



Help us build a school in Togo

Donate

The Project
Our Team
Supporters
News



How to help

Building a school in Togo - we need your help!

Our goal is simple: we need your help. We need to raise 15,000 USD to build a primary school in Togo. For this, we need to raise 15,000 USD (15,000 USD = 15,000 USD). Every cent that you collect adds to our goal. We will donate towards school supplies for young students in this school.

Instant online donation:

Building a school in Togo - we need your help!

Fundraising page:

Building a school in Togo - we need your help!

Our goal is simple: we need your help. We need to raise 15,000 USD to build a primary school in Togo. For this, we need to raise 15,000 USD (15,000 USD = 15,000 USD). Every cent that you collect adds to our goal. We will donate towards school supplies for young students in this school.

WU Students and friends help fundraising for a school in TOGO

WU Students and friends help fundraising for a school in TOGO

Our goal is simple: we need your help. We need to raise 15,000 USD to build a primary school in Togo. For this, we need to raise 15,000 USD (15,000 USD = 15,000 USD). Every cent that you collect adds to our goal. We will donate towards school supplies for young students in this school.

Education for Togo: Educacion para Togo

Education for Togo: Educacion para Togo

Our goal is simple: we need your help. We need to raise 15,000 USD to build a primary school in Togo. For this, we need to raise 15,000 USD (15,000 USD = 15,000 USD). Every cent that you collect adds to our goal. We will donate towards school supplies for young students in this school.

Ein Weihnachtsfest für Togo

Ein Weihnachtsfest für Togo

Our goal is simple: we need your help. We need to raise 15,000 USD to build a primary school in Togo. For this, we need to raise 15,000 USD (15,000 USD = 15,000 USD). Every cent that you collect adds to our goal. We will donate towards school supplies for young students in this school.

Kaathi & Friends

Kaathi & Friends

Our goal is simple: we need your help. We need to raise 15,000 USD to build a primary school in Togo. For this, we need to raise 15,000 USD (15,000 USD = 15,000 USD). Every cent that you collect adds to our goal. We will donate towards school supplies for young students in this school.

Mit Firmenspenden 2.0 bereit für die Weihnachtszeit

Die Hungersnot in Ostafrika, das Erdbeben in Japan oder das Flüchtlingsdrama an der Elfenbeinküste: Dies sind nur die bekanntesten Beispiele großer Katastrophen, die sich 2011 ereignet haben. Gerade in solchen Zeiten kommt es darauf an, schnelle Hilfe zu leisten. Hilfsorganisationen wie das Deutsche Rote Kreuz und Hilfsbündnisse wie beispielsweise Aktion Deutschland Hilft, sind dabei vor allem auf Spenden angewiesen.

Von ISABEL RODERER

Laut aktueller Online-Fundraising-Studie 2011 der Altruja GmbH setzen Hilfsorganisationen als Spendeneinnahmequelle an ers-

ter Stelle auf Firmenspenden (55%), gefolgt von Mailings (47%) und Mitgliedsbeiträgen (36%). Die Studie ergab außerdem, dass 67 Prozent der befragten Hilfsorganisationen Online-Fundraising als wichtigsten Kanal der Zukunft ansehen.

NEUE WEGE MIT ONLINE-FIRMEN- SPENDENAKTIONEN

Vielversprechend ist folglich für viele Hilfsorganisationen die Spendenbereitschaft von Firmen mit dem Einsatz moderner Online-Technologien zu kombinieren. Hilfsorganisationen können ihren Firmenspendern, beispielsweise mit Plattformen

wie spendet.org, eine interaktive und kostenlose Online-Lösung zur schnellen Umsetzung von Spendenaktionen bieten. Firmen haben die Möglichkeit, Mitarbeiter und Geschäftspartner in wenigen Minuten in das Team-Event einzubinden und transparente Spenden zu sammeln – auf Wunsch auf der eigenen Website. Die Absicht, ein Spendenziel gemeinsam zu erreichen, stärkt das eigene Wir-Gefühl. „Wir konnten in kürzester Zeit mit einer zweisprachigen Spendenseite für unsere von der Tsunami-Katastrophe betroffenen Kollegen in Japan sammeln“, erzählt Gerald Bähnisch, Leiter digitaler Medien bei H.C. Starck, begeistert. Mehr als 2700 Euro kamen dabei für den Verein Help – Hilfe zur Selbsthilfe e.V.

zusammen. Die Geschäftsführung kann durch das Angebot der Verdoppelung der gesammelten Spenden einen weiteren Anreiz geben, das gemeinsame Ziel zu erreichen.

**PRAXISBEISPIELE:
SPENDENAKTIONEN
FÜR JEDEN ANLASS**

Abgesehen von Katastrophen können Firmen auch zu regulären Anlässen aktiv werden. Ob Team-Marathon, Firmenfeier, Jubiläum oder die traditionelle Spende zu Weihnachten – es bieten sich viele Gelegenheiten an. Beispielsweise feierte das Online-Magazin „suchradar“ sein dreißigjähriges Jubiläum mit einer Online-Spendenaktion, „so, dass die Welt etwas davon hat“, erklärt Markus Hövener, Geschäftsführer der Bloofusion Germany GmbH, Herausgeber von „suchradar“. „Ein wichtiges Plus für unsere Leserschaft war die gute Anbindung an Social Media. So konnten Spender die Aktion weiter in ihre Netzwerke tragen und für noch mehr potenzielle Spender sorgen“, erzählt Hövener weiter. Ein voller Erfolg war auch die Spendenaktion der limango GmbH anlässlich ihres Firmenlaufes beim Münchner B2RUN unter dem Motto „Mit Bewegung mehr bewegen“. „Eine einfache Einbindung in unsere Prozesse, persönliche Beratung und ein partnerschaftlicher Umgang“ zeichneten die Nutzung von spendet.org aus, so Sven van den Bergh, Geschäftsführer limango GmbH. „Das war sicherlich nicht die letzte Spendenaktion, die wir gestartet haben.“ Online-Lösungen können von Firmen zudem für die Öffentlichkeitsarbeit und das Kundenmarketing genutzt werden. Durch verschiedene Währungs-, Zahlungs- und Sprachoptionen ist spendet.org auch interessant für international agierende Firmen.

**CHANCEN DER
NEUEN TECHNOLOGIE**

Hilfsorganisationen gewinnen so nicht nur in kürzester Zeit mehr Spenden sowie neue Spender, sondern stärken vor

allem auch die Beziehung zu ihren Firmenpartnern. Über spendet.org können auch neue Firmenpartner gewonnen werden. Hilfsorganisationen müssen lediglich beachten, welche Firmen für sie aktiv werden. Die großen Vorteile der neuen Spenden-Methode überwiegen aber bei Weitem, so Thilo Reichenbach, Verantwortlicher für Internet und Marketing bei Aktion Deutschland Hilft. Auch bei mangelnder Internetaffinität der Firmenpartner lässt sich schnell eine Lösung finden, indem die Spendenaktionen beispielsweise „als Service von einem Ansprechpartner in der Hilfsorganisation angelegt werden“, erklärt Reichenbach.

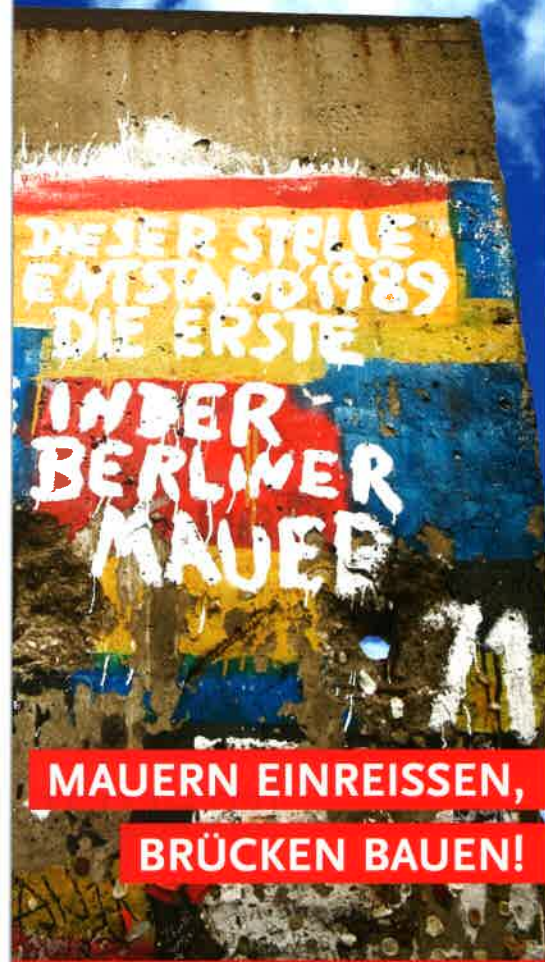
**GEMEINSAM
MEHR ERREICHEN**

Online-Spendensysteme helfen, die Kooperation zwischen Firmen und Hilfsorganisation zu intensivieren. Gut platziert und über ausgewählte Kanäle kommuniziert, kann die Spendensammlung zu einem interessanten Instrument der Kundenbindung, für Hilfsorganisationen wie auch Firmen, werden. Die bevorstehende Weihnachtszeit ist daher eine ausgezeichnete Gelegenheit für Hilfsorganisationen wie auch ihre Firmenpartner, neue Online-Lösungen, wie spendet.org, für sich zu entdecken. ■

Isabel Roderer ist Social Fundraising Beraterin und verantwortet bei Altruja die Bereiche Marketing und PR. Sie studierte Germanistik und Kulturwissenschaft in Augsburg, München und London. Studienbegleitend arbeitete Roderer für verschiedene Non-Profit-Unternehmen, wie dem Goethe Institut Inter Nations. Nach einer Weiterbildung zur Pressereferentin für Online-Medien an der Journalistenakademie München war sie bereits erfolgreich an verschiedenen Marketing- und PR-Projekten beteiligt
▶ www.altruja.de ▶ www.spendet.org



**DEUTSCHER
FUNDRAISING
KONGRESS 2012**



**WISSEN UND INSPIRATION
FÜR 365 TAGE IM JAHR**

18. – 20. April 2012 in Berlin

Frühbucherpreis bis 15.12.2011

Premiumpartner Kongress Partner Kongress

DialogDirect (Publik. & Non-Profit) GOB (GÖTTINGER ORGANISATIONEN) TeleDialog (Telefon Fundraising)

Premiumpartner Verband

Deutsche Post marketwing

Veranstalter DEUTSCHER FUNDRAISING VERBAND Bildungspartner fundraising akademie Organisation SWOP.

Medienpartner Fundraiser Magazin FUNDStücke kommunikationsmanager

marketing BORSE (www.marketing-boerse.de) die tageszeitung www.nonprofit.de