

FUNDRAISING-PRAXIS

Shoppen und Spenden



Spenden? Das funktioniert!

Online Shoppen und

Jetzt kommt sie wieder, die einkaufsreiche Zeit. Und viele Organisationen wollen davon profitieren. Doch wie fängt man das am besten an und was ist bei der Abrechnung zu beachten? Wir haben einige Tipps zum Thema Affiliate-Marketing zusammengetragen.

Es ist nicht unumstritten, Menschen zu animieren, einzukaufen und damit gleichzeitig zu spenden. In Zeiten des Klimawandels ist gerade nachhaltiger Konsum eher angesagt. Doch viele Menschen kaufen online ein und freuen sich im Sinne des „Painless giving“, gleich noch etwas Gutes zu tun. Shoppen und spenden. So funktioniert es als Einnahmequelle für den Verein.

Gegenwärtig gibt es in Deutschland einige Plattformen, über die man von den Einkäufen Dritter profitieren kann.

Hier eine Auswahl:

[amazon smile](#)

[Bildungsspender](#)

[boost](#)

[easybenefit](#)

[gooding](#)

[helpfreely](#)

[helpshops](#)

[Schulengel](#)
[shop+](#)
[Wecanhelp](#)

Das Prinzip ist einfach. Eine Person meldet sich auf einer solchen Online-Plattform an und wählt sich einen Wunsch-Verein aus, der dort registriert sein muss. Danach sucht sich der Verbraucher über diese Plattform den gewünschten Online-Shop aus und kauft dort ein. Kommt der Kauf zustande, fließt eine Affiliate-Provision an die Online-Seite von der aus der Kunde auf die Website zugegriffen hat, also an die Plattform. Diese gibt die Provision in Teilen an den gewünschten Verein weiter. Sie muss den Support ja auch bezahlen. Hier würde man sich an manchen Stellen deutlich mehr Transparenz erwarten. Einen Überblick gibt es bisher nicht.

Auswahl ist wichtig

Die meisten Plattformen verfügen über mindestens 1000 und mehr Shops. Nur Amazon ist die Ausnahme, gibt aber auch lediglich 0,5 Prozent des dort gemachten Umsatzes an die Vereine weiter. Da geben andere Portale deutlich mehr. Zwischen 2 und 10 Prozent sind möglich. Das hängt auch von den Online-Händlern ab und welche Affiliate-Provisionen sie an die Plattformen weitergeben. Bei der Auswahl der Plattform ist also die Frage nach den Provisionen wichtig, aber auch das Handling für die Kunden. Das sollte einfach und nachvollziehbar sein. Vereine sollten ein gutes Profil anlegen können und guten Service erwarten dürfen. Einige Seiten, wie Bildungsspender bieten beispielsweise auch einen Shop-Alarm an, der automatisch an das Portal erinnert, sobald man einen Online-Shop ansteuern will, der auch bei Bildungsspende gelistet ist. Eine gute Idee. Andere wie die helpshops bieten einen individualisierbaren Shop an, der dann gleich im Design der Organisation daher kommt. So vermeidet man die Konkurrenz anderer Vereine auf den Plattformen.

Vereine müssen Werbung machen

In jedem Fall müssen die Vereine, die sich auf einer solchen Plattform anmelden, Werbung bei ihren Spenderinnen und Spendern oder Mitgliedern machen, damit diese sich registrieren und beim nächsten Einkauf nicht den kleinen Umweg über die Plattform vergessen, denn sonst gibt es keine Provision. Besonders geeignet ist das Affiliate-Marketing deshalb für Schulfördervereine oder Sportvereine, die viele Mitglieder haben. Sinnvolle Zeiten für Werbung sind Monate, in denen ohnehin viel online gekauft wird: Weihnachten, Ostern und Pfingsten oder die Konfirmation. Selbst kleinere Vereine können es so auf über 500 Euro im Jahr bringen.

Unternehmenskooperationen helfen

Die Universitätsgesellschaft der Universität Potsdam hat Unternehmen als Affiliate-Partner gewonnen, die beispielsweise ihre Reisen über das Portal Bildungsspender zugunsten des universitären Fördervereins buchen. Seit Februar 2016 ist die Unigesellschaft auf der Plattform vertreten. In einer Rekordzeit von nur anderthalb Jahren konnten bereits 50.000 Euro erzielt werden. Bildungsspender, Pionier unter den Plattformen, hat schon über 8,7 Millionen Euro weitergeleitet.

Abrechnung ist knifflig

Bei der Abrechnung der Gelder stellt sich für jeden Verein die Frage: ideeller Bereich oder wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb? Bei der überwiegenden Mehrheit der Portale muss die Provision wirtschaftlich verbucht werden. Gooding redet deshalb auch nicht von Spenden, sondern von Prämien. Andere, wie Helpshops, Bildungsspender und Schulengel, prüfen die Gemeinnützigkeit, und dann kann die Auszahlung auch als Spende gebucht werden. Als Inhaber des Vereinskontos bieten einige Portale auch

recht übersichtliche Abrechnungen an. Nur Amazon.smile ist hier enorm intransparent.

Wichtig: Auch die Auszahlungszeitpunkte sollten beachtet werden. Einige Portale sammeln nämlich erst mal Beträge an, bevor sie überweisen. Bei Bildungsspenden liegt die Grenze bei 200 Euro, ab der elfmal im Jahr ausgezahlt wird. Gooding zahlt ab 5 Euro, Schulengel ohne Untergrenze, allerdings beide nur viermal im Jahr.

(Bild: pxhere.com)

Einen Kommentar schreiben