

# Diplomarbeiten 2004 – 2017 Fundraising Management

Zentrum für Kulturmanagement



**Building Competence. Crossing Borders.**

# Diplomarbeiten DAS FRM 2004 – 2017

<b>Jahr</b>	<b>Titel</b>	<b>Einsehbar</b>
2017	Major Donor Fundraisingstrategie für die Krebsliga Ostschweiz als föderal organisierte Non-Profit-Organisation (2019 - 2022)	vertraulich
2017	Erbschaftsfundraising-Konzept für die Alzheimer Forschung Initiative e.V.	nach Rücksprache
2017	«CBM Schweiz: Definition der Key Performance Indicators (KPI) für das (Public) Fundraising und Entwicklung eines Dashboards	nach Rücksprache
2017	Charakterisierung und Isolierung von Spenderaktivitätsmustern als Grundlage für ein Spenderbindungskonzept	vertraulich
2017	Erfolgreiches Fundraising in föderalistisch organisierten Verbandsstrukturen. Beschreibung neuer Modelle zur gemeinsamen Mittelbeschaffung	vertraulich
2017	Ausbau Grossspenden-Fundraising von ERF Medien mit Fokus Beziehungsmanagement und systematischem Upgrading	nach Rücksprache
2017	KulturLegi Kanton Aargau – Institutionelle Fundraising Strategie	vertraulich
2017	Konzept Aufbau Grossspenden-Fundraising für die Fondation ZHdK, Zürcher Hochschule der Künste	vertraulich
2017	“Employee Fundraising”- Konzept für WWF Firmenpartnerschaften	nach Rücksprache
2017	MSF Switzerland: Online Fundraising and Optimization of (Digital) Donor Journey for regular donors and creative retention methods for this donor group	nach Rücksprache
2017	Fundraising-Strategie für die Rheumaliga Schweiz (2019-2023)	nach Rücksprache
2017	Aufbau eines systematischen Donor Journeys Vom Welcome Package und Verdankungen der Erstspendenden bis zu der systematischen Betreuung zur Steigerung der Spendeneinnahmen. - Für ein systematisch, umfassendes Beziehungsmanagement	nach Rücksprache
2017	Fundraising Konzept zum erneuten Aufschwung der Privatspenden bei miva transportiert hilfe	nach Rücksprache
<b>Jahr</b>	<b>Titel</b>	<b>Einsehbar</b>
2016	Entwicklung eines Bezugsrahmens für die strategische Crowdfunding Entscheidung	nach Rücksprache
2016	Internet - ein Weg für die Zukunft Welchen Mehrwert Online-Fundraising für Brot für alle bietet	vertraulich
2016	Fundraising-Strategie für Sonos (2018-2022)	vertraulich
2016	Entwicklung einer Strategie zur Steigerung der Neuspenderquote für Stiftung aha! Allergiezentrum Schweiz	vertraulich
2016	Erfolgskennzahlen als Basis für ein effizientes Monitoring im Public Fundraising	vertraulich
2016	Aufbau einer Grossspender-Strategie für die Stiftung Denk an mich	vertraulich
2016	Fundraising-Strategie für den Verein „Aqua Alimentata“	nach Rücksprache
2016	Wie kann Greenpeace die Beziehung zu ihren bestehenden SpenderInnen vertiefen?	vertraulich
2016	Fundraising-Gesamtkonzept für Tel 143 - Die Dargebotene Hand Ostschweiz und FL	vertraulich
2016	Gosspendenfundraising: Alumni der Universität Basel - Ein Konzept	nach Rücksprache

<b>Jahr</b>	<b>Titel</b>	<b>Einsehbar</b>
2015	Nachlassmarketing-Konzept für HEKS	vertraulich
2015	Erarbeitung eines Fundraising-Konzepts für INTERTEAM (2017 – 2020)	vertraulich
2015	«Fundraising bedeutet, Menschen um Geld zu bitten.» Analyse des Grossspenden-Fundraisings an der Ecole d'Humanité und Empfehlungen zu einem neuen methodischen Rahmen	vertraulich
2015	Développer une plus grande autonomie financière – Proposition de stratégie de recherche de fonds pour l'Association BAB-VIA	vertraulich
2015	Beurteilung der Fundraising Readiness von medico international schweiz und Empfehlungen für das Fundraising	nach Rücksprache
2015	Machbarkeitsstudie für eine Kapitalkampagne für den Verein der Freunde des Wasserschlosses Hagenwil	vertraulich
2015	Fundraising-Konzept für die Marcel Benoist Stiftung	vertraulich
2015	Klima-Allianz Schweiz – Ressourcen und Organisationsform	vertraulich
2015	Das Grossspendenprogramm der Lungenliga Schweiz: Konzept einer Reorganisation der bestehenden privaten und institutionellen Grossspender im Rahmen der Fundraising-Strategie 2017 – 2020 der Lungenliga Schweiz (unter besonderer Berücksichtigung von wirkungsvollen Upgradingmethoden und -massnahmen innerhalb der klassischen Spenderpyramide)	vertraulich
2015	Fundraising im Kunstmuseum Luzern: Die Notwendigkeit der Einführung professioneller Voraussetzungen und Strukturen	nach Rücksprache
2015	Positionierung im Spendermarkt durch Fundraising – World Vision Schweiz	vertraulich
2015	Machbarkeitsstudie für ein Stiftungsfundraising des Vereins Mama Tierra. Mittelbeschaffung für die Förderung indigener Völker und die Emanzipation indigener Frauen in der Karibik	nach Rücksprache
2015	Gewinnung von Grossspenden – eine Strategie (Schweizerischer Verband alleinerziehender Väter und Mütter SVAMV)	nach Rücksprache
2015	Ein Botschafter-Fundraising-Programm bei taki mundo als mögliches Fundraising-Instrument?	einsehbar

<b>Jahr</b>	<b>Titel</b>	<b>Einsehbar</b>
2014	Konzept zur Segmentierung der Zielgruppe Grossgönner bei der Stiftung Kinderdorf Pestalozzi	vertraulich
2014	Konzept für das Online-Fundraising der Stiftung Kinderdorf Pestalozzi	vertraulich
2014	Donor Journey: Theorie und Praxis	nach Rücksprache
2014	«Stiftungslandschaft Liechtenstein: Eine erste Annäherung anhand der Vereinigung liechtensteinischer gemeinnütziger Stiftungen (VLGS)»	vertraulich
2014	Bayerischer Blinden- und Sehbehindertenbund: Herausforderungen und Chancen im Fundraising	vertraulich
2014	Die Orgel im Zentrum – Analyse der Fundraisingstrategie «Kapitalkampagne» als Erfolgsfaktor für die Mittelbeschaffung im Konkurrenzmarkt der klassischen Kirchenmusik in der Deutschschweiz	vertraulich
2014	Herausführen eines Hilfswerks aus der finanziellen Stagnation in eine prosperierende finanzielle Zukunft	vertraulich
2014	Capital Campaign für die CVP Schweiz	nach Rücksprache
2014	Analyse und Umsetzung neuer Dauerspenderprodukte für VIER PFOTEN Schweiz	vertraulich
2014	Dauerspendergewinnung mit Standaktionen – Ein Konzept für die Krebsliga Schweiz	vertraulich
2014	Multichannel-Kommunikation in der Haustürwerbung	vertraulich
2014	«Stiftung Synapsis – Alzheimer Forschung Schweiz AFS Auf dem Weg zum Grossgönner- und Nachlassmarketing»	vertraulich
2014	Konzept für das Grossspender-Fundraising der Stiftung Sozialwerke Pfarrer Sieber	vertraulich

<b>Jahr</b>	<b>Titel</b>	<b>Einsehbar</b>
2013	Ein Fundraising Konzept für die McDonald's Kinderhilfe Stiftung zum Einwerben von Spenden Dritter	nach Rücksprache
2013	Turnaround Public Fundraising, Kindernothilfe Schweiz	vertraulich
2013	Ein Advisory Board für Greenpeace Schweiz	nach Rücksprache
2013	«Mitglieder@KLZ» – Von der Spendenorganisation zur Mitgliederorganisation	vertraulich
2013	Developing a Fundraising Strategy for Individual Major Donors – Association for the Prevention of Torture, Geneva	nach Rücksprache
2013	Potenzialanalyse für ein erfolgreiches Legate-Marketing am Fotomuseum Winterthur	nach Rücksprache
2013	Strategie für Right To Play Deutschland 2015 – 2018	nach Rücksprache
2013	Grossgönnerkonzept für die Krebsliga Zürich	vertraulich
2013	Ein allgemeines Fundraising Konzept der Steyler Mission GmbH	vertraulich
2013	Online-Fundraising Konzept – Aufbau und Etablierung eines integrierten Online-Fundraisings für SolidarMed für die Jahre 2015 – 2017	nach Rücksprache
2013	Fundraising-Gesamtkonzept für eine Schule in privater Trägerschaft mit staatlicher Grundfinanzierung	vertraulich
2013	FundraiserIn – Berufswege und Motivation? Eine Untersuchung zu Berufswegen und Motiven von Fundraiserinnen und Fundraisern in der Deutschschweiz	
2013	Aufbau einer nachhaltigen Grossspender Fundraising Strategie für das Swiss Laos Hospital Project	vertraulich
2013	Online-Fundraising für den Schweizer Heimatschutz	vertraulich
2013	Social Media und Online-Fundraising Konzept für die Orphanbiotec Foundation	

<b>Jahr</b>	<b>Titel</b>	<b>Einsehbar</b>
2012	Einzigartigkeit auf den Punkt bringen – Erfolgreiche Fundraising-Kommunikation für Initiativprojekte	vertraulich
2012	Entwicklung eines Fundraising-Konzepts am Beispiel des Deutschen Kinderschutzbundes Ortsverband Essen e.V.	vertraulich
2012	Entwicklung eines Konzeptes zur Implementierung eines Grossspenden Fundraisings für das Diakonische Werk Bonn und Region gemeinnützige GmbH	vertraulich
2012	Entwicklung einer Fundraising-Konzeption für das Projekt «Geschwisterzeit»	vertraulich
2012	Erarbeitung einer Fundraising-Strategie 2014 – 2018 für die Stiftung Vivamos Mejor	vertraulich
2012	Freundeskreis von Ballettkompanien in Europa – Best practice im Fundraising	vertraulich
2012	Fundraising als Instrument zur Verstetigung der Integrierten Forschungs- und Behandlungszentren in Deutschland	vertraulich
2012	Fundraisingperformance – Messung mittels Balanced Scorecard	einsehbar
2012	Fundraising-Konzept für die Studienjahre 2013/2014 – 2017/2018	vertraulich
2012	Fundraisingkonzept für Erbschaftsspenden für das AIDS-Hospiz unter Berücksichtigung ethischer Grundlagen	vertraulich
2012	Grossspendenstrategie für Balu und Du e.V.	nach Rücksprache
2012	Herangehensweisen und Handreichungen zum ESMT-Fundraising 2014 – 2020	vertraulich
2012	Legat-Marketing-Konzept für den Schweizerischen Blindenbund SBB	vertraulich
2012	Stiftung Biovision – Konzept zur Gewinnung von neuen Online-Spendern und zur Generierung von Traffic auf der Online-Spendenplattform	vertraulich
2012	Wie kann HEKS im Bereich Dauerspender (Spendenabos, Patenschaften, Mitgliedschaft) ein neues Produkt einführen?	vertraulich

<b>Jahr</b>	<b>Titel</b>	<b>Einsehbar</b>
2011	Erbschaftsfundraising-Konzept für «Geschenke der Hoffnung e.V.» Berlin	nach Rücksprache
2011	Fundraising Strategie und operative Planung: Woman's hope international 2013 – 2017	vertraulich
2011	Grosskonzept für Geschenke der Hoffnung e. V.	vertraulich
2011	Integriertes Controlling-Werkzeug für den Fundraising- und Marketing-Bereich der Stiftung SOS-Kinderdorf Schweiz	vertraulich
2011	Mehr Erfolg durch Bindung von Spendern	vertraulich
2011	Solidaritätsfonds für Mutter und Kind, Strategieentwicklung zur Finanzierungssicherung und Positionierung des Solidaritätsfonds für Mutter und Kind	vertraulich
2011	Sponsoring – eine Machbarkeitsstudie für das Textilmuseum St. Gallen	nach Rücksprache
2011	Überarbeitung des Patenschaftsprogrammes der Stiftung Mütterhilfe zur Generierung von Dauerspendern	vertraulich

<b>Jahr</b>	<b>Titel</b>	<b>Einsehbar</b>
2010	Entwicklung eines Fundraising-Konzeptes für den Verein Lernturba	nach Rücksprache
2010	Fundraisingkonzept von Haushaltsspenden für Plan Schweiz	vertraulich
2010	Fundraising-Strategie der Bethlehem Mission Immensee 2012 – 2014	vertraulich
2010	Fundraising-Konzept für die gelbe Villa	nach Rücksprache
2010	Fundraising Konzept für das Basler Spendenparlament BSP	nach Rücksprache
2010	Fundraising-Konzept Spendenpolitik des Natur- und Tierparks Goldau als integriertes Kommunikationsmodell	vertraulich
2010	Fundraising Konzept für Suryodaya Public School in Charikot Nepal	nach Rücksprache
2010	Grossspenden-Konzept Schweizer Paraplegiker-Stiftung SPS	vertraulich
2010	Gesellschaft der Freund des Zürcher Kammerorchesters Fundraisingkonzept – Upgrading Gönner, Gewinnung Firmengönner, Legatemarketing	vertraulich
2010	Innovationen für NPO erarbeitet auf Grundlage von Geschäftsmodellen (Canvas)	vertraulich
2010	Konzept für Fundraising-Ausbau im Elternverein für hochbegabte Kinder pen 30 – 49 Jahre	vertraulich
2010	«Pilantrophy und High Net Worth Individuals – Handlungsstrategien für spendensammelnde Organisationen am Beispiel der Stiftung Kinderdorf Pestalozzi»	nach Rücksprache
2010	Spendenmanagement der Schweizerischen Rettungsflugwacht REGA	vertraulich
2010	Weiterentwicklung des Red Ribbon Club (Grossgönnerprogramm der AIDS-Hilfe Schweiz) zur Potenzialausschöpfung und langfristigen Spenderbindung	vertraulich
2010	Massnahmen zur Neuspendergewinnung mit Hilfe von Social Media-Fundraising am Bsp. Der Zielgruppen 30-49 Jahre	vertraulich

<b>Jahr</b>	<b>Titel</b>	<b>Einsehbar</b>
2009	Analyse und Konzeptentwurf für ein schweizweites Fundraising der Arbeitsgemeinschaft der Rudolf Steiner Schulen in der Schweiz und Liechtenstein	vertraulich
2009	Die Fundraising Situation an den Schweizer Museen – eine empirische Befragung	vertraulich
2009	Fundraising-Konzept für die Selbsthilfezentren des Kantons Bern	nach Rücksprache
2009	«Fundraisingkonzept diheiplus – mit welchem Fundraisingmix kann das Spendenvolumen in den nächsten 5 Jahren um 50% erhöht werden »	vertraulich
2009	Gross-Spender Konzept für das Tonhalle-Orchester Zürich	vertraulich
2009	Konzept «Dauerspender » – Gewinnung von Dauerspendern mittels Konvertierung – Rückgewinnung – Upgrading	vertraulich
2009	Legate-Marketing-Konzept für die CBM Schweiz	vertraulich
2009	Soziosponsoring aus Sicht der Kinderhilfswerke der Schweiz	vertraulich
2009	Spender Lifetime Value – Beschreibung, Vergleich und Bewertung der verschiedenen Berechnungsverfahren	nach Rücksprache

<b>Jahr</b>	<b>Titel</b>	<b>Einsehbar</b>
2008	Chor der Humboldt-Universität in Berlin – Erarbeitung eines Fundraising-Konzepts	nach Rücksprache
2008	Database-Fundraising: Analyse & Konzepte aus der Datenbank am Beispiel der ALfA	vertraulich
2008	Der Deutsche Spendenspiegel und das Portal <a href="http://www.spendespiegel.de">www.spendespiegel.de</a>	vertraulich
2008	Die Anwendung von Management-Instrumenten im Fundraising einer NPO am Beispiel von KOLPING INTERNATIONAL	vertraulich
2008	Erbschaftsfundraising der Universitätsgesellschaft Bonn (UGB) – eine für die UGB zweckmässige Form des Fundraisings?	vertraulich
2008	Erweiterung der Fundraisingaktivitäten im Wirtschaftsbereich	vertraulich
2008	Förderstiftung für die Rehabilitationsklinik Katharinenhöhe im Schwarzwald	vertraulich
2008	«Fundraising Concept for swisspeace»	nach Rücksprache
2008	Fundraising im Grossspenderbereich – Bedeutung und Vorschläge zum Ausbau für missio in München	vertraulich
2008	Fundraisingkonzept für die Stiftung TierRettungsDienst – Leben hat Vortritt	vertraulich
2008	Grossspenden-Fundraising	vertraulich
2008	Internetfundraising Konzept für die Stiftung Kinderdorf Pestalozzi	vertraulich
2008	Konzept und Handlungsstrategien zur Mittelbeschaffung für das Senioretheater «Theater Mülheimer Spätlese»	vertraulich
2008	«RUN 42 MISEREOR» Laufen für den guten Zweck	vertraulich

<b>Jahr</b>	<b>Titel</b>	<b>Einehbar</b>
2007	Aufbau eines Patenschaftsprogramms für de LAKOTA-Stiftung	vertraulich
2007	Erfolgreiches Kultursponsoring/Kulturfundraising am Beispiel von Lucerne Festival	vertraulich
2007	Fundraisinganalyse und -konzept zur Mittelbeschaffung am Ökozentrum Langenbruck	vertraulich
2007	Fundraisingkonzept für Firmen bei terre des hommes schweiz	vertraulich
2007	fundraising@okaj-zuerich. Eine Fundraisingstelle bei der okaj zürich, Kantonale Kinder- und Jugendförderung	vertraulich
2007	Grossspenderfundraising – Konzept für Schweizer Freunde der SOS-Kinderdörfer	nach Rücksprache
2007	Implementierung von eFundraising	vertraulich
2007	Jede Spende verändert ein Leben, Fundraising-Konzept 2010 – 2010 für Wendepunkt e.V.	vertraulich
2007	Meilensteine auf dem Weg zur BDKJ-Stiftung	nach Rücksprache
2007	«Stipendienfonds der Stadt Thun: Erschliessung neuer Finanzquellen durch Fundraising-Management	vertraulich
2007	Testamentarische Begünstigungen für gemeinnützige Organisationen	vertraulich
2007	Vermarktung des Know Hows aus 20 Jahren Abzeichenverkauf als Fundraising Instrument im deutsch – und evtl. franz. sprachigen Raum Europas	nach Rücksprache
2007	Wildnispark Zürich Fundraising Konzept	vertraulich
<b>Jahr</b>	<b>Titel</b>	<b>Einehbar</b>
2006	«Damit Sie gerne wieder spenden!» Spenderbindungskonzept für die Evangelische Lepra-Mission	vertraulich
2006	Die Anwendungsmöglichkeiten für das Fundraising aus den Erkenntnissen der Studie «Religiöse und kirchliche Orientierungen in den Sinus-Milieus® 2005»	vertraulich
2006	«Die Gründung einer Kulturstiftung und erste Fundraisingmassnahmen am Beispiel der STIMMEN-Stiftung Lörrach»	vertraulich
2006	Ein Fundraising-Konzept für das IV-Wohn und Therapieheim Stiftung Sonnenhalde in Münchwilen TG	vertraulich
2006	Fundraising am Gymnasium Unterstrasse einer gemeinnützigen nichtstaatlichen Schule	vertraulich
2006	Fundraising-Konzept für die Schweizerische Hilfe für Mutter und Kind	vertraulich
2006	Funding challenges faced by small NPO's in Mozambique – based on the live case study or «Rebuilding Hope»	vertraulich
2006	Fundraisingkonzept für Electron Microscopy ETH Zürich EMEZ	vertraulich
2006	Globale Vernetzung von Grossspendern und Unternehmenspartnern!	vertraulich
2006	So oder anders? Fundraising am Institut für Pflegewissenschaft der Universität Basel	
2006	Spenderaktivierung und/oder Neuspendergewinnung? Darstellung des Fundraising einer mittleren Spendenorganisation (SPO)	vertraulich
2006	Spendenmotive, Zufriedenheit und Bedürfnisse von High Donors Terre des hommes – Kinderhilfe	vertraulich
2006	Vision und Umsetzung vom Aufbau einer Stiftung für kranke, behinderte oder betagte Menschen	nach Rücksprache
2006	Von der Adresse zum Profil – Wege der Spenderprofilgenese am Beispiel der Heilsarmee in Deutschland	

<b>Jahr</b>	<b>Titel</b>	<b>Einsehbar</b>
2004/2005	Ein Fundraising-Konzept für den Verein für Sozialarbeit e.V.	vertraulich
2004/2005	Erbschaftsmarketing in Nonprofit Organisationen (am Beispiel der Stiftung Kinderdorf Pestalozzi)	vertraulich
2004/2005	Fundraisingkonzept Caritas Konstanz	vertraulich
2004/2005	Fundraisingkonzept für die Hochschule der Künste Bern HKB	vertraulich
2004/2005	Fundraising Massnahmen-Konzept IRAS COTIS	
2004/2005	Grossspender-Fundraising Konzept für Schweizer Allianz Mission	vertraulich
2004/2005	Hochschul sponsoring an der Universität Tübingen	
2004/2005	Konzept zur Gewinnung, Bindung und Reaktivierung privater Grossgönner bei Médecins Sans Frontières Schweiz	vertraulich
2004/2005	Online Fundraising für die UNO-Flüchtlingshilfe – Konzept für eine Website	vertraulich
2004/2005	Spenderanalyse und Entwicklung eines Fundraising-Konzepts pro Segment für die Organisation apia	vertraulich
2004/2005	Konzept Erbschaftsmarketing für die Stiftung BioVision	vertraulich



# School of Management and Law

St.-Georgen-Platz 2  
Postfach  
8401 Winterthur  
Schweiz

[www.zhaw.ch/sml](http://www.zhaw.ch/sml)



swissuniversities