



"We were sitting on a gold mine and didn't know it!" Successful fundraising through grassroots organisations

Interview Corine Aartman / Wilde Ganzen Foundation

First appearing in a [MISEREOR](#) publication in cooperation with [welt-sichten](#) magazine

English translation from German in Deepl:

What was your happiest fundraising moment in the last twelve months?

Ohhh (laughs), I spontaneously remember a situation in South Africa last June when we were working with a super-enthusiastic group of future local Change The Game Academy coaches. These trainings are great every time because the participants are so eager to learn, and of course bring their own knowledge as activists, as pioneers of social change. It was the middle of winter and the building was not heated. So the group - some came from South Africa, others from Kenya and Ghana - started dancing, singing, rapping and clapping to warm up. And it was wonderful to see how some of our key messages from the programme were shared as rap or vocals.

The online learning programme Change The Game Academy was very labour-intensive and institutionally completely new territory for the Wilde Ganzen Foundation. How did the decision to invest so much in this programme come about?

In 2012, Wilde Ganzen realised that there was an important change worldwide: the majority of the poor lived in countries with a medium average income, whereas in the decade before, most of the poor lived in countries with a low average income. This went hand in hand with other changes, such as a growing middle class, the withdrawal of major donors from various countries that had previously supported organisations working for social change. All this has had an impact on our work. After a joint analysis, it was clear that if we want to remain relevant, we need to support organisations in the global South in a way that will strengthen them significantly. Above all, as representatives of their communities and members to their governments.

In 2013, we therefore held a conference with our partners to discuss where their greatest needs lie. And they said: Help us to do our own fundraising, diversify our sources of income

and become more efficient in our lobbying and advocacy work. A few years earlier, we started a pilot Action for Children programme in four countries to build practical skills in local fundraising. We doubled the fundraising results of the local organisations, which is also our concept in the Netherlands. This project was very successful. And then we decided, okay, if we really want to get into global capacity building, we have to do it in digital form. And as a really big project. Today there are about 20 people working in the programme, ten in the Netherlands and ten worldwide: master trainers in 12 different countries.

How many organisations and individuals have taken part in the online training so far?

In the first four years of the project (2014/17) we have mainly focused on developing the content of the platform and built an international network of local Master Trainers and support organisations. Only in the last two years have we actively promoted it, mainly through our networks and those of our partners. Our focus has been to motivate people to take part in this form of learning, which involves individual online training, coupled with six-month periods of attendance and coaching. During this period, the members of the organisations develop their fundraising plan, implement it and receive advice and help in case of difficulties. There are two keys to success: local trainers who are well trained and committed can do this much better than international professionals. And the programme works much better with coaching than without.

All other interested parties who do not live in a country where face-to-face training takes place can use the online platform free of charge - whenever they want and at their own pace. In total, this has been around 5,000 people so far.

What are the experiences with the Change the Game Academy so far?

Of course, we would like to know whether the training helped the organisations to improve their work. We therefore have a detailed questionnaire that the organisations fill out in advance. And after nine, eighteen and thirty months we ask what happened: Were you able to apply the new knowledge? Were you able to generate more own resources? How did the training help you? In 2019 we started to evaluate this data. And in almost all countries there is a clear result that the organisations that participated in the Change the Game Academy can do more local fundraising. Of course, this varies from country to country, and the amount of donations also varies, for example less in Burkina Faso than in Kenya. But even in Burkina Faso, many organisations that have received training are able to raise about a quarter of the budget for their projects from local resources. These are resources that the organisations did not have before and that they receive through their very first fundraising campaign. Many say: "We have been sitting on gold and did not know it". And the vast majority of these donations come not from the middle class but from their own environment, so that - except in an extreme crisis - it is possible everywhere. I really find this result very encouraging.

How does this affect the work of the partners of Wilde Ganzen?

The big change for these small NGOs and grassroots organisations is that it encourages and strengthens them to receive financial support from their own communities or local businesses. This gives them the self-confidence to be more proactive in going public with their concerns or to talk to their respective governments in order to implement concrete changes. For example, to increase teachers' salaries or to obtain land for school construction. Fundraising thus leads to a real change in the balance of power. We are seeing more and more examples of this, and the figures so far support the reports. When we have analysed more data, we will share it with innovative donor organisations that are really interested in finding different solutions than in the past decades.

Don't the technical requirements hinder access to the programme?

There are countries where the Internet is unstable, yes. We then find technical solutions to the problems that arise, for example via mini-servers, solar panels or additional computers in those organisations that do not have enough of their own. We observe that many people - especially in Africa - participate in the online programme especially if they have Internet access through their organisations. It would be too costly for them privately. But most of them have access to the Internet - in some form or another. After all, they find the programme online, which means that they use the Internet even before they participate. For almost all of them, their motivation is not only to make their organisation more successful, but also to use the training for their own CVs, because it offers them opportunities for advancement.

And what about other learning habits, does this not affect participation?

We ask our partners in advance about their learning habits. In Kenya, for example, everyone around thirty is used to a frontal teaching style, with teachers to drive them. Therefore, we are currently working on how we can make the online modules shorter so that the participants have a greater sense of achievement during the programme. Between 60 and 75 percent use the programme on their mobile phones, at least temporarily, which also argues for splitting the modules into smaller units. And we would like to make them even more playful, like online games. A real limitation, however, is the amount of data in the download, longer videos in HD quality are not possible, for example. And at the end of the training there should always be a very concrete fundraising plan, something practical that can be implemented.

Apart from the technical changes - what are the perspectives of the Change the Game Academy?

We are thinking about whether and how we can perhaps involve governments. The legislative framework for civil society in general, and for fundraising in particular, plays a major role. We would like to cooperate more closely with large social movements in the future and support

them in their political commitment. It always gives us so much energy and enthusiasm to be part of this partner network.

// Interview Claudia Fix

Bio:

Corine Aartman is a manager of the Change The Game Academy programme. Since 2014, she has been developing the concept in cooperation with the local partners of Wilde Ganzen

Translated with www.DeepL.com/Translator (free version)

"Wir saßen auf einer Goldmine und wussten es nicht!" Erfolgreiches Fundraising durch Basisorganisationen

Interview Corine Aartman / Wilde Ganzen Foundation

Was war Ihr glücklichster Fundraising-Moment in den letzten zwölf Monaten?

Ohhh (lacht), mir fällt spontan eine Situation in Südafrika im vergangenen Juni ein, als wir mit einer superenthusiastischen Gruppe von zukünftigen lokalen Trainern der Change The Game Academy gearbeitet haben. Diese Trainings sind jedes Mal großartig, weil die Teilnehmenden so wissbegierig sind, und natürlich ihr eigenen Kenntnisse als Aktivisten, als Wegbereiter sozialer Veränderung mitbringen. Es war mitten im Winter und das Gebäude war nicht geheizt. Also begann die Gruppe - einige kamen aus Südafrika, andere aus Kenia und Ghana - zu tanzen, zu singen, zu rappen und zu klatschen, um sich aufzuwärmen. Und es war wunderbar mitzuerleben, wie einige unserer Kernbotschaften aus dem Programm als Rap oder Gesang geteilt wurden.

Das Online-Learning-Programm Change The Game Academy war für die Stiftung Wilde Ganzen sehr arbeitsaufwändig und institutionell völliges Neuland. Wie kam es zu der Entscheidung, so viel in dieses Programm zu investieren?

2012 hat Wilde Ganzen festgestellt, dass es weltweit eine wichtige Veränderung gab: Die Mehrzahl der Armen lebte in Ländern mit einem mittleren Durchschnittseinkommen, während noch in dem Jahrzehnt zuvor die meisten Armen in Ländern mit einem niedrigen Durchschnittseinkommen lebte. Das ging einher mit anderen Veränderungen, zum Beispiel einer wachsenden Mittelklasse, dem Rückzug großer Geber aus verschiedenen Ländern, in

denen zuvor Organisationen gefördert wurden, die sich für soziale Veränderungen einsetzen. Dies alles hat sich auf unsere Arbeit ausgewirkt. Nach einer gemeinsamen Analyse war klar: Wenn wir weiterhin relevant bleiben wollen, müssen wir Organisationen im globalen Süden in einer Form unterstützen, die sie deutlich stärkt. Vor allem als Repräsentanten ihrer Communities und Mitglieder gegenüber ihren Regierungen.

2013 haben wir deshalb in einer Konferenz mit unseren Partnern darüber gesprochen, wo ihre größten Bedürfnisse liegen. Und sie sagten: Helft uns, unser eigenes Fundraising zu machen, unsere Einnahmequellen zu diversifizieren und effizienter in unserer Lobby- und Advocacy-Arbeit zu werden. Einige Jahren vorher fingen wir schon ein Pilotprogramm *Action for Children* an in vier Länder, um praktische Kompetenzen im Bereich lokales Fundraising aufzubauen. Wir verdoppelten die Fundraisingergebnisse der lokalen Organisationen, was ja auch unser Konzept in den Niederlanden ist. Dieses Projekt war sehr erfolgreich. Und dann haben wir beschlossen, okay, wenn wir wirklich in weltweites Capacity-Building einsteigen wollen, dann müssen wir das auch in digitaler Form machen. Und als richtig großes Projekt. Heute arbeiten zirka 20 Menschen in dem Programm, zehn in den Niederlanden und zehn weltweit: Mastertrainer in 12 verschiedenen Ländern.

Wie viele Organisationen und Einzelpersonen haben bisher an dem Online-Training teilgenommen?

Wir haben uns in den ersten vier Jahren des Projekts (2014/17) vor allem darauf konzentriert, die Inhalte der Plattform zu entwickeln und ein internationales Netzwerk lokaler Master-Trainer und Unterstützungsorganisationen aufzubauen. Erst in den letzten beiden Jahren haben wir sie aktiv beworben, vor allem über unsere Netzwerke und die unserer Partner. Dabei lag unser Fokus vor allem darauf, Menschen zu dieser Form des Lernens zu motivieren, bei der sie individuell ein Online-Training absolvieren, gekoppelt mit Präsenzphasen über sechs Monate, die ein Coaching beinhalten. Die Mitglieder der Organisationen entwickeln innerhalb dieses Zeitraums ihren Fundraising-Plan, implementieren ihn und erhalten Rat und Hilfe bei Schwierigkeiten. Dabei gibt es zwei Schlüssel zum Erfolg: Lokale Trainer, die gut ausgebildet und engagiert sind, können das viel besser als internationale Fachkräfte. Und das Programm funktioniert viel besser mit Coaching als ohne.

Alle anderen Interessierten, die nicht in einem Land leben, in denen Präsenz-Trainings stattfinden, können - wann immer sie wollen und in ihrer eigenen Geschwindigkeit - kostenlos die Online-Plattform nutzen. Insgesamt waren dies bisher rund 5.000 Menschen.

Was sind die bisherigen Erfahrungen mit der Change the Game Academy?

Wir möchten natürlich wissen, ob die Trainings dabei geholfen haben, dass die Organisationen ihre Arbeit verbessern können. Wir haben daher einen ausführlichen Fragebogen, den die Organisationen vorab ausfüllen. Und nach neun, achtzehn und dreißig Monaten fragen wir nach, was passiert ist: Konntet Ihr die neuen Kenntnisse anwenden? Konntet Ihr mehr Eigenmittel generieren? Wie hat das Training Euch dabei geholfen? 2019 haben wir begonnen, diese Daten auszuwerten. Und in fast allen Ländern gibt es das deutliche Ergebnis, dass die Organisationen, die an der Change the Game Academy teilgenommen haben, mehr lokales Fundraising machen können. Natürlich variiert das von Land zu Land und auch die Spendensummen sind unterschiedlich hoch, zum Beispiel in Burkina Faso geringer als in Kenia. Aber selbst in Burkina Faso sind viele Organisationen, die ein Training erhalten haben, in der Lage, etwa ein Viertel des Budgets ihrer Projekte aus lokalen Ressourcen aufzubringen. Das sind Mittel, die die Organisationen vorher nicht hatten und die sie durch ihre allerste Spenden-Kampagne erhalten. Viele sagen: "Wir haben auf Gold gesessen und habe es nicht gewusst." Und der allergrößte Teil dieser Spenden kommt nicht aus der Mittelklasse, sondern aus dem eigenen Umfeld, so dass es - außer in einer extremen Krise - überall möglich ist. Dieses Ergebnis finde ich wirklich sehr ermutigend.

Wie wirkt sich das auf die Arbeit der Partner von Wilde Gänzen aus?

Die große Veränderung für diese kleinen NRO und Basisorganisationen ist, dass es sie ermutigt und stärkt von ihren eigenen Communities oder lokalen Unternehmen finanzielle Unterstützung zu erhalten. So gewinnen sie das Selbstbewußtsein, offensiver mit ihren

Anliegen an die Öffentlichkeit zu gehen oder mit ihren jeweiligen Regierungen zu sprechen, um konkrete Veränderungen durchzusetzen. Zum Beispiel, um die Gehälter der Lehrkräfte zu erhöhen oder Land für einen Schulbau zu erhalten. Fundraising führt so zu einer wirklichen Veränderung der Machtverhältnisse. Wir sehen davon mehr und mehr Beispiele und die bisherigen Zahlen belegen die Berichte. Wenn wir weitere Daten ausgewertet haben, werden wir diese mit innovativen Donor Organisationen teilen, die wirklich daran interessiert sind, andere Lösungen zu finden als in den letzten Dekaden.

Beeinträchtigen die technischen Voraussetzungen nicht den Zugang zu dem Programm?

Es gibt Länder, in denen das Internet instabil ist, ja. Wir finden dann technische Lösungen für die auftretenden Probleme, zum Beispiel über Mini-Server, Solar-Panel oder zusätzliche Computer in den Organisationen, die selbst nicht genügend haben. Wir beobachten, dass viele Menschen - besonders in Afrika - vor allem dann an dem Online-Programm teilnehmen, wenn sie über ihre Organisationen Internet-Zugang haben. Für sie privat wäre es zu kostspielig. Aber die meisten haben - in irgendeiner Form - Zugang zum Internet. Sie finden das Programm ja auch online, das heißt, sie nutzen das Internet bereits vor der Teilnahme. Für fast alle gilt, dass ihre Motivation nicht nur ist, dass sie ihre Organisation erfolgreicher machen wollen, sondern die Weiterbildung auch für ihren eigenen Lebenslauf verwenden möchten, weil sie damit Aufstiegschancen verbinden.

Und wie ist es mit anderen Lerngewohnheiten, wirkt sich das nicht auf die Teilnahme aus?

Wir befragen unsere Partner vorab zu ihren Lerngewohnheiten. Zum Beispiel gilt in Kenia für alle um die dreißig, dass sie an einen frontalen Unterrichtsstil gewöhnt sind, mit Lehrkräften, die sie antreiben. Deshalb beschäftigen wir uns gerade damit, wie wir die Online-Module kürzer machen können, so dass die Teilnehmenden während des Programmes mehr Erfolgserlebnisse haben. Zwischen 60 und 75 Prozent nutzen das Programm zumindest zeitweise auf ihren Mobiltelefonen, auch das spricht dafür, die Module in kleinere Einheiten aufzuteilen. Und wir möchten sie gerne noch spielerischer gestalten, wie bei Online-Spielen. Eine echte Beschränkung sind allerdings die Datenmengen im Download, längere Videos in HD-Qualität sind zum Beispiel nicht möglich. Und am Ende des Trainings sollte immer ein sehr konkreter Fundraising-Plan stehen, etwas Praktisches, das sich auch umsetzen lässt.

Außer den technischen Veränderungen - welches sind die Perspektiven der Change the Game Academy?

Wir denken darüber nach, ob und wie wir vielleicht Regierungen einbeziehen können. Der gesetzgeberische Rahmen für die Zivilgesellschaft allgemein und für Fundraising im Besonderen spielen eine große Rolle. Wir würden zukünftig gerne intensiver mit großen

sozialen Bewegungen kooperieren und sie in ihrem politischen Engagement unterstützen. Es gibt uns immer wieder so viel Energie und Enthusiasmus Teil dieses Partner-Netzwerks zu sein.

// Interview Claudia Fix

Bio

Corine Aartman ist eine Koordinatorin des Programms Change The Game Academy. Seit 2014 hat sie das Konzept dafür in Zusammenarbeit mit den lokalen Partnern von Wilde Ganzen entwickelt. An diesem Prozess waren zunächst vier Partnerorganisationen aus verschiedenen Ländern beteiligt; heute sind es zwölf Partner, die dafür sorgen, dass Fundraising-Wissen zu den Basisorganisationen gelangt.