

## „FUNDRAISING-KICKSTART“-KOOPERATION: INTERESSENTEN-CHECKLISTE

- 1 Ist der Ausbau aktiven Großförderer-Fundraisings einheitlich gewollt im Führungsteam der Organisation? ja  
teils/teils  
nein

Kurze Begründung / Detaillierung:

---

- 2 Betreiben Sie bereits aktiv und systematisch ein konzeptionell fundiertes Großförderer-Fundraising? ja  
teils/teils  
nein

*Falls ja oder teils/teils:* In welchen Bereichen, mit welchen Ressourcen und mit welchem Erfolg (auch in EUR im letzten Finanzjahr / möglichst bitte Finanzbericht beilegen):

---

- 3 Gibt es Personen in der / rund um die Organisation, die geeignet, willens und in der Lage sind, sich künftig im Rahmen der Gain4Good-Kooperation stark/stärker im Großförderer-Fundraising zu engagieren (z.B. aus Beirat, Kuratorium oä)? ja  
teils/teils  
nein

Kurze Begründung / Detaillierung:

---

- 4 Ist die Organisation gewillt, eine Leistungserbringung bzw. Nutzensteigerung für Dritte („Sponsoring“ bzw. „Shared Value“) in stärkerem Maße als bisher zu ermöglichen? ja  
teils/teils  
nein

Kurze Begründung / Detaillierung:

---

- 5 Gibt es aktuell größere (mehrjährige) strategische Themen / Entwicklungsprojekte, bei denen Partnerschaften besonders naheliegend, attraktiv und hilfreich erscheinen? ja  
teils/teils  
nein

Kurze Begründung / Detaillierung:

---

- 6 Erfolgreiches Großförderer-Fundraising erfordert eine Anlaufphase. Passt es zu Ihren Planungen, dass bis zur Erzielung von Überschüssen 1-1,5 Jahre vergehen können (als marktüblich gelten sonst sogar 2-3 Jahre)?
- ja  
teils/teils  
nein

Kurze Begründung / Detaillierung (bitte inkl. grober Angabe finanzieller Bedarfe/ Erwartungen im Zeitverlauf):

---

- 7 Gibt es eine formulierte und gelebte Strategie für das Marketing / die Markenentwicklung der Organisation, auf die sich ein künftiges Fundraising stützen kann?
- ja  
teils/teils  
nein

Kurze Begründung / Detaillierung (bitte Marketingkonzept beilegen und ungefähres Jahresbudget angeben):

---

- 8 Existiert eine nennenswerte Kontaktbasis in den verschiedenen Großförderer-Zielgruppen seitens der Organisation, die in jüngerer Vergangenheit mit gewisser Regelmäßigkeit bearbeitet/kontaktiert wurde?
- ja  
teils/teils  
nein

Kurze Begründung / Detaillierung (bitte kurze Einschätzung zu Anzahl und Qualität sowie jüngsten Anspracheformaten):

---

- 9 Können Sie das Grundprinzip von Gain4Good mittragen und es in Ihrer Organisation vertreten, dass wir Fundraiser überdurchschnittlich bezahlen und an ihrem Erfolg teilhaben lassen?
- ja  
teils/teils  
nein

Kurze Begründung / Detaillierung:

---

- 10 Wird der für Großförderer immer wichtigere Ansatz von Wirkungsorientierung / Wirkungsreporting in Ihrer Organisation bereits gelebt bzw. steht dies kurzfristig auf der Agenda?
- ja  
teils/teils  
nein

Kurze Begründung / Detaillierung:

---