

# INHALT

<b>Einführung   Gesellschaftliche Bedeutung des Fundraising</b>	<b>03</b>
<b>Spenden   Märkte und Motivation</b>	<b>11</b>
<b>Institutional Readiness   Institutionelle Voraussetzungen</b>	<b>17</b>
<b>Modelle und Methoden   Anwendung der Spenderpyramide</b>	<b>25</b>
<b>Kleinspenden   Fundraising-Methoden</b>	<b>33</b>
<b>Illustration   Grundlagen Fundraising Management</b>	<b>40</b>
<b>Grossspenden   Fundraising-Methoden</b>	<b>45</b>
<b>Strategie   Analyse, Entwicklung und Umsetzung</b>	<b>55</b>
<b>Berufsbild Fundraiser   Ein Beruf mit Zukunft</b>	<b>67</b>
<b>Schlusswort</b>	<b>72</b>
<b>Über die Autoren</b>	<b>73</b>
<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>74</b>

Fallstudie – Musterlösungen unter  
[www.sml.zhaw.ch/sml-essentials](http://www.sml.zhaw.ch/sml-essentials)

Glossar

Hintergrund

Interview

Normen

Perspektivenwechsel

Wissens-Check

Wissensziel

Zusammenfassung