

Spezifikation

Vorstandsmitglied Fundraising (m/w)

Die Organisation

Die Krebsliga Schweiz mit Sitz in Bern ist die nationale Dachorganisation von 18 kantonalen und regionalen Krebsligen. Sie unterstützt Menschen mit Krebs und ihre Angehörigen, engagiert sich in Prävention und Früherkennung, fördert die Krebsforschung und wirkt an der Gestaltung der gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen in der Schweiz mit. Der Betriebsertrag lag 2024 bei rund CHF 26 Mio.

Die Organisation finanziert sich überwiegend aus Spenden, Erbschaften und Legaten sowie weiteren philanthropischen Quellen; Beiträge der öffentlichen Hand machen einen kleineren Teil aus. Diese Abhängigkeit vom Spenden- und Legatemarkt prägt die strategische Agenda der kommenden Jahre.

Die operative Führung liegt bei der Geschäftsleitung unter CEO Mirjam Lämmle. Strategisch geführt wird die Krebsliga Schweiz durch einen ehrenamtlichen Vorstand, in dem zwei Sitze neu zu besetzen sind (eine Ersatzbesetzung, eine Neubesetzung).

Die Position

Der Vorstand wird um ein Mitglied erweitert – gesucht ist eine Persönlichkeit mit ausgewiesener Fundraising-Kompetenz. Gefragt sind Marktkenntnis, Netzwerk und fachliche Tiefe dort, wo im Gremium heute eine Lücke besteht.

Der Vorstand ist ehrenamtlich tätig. Sitzungen werden mit einer Sitzungspauschale entschädigt; zudem besteht Anspruch auf Spesenrückerstattung und eine angemessene Entschädigung für ausserordentliche Tätigkeiten. Der Vorstand tagt in der Regel dreimal jährlich ganztägig in Bern (März, August, November); Ende Juni findet zudem eine zweitägige Retraite statt. Hinzu kommt ein monatlicher Aufwand von erfahrungsgemäss zwei bis drei Stunden – je nach Geschäftslage auch mehr – für Mails, Telefonate und allfällige Vernetzungsanlässe.

Erwartet wird die Bereitschaft, der Geschäftsleitung und dem Fundraising der Geschäftsstelle als Sparringpartnerin oder Sparringpartner zur Verfügung zu stehen und das eigene Netzwerk aktiv einzubringen.

Aufgaben und Verantwortlichkeiten

- Fachliche Begleitung der Fundraising-Strategie auf Stufe Vorstand: Diversifizierung der Finanzierungsquellen, Priorisierung der Instrumente, Beurteilung von Chancen und Risiken.
- Einbringen des eigenen Netzwerks in die Philanthropie-, Stiftungs- und Legatewelt der Schweiz; Türöffnerfunktion gegenüber Grossspenderinnen und Grossspendern, Stiftungen und institutionellen Gebern.
- Strategisches Sparring für Geschäftsleitung und Fundraising-Leitung zu langfristiger Positionierung, Entwicklung des Fundraising-Portfolios sowie relevanten Markt- und Umfeldentwicklungen.
- Strategische Beurteilung der Einnahmenentwicklung, der zugrunde liegenden Annahmen sowie der Chancen und Risiken im Fundraising.
- Mitverantwortung für die Gesamtführung im Kollegialorgan: Strategie, Governance und Aufsicht über die Geschäftsführung.

Der ideale Kandidat / die ideale Kandidatin

Gesucht ist eine erfahrene und gestandene Persönlichkeit, idealerweise mit einem belastbaren Beziehungsnetz in die Schweizer Philanthropie- und Legatwelt, vor allem aber mit fundiertem Verständnis von Fundraising, Spenderakquisition und langfristiger Spenderentwicklung über unterschiedliche Kanäle und Zielgruppen hinweg.

Entscheidend ist die Kombination aus Zugang und Fachlichkeit: beurteilen können, was der Markt hergibt, und zugleich Türen öffnen. Wo das Netzwerk aus der Wirtschaft stammt, zählt die glaubwürdige Verbindung zu einer Sache, die Menschen persönlich betrifft.

Erfahrung und Netzwerk

- Langjährige Erfahrung im Marketing und Fundraising, von Vorteil in der Philanthropieberatung, im Stiftungswesen, im Private Banking oder in einer vergleichbaren Funktion mit Zugang zu Spender- und Stiftungsnetzwerken
- Gutes Verständnis für das Zusammenspiel von Fundraising, Marke, Kommunikation und langfristiger Beziehungsgestaltung mit Unterstützerinnen und Unterstützern.
- Ausgeprägtes Interesse an aktuellen Entwicklungen und Zukunftstrends im Fundraising und in der Philanthropie; Fähigkeit, neue Erkenntnisse aus Forschung und Praxis einzuordnen und daraus strategische Impulse für die Organisation abzuleiten.
- Kenntnis relevanter Entwicklungen, beispielsweise im digitalen und datenbasierten Fundraising sowie im sich verändernden Spenderverhalten, von Vorteil.
- Kenntnis der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen von Erbschaften und Legaten von Vorteil
- Erfahrung in der Gremienarbeit (Vorstand, Stiftungsrat, Verwaltungsrat) wünschenswert, aber nicht Bedingung

Ausbildung

- Abschluss auf Tertiärniveau erwünscht, beispielsweise in Betriebswirtschaft, Recht, Kommunikation oder Sozialwissenschaften
- Weiterbildung in Fundraising, Philanthropie oder Non-Profit-Management (z.B. CAS oder DAS Fundraising Management) von Vorteil

Nationalität und Sprachen

- Bestens mit den hiesigen Verhältnissen (kulturell, sprachlich) vertraut
- Deutsch oder Französisch verhandlungssicher; in der jeweils anderen Sprache (D/F) gutes passives Verständnis. In den Sitzungen spricht jede Person in ihrer Sprache (D/F).

Persönlichkeit

- Beziehungsintelligenz und Netzwerkkompetenz; tritt verbindlich, glaubwürdig und mit persönlicher Souveränität auf und versteht sich als überzeugende Botschafterin bzw. überzeugender Botschafter der Krebsliga
- Klare, direkte und respektvolle Kommunikation; spricht auch kritische Punkte offen an, hört aktiv zu und bleibt bei unterschiedlichen Meinungen konstruktiv und lösungsorientiert
- Unternehmerisches und strategisches Denken mit gutem Urteilsvermögen; stellt die richtigen Fragen, widerspricht bei Bedarf konstruktiv und wahrt die Trennung zwischen strategischer Aufsicht und operativer Führung
- Integrität, Diskretion und Verlässlichkeit; unabhängige Haltung ohne persönliche Agenda, zugleich Teamfähigkeit im Kollegialorgan, Bereitschaft zu ehrenamtlichem Zeitengagement und klare Identifikation mit dem Auftrag der Krebsliga

<https://www.krebsliga.ch/>

<https://www.krebsliga.ch/ueber-uns/dachorganisation/>

<https://www.krebsliga.ch/ueber-uns/dachorganisation/vorstand-cls/>