Rezensionen

FundStücke, Newsletter des Deutschen Fundraising Verbandes, 7.7.2011
Alexandra Ripken schildert auf persönliche Weise ihre Erfolge und Niederlagen als Fundraiserin in Thüringen. Dabei hinterfragt sie tradierte Fundraising-Modelle und demonstriert ihren eigenen Weg zu einer erfolgreichen Spenderbeziehung. Als Geheimnis ihres Erfolgs definiert die Autorin einen Sichtwechsel hin zu den Spenderinteressen und der Authentizität des eigenen Engagements. Viele Praxisbeispiele aus Deutschland und den USA begleiten ihre Ausführungen und zeigen die Herausforderungen im Grassroots Fundraising und Storytelling auf. Praxisübungen und Verweise auf weiterführende Quellen runden diesen Ratgeber ab.

Christian Köhn

Fundraising Verband Austria –News, 13.7.2011
Alexandra Ripken, voriges Jahr Referentin am Fundraising Kongress, geht in ihrem aktuellen Buch „Das persönliche Gespräch“ auf die zunehmende Relevanz persönlicher Beziehungen zu den Spendern ein. Ist die Ansprache mit Mailings derzeit noch vorherrschend im Fundraising, wird sich das in den kommenden Jahren massiv ändern. Anhand ihrer eigenen Erfahrungen als Fundraiserin stellt sie Vor- und Nachteile der derzeit gängigen Werkzeuge – von Social Media bis Direct Mail – gegenüber. Ripken bietet auf diese Weise Fundraisern wertvolle Impulse und Reflexion ihrer Tätigkeit.

Peter Steinmayer

Fundraiser, 4/2011
Das Buch „Das persönliche Gespräch“ von Alexandra Ripken ist eine Überraschung. Nicht nur, weil es die üblichen Fundraisinginstrumente bei der Beschreibung von Fundraising zur Seite lässt, sondern weil die Autorin ihre innere Diskussion zum Thema vor dem Leser ausbreitet und sein Mitdenken und –leider herausfordert. In Ripken ist durch einen doch recht schmerzhaften Erkenntnisprozess am Anfang ihrer Beratungspraxis die Entscheidung gereift, diesen mit dem Leser zu teilen. Dabei legt sie mit einer geradezu schockierenden Selbstverständlichkeit dem Leser ihre Fundraising- und Beratungs-Erfahrung offen. Für die Non-Profit-Szene absolut ungewöhnlich.
Berater, aber auch hauptamtliche Fundraiser, werden Bedenkenträger, Planverschieber, Besserwisser und Zauderer genauso erkennen, wie sich selbst. Das macht das Buch sehr fesselnd, und die an manchen Stellen aufflackernde Selbstironie verstärkt die Lust am Lesen. Aber auch die fachliche Intention, dass Fundraising heute eben mehr ist als Instrument und Spenderpyramide, kommt beim Leser sofort an.
Die Praxisbeispiele aus Deutschland und den USA führen einen schnell zu der Erkenntnis, dass Beziehungen nicht nur das halbe Leben sind – besonders im Fundraising. Persönliche Begegnungen können eine Spendenkampagne heute stark beeinflussen und dynamisieren. Lokale und Online-Netzwerke können gemeinsam zu einer Fülle an Kontakten, wertvollen Einsichten und spannenden Partnern führen.
Wer dieses Buch gelesen hat, wird wissen, warum.

Matthias Daberstiel

Alexandra Ripken
Im Gehaak 8
99887 Georgenthal
Tel: 03 62 53 – 4 77 95
Fax: 03 62 53 – 4 77 96
mobil: 01 77 – 58 99 58 6
a.ripken@zielundplan.com
www.zielundplan.com
www.blog-adlerauge.de