



Lions Club Königstein-Burg

Protokoll Clubabend 20.09.2017

Vorsitzende: Sascha Dornbusch (Präsidentin)

Anwesende:

Karen Beier
Stefanie Boesensell
Brigitte Bremer
Sascha Dornbusch
Ulrike Frech
Elke Jonas
Dr. Susanne Köhler
Anna Kramer de Weerth
Stephanie Kuhn
Christiane Meyer-Bläser
Marion Neuschaefer-Menke
Sabine Petersen-Spindler
Astrid Rhodovi
Heide Sachter
Dr. Uta Smits
Vera Wormuth-Wahrenburg
Michaela Zahn

Entschuldigt:

Bettina Bickmann
Esther Fuchs
Gundi Gaab
Carola Feind-Just
Eva Fey
Dr. Birgitt Heil
Nihal Jäger
Marianne Kühnhold-Greißel
Friederike Kamien
Dr. Anke Ruland
Cornelia Völke
Dorothee Woschnagg
Antje Zenz-Spitzweg

Passiv:

Vanessa Heß
Barbara Kerstien
Barbara Ullrich
Anka Winberg

Gast:

Cornelia Küchen

Begrüßung:

Um 20.15 eröffnet Sascha den Clubabend und begrüßt alle Anwesenden, insbesondere die Referentin des heutigen Abends, Katrin Lindow-Schröder, sehr herzlich. Frau Lindow-Schröder ist ebenfalls Löwin und Beauftragte der EKHN für Fundraising und Sponsoring und wird einen Vortrag zu diesem Thema halten sowie Tipps geben, um weitere Spender und Sponsoren zu gewinnen und bereits Aktive zu halten. Den Inhalt Ihres Vortrags und die Präsentation findet Ihr weiter unten bzw. im Anhang

Spendenzweck für Benefizlauf und Oktoberfest:

Als **Spendenzweck für den Benefizlauf am 22. April 2018** haben wir uns nach Abstimmung am heutigen Clubabend einstimmig für die Unterstützung des Vereins "**Hilfe für krebskranke Kinder Frankfurt e.V.**" entschieden. (nähere Infos unter <http://www.kinderkrebs-frankfurt.de>)

Der Verein wurde 1983 von Eltern krebskranker Kinder gegründet, deren Kinder an der Kinderklinik des Universitätsklinikums Frankfurt behandelt wurden. Der Verein versteht sich als eine Einrichtung von Betroffenen für Betroffene. Sein Ziel ist es, junge Krebspatienten und deren Familien in der langen und schweren Zeit der stationären Intensivbehandlung und der ambulanten Nachsorge durch breit gefächerte Hilfsangebote, Fördermaßnahmen und Aktivitäten zu unterstützen.

Wir beraten darüber, ob wir eines der beiden Projekte innerhalb des Vereins krebskranker Kinder e.V. bei unseren Sponsoren besonders hervorheben, da manche Sponsoren lieber für einen konkreten Teil eines Projektes spenden möchten. Zur Wahl stehen derzeit 2 Projektmöglichkeiten. Erstens: „**P.U.L.S“**. Ein **PC gesteuerter Unterricht für langzeiterkrankte Schüler**. Zweitens: "**Sporttherapie für krebskranke Kinder und Jugendliche**". Zusätzlich könnten wir auch den Einsatz von **Clowndoktoren** in der Klinik finanziell unterstützen.

Uta wird Kontakt mit dem Verein aufnehmen und uns berichten, wo insbesondere Bedarf besteht.

Oktoberfest: Der Stand zum Oktoberfest befindet sich in diesem Jahr wieder neben der Millenium Buchhandlung. Neben dem Verkauf von frischen Waffeln wird auch wieder das Glücksrad gedreht. Es werden noch Sachpreise für die Tombolakiste benötigt. Bei Gundi in Fundus liegen noch Preise. Darüber hinaus soll der Faix Spielzeugladen im MTZ angesprochen werden, der schon einmal großzügige Spenden bereitgestellt hatte. Vielen Dank an Steffi, die im MTZ noch einmal auf die Suche nach Sachpreisspenden gehen wird.

Der Spendenerlös des Oktoberfestes geht diesmal an „Sight First“, eine Langzeitpendenaktivität von Lions International, der wir auch in den letzten Jahren schon gespendet haben. Dieses Jahr wird der Bau einer Kinderaugenklinik in Sierra Leone gefördert. Der Betrag, den wir dann „Sight First“ zukommen lassen wird im Rahmen des Spendenmarathons am 23.11. vom Sender RTL verdoppelt und durch einen Zuschuss vom Bundesministerium für internationale Zusammenarbeit sogar verdreifacht. Zusätzlich werden im Rahmen des Oktoberfestes gebrauchte Brillen an unserem Stand gesammelt. Weitere Brillen sollen von Königsteiner Optikern entgegengenommen werden. Diese Brillenspenden werden an „Brillen weltweit“ in Koblenz weitergegeben wo sie gereinigt und vermessen werden und dann Bedürftigen in Afrika und Asien kostenlos zur Verfügung gestellt werden. Gebrauchte Brillen können am Stand und bei den Königsteiner Optikern abgegeben werden. Außerdem wollen einige Clubmitglieder Optiker in Königstein sowie in Kelkheim und Oberursel ansprechen. Die Ladenbesitzer werden gebeten, Behälter mit einem

Informationsblatt, das Sascha schicken wird, in den Läden aufzustellen. Michaela hat auch einen Artikel für die Köwo geschrieben, der Donnerstag vor dem Oktoberfest erscheint. Weiterhin können die Clubmitglieder gesammelte Brillen, Sonnenbrillen und Etais noch zum nächsten Clubabend mitbringen.

Geburtstage. Marianne und Steffi hatten Geburtstag. Sascha überreicht Steffi ein kleines Geschenk, Marianne ist heute leider krank und erhält es beim nächsten Mal.

Vortrag Fundraising der Referentin Kathrin Lindow-Schröder. Eine genaue und chronologische Darstellung findet ihr auf den Folien im Anhang. Im Folgenden stehen weitere Anmerkungen der Referentin zu den in den Folien genannten Punkten.

Bedingungen des Fundraisings: Menschen wollen gerne spenden, aber es soll auch steuerlich absetzbar sein. Die Motivation der Spender ist, sie möchten der Gesellschaft etwas zurückgeben. Man baut zu den Spendern eine Beziehung auf. Frau Lindow-Schröder vergleicht Fundraising mit einer guten Ehe. Gemeinsam erarbeitet man mit den Spendern Werte und Ziele. Es ist sehr wichtig, die Spender kennen zu lernen. Damit man Anknüpfungspunkte hat, sollte man sich die Vorlieben der Spender notieren. (hat welches Hobby z. B. trinkt gerne französischen Rotwein,). Diese Daten sollten hinterlegt und auch gepflegt werden. Das sollten ein oder mehrere Clubmitglieder übernehmen. Auch sollte man sich notieren, wer nicht spenden möchte, damit man ihn nicht noch einmal anspricht. Nur so erhält man eine gute Datenqualität.

Wie stellen wir uns vor unseren Spendern dar? Die 7 Schritte des Fundraisings:

1) Wer sind wir, wo wollen wir hin? Kurze Erklärung was wir wollen. Stichwort „elevator pitch“: um einen Verantwortlichen für unsere Sache zu interessieren, sollte die Präsentation unseres Anliegens in etwa drei kurzen, knackigen Sätzen erfolgen (also ungefähr in der Zeit , die man bei einer Aufzugfahrt zur Verfügung hätte), und bringt so die Person dazu, sich für das Projekt zu interessieren.

2) Analyse der Umgebung. Ähnliche Vorhaben in der Umgebung finden. Nicht zu verliebt in die eigenen Ideen sein.

3) Risiken und Chancen analysieren. Spender pflegen. Z.B. durch Schreiben von anlassbezogenen Kärtchen (Weihnachts-, Geburtstagsgrüße), mit kleinen Verblüffungen richtig punkten, (z.B. Vorlieben, Hobbys der Spender kennen) Zuständigkeiten im Team verteilen. Netzwerk bilden, so bekommt man schneller den „Fuß in die Tür“. Spender ehren durch besondere Titelvergabe z.B. Bronze- /Silber- Goldsponsor. Spender zum Essen einladen.

4) Projekt klar definieren. Die Club Mitglieder sollten auf demselben Stand die Eckdaten das Sponsoring betreffend sein. Bei größeren Projekten, die länger als 3 Jahre dauern, sollten zwischendurch Gründe zum Feiern bestehen.

Spendenpyramide

Ganz oben stehen die 3 bis 5 handverlesenen Einzelspender. Erfahrungen sagen 20% der Spender geben 80 % des Betrags. Wie bekommt man Zugang zu anderen potentiellen Spendern? Mit der „Studie der Millieus“, die man beim Statistischen Bundesamt abfragen kann, kann man herausfinden, wo die Zielgruppe in einer Stadt wohnt, die man ansprechen könnte.

5) Zielgruppen identifizieren

6) Maßnahmen und Methoden

7) Bindungen - Dankesbriefe schreiben, dabei aufpassen, dass man nicht denselben Brief an dieselbe Person noch einmal schickt. Briefe am Jahresende mit Rückschau und Ausblick schreiben.

Club mit klarem Profil

Frau Lindow-Schröder rät dazu, sich als Club zur Suche nach Spendern ein klares Profil zu geben. Z.B. Fördern von Projekten für Jugendliche oder ob man sich regional oder überregional ausrichtet. Zwar gab es auf Ihre Frage bezüglich des Profils unseres Clubs keine spontane Meldung, jedoch haben wir laut Satzung Kinder, Jugendliche und Frauen im Fokus der Förderung.

Die Referentin gibt uns zwei Beispiele, bei denen von ihr begleitete Spendensammlungen erfolgreich durchgeführt wurden.

1. Das Geld für 13 PAUL Wasseraufbereiter konnte durch eine gezielte Aktion bei vorheriger Veröffentlichung in der Presse durch Spenden eingesammelt werden.

2. Die Elisabethenschule in Hofheim musste nach einem Wasserschaden eine Wand sanieren. (kein Lions-, aber ein berufliches Projekt mit einem Spendenbedarf von 70.000 €) Es konnten durch gezielte und persönliche Ansprache viele Spender gewonnen und auch die RheinMain Therme als Großspender erfolgreich angesprochen werden. Dazu wurden thematisch maßgeschneiderte Anschreiben/Präsentationen verfasst, in denen eine Brücke zwischen den Schülern/Eltern der Schule und der Zielgruppe des jeweiligen Spenders geschlagen wurde. Zum Schluss wurden sogar 140.000€ eingenommen.

Nächste Schritte:

Zum Thema Sponsorsuche für den Benefizlauf möchte Uli mit einem Team zusammenarbeiten. Nihal, Karen, Brigitte, Cornelia Küchen und Sascha haben sich bereits gemeldet, um dort mitzumachen. Weitere Interessenten möchten sich bitte bei Uli melden. Das Sponsorenteam trifft sich am 25. 09. um 20.00 Uhr bei Uli.

Alle Clubmitglieder werden gebeten eine Aufstellung zu machen mit Spenden, die sie in der Vergangenheit bereits für Lions erhalten haben. Zu Spenden zählen nicht nur Geldspenden sondern auch Sach- und Zeitspenden. Bitte überlegen, wie man diese Kontakte pflegen und evtl. erneut aktivieren kann. Ein Formular wird in Kürze zur Verfügung gestellt.

Christiane weist noch einmal darauf hin, dass Spenden für unseren Club besonders wertvoll sind, da sie im Gegensatz zu Sponsoreneinnahmen nicht versteuert werden müssen.

Der Clubabend endet gegen 21.45. Beim nächsten Clubabend am 4. Oktober findet unser Activity Meeting statt. Dabei geht es um ein Update und Brainstorming für Activities „mit dem gewissen Extra.“

Astrid Rhodovi

Oberursel, 03.10. 2017

Verteilt an alle Clubmitglieder per e-mail am 06.10. 2017