

Recherche

Grosse Visionen und gezielte Suche



Die Stiftungsrecherche und die dazugehörigen Listenfunktionen sind das zentrale Instrument im institutionellen Fundraising. Am Fall des Hospiz Oberwallis HOPE, das schwerkranken Erwachsenen ein Zuhause in ihrer letzten Lebensphase bietet, zeigt sich: Richtig genutzt unterstützen sie eine Organisation zielstrebig beim Aufbau einer soliden Finanzierung.

Herausforderungen

- Fundraising für eine noch wenig bekannte Institution im Schweizer Gesundheitswesen aufbauen
- Vertrauen von Förderpartnern gewinnen
- Komplexes Thema gegenüber Geldgebern verständlich und positiv kommunizieren
- Finanzierung und Aufbau eines Standorts ohne bestehende Infrastruktur sichern

Ziele

- Bedarfsnachweis für ein stationäres Hospiz im Oberwallis erbringen
- Förderstiftungen gezielt ansprechen und langfristige Unterstützer:innen gewinnen
- Mit professionellem Fundraising und emotionalem Storytelling überzeugen
- Schrittweise Aufbau- und Betriebskosten des Hospizes durch Spenden sichern

Steckbrief

Mit den Recherche-Tools von Spheriq lassen sich potenzielle Förderpartner schnell und gezielt identifizieren.

Dank intelligenter Filter nach Themen, Region oder Förderschwerpunkten gelangen Nutzer:innen im Handumdrehen zu relevanten Resultaten. Eigene Suchanfragen können gespeichert und automatisch aktualisiert werden, inklusive Benachrichtigung bei neuen passenden Treffern.

Die Ergebnisse lassen sich strukturiert in Listen verwalten, kommentieren und mit dem Team teilen. So entsteht eine gemeinsame, nachvollziehbare Arbeitsgrundlage für das Fundraising. Ergänzt wird die Recherche durch umfassende Stiftungsprofile mit Angaben zu Förderkriterien, Schwerpunkten und Kontaktinformationen, auch bei Stiftungen ohne eigene Website.

Im Einsatz

Caroline Walker Miano, Geschäftsführerin und Initiatorin von HOPE, hat mit grossem Engagement und Unterstützung ihrer Mitstreiter:innen die Stiftung aufgebaut – von der Bedarfsabklärung bis zur Eröffnung. Spheriq.ch nutzt sie gezielt zur Recherche von Förderpartnern. Besonders hilfreich sind für sie die Filtermöglichkeiten, die Listenfunktion und die Vorschläge thematisch verwandter Stiftungen. Für sie ist die Plattform ein wesentlicher Baustein ihres Fundraising-Erfolgs. In dieser Case Study teilt sie ihre Erfahrungen mit digitalen Werkzeugen, wirkungsvoller Kommunikation – und warum es im Fundraising grosse Visionen braucht.

Wie sind Sie auf Spheriq.ch aufmerksam geworden und mit welchen Erwartungen?

Caroline Walker Miano: Ich bin über Internetrecherchen auf Spheriq.ch gestossen. Ich nutze die Plattform sehr gerne und empfehle sie regelmässig weiter. Sie ist informativ, übersichtlich und eine echte Hilfe im Fundraising-Alltag. Zu Beginn waren meine Erwartungen eher zurückhaltend, doch im Verlauf zeigte sich, dass Spheriq.ch eine sehr gute Möglichkeit bietet, passende Geldgeber zu finden.

Wie sind Sie bei der Nutzung der Plattform konkret vorgegangen?

Ich habe gezielt mit Suchbegriffen und Filtern gearbeitet. Zum Beispiel nach Themen wie "Sterben", "Lebensende", "Palliative Care". Die Filter helfen, weil die Auswahl an Stiftungen sonst zu gross ist. Besonders hilfreich fand ich auch, dass passende Stiftungen vorgeschlagen wurden, wenn man sich schon in einer Suchkategorie befand.

Wie haben Sie passende Stiftungen identifiziert und analysiert?

Ich habe mir jeweils die Profile der Stiftungen genau angeschaut. Wenn eine Website verlinkt war, bin ich direkt darauf gegangen, um mehr über die Förderkriterien zu erfahren. Viele Stiftungen haben keine eigene Website, vor allem ältere oder kleinere, häufig private Stiftungen. In solchen Fällen habe ich mich auf die Angaben im Plattformprofil gestützt. Wenn klar war, dass z. B. öffentliche Institutionen nicht gefördert werden, habe ich gar kein Gesuch eingereicht. Nur wenn die Kriterien grundsätzlich passten, habe ich ein Gesuch vorbereitet. Besonders wichtig war für mich der Stiftungszweck – ich habe geprüft, ob er mit unserem Projekt übereinstimmt.



Caroline Walker Miano
Stiftung Hospiz Oberwallis HOPE

Die Stiftung Hospiz Oberwallis HOPE bietet spezialisierte Palliative Care für Erwachsene in komplexen Krankheitssituationen. Ziel ist es, ein würdevolles Sterben in heimeliger Atmosphäre zu ermöglichen und Angehörige umfassend zu begleiten.

Welche Funktionen der Plattform haben Sie besonders unterstützt?

Neben der Such-Funktion war für mich hilfreich, persönliche Recherche-Listen zu erstellen. So konnte ich passende Ergebnisse abspeichern und mir eine Übersicht schaffen, welche Stiftungen ich bereits angeschaut habe. Das hat Zeit gespart und Wiederholungen verhindert.

Haben Sie Gesuche direkt über Spheriq eingereicht?

Nein, ich habe keine Gesuche direkt über die Plattform versendet. Viele Stiftungen bevorzugen physische Gesuche oder haben eigene Formulare. Ich nutze die Plattform primär zur Recherche, gehe dann auf die jeweilige Website und sende Gesuche individuell.

Welche Ergebnisse konnten Sie durch die Nutzung der Plattform erzielen?

Über die Plattform habe ich rund 15 Stiftungen identifiziert und kontaktiert. Daraus sind Förderbeträge von insgesamt ca. CHF 300'000 zusammengekommen. Die Mittel stammen von mehreren Stiftungen, u. a. auch von anonymen oder privaten Förderern. Einige haben Beträge von CHF 50'000 gesprochen.

Gab es besondere Learnings oder Aha-Momente?

Ja, das Wording ist zentral. Der Begriff "Sterbehospiz" etwa funktioniert im Fundraising kaum, weil er abschreckt. Auch habe ich gelernt: Wenn ich keine konkrete Summe nenne, sind die Beiträge oft tiefer. Nenne ich einen klaren Betrag, sind die Chancen höher, dass auch grössere Geldsummen gesprochen werden. Ein gut vorbereitetes, emotionales und professionell präsentiertes Dossier ist entscheidend.

Was würden Sie anderen NPOs im Fundraising mitgeben?

Man muss professionell auftreten, gross denken und sich nicht entmutigen lassen. Jede Absage ist auch ein Lernfeld. Wichtig ist, die Zahlen zu kennen und das Projekt überzeugend und prägnant darstellen zu können. Ein Beispiel: Bei uns kostet ein Bett pro Tag zwischen 800 und 900 Franken. Solche Zahlen muss man jederzeit griffbereit haben, gerade im Gespräch mit potenziellen Förderern. Häufig sitzen einem Personen gegenüber, die sehr zahlenaffin sind. Wer überzeugen will, muss sich inhaltlich und wirtschaftlich sicher bewegen können.

Welches Mindset braucht es für erfolgreiches Fundraising?

Wenn man Geld will, muss man bereit sein, auch in Kommunikation und Plattformen zu investieren. Ein Satz, den ich mir immer wieder sage, ist: "Visionen müssen gross sein." Wenn man zu klein denkt, wird auch das Ergebnis entsprechend ausfallen. Gerade im Fundraising braucht es Mut, klare Ziele und eine überzeugende Haltung.

Was wünschen Sie sich für die Weiterentwicklung von Spheriq.ch?

Ich finde die Plattform bereits heute sehr gut. Besonders schätze ich die Übersichtlichkeit und die neue Suchfunktion mit gespeicherten Suchen. Toll wäre, vereinzelt noch mehr Klarheit über Förderkriterien der Stiftungen zu erhalten. Und es wäre wünschenswert, wenn mehr Stiftungen transparent machen, dass sie eine Organisation unterstützt haben. Das würde anderen helfen.

Rollen und Verantwortlichkeiten

Stiftung

Die Nutzung von Spheriq.ch lag vollständig in der Verantwortung der Geschäftsleiterin und Initiatorin Caroline Walker Miano. Sie übernahm sämtliche Schritte der Recherche und Analyse: Von der Auswahl relevanter Suchbegriffe über die Nutzung der Filterfunktionen bis zur individuellen Bewertung potenzieller Förderstiftungen. Auch die Vorbereitung der Gesuche sowie die Kontaktaufnahme mit den Förderpartnern erfolgten durch sie persönlich. Ihre Erfahrungen zeigen, wie Fundraising auch in kleinen Strukturen wirkungsvoll aufgebaut werden kann – vorausgesetzt, es wird professionell, fokussiert und mit der nötigen Ausdauer betrieben.

Spheriq

Spheriq stellte die technische Infrastruktur für die zielgerichtete Förderpartnerrecherche bereit. Die Plattform unterstützte die Stiftung HOPE mit differenzierten Filterfunktionen, thematischen Vorschlägen und detaillierten Stiftungsprofilen, auch bei Institutionen ohne eigene Website. Durch die Möglichkeit, Recherchelisten zu erstellen und gespeicherte Suchanfragen zu verwalten, wurde ein effizienter Rechercheprozess ermöglicht. Die Plattform fungierte damit als zentrale Grundlage für die Fördermittelakquise.

Implementierung

Die Nutzung von Spheriq.ch war für das Hospiz Oberwallis HOPE ein strategischer Bestandteil im Aufbau des Fundraisings. Geschäftsleiterin Caroline Walker Miano setzte die Plattform gezielt ein, um geeignete Förderstiftungen zu identifizieren und Prioritäten in der Ansprache zu setzen. Durch die präzisen Filtermöglichkeiten und die thematischen Vorschläge gelang es ihr, auch für ein sensibles Thema wie die Palliativpflege passende Geldgeber zu finden.

Anstatt Massenaussendungen zu tätigen, investierte die Stiftung bewusst Zeit in die qualitative Analyse der Stiftungsprofile und bereitete individualisierte Dossiers vor. Ein Ansatz, der sich als zielführend erwies. Der gesamte Prozess wurde intern strukturiert begleitet: Von der Erstellung von Recherchelisten über die Priorisierung von potenziellen Förderpartnern bis zur konkreten Kontaktaufnahme. Die Plattform diente dabei als zentrale Wissensbasis, um den Überblick zu behalten und strategische Entscheidungen im Fundraising fundiert treffen zu können.

Kontakt

Moritz Brunner, Leiter digitales Marketing, moritz.brunner@spheriq.ch