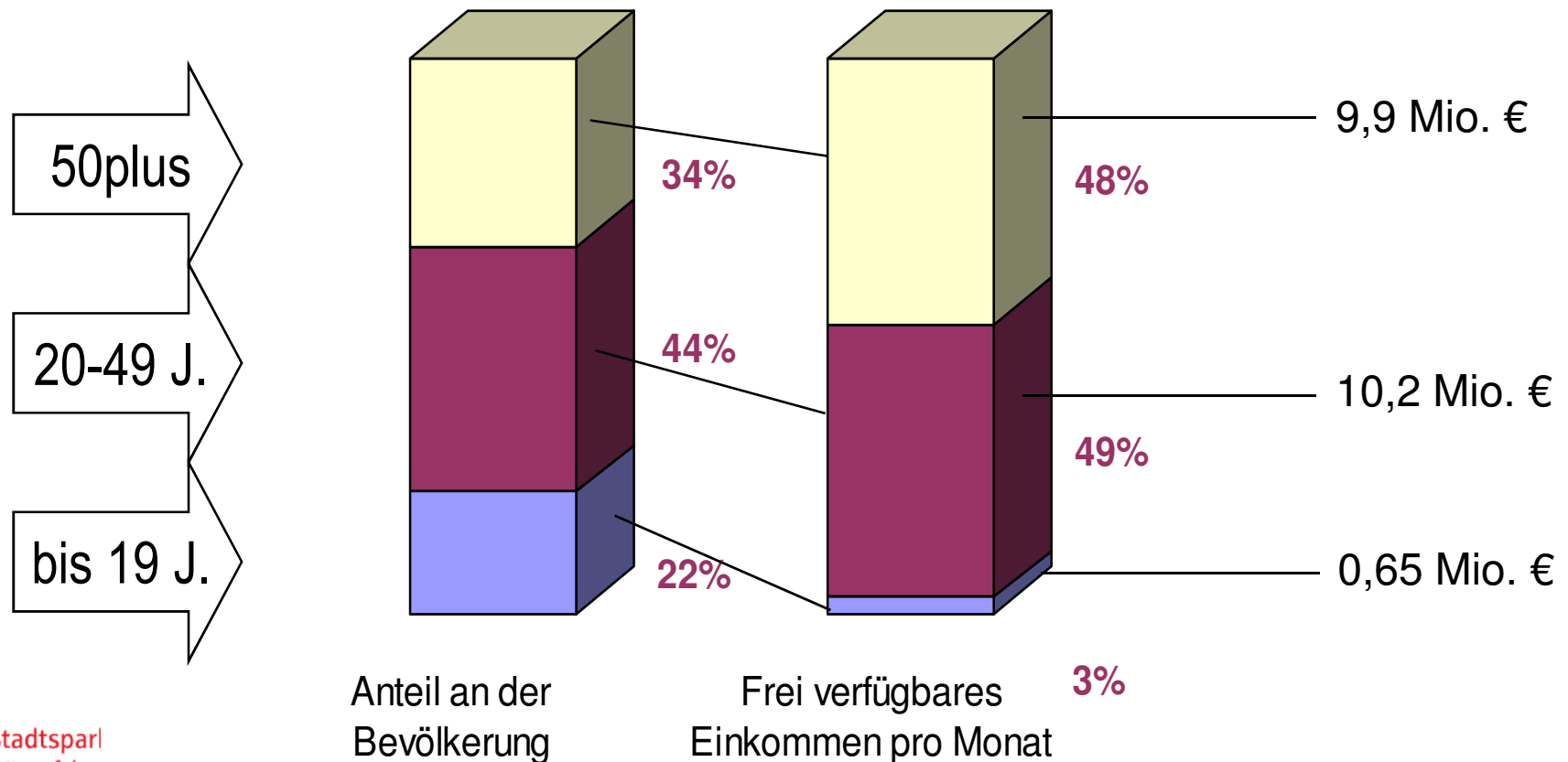
3. Düsseldorfer Stiftertage - 25. Oktober 2008

Ein Legat ist die letzte
und oft auch
die größte Spende
eines Menschen.

50plus – die längste Lebensphase



Überproportionales Ausgabenpotential



Konzeption und Erstellung einer Broschüre 1996 für die Deutsche Umwelthilfe

Zielgruppensuche

Analyse der Geburtsdaten
der Spender und Mitglieder.

Vornamensanalyse des
eigenen Adressbestandes.

Umfrage mit Angabe
des Geburtsdatums.

Auswertung der Vornamensanalyse.

Auswertung der Fragebogenaktion.

Entscheidung für die Altersgruppe
>60 Jahre.

Entscheidung für das Konzept

Analyse der Broschüren anderer Organisationen.

1. Entscheidung: Wir wollen etwas anderes produzieren.
2. Entscheidung: Die Broschüre muss sich am Verhalten und am Interesse der Zielgruppe ausrichten.

Keine rechtlichen Texte.

Separate Loseblattsammlung für rechtliche
Fragestellungen.

Darstellung der Arbeit der DUH.

Berücksichtigung des Leseverhaltens von älteren
Menschen.

Zurückhaltung in der Präsentation der DUH und des
Wunsches nach einem Legat.



*Ein Leben für die
Natur*

*Gewidmet sei dieses kleine Album all denen, die unserer
Natur helfen wollen. Sie stehen mit dem Wunsch, etwas
Großes und Sinnvolles zu tun, nicht allein.*

Wir haben gehandelt.

*Unsere Geschichte soll Ihnen Mut machen und Ihnen
zeigen, daß es Freude macht, die Zukunft mitzu-
gestalten.*

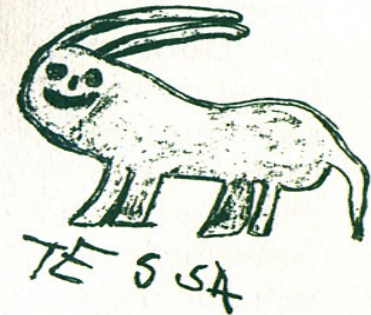
Ihre Hannelore und Fred Neubacher

*Unser Enkel Sebastian freut sich hier
über so viel nasse "Knete" zum Spielen.
Mittlerweile können wir solche
Situationen wieder einigermaßen
unbesorgt genießen.*

*Es gab aber auch Zeiten, da hatten
wir richtig Angst, daß die Kinder bald
nirgends mehr intakte Seen, Flüsse
oder Bäche finden.*



*Prost! Da stille ich meinen Durst bei einem
Spaziergang im Sommer 1956. Daran, ob das
Quellwasser auch gesund ist, habe ich damals, in den
50ern, keinen Gedanken verschwendet.*



*Ostergeschenk von Sebastian:
Ein Portrait von Tessa. Ist doch
prima gelungen, oder?*

Lebendige Flüsse - Lebensadern für Menschen und Tiere

Nur noch zehn Prozent der Fließgewässer in Deutschland bestimmen ihren Lauf selbst.

Über weite Strecken sind Flüsse und Bäche begradigt. Andere sind eingezwängt in regelrechte Betonkorsetts, ausgebaut zu riesigen Wasserstraßen. Mit den Flußwindungen verschwanden auch die Flußauen und Feuchtwiesen. Störche, Wildgänse, Seeadler, Kraniche, Kibitze und der blauschillernde Eisvogel wurden aus ihren Lebensräumen verdrängt.

Mit Projekten in der Lenzer Wische (Brandenburg), im Wulfener Bruch (Sachsen-Anhalt),



Fischotter

im Bremer Becken und an der Elbe hilft die DUH zu erhalten, was noch zu retten ist. Sie unterstützt z.B. den Kauf besonders wertvoller Feuchtwiesen an Saale und Elbe und fördert die Überflutung großer Wiesen als Weidegebiet für Gänse.

Mitarbeiter der Deutschen Umwelthilfe führen Fachgespräche mit Ministerien und anderen Gremien in Verwaltung und Kommunen, die dar-

über entscheiden, ob ein Fluß ausgebaut wird oder als intakter Lebensraum für Biber, Fischotter und Goldregenpfeifer erhalten bleibt.



*Am Strand fühlt sich unsere Evi wohl!
Obwohl sie jetzt immer so aufpassen
muß, daß keines der Kinder einen Son-
nenbrand bekommt.*

*Das mit dem Ozon gibt uns schon zu
denken, deshalb fahren wir öfter mal
mit dem Rad oder dem Zug, statt mit
dem Wagen.*



*Mit meiner Freundin
Marianne und deren
Freund.*

*Damals ließ man sich
die Sonne noch unbe-
sorgt auf den Bauch
brennen. Marianne und
ich hätten das auch
gerne getan, aber mit
dem Bikini war das ja
noch so eine Sache...*

Klimaschutz - Hängt unsere Zukunft in der Luft?

In Schlagwörtern wie "Treibhauseffekt" und "Ozonloch" schwebt das Klimaproblem als diffuse Gefahr über unseren Köpfen.

Hochwasser und Dürrekatastrophen lassen uns die Folgen der Klimaveränderung immer mal wieder direkt spüren - für kurze Zeit wenigstens. Denn, sind die Hochwasserschäden erst beseitigt, der Ozonalarm aufgehoben, die Erosionsschäden auf den Feldern verschwunden, ist die Sorge ums Klima schnell wieder vergessen.

Die Deutsche Umwelthilfe sorgt dafür, daß Klimaschutz zum Alltag gehört:



Fahrradverleih auf Gut Sunder

- Die DUH unterstützt Projekte, die dem öffentlichen Personennahverkehr den Weg ebnen. Zu viele Autos und LKWs geben zu große Mengen des Treibhausgases CO₂ ab.

- Die DUH fördert Projekte zur Erhaltung der Tropenwälder. Denn ihre Bäume wandeln CO₂ in Sauerstoff um. Für das Weltklima sind sie deshalb unverzichtbar.

- Die DUH setzt sich dafür ein, daß Energie sparsam eingesetzt, besser ausgenutzt und umweltverantwortlich erzeugt

wird. Denn die größten Mengen des Treibhausgases CO₂ entstehen immer noch beim Verbrennen von Kohle, Öl und Gas.

*Als ich so alt war wie
Evi hier, gab es rund
um den Ort noch schöne
große Obstwiesen. Zu
Evis Reiterzeit hatte
die Pracht aber schon
erheblich nachgelassen.*

*Heute ist fast nichts mehr
davon übrig...*



*Manchmal haben meine
Freundinnen und
ich Verwandten bei der
Mahd geholfen.
(Naja,...geholffen?)*

Ökologischer Landbau: mit der Natur wirtschaften - nicht gegen sie

Über die Hälfte der Fläche unseres Landes ist heute landwirtschaftlich genutzt. Und zwar ganz überwiegend von Großbetrieben.

In den vergangenen 30 Jahren wurde eine dreiviertel Million Bauern durch Großbetriebe zur Aufgabe ihrer Höfe gezwungen.

Die Folgen des Wettbewerbs um hohe Erträge zu niedrigen Preisen sind heute deutlich sichtbar:

- Lange Jahre einförmiger Bepflanzung haben das Bodenleben und die natürliche Bodenfruchtbarkeit aus dem Gleichgewicht gebracht: die Pflanzen sind krankheitsanfällig.

- Pestizide, mit denen man gegen die Krankheiten ankämpft, haben Tiere und "Unkräu-

ter" von den Äckern vertrieben, viele Arten sind ausgestorben.

- Chemische Dünger, die die mangelnde Bodenfruchtbarkeit ausgleichen sollen, tragen zur Zerstörung der Ozonschicht bei.



Tagpfauenauge

Die DUH will erreichen, daß uns die Landwirtschaft auch in vielen Jahren noch mit gesunden und wohlschmeckenden Lebensmitteln versorgen kann. Sie fördert deshalb vor allem den Aufbau von Vermarktungsstrukturen für ökologisch erzeugte Produkte. Auf der an-

deren Seite berät sie Verbraucher. Sie veröffentlicht z.B. Adressen von Direktvermarktern und Tips für den Einkauf gesunder Lebensmittel, die ihren Preis wert sind.

*Beim Fototermin an unserem
40. Hochzeitstag.
Evi meint, man sieht uns
die vielen ereignisreichen
Jahre gar nicht an. Vielleicht
liegt es daran, daß wir auf
größtenteils glückliche Jahre
zurückschauen.*



*Aber wir schauen auch nach vorn. Zuversichtlich und manchmal auch ein
bißchen mit Sorge. Wie wird die Natur aussehen, wenn Sebastian und Anja
erwachsen sind?*

*Uns reicht es nicht, die Kinder später einmal finanziell versorgt zu
wissen. Wir wollen, daß sie in einer Welt leben, die sie gesund erhält -
mit einer Natur, an der sie Freude haben können.*

*Wir haben uns deshalb entschlossen, einen Teil unseres Erbes der
Deutschen Umwelthilfe zu vermachen. Und wir möchten Sie ermutigen,
unserem Beispiel zu folgen.*

*Was Sie dazu tun müssen, erklären Ihnen Frau Bahle und Herr Rosemund
von der Deutschen Umwelthilfe auf der nächsten Seite.*

Liebe Naturfreunde



"Die DUH setzt Ihren Willen in gute Taten um.

Seit 1975 arbeiten wir daran, die Natur mit ihrer ganzen Schönheit, vor allem aber als Grundlage unseres Lebens, zu erhalten. Viele Menschen haben uns dabei geholfen. Mit aktiver Mit-

arbeit, mit Spenden für einzelne Projekte oder - wie Familie Neubacher- mit einem Testament.

Ein Vermächtnis zugunsten der Deutschen Umwelthilfe kann die Umweltschutzarbeit des ganzen Verbands unterstützen. Sie können aber auch ganz gezielt bestimmen, welche Projekte Ihr Nachlaß ermöglichen soll. Eine kleine Auswahl förderungswürdiger Projekte haben Sie auf den vorangegangenen Seiten kennengelernt. Ihr Vermächtnis hilft uns, wichtige Maßnahmen erfolgreich fortzusetzen.

Ein Vermächtnis zugunsten einer gemeinnützigen Organisation wie der Deutschen Umwelthilfe e.V. bleibt steuerfrei, fließt also ohne jeden Abzug in die Arbeit für eine gute Sache."

"Wenn auch Sie wie Familie Neubacher und einige andere vor ihnen die DUH mit ihrem Testament berücksichtigen wollen, sprechen Sie mit uns. Unter Tel. 07732/99 95-0 nehmen wir uns Zeit für Ihre Fragen.

Wir informieren Sie über anfallende Gebühren und darüber, wie Sie juristischen Fachrat in Ihrer Nähe finden. Und wir haben die wichtigsten Informationen zur Regelung Ihres Nachlasses in einem Ratgeber zusammengefaßt. Auf Wunsch schicken wir Ihnen den gerne kostenlos zu.



Entscheiden Sie selbst, auf welche Weise Sie die Zukunft der Erde mitgestalten möchten. Auch wenn Sie noch unentschlossen sind und uns zunächst erst näher kennenlernen möchten: Nutzen Sie die beiliegende Antwortkarte für einen Kontakt mit uns!"

Barbara Bahle *J. Rosemund*

Ihre Barbara Bahle und Jürgen Rosemund

Anzeige mit Anforderungscoupon in der
Fördererzeitschrift.

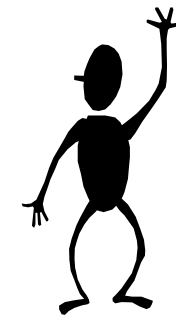
Geschenk zu runden Geburtstagen.



Nachfassmöglichkeiten

Ergänzungslieferungen zur
Loseblattsammlung.

Informationen über Aktivitäten,
die in der Broschüre beschrieben wurden



Customer RelationshipManagement (CRM) als Bestandteil einer erfolgreichen Erbschaftsmarketing-Strategie ...

Das heißt

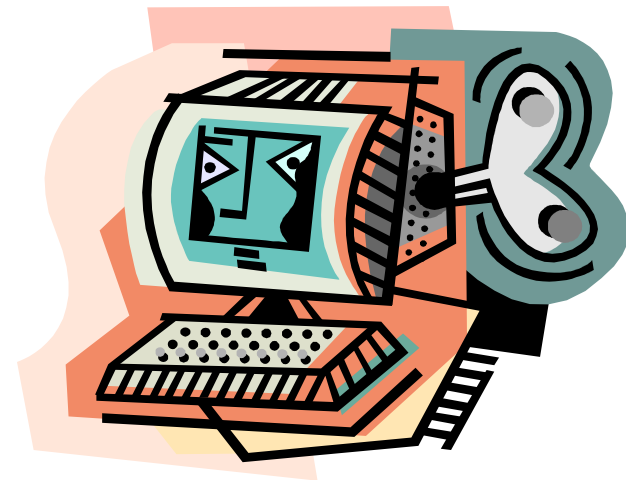
...weg von der Einheitskost hin zur Orientierung an der Spenderbeziehung

...differenzierte Ansprache der Spender und ein Produkt-angebot bzw. Dienstleistungsangebot, dass sich in hohem Maße an ihren Bedürfnissen ausrichtet

... auch im Fundraising setzt sich immer mehr die Ansicht durch, dass die Spenderbeziehung Erfolgsentscheidend ist

...der Wert eines Spenders steigt mit der Dauer der Beziehung, während verloren gegangene Spender unter Einsatz hoher Marketingkosten ersetzt werden müssen

Auswertung bisheriger
Erbschaften



Spendergenerationen und ihr unterschiedliches Spendenverhalten

Generationen im 20. Jahrhundert

Judith Nichols, Global Demographics, 1995

Geburtsjahr	Generation	Lebensstil	Finanzstil
1903-1922	Civics / Seniors	gemeinschaftsorientiert »wir haben dafür gekämpft«	vorsichtig »sparen, sparen, sparen«
1923-1939	Silents / Builders	anpassungsfähig »wir haben es verdient«	ausgeglichen »sparen, dann ausgeben«
1940-1957	Baby Boomers	idealistisch »es steht zu uns«	unbescheiden »ausgeben, dann sparen«
1958-1974	Baby Busters	reaktiv »wir werden nichts bekommen«	resignativ »es ist hoffnungslos«
1975-Gegenwart	Baby Boomlets	gemeinschaftsorientiert	noch nicht erkennbar

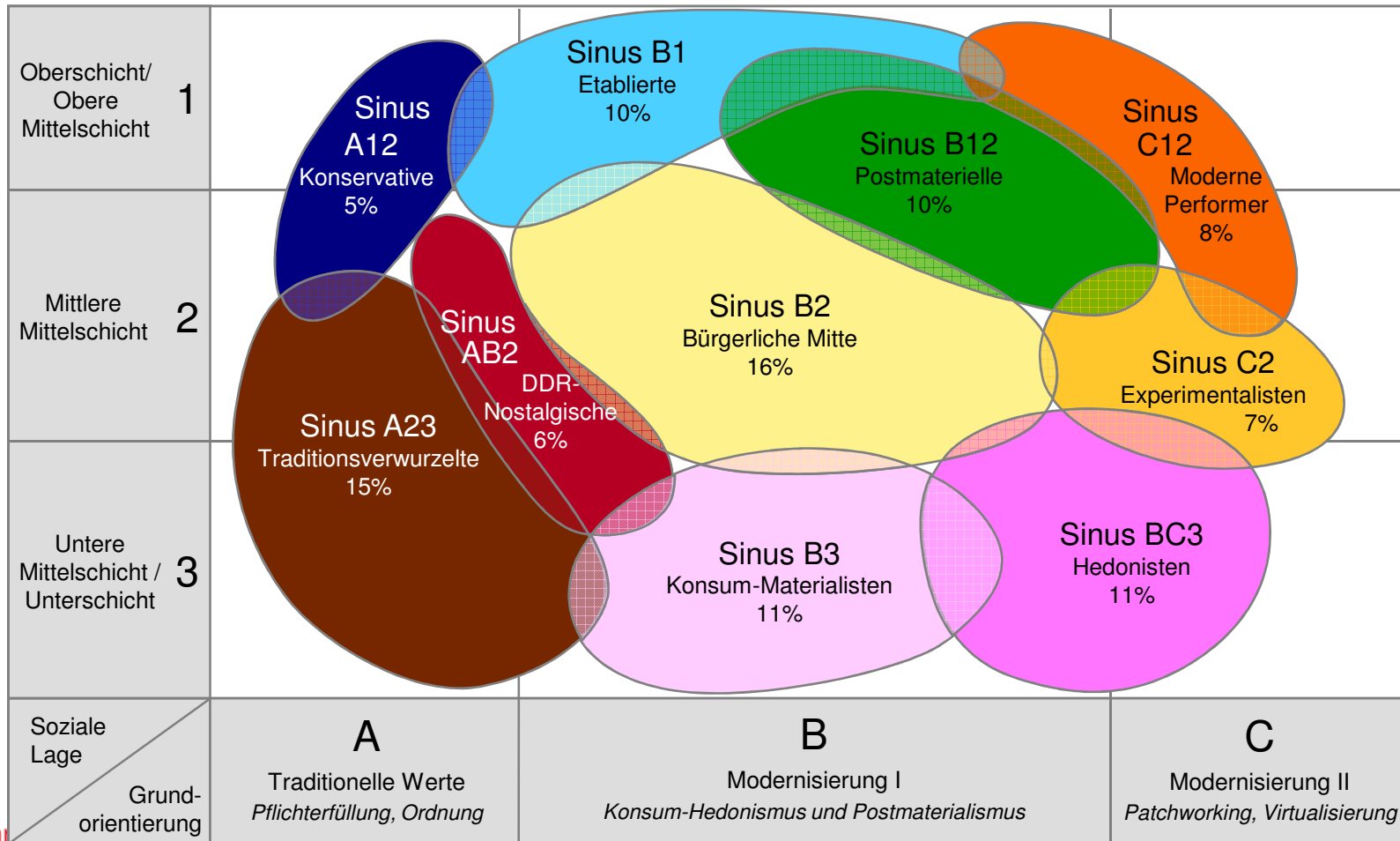
Anreicherung der Daten

- Anreicherung um ca. 90 Merkmale (Spende von AZ) pro Adresse (brutto ca. 250 Merkmale).
- Test einer Clusterbildung mit den eingesetzten Tools.

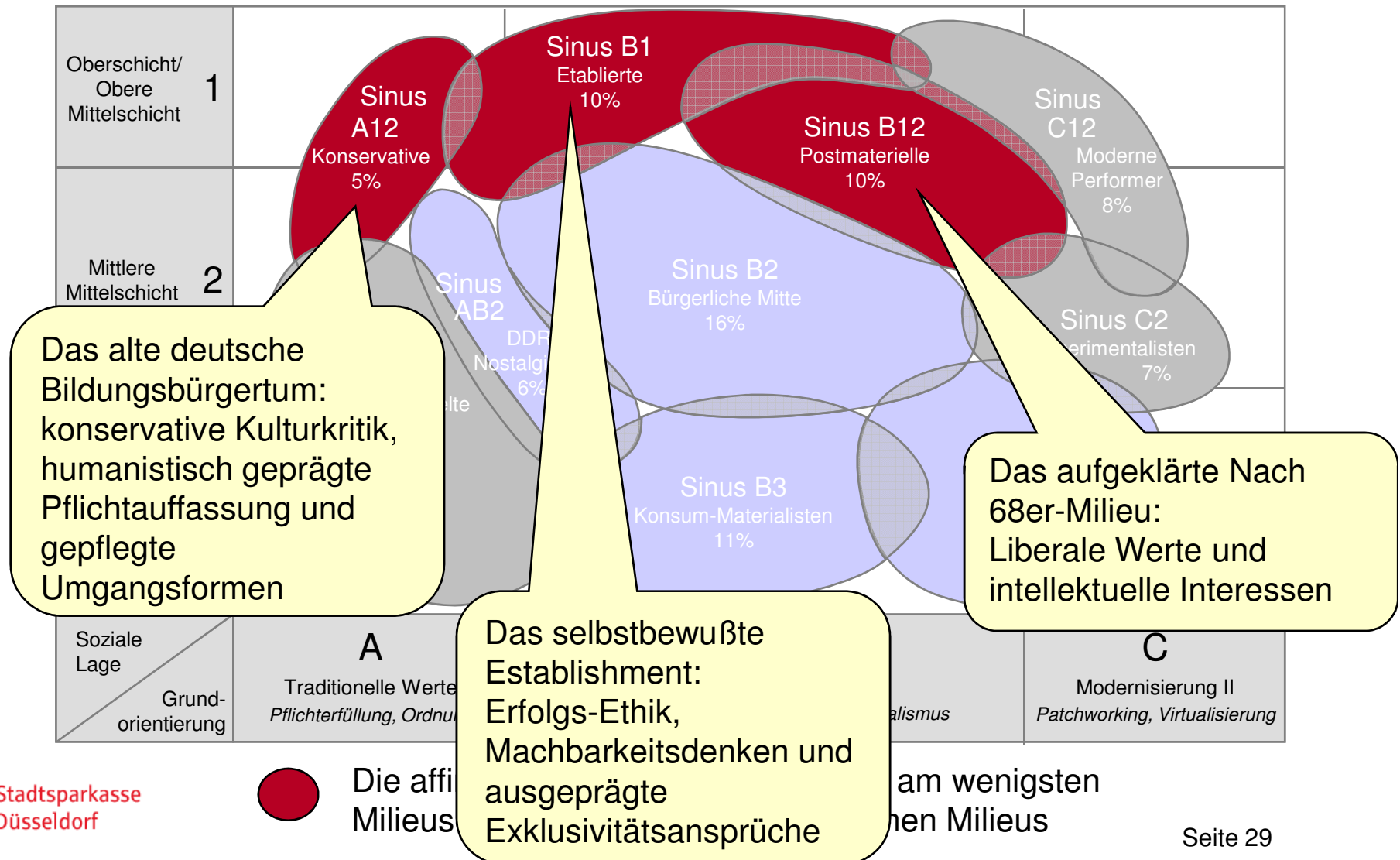
Weitere Anreicherung der Daten

- Anreicherung mit Merkmalen aus der Analyse über die Sinus-Milieus (Spende von **microm**)

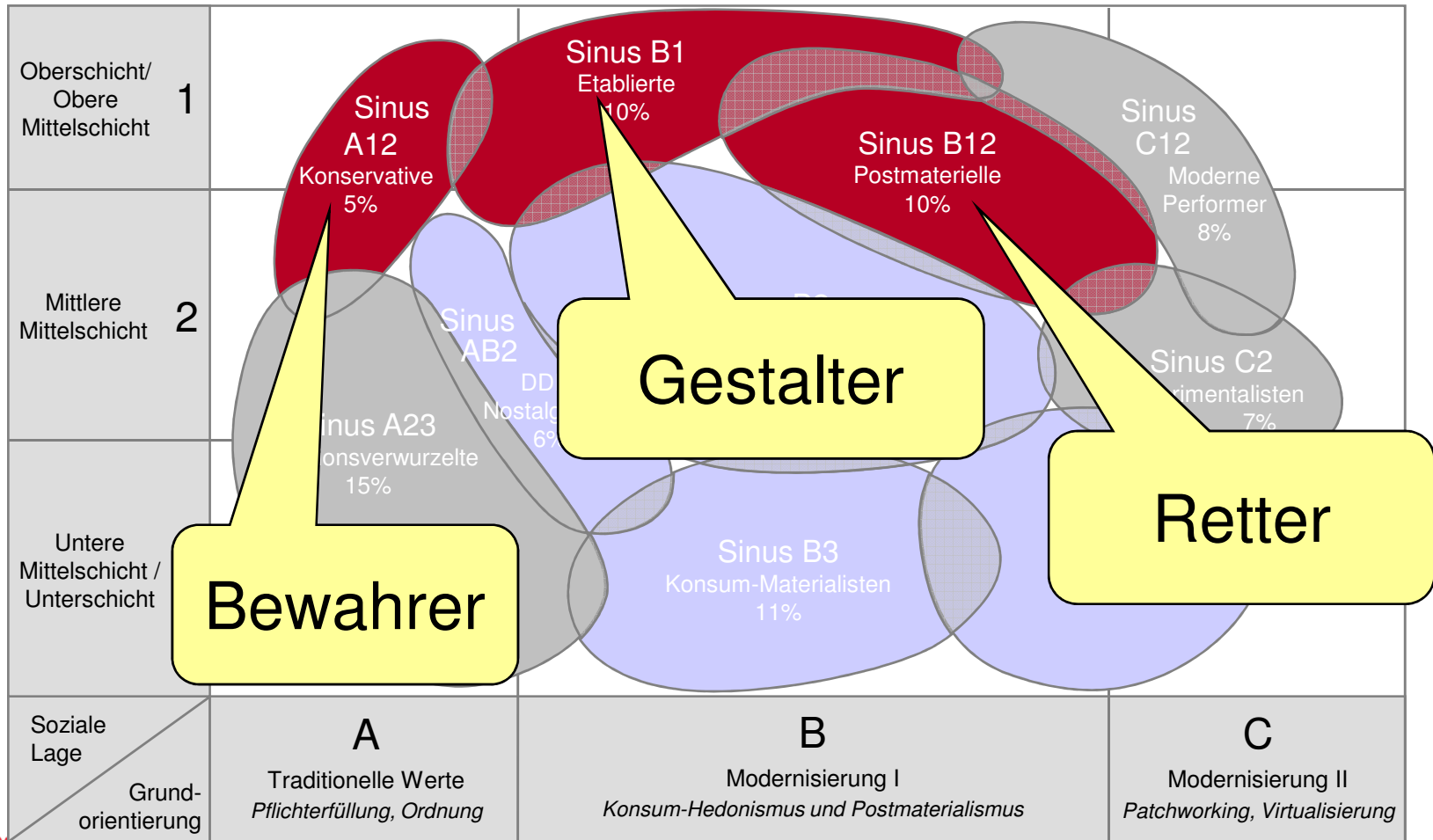
Zielgruppenfindung durch Segmentierung



Zielgruppenfindung durch Segmentierung



Zielgruppenpositionierung



Am Beispiel Freianzeigen

Der Bewahrer

»Was Du ererbt von deinen Vätern hast, erwirb es, um es zu besitzen.«

Johann Wolfgang von Goethe

Der Gestalter

**»Die Zukunft soll man nicht voraussehen wollen,
sondern möglich machen.«**

Antoine de Saint-Exupéry

Der Retter

**»Wir leben in einem gefährlichen Zeitalter. Der Mensch beherrscht die
Natur, bevor er gelernt hat, sich selbst zu beherrschen.«**

Albert Schweitzer



© H. Oetzer
*Was du ererbt
von deinen Vätern hast,*

*Erwirb es,
um es zu besitzen.*

Johann Wolfgang von Goethe, Faust

Heute mehr denn je braucht es Menschen, die sich über ihr eigenes Leben hinaus
für das Wohl von Mensch und Natur einsetzen.

Bitte helfen Sie mit, unseren Lebensraum zu bewahren –
mit einem Testament für die Natur.

Wir informieren Sie gerne. Rufen Sie uns an, oder schreiben Sie uns.

Telefon 0228.40 36 131

NABU · Ulrike Maas · 53223 Bonn



Anzeige Bewahrer

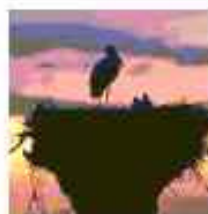
Verbandsinterne Kriterien

Verbandsübergreifendes Erbschaftsmarketing (d.h. Einbezug aller
Verbandsebenen)

Ansatz an CRM-Philosophie ausgerichtet

Grundlage: Analyse der Daten mittels Sinus-Milieus

Hohe Individualität und Flexibilität, geringe Kosten und für jede Verbandsebene
umsetzbar



„Was du ererbst von
deinen Vätern hast –
erwirb es,
um es zu besitzen.“

Johann Wolfgang von Goethe

„Ich hatte das
Glück, in Ost-
preußen auf-
zuwachsen. Mit
seinen Wäldern und
Seen, seinen
Feuchtgebieten und
seinem Reichtum an
Störchen ein Mekka
für Naturbeobach-
tungen. Schon da-
mals hat mich der
Weißstorch ganz be-
sonders fasziniert –

und er tut es auch heute noch. Die
Erlebnisse dieser herrlichen Zeit
haben sich mir tief eingeprägt.“

Mit diesen Worten umschreibt der
bekannte Tierfilmer und Natur-
schützer Heinz Stielmann seine Er-
innerungen an den Weißstorch und
die intakte Natur seiner Kindheit.

Kein anderer Großvogel hat sich
dem Menschen so eng angeschlos-
sen und wohl kein anderes Tier in
Europa ist Gegenstand so vieler
Reime, Kinderlieder und Über-
lieferungen wie der Storch.
Wer so geliebt wird, dem müsste es
eigentlich gut gehen – doch der
Mensch hat dem Weißstorch kein
Glück gebracht. Heute ist es schwer
geworden, Freund Adebär zu beo-
bachten. Viele junge Menschen

kennen den Riesen mit dem
schwarz-weißen Gefieder und den
grellroten Beinen und Schnabel nur
noch aus den Erzählungen der
Großeltern oder aus dem Märchen.
Jahr für Jahr brüten weniger der
herrlichen Vögel auf unseren Dä-
chern, bleiben mehr der gewaltigen
Horste verwaist.

Der Storch – Symbol für die bedrohte Natur

In unserem Bestreben, die Natur zu
beherrschen, haben wir dem Weiß-
storch seine Nahrungsgrundlage
und seinen Lebensraum geraubt.
Immer mehr Flussauen, feuchte
Wiesen und Weiden gehen durch
Entwässerung und intensive Land-
wirtschaft verloren. Doch wir be-
rauben nicht nur Adebär seiner
Existenz. Wir zerstören auch unse-
ren eigenen Lebensraum und den
unserer Kinder und Enkel. Wo der
Weißstorch geht, dort
müssen auch Kiebitz und Ufer-
schneppfe die Fahnen streichen,
haben Frösche und Kröten keine
Chance mehr zu überleben, ändert
sich der Wasserhaushalt im Boden
und wird auch der Mensch, allen
kurzsichtigen Profiten zum Trotz,
langfristig die Folgen seiner um-
weltzerstörerischen Eingriffe zu
spüren bekommen.

Die Schöpfung bewahren –
auf einem Testament für Mensch & Natur



**Heimische
Lebensräume brau-
chen Schutz**

Hier setzt die Arbeit
des NABU an. Für
uns ist Flächen-
erwerb und Flächenbetreuung ein
wichtiger Weg, um wertvolle
Lebensräume mit heimischen Tier-
und Pflanzenarten dauerhaft und
zuverlässig zu erhalten.
Mittlerweile besitzt der NABU weit
über 5.000 Naturschutzflächen in
ganz Deutschland, aktive
Mitglieder des NABU betreuen
bundessweit ca. 210.000 ha
Schutzgebiete.

Flächenschutz hat Tradition

Lina Hähle, die Gründerin des
heutigen NABU, erkannte bereits
1899 die Gefahr für viele natürliche
Lebensräume. So begann der

NABU schon 1911 mit dem An-
kauf von Flächen am Federsee, um
sie vor Zerstörung zu retten. Heute
besitzt der NABU allein dort über
500 ha des Federseemoores mit
wertvollster Flora und Fauna.

*"Ich kann die rücksichtslose Aus-
beutung der Natur einfach nicht
mehr
mit ansehen."*

Lina Hähle, Gründerin des NABU

**NABU – für Mensch und Natur
Wir bewahren Lebensräume**

Weitere Beispiele für große NA-
BU-Schutzgebietsprojekte sind der
Erwerb des Teichgutes Wallnau auf
Fehmarn, der Kauf der Blumberger
Teiche bei Angermünde und das
NABU-Institut für Vogelschutz in
Bergenhäusen.

Das Wasser-
vogelreservat
Wallnau
auf Fehmarn



Das 297 ha große
Vogelparadies
ist ein Beispiel für gelungenen Na-
turschutz. Wallnau gehört zu den
ökologisch wertvollsten Gebieten
an der Ostsee. In diesem Natur-
schutzgebiet mit seinen Teichen,

Rechtlicher Teil - Alleinstehende Person

Maria Meister ist Witwe und allein stehend. Sie und ihr Mann Wilhelm hatten keine Kinder. Dennoch fühlt sich Frau Meister nicht einsam. Sie hat eine gute Freundin, die um die Ecke wohnt und die Kinder der Nachbarn kommen manchmal vorbei, um sich von ihr etwas vorlesen zu lassen. Maria Meister liebt es, in ihrem Garten zu werkeln. In Urlaub fährt sie immer in ihre geliebten Berge, um dort spazieren zu gehen und die Natur zu genießen. Frau Meister ist heute 62 Jahre alt. Im letzten Monat hat sie eine Fernsehsendung gesehen, in der über Testamente, erben und vererben berichtet wurde. Seitdem macht sie sich ihre Gedanken und hat viele Fragen.

Brauche ich denn überhaupt ein Testament?

Was bedeutet in meinem Fall „gesetzliche Erbfolge“?

Wie setze ich ein gültiges Testament auf?

Herzlichen Dank

Hajo Hönig

OUTCOME
Unternehmensberatung GmbH
51149 Köln
Kölner Str. 251

Telefon: 02203 / 5994 - 0
Fax: 02203 / 5994 - 199
E-mail: info@outcome.de
Internet: www.outcome.de