

# Praktikumsbericht

## Hanseatic Help e.V.

Praktikum 20.05.2019 bis 21.07.2019, 240 Stunden

Hanseatic Help e.V.

Große Elbstraße 264, 22767 Hamburg

Universität Hamburg

Fakultät Wirtschafts- & Sozialwissenschaften

M.Sc. Interdisziplinäre Public und Nonprofit Studien

Prof. Dr. Rick Vogel

Andreas Ständike

Matr.-Nr.: 6509421

## Inhalt

1	Einleitung .....	3
2	Hanseatic Help e.V.....	5
3	Aufgabenbereich. ....	8
4	Arbeitsaufteilung / Durchführung .....	12
5	Fazit .....	13

## 1. Einleitung

### **Wie verlief ein Praktikum bei einer Hilfsorganisation?**

Im Rahmen meines Studiums, M.Sc. Interdisziplinäre Public und Nonprofit Studien, absolvierte ich ein Praktikum. Als Student dieses Studienganges hatte man die Möglichkeit ein Praktikum in einer Nonprofit-Organisation oder im Public Management zu absolvieren.

Ich entschied mich für ein Praktikum in einer Nonprofit-Organisation. Die Entscheidung für die Hilfsorganisation Hanseatic Help e.V. in Hamburg, wurde von mir anhand einiger Kriterien getroffen. Hierfür wägte ich ab, was ich gern lernen wollte und wo ich gern eigene Leistung einbringen wollte.

Das Interesse meinerseits für den Bereich Fundraising bestand schon seit einiger Zeit, da ich die Mittelbeschaffung und Bindung von Spendern für eine der großen Aufgaben einer Nonprofit-Organisation halte.

Im ersten Schritt suchte ich Nonprofit-Organisationen im Einzugsbereich Hamburg heraus. Im weiteren Verlauf schaute ich nach einer Organisation welche mein Interesse weckte und nicht zu groß in ihrer Struktur ist. Die Größe der Organisation spielte insofern eine Rolle, als das ich in eine Organisation wollte, die meine Hilfe gebrauchen konnte und wo man nicht nur ein ausführendes Objekt zum Kaffeekochen ist oder stupide Arbeiten verrichtet. Des Weiteren haben kleineren Organisationen oftmals nicht das Geld, sich eine Fundraising-Abteilung zu leisten.

Somit hatte ich den Kreis der möglichen Organisationen schon stark eingegrenzt. Nun kam ich zur direkten Auswahl aus den ca. 6 verbliebenen Nonprofit-Organisationen. Hierbei bemerkte ich, dass alleine dieser Auswahlprozess schon einige neue Informationen für mich bereithielt. Somit erfuhr ich viel mehr über diese Organisationen, als ich zuvor wusste und konnte mir ein Bild über die Transparenz und Struktur der Organisationen machen. Es war erstaunlich wie eine gewisse Grundstruktur bei allen fast gleich war, jedoch die Herangehensweise so unterschiedlich.

Letztendlich bezog ich in meine Entscheidung auch noch das Alter der Organisation mit ein, da ich glaubte, dass hier die Strukturen noch nicht zu eingefahren seien. Ich entschied mich für die Hilfsorganisation Hanseatic Help e.V.. Diese Entscheidung wurde ebenfalls durch die Tatsache gestützt, dass ich bereits ein größeres Interesse an dieser Organisation hatte und auch ein Forschungsprojekt mit Hilfe von Hanseatic Help und meinen Kommilitonen durchführen konnte.

Jedoch hatte der Entscheidungsprozess bis zur letzten Stufe diesen Aspekt außer Acht gelassen, um ein möglichst neutrales Urteil zu ermöglichen. Allerdings kann ich nicht verhehlen, dass es mich sehr freute, dass dieser Entscheidungsprozess, meine persönliche Präferenz und die zu vorige Zusammenarbeit mit Hanseatic Help auf einen Nenner kamen.

Nach dem ich die Fundraiserin bei Hanseatic Help e.V. nach einer Möglichkeit zur Durchführung eines Praktikums fragte, bekam ich sofort eine Zusage hierfür und wir besprachen die möglichen Arbeitsbereiche und die Form der Leistung, sowie Arbeitszeitgestaltung und Weiteres.

Im Folgenden, möchte ich berichten, wie sich meine Arbeit bei Hanseatic Help gestaltete und die Organisation vorstellen.

## 2. Hanseatic Help e.V.

### **Wer oder was ist Haseatic Help e.V.?**

Im Jahre 2015 kam es bekannter Weise zu einer großen Flüchtlingswelle, in dessen Zuge auch viele Menschen nach Europa flüchteten. Um den somit benötigten Bedarf an Kleidung und Hilfsmitteln zu stemmen, schlossen sich in ganz Deutschland Menschen zusammen, um diesen Bedarf zu organisieren. Somit entstanden zu den bereits bestehenden Hilfsorganisationen kleinere und größere Zusammenschlüsse von Menschen die helfen wollten. So entstand auch in Hamburg die größte Kleiderkammer Deutschlands in den Messehallen. Diese Hilfsaktion ist allein von Privatpersonen entstanden, die einfach helfen wollten. Dass diese Aktion eine solche Größe annimmt, konnte zu diesem Zeitpunkt wohl noch keiner ahnen. An vorderster Stelle stand die pragmatische Einstellung mit dem Slogan „Einfach machen“. Nun war man zu diesem Zeitpunkt noch nicht so strukturiert wie etablierte Hilfsorganisationen, jedoch stemmte man die Aufgaben und konnte somit einen wichtigen Beitrag zur Flüchtlingskrise leisten.

Im Oktober des gleichen Jahres entschied man sich dafür diesen bestehenden Aktionismus beizubehalten und gründete einen Verein

der zu diesem Zeitpunkt vorwiegend zur Flüchtlingshilfe beitrug. Man wollte dauerhaft helfen und fand eine große Genugtuung in diesem Aktionismus. Die Organisation sammelte Sach-, Zeit- & Geldspenden.

Zur Gründungszeit als Verein beschloss man demokratisch, dass die Hilfe auf weitere Bereiche ausgeweitet werden sollte. Hierbei sollten die Themen Inklusion, Stadtkarussell, das Zusammenführen von Gruppen jeglicher Form und die Spendenhilfe für Bedürftige aufgegriffen werden. Des Weiteren wollte Hanseatic Help nicht nur für Bedürftige im direkten Umfeld tätig sein, sondern für so viel wie nur möglich. Hierbei kam die Idee auf, auch als Sachspendenzentrale für andere Hilfsorganisationen zu fungieren. Hier können somit Hilfsorganisationen aus der ganzen Welt, benötigte Hilfsmittel bei Hanseatic Help anfordern, sofern diese Verfügbar sind, und diese an ihre Bedürftigen verteilen. Hanseatic Help zeigt hiermit, dass sie nicht auf die Steigerung der eigenen Reputation aus sind und die Hilfsgüter nur selbst verteilen möchten, sondern dass es um die reine Hilfe geht. Hanseatic Help unterstützt somit auch andere Hilfsorganisationen. Bisher hat Hanseatic Help somit schon rund 150 andere Hilfsorganisationen unterstützt.

Das Leitbild der Organisation ist geprägt von

- Mitbestimmung
- Unparteilichkeit
- Neutralität
- Unabhängigkeit
- Nachhaltigkeit und Transparenz

Auch in ihrer Personalstruktur bleibt Hanseatic Help sehr schlank und versucht so viel Geld wie möglich in die Projekte zu stecken. Allerdings wäre dies alles nicht möglich, ohne die vielen Zeitspender, die sich in ihrer Freizeit bei Hanseatic Help einsetzen und diesen Verein tragen. Auch der Hamburger Senat hat dieses Engagement und die Leistung des Vereins erkannt und hat bis vorerst Ende 2019 vier Stellen für Geschäftsleitung, Fundraising, Presse- und PR-Arbeit und Büro- & Buchhaltungsarbeit finanziert. Somit hatte der Verein zum ersten Mal eine hauptamtliche Fundraiserin um den Fortbestand des Vereines und der Projekte zu sichern. Das Ziel dieser Unterstützung des Senats ist es die Professionalisierung von Hanseatic Help voranzutreiben. Diese Professionalisierung ist auch eine große Aufgabe des Vereins, der auch jetzt noch nach dem Motto „Einfach machen“ handelt. Dies ist dem Verein in großen Zügen auch hervorragend gelungen, jedoch gibt es einige Bereiche einer Hilfsorganisation, wo die Professionalisierung eine langwierige Angelegenheit ist. Und nicht von heute auf morgen geht.

Im Folgenden kann man sich ein kurzes Bild von der Finanzentwicklung der Organisation machen.

FINANZ- ENTWICKLUNG	2015		2016		2017	
	Einnahmen – Ausgaben	Einnahmen – Ausgaben	Bilanz *	Einnahmen – Ausgaben	Bilanz *	
ÜBERTRAG AUS VORJAHR		150.914 €	150.914 €	160.089 €	135.089 €	
EINNAHMEN	214.524 €	316.867 €	291.867 €	320.510 €	288.510 €	
AUSGABEN	-63.610 €	-307.692 €	-307.692 €	-280.823 €	-280.823 €	
ERGEBNIS	150.914 €	9.175 €	-15.825 €	39.687 €	7.687 €	
ÜBERTRAG	150.914 €	160.089 €	135.089 €	199.776 €	142.776 €	

Quelle: Aus dem Finanzbericht von Hanseatic Help 2015-2018

Hanseatic Help e.V. wird unterstützt durch Geldspenden, Sachsenden und Zeitspenden.

Wie auch deutlich wurde, ist Hanseatic Help e.V. eine junge Hilfsorganisation die noch in der Strukturierungsphase steckt und somit nicht die starren Strukturen einer Großorganisation die seit langer Zeit agiert aufweist. Dies macht diese Organisation zusätzlich zu ihrem Engagement so interessant.

### 3. Aufgabenbereich

#### **Was waren meine Aufgaben und das Ziel meiner Arbeit?**

Da ich gern in dem Bereich Fundraising tätig werden wollte und dieser Wunsch von Hanseatic Help aufgegriffen wurde, definierten wir das Ziel meiner Tätigkeit. Dies wurde in direkter Absprache mit der Fundraiserin getroffen und anhand meiner persönlichen Fähigkeiten und Interessen festgelegt. Mein vorwiegendes Ziel war es, ein Modell zu modifizieren, das speziell auf Fundraising ausgelegt sein sollte, um der Arbeitsweise Struktur zu geben. Darüber hinaus sollte ich auch für Fragen rund um das Fundraising zur Verfügung stehen, die aufgrund meines Studiums und meiner Erfahrung von mir beantwortet werden können. Hierbei kam mir zugute, dass ich bereits ein Wirtschaftsstudium abgeschlossen hatte und auch schon längere Zeit in der Wirtschaft tätig war.



Bei dem Modell was es speziell auf Fundraising zu modifizieren galt, handelt es sich um das Business-Model-Canvas von Osterwalder aus dem Jahre 2008, das als Strukturmodell zur Erstellung von Businessplänen und struktureller Arbeit während der strategischen Planung dient. Dieses Modell wurde bisher für vielerlei Aktivitäten modifiziert, wie auch für Nonprofit-Organisationen, was auch Fundraising mit einbezieht, aber noch nicht speziell nur für Fundraising. Hierbei liegt ein Grundlegender Unterschied in der Herangehensweise.

Das Modell war mir sehr vertraut, da ich bereits in meinem Studium Kenntnisse darüber gewinnen konnte. Somit war der Weg zu einer Modifizierung geebnet.


Das Modell sollte auch für Hanseatic Help angewandt werden. Hierfür wurden mir sämtliche notwendigen Informationen zur Verfügung gestellt und meine Arbeit konnte beginnen.

Auf der folgenden Seite, werde ich das modifizierte Modell für Fundraising zeigen. Jedoch nicht in der für Hanseatic Help ausgefüllten Form, sondern nur als Arbeitsblatt. Sollte weiteres Interesse an dem modifizierten Modell bestehen, stehe ich gern für Fragen zur Verfügung.


# Business Model Canvas für Fundraising

Organisation: Hanseatic Help  
 Datum: 2019  
 Erstellt von: Andreas Ständke


**Schlüsselpartner:**  
 Wer sind unsere Schlüsselpartner?  
 Welche Schlüsselerlöse bezahlen wir von Partnern und welche Schlüsselerlöse über Partner aus?  
 Schlüsselpartner:




**Schlüsselerlöse:**  
 Welche Fähigkeiten / Tätigkeiten erfordern unsere Wertangebote / Kommunikationskanäle / Spenderbedürfnisse?  
 Und welche besitzen wir bereits?




**Schlüsselressourcen:**  
 Welche Schlüsselressourcen (know-how, Finanzmittel, etc.) erfordern unsere Wertangebote / Kommunikationskanäle / Spenderbedürfnisse?  
 Welche davon stehen bereits zur Verfügung und welche werden noch benötigt?




**Spendersegmente:**  
 Wer sind unsere Spender (Zielgruppe)?  
 Wer sind unsere wichtigsten Spender?




**Wertangebot:**  
 Welchen Wert / Vorteil bringen wir dem Spender?  
 Welche Probleme von Spendern lösen wir?  
 Welche Spenderbedürfnisse erfüllen wir?  
 Welche Produkte bieten wir an?  
 Preventive Problembewältigung von Spendern?




**Kommunikationskanäle:**  
 Über welche Kanäle erreichen wir unsere Spendersegmente?  
 Welche Kommunikationskanäle nutzen wir bisher?  
 Welche Kanäle funktionieren am besten?  
 Wie verändern wir die Prozesse mit den Prozessen unserer Spender?



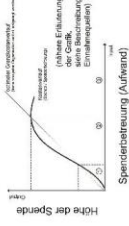
**Spenderbeziehungen:**  
 Welche Art von Spenderbeziehung erwarten unsere Spendersegmente?  
 Wie kostenintensiv sind sie?  
 Wie können wir die Spender binden?  
 Welche Spenderbeziehungen / Bindungen haben wir bereits etabliert?  
 Wie werden potentielle Spender auf unsere Mission aufmerksam?




**Kostenstruktur:**  
 Welches sind die wichtigsten Kosten des Fundraising?  
 Welche Schlüsselerlöse sind am teuersten?  
 Welche Schlüsselressourcen sind am teuersten?



**Einnahmequellen:**  
 Für welchen Wert sind unsere Spender bereit zu spenden?  
 Wie spenden sie jetzt und wie würden sie lieber spenden?  
 Wie hoch sollten Nettospender aus Anreizsystemen sein? (prozentual)?  
 Wie hoch sollte die durchschnittliche Nettospende im Vergleich zur allgemeiner Nettospende sein?



**Bindungspotential:**  
 Welche Spendersegmente haben das größte Bindungspotential?  
 Wie kann das Bindungspotential gefördert / ausgeschöpft werden?  
 Wie kann das Bindungspotential bei Schlüsselpartnern gesiegt / gefördert werden?  
 Spendersegmente mit dem größten Bindungspotential:  
 (Die Spendersegmente sind gleichzeitig auch Schlüsselpartner der NPO)  
 Zeitspender  
 Großspender (Unternehmen)  
 Fazit: Um die wichtigsten Spendersegmente an die Organisation zu binden, muss ein Relationship Fundraising angestrebt werden!  
 Ziel des Relationship Fundraising: Bindung von Spendern an die NPO, Dauerspender, Erbschaftsspender, Reaktivierung von Spendern, Mittelehrung



**Nutzen (Einnahmen)**

Beispiel:

Matrix: Kosten vs. Nutzen (Bsp. (Bsp.)) - niedrig (hoch)

	X1	O1	
hoch	X2	O2	O4
niedrig	X3	X4	X7 O7

Legende:  
 X = In-Zustand  
 O = Out-Zustand

Kosten nach Größe, gerichtet:  
 1. Fundraising-Kostenstruktur  
 2. Dienstleistungen - erfolgt über Spendern  
 3. Betreuung von Großspendern  
 4. Marketing / Werbung / Öffentlichkeitsarbeit  
 5. Akquisition / Vermittlung / Provision  
 6. Betreuung von Kleinspendern  
 7. Material für den Fundraising  
 X = In-Zustand  
 O = Out-Zustand

Quelle: Business Model Canvas (2018): Osterwalder, Alexander  
 Modifizierung des Modells speziell für Fundraising (2019), eigene Bearbeitung, Interpretation samt eigener erweiterter Grafiken; Standke, Andreas

Wichtig war es bei der Arbeit, immer die Perspektive des Fundraising beizubehalten und nicht die Perspektive der Nonprofit-Organisation allgemein.

Ich hatte in meiner Tätigkeit die wunderbare Möglichkeit, meine Kenntnisse und Fähigkeiten einzubringen und somit einen kleinen Betrag für die Organisation zu leisten.

Zwischendurch versuchte ich anfallende Fragen im Bereich Fundraising aus dem Alltagsgeschäft zu beantworten oder zu recherchieren. Hierbei handelte es sich um rechtliche Fragen oder Marketingmaßnahmen. Dabei habe ich oftmals die Perspektive eines Betriebswirtschaftlers eingenommen und nicht einer Nonprofit-Organisation, da es um Mittelbeschaffung und Spenderbindung im Fundraising geht. Jedoch durfte das Leitbild bzw. die ethischen Vorgaben der Organisation nicht außer Acht gelassen werden. Die Sicht aus der freiwirtschaftlichen BWL in Kombination mit der Sicht einer Nonprofit-Organisation führte zu einem zufriedenstellenden Ergebnis als eine eindimensionale Sichtweise.

#### 4. Arbeitsaufteilung / Durchführung

**Wie habe ich meine Zeiteinteilung (Arbeitszeit) vorgenommen?**

In Absprache mit der Fundraiserin, hatte ich völlig freie Zeiteinteilung. Es wurde mir freigestellt, wie ich arbeite und wann ich arbeite. Auch

der Arbeitsort wurde mir freigestellt. Ich konnte bei Hanseatic Help arbeiten, daheim oder in der Universität. Maßgeblich war lediglich die Zielstellung die ich mit der Fundraiserin besprochen hatte und es wünschenswert war dieses zu erreichen. Mir wurde sehr viel Vertrauen und Wertschätzung entgegengebracht, was mich in meiner Arbeit sehr beflügelt hat und ich auch nicht mehr auf die Zeit achtete ob ich nun mehr gearbeitet hatte.

Ich hatte die Möglichkeit, jederzeit mit meinen Ansprechpartnern zu sprechen oder einen Termin zu bekommen. Sobald ich Fragen hatte, wurde mir sofort geantwortet.

Sicherlich braucht es für diese Art der Arbeitseinteilung und Arbeitsfreiheit viel Disziplin um auch kontinuierlich daran zu arbeiten, aber es motiviert ungemein.

Für Absprachen oder kleine Meetings wurde mir stets Zeit eingeräumt und somit konnten anfallende Fragestellungen zu dem Projekt oder auch zum Alltagsgeschäft bearbeitet werden. Man spürte eine Dankbarkeit von Seiten Hanseatic Help, insbesondere der Fundraiserin, für die Hilfe die man geben wollte. Zu keinem Zeitpunkt wurde man für Aufgaben, wie z.B. Kaffeekochen, herangezogen die man oft bei einem Praktikum in Unternehmen ausführen muss.

Meine eigene Arbeitsweise war so strukturiert, dass ich mir wöchentliche Zwischenziele gesetzt hatte und diese auch jederzeit eingehalten habe. Um mir selbst den Druck zu nehmen, habe ich versucht, die Zwischenziele bereits am Wochenanfang zu erledigen um somit nicht in Verzug zu geraten. Mitunter kam es vor, dass ich sämtliche sieben Tage an dem Zwischenziel gesessen habe, da sich in der Erarbeitung einige Problemfelder öffneten. Allerdings muss ich auch erwähnen, dass es Zwischenziele gab, die ich innerhalb weniger

Tage abarbeiten konnte. In diesen Wochen, habe ich oftmals schon für die folgende Woche vorgearbeitet.

Selbstverständlich kann man nun nicht davon ausgehen, dass jeder Praktikumsplatz so strukturiert sein kann, da dies immer von der Aufgabe, dem Einsatzgebiet und der gesamten Konstellation abhängig ist.

## 5. Fazit

### **Was kann man abschließend zu diesem Praktikum sagen?**

Um einen umfangreichen Einblick in die tägliche Arbeit einer Nonprofit-Organisation zu bekommen, ist eine kleinere Organisation sehr sinnvoll, da man hier die Beziehungen unter den einzelnen Abteilungen, insofern diese bestehen, besser verstehen kann.

Das Arbeiten selbst ist auch sehr nah am Projekt und keine reine Schreittischtäterschaft. Somit ist ein Feedback sehr direkt und schnell zu bekommen und man kann flexibler darauf reagieren. Des Weiteren sollte man sich bewusst machen, dass der Studiengang PUNO eine Grundlage für den Arbeitsbereich schafft, man aber selbst auch flexibel und manchmal kreativ weitergehende Aufgabenstellungen bewältigen muss.

Der Bereich Fundraising hat mir persönlich gezeigt, dass dieser gerade für kleinere Organisationen äußerst wichtig ist, allerdings sehr oft auch unterbesetzt oder gar nicht vorhanden. Für das Studium selbst zeigte es mir klarer auf, in welche Richtung ich meine eigenen Aktivitäten lenken und wo ich helfen möchte.

Die Verbesserung bzw. Bereitstellung der Hilfsmittel für kleinere Organisationen im Bereich Fundraising und Public Management kann vor Ort in einer Organisation geschehen oder in der Wissenschaft um Modelle zur Arbeitsstrukturierung oder Erleichterung der Abläufe zu schaffen.

Das Praktikum innerhalb des Studiums eröffnet die Chance seine perspektivischen Möglichkeiten und Interessen für den weiteren beruflichen Werdegang zu fokussieren.

Als Praktikumsplatz kann ich Hanseatic Help e.V. sehr empfehlen um sich ein umfassendes Bild einer aufstrebenden Nonprofit-Organisation zu machen.