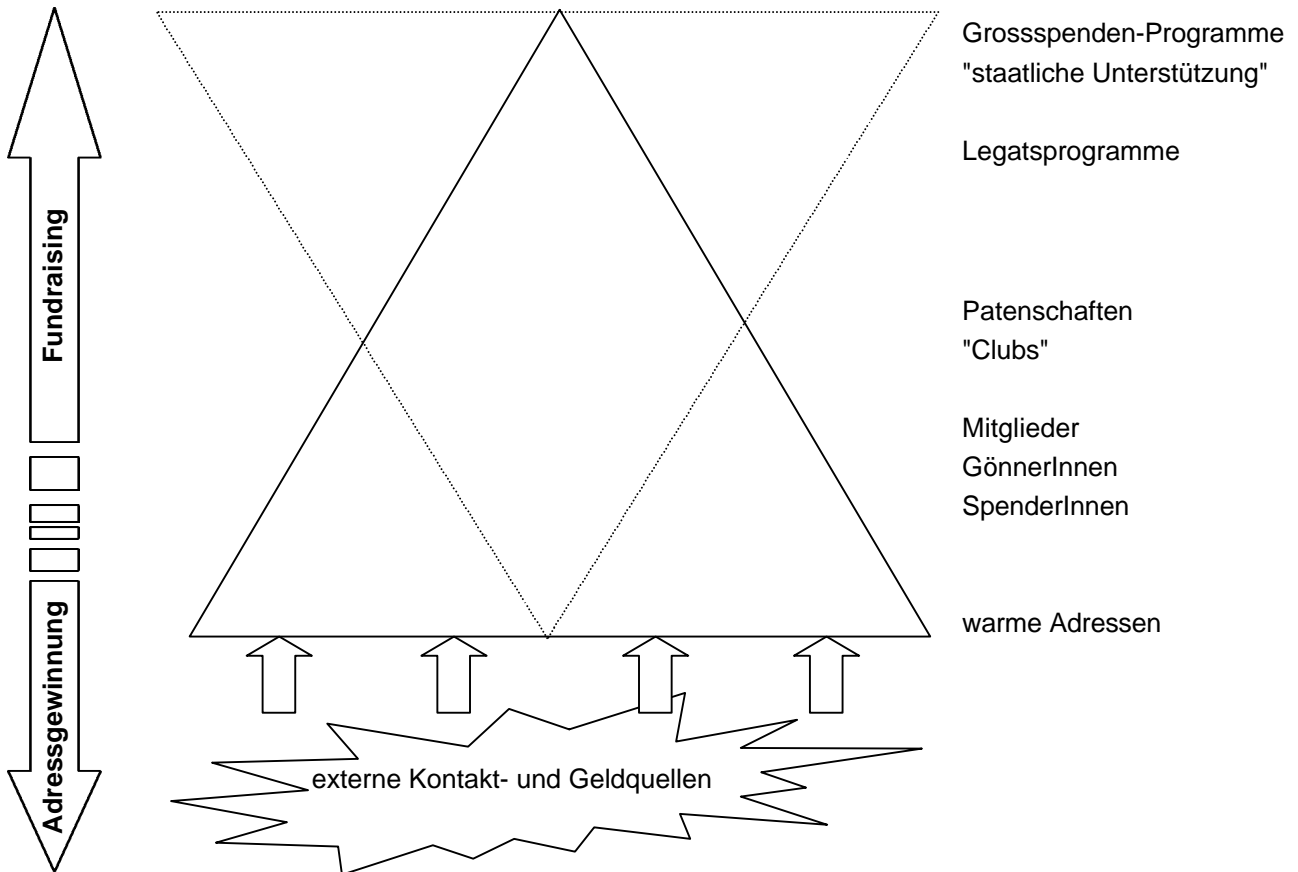


## Modell: Fundraising-Pyramide



Theoretisch folgt die Fundraising-Pyramide der 80/20-Regel: 80% der Einnahmen stammen von 20% der SpenderInnen. Je höher die individuellen Beiträge, umso besser in der Regel das Kosten/Nutzenverhältnis, umso grösser aber auch die Abhängigkeit. Tatsächlich hängt die Form der "Pyramide" vom Fundraising-Mix sowie von der Positionierung und vom Entwicklungsgrad der Organisation ab.

Wichtig ist jedoch in jedem Fall die getrennte Betrachtung von Aktivitäten für Fundraising (direkte Finanzierung) und für Adressgewinnung (Investition in zukünftiges Potential). Während bei den Aktivitäten innerhalb der Pyramide "Mitgliederbindung" und Upgrading im Vordergrund stehen, muss die Adressgewinnung "verlorengegangene" Kontakte ersetzen und für eine Verbreiterung der Finanzierungsbasis sorgen (echtes Wachstum).