

Umfrage von StiftungSchweiz zur Digitalisierung im Fundraising-Bereich

S

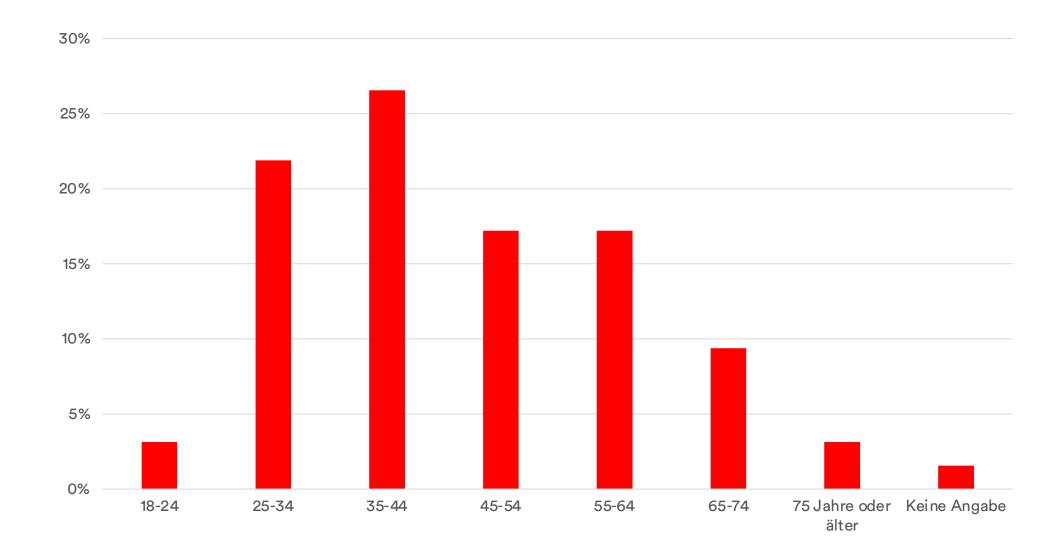
Key Facts

- TeilnehmerInnen: An der Befragung nahmen 64 Personen teil.
- Keine Überraschung? Am häufigsten werden die eigene Webseite und Online-Plattformen für Fundraising als digitale Kanäle genutzt. Mehr als die Hälfte der Befragten nutzt ein Spendenformular auf der eigenen Webseite, um Spenden zu sammeln.
- Luft nach oben: Rund 40% nehmen 1% oder weniger ihrer Spenden auf digitalem Weg ein.
- Keine Wachablösung: Für rund zwei Drittel ist klassisches Fundraising aktuell nach wie vor wichtiger als digitales.
- Commitment zur Digitalisierung: Über 80% der Befragten wollen in Zukunft auf digitales Fundraising setzen.
- Big Tech is welcome: Rund 70% der Befragten würden einen auf Facebook oder Google integrierten Spendenbutton nutzen.
- Kein Sparfuchs: Am wichtigsten ist für FundraiserInnen, mit digitalem Fundraising neue SpenderInnen zu gewinnen und die Reichweite ihrer Projekte zu vergrössern. Seltener wird sich dagegen erhofft, Kosten einzusparen oder die Arbeit zu vereinfachen.
- Digitale Barrieren: Für die meisten ist das grösste Hindernis beim digitalen Fundraising das Fehlen einer digitalen Strategie. An mangelndem Budget scheitert der Einstieg in das digitale Fundraising seltener.
- Digitalisierung = Chance der kleinen NPO? Grosse Zustimmung gibt es dazu, dass die Digitalisierung das Fundraising revolutionieren und kleineren Organisationen mehr Chancen eröffnet wird. Bezweifelt wird hingegen, dass die Digitalisierung im Fundraising zu einer gerechteren Verteilung von Geldern führen wird. Angst vor einem Arbeitsplatzverlust im Zuge der Digitalisierung haben dagegen wenige FundraiserInnen.
- Digitalisierung dank Corona: Wie auch in anderen Branchen wird die Corona-Krise im Fundraising als Digitalisierungstreiber erachtet.

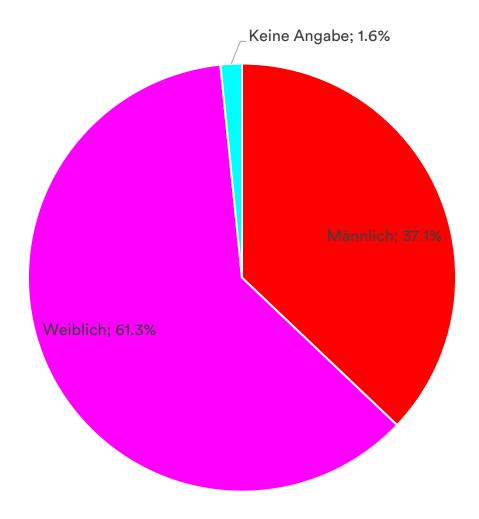
StiftungSchweiz

Basel, 2021 . S 2

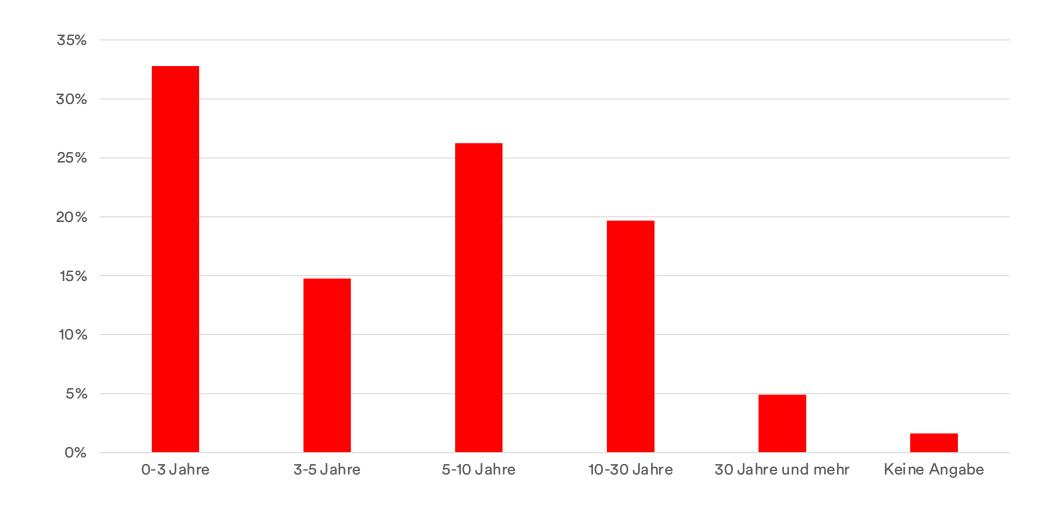
Wie alt sind Sie?



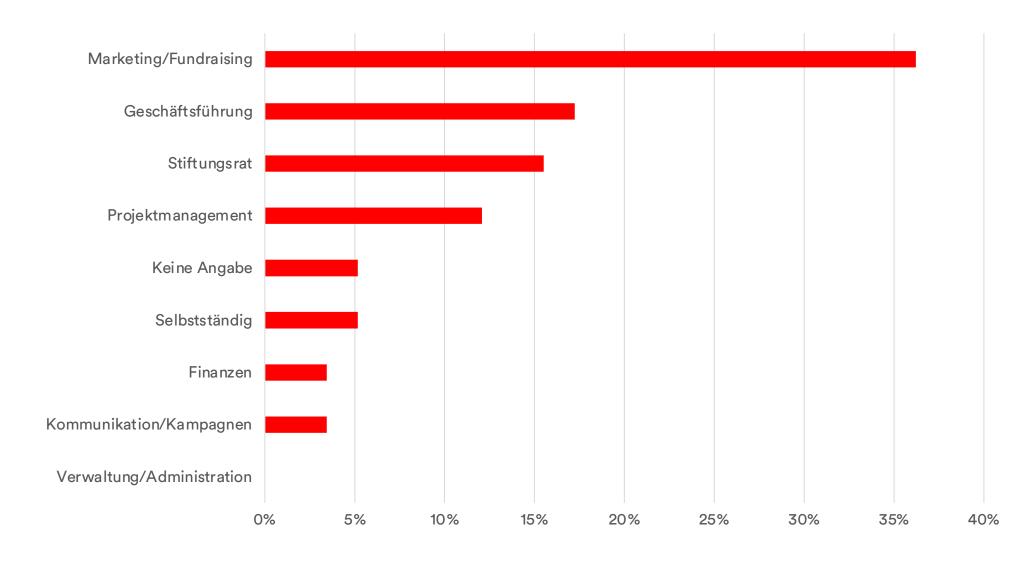
Welches Geschlecht haben Sie?



Wie viele Jahre Berufserfahrung im Fundraising haben Sie?

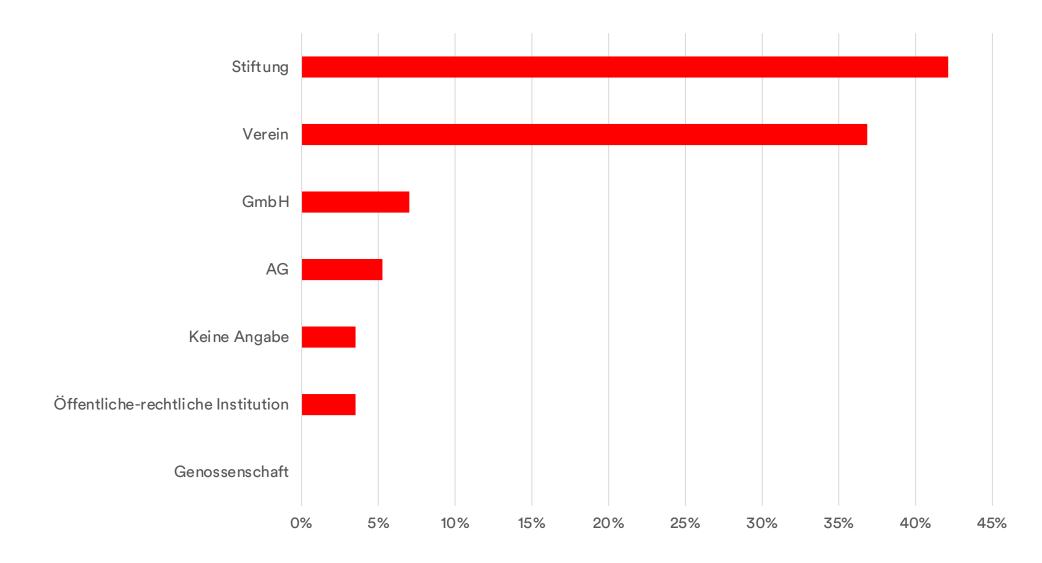


Welche Position haben Sie in Ihrer Organisation inne?

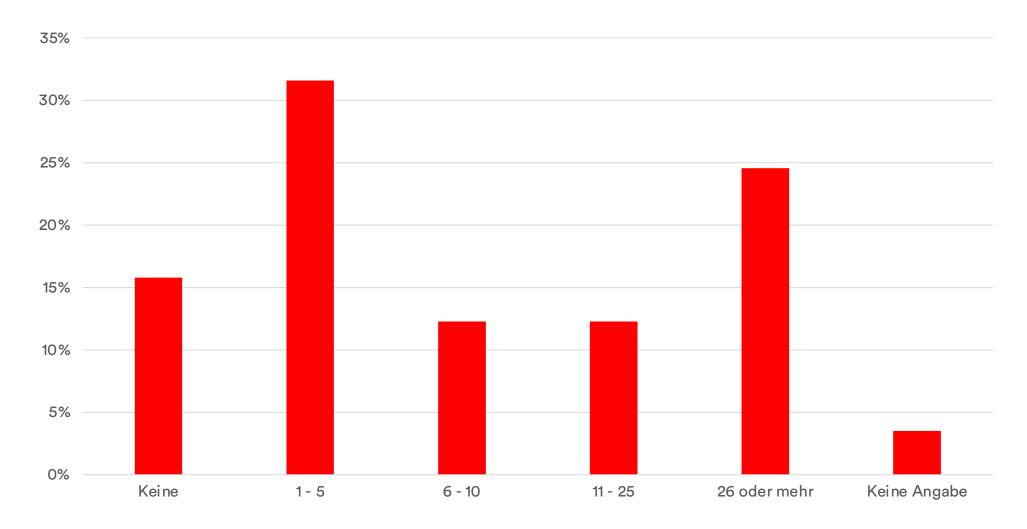




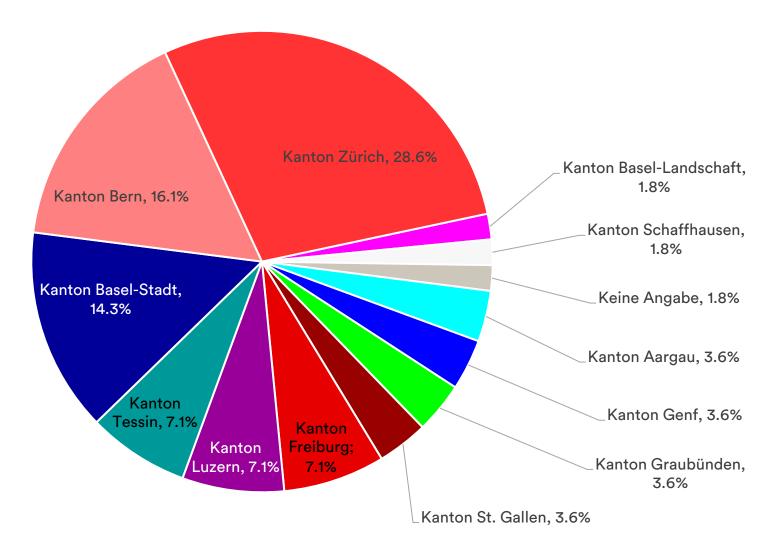
Welche Rechtsform trägt Ihre Organisation?



Wie viele angestellte MitarbeiterInnen hat Ihre Organisation?

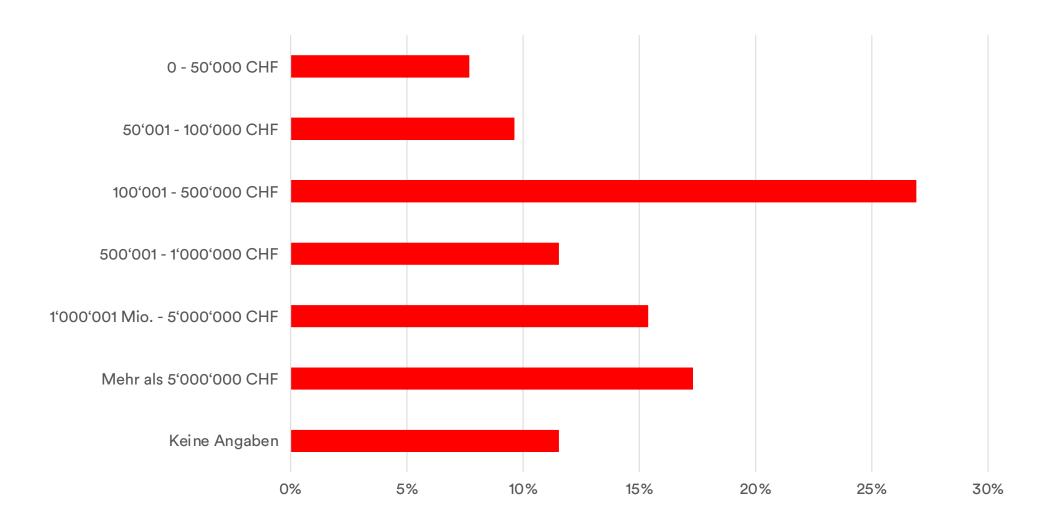


Wo ist der Hauptsitz Ihrer Organisation?

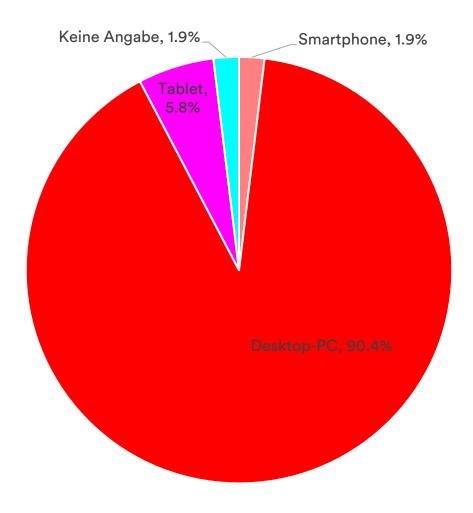




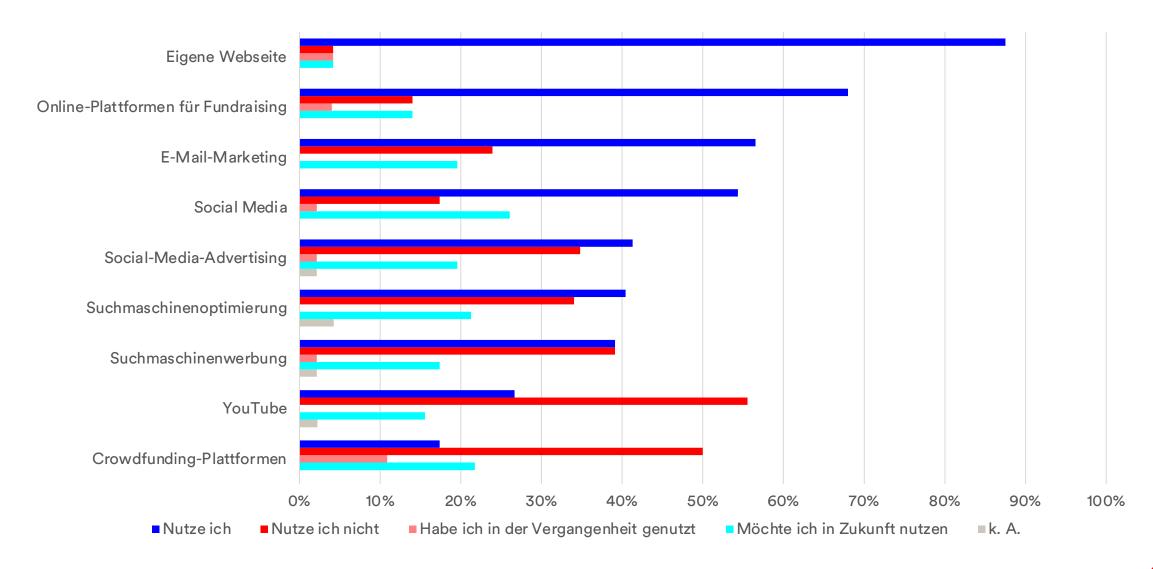
Über welches Spendenvolumen verfügt Ihre Organisation im Jahr 2020?



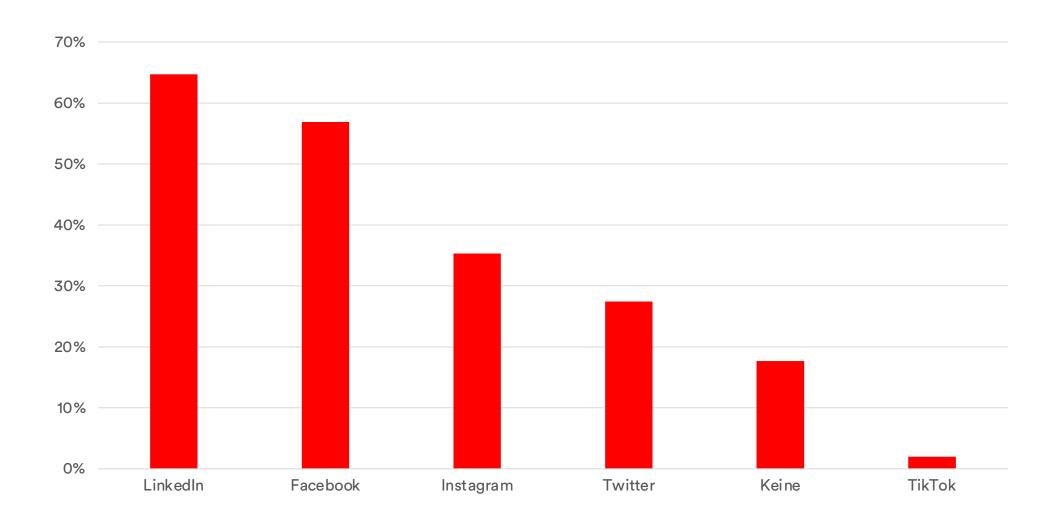
Welches internetfähige Gerät nutzen Sie bei der Arbeit am häufigsten?



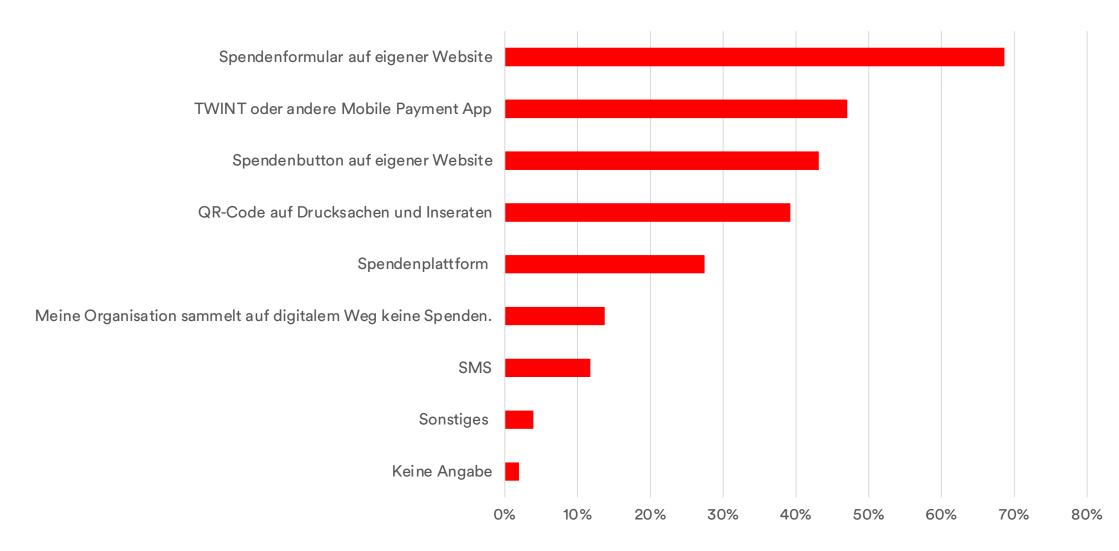
Welche Kanäle nutzen Sie für Ihr digitales Fundraising?



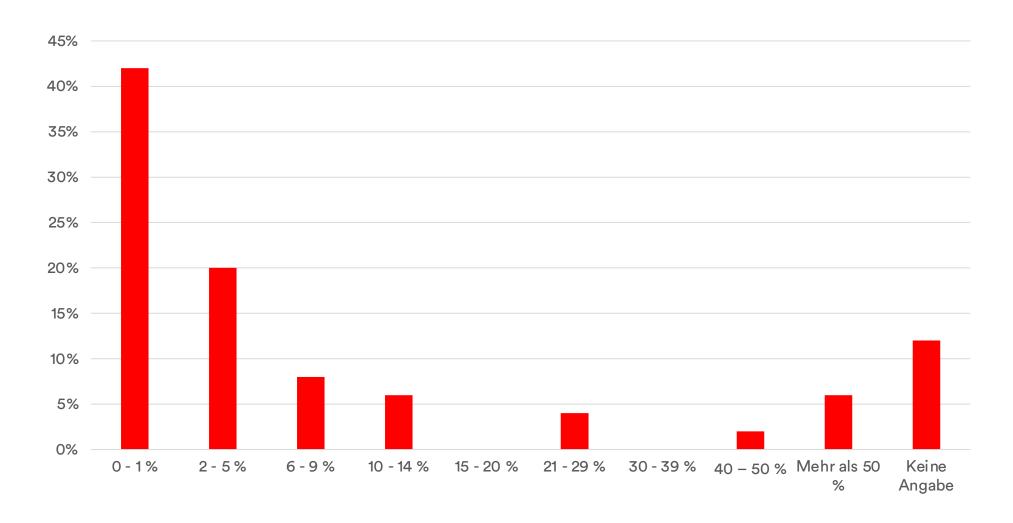
Welche Social-Media-Plattformen nutzen Sie für Ihre Arbeit regelmässig?



Wie sammelt Ihre Organisation auf digitalem Weg Spenden?

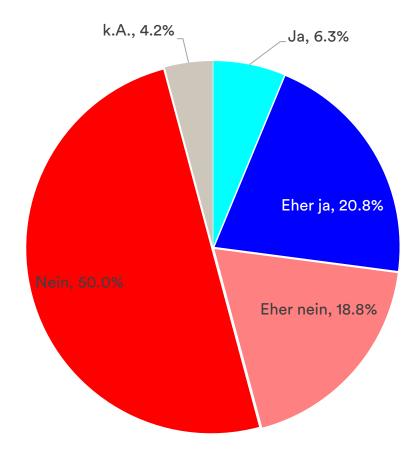


Wieviel Prozent der Spenden nimmt Ihre Organisation auf digitalem Weg ein?



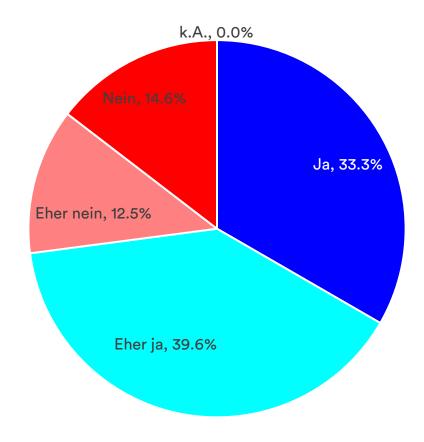
Wie sehr stimmen Sie dieser Aussage zu?

Digitales Fundraising ist in unserer Organisation mittlerweile wichtiger als klassische Fundraising-Massnahmen.



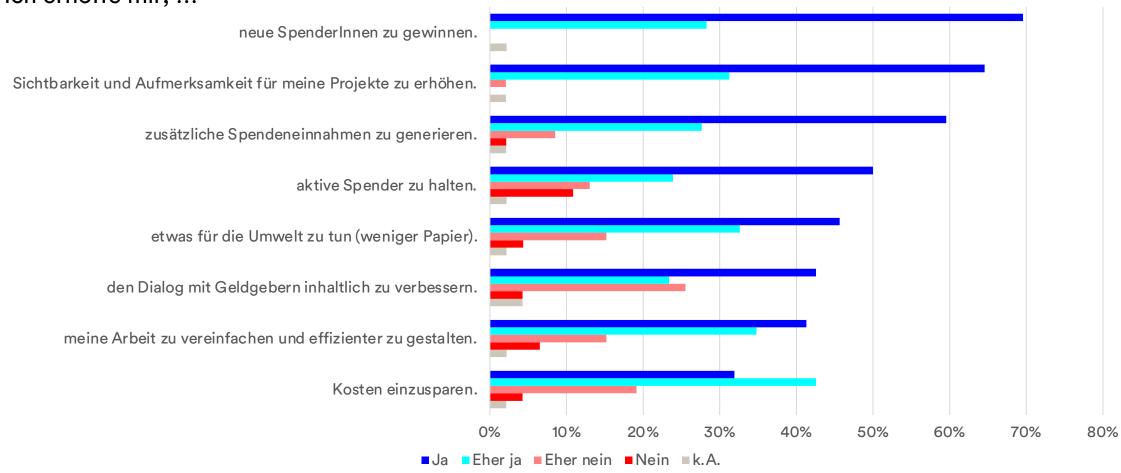
Wie sehr stimmen Sie dieser Aussage zu?

Ich würde eine integrierte Spendenfunktion auf einer etablierten Plattform wie z.B. Facebook, Instagram oder Google für mein Fundraising nutzen, sofern diese zur Verfügung stünde.



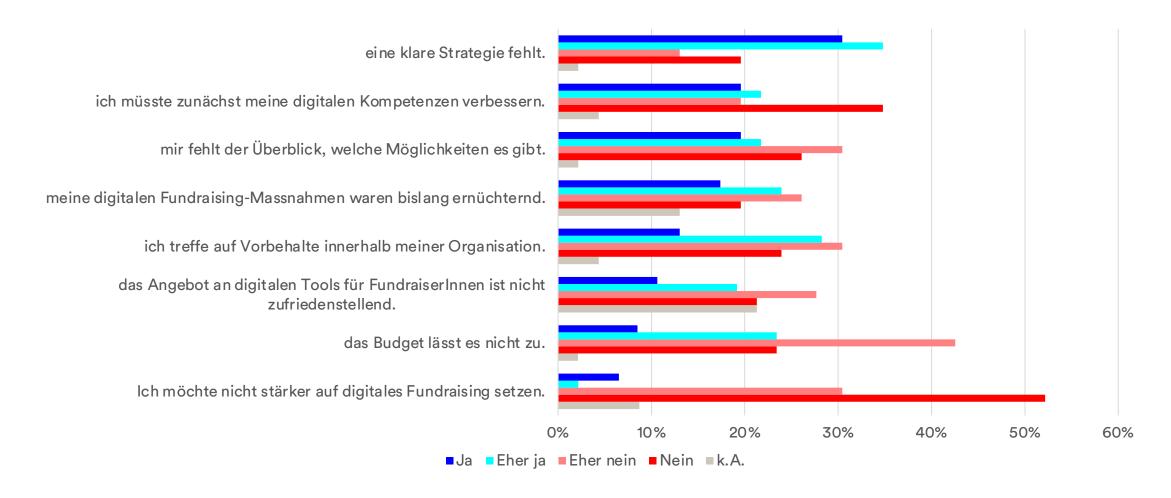
Welche Erwartungen knüpfen Sie an die Verwendung digitalen Fundraisings?

Ich erhoffe mir, ...



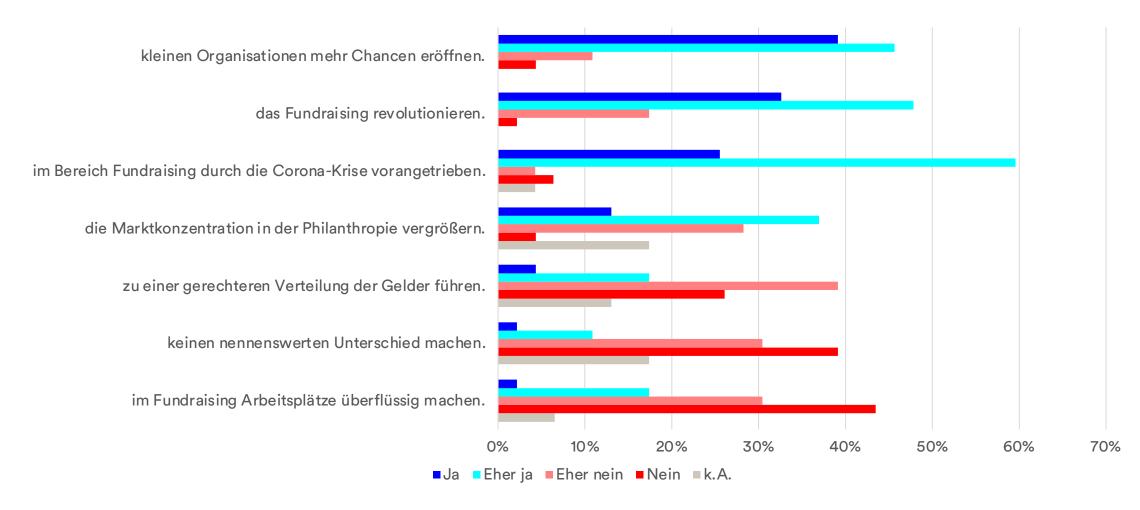
Wie sehr stimmen Sie diesen Aussagen zu?

Ich möchte stärker auf digitales Fundraising setzen, aber...



Wie sehr stimmen Sie diesen Aussagen zu?

Die Digitalisierung wird ...



Mit StiftungSchweiz haben Sie die digitale Philanthropie in Ihrer Hand:



Als grösste digitale Philanthropie-Plattform der Schweiz verbindet und «matcht» stiftungschweiz.ch Spenderlnnen, Förderstiftungen und Fundraiserlnnen sowie Dienstleister und Firmen. Mit unseren beiden Plattformen, der Stiftungsund Spendenplattform, kommen bei uns alle direkt zum Ziel. Und dank cleveren digitalen Tools und Services erfolgen Kontakt und Austausch schneller und einfacher.

Jetzt das digitale Fundraising starten