



## Workshop 8

### Krise als Chance

Wie Morija in nur 16 Wochen die Spender:innen Beziehung modernisiert hat

**Hallo!**



**René Progin**

Fundraising &  
Kommunikation Koordinator



**Sophie Oltiványi**

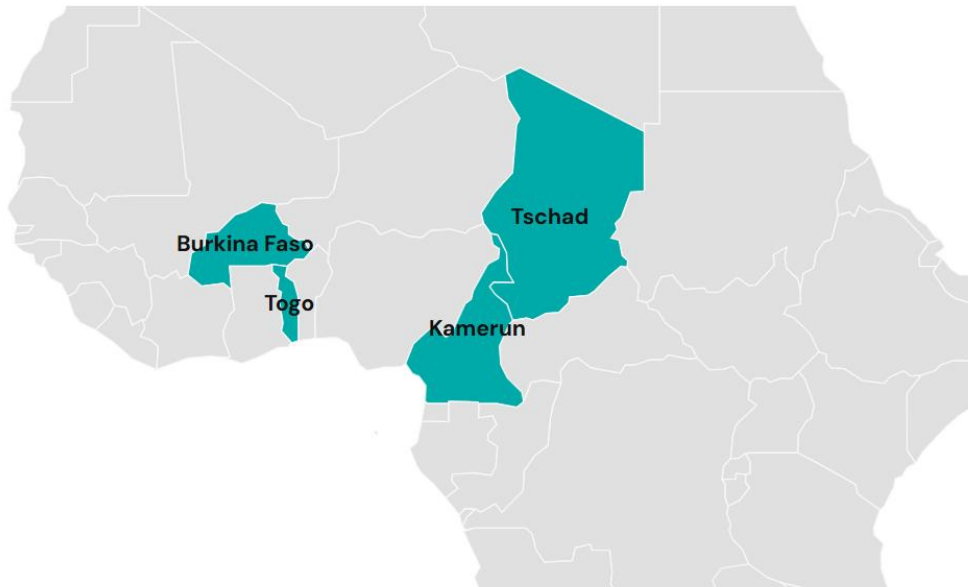
Projektleiterin



## Fundraising darf kein Bremsklotz für Wirkung sein



## Wer ist Morija?



 Seit **1979** aktiv

 **18** laufende Projekte

 **70'000+** Begünstigte  
/ Jahr

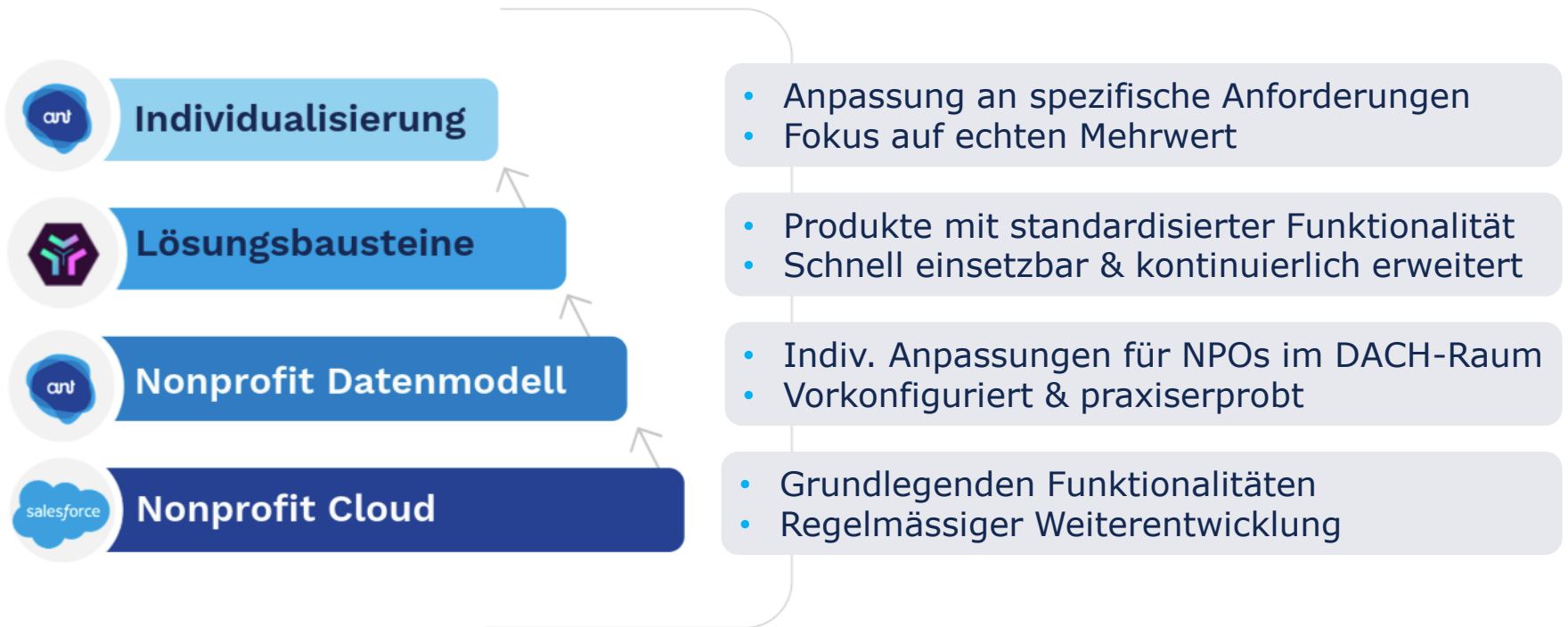
## Der Auslöser: der Brief




Effizienz Modularität  
Kontrolle  
Struktur **Automatisierung**  
**Transparenz** Insights  
Planbarkeit **Skalierbarkeit**  
Wachstum **Steuerung** Wachstum  
Prozesssicherheit Insights Struktur



## Auf die Suche nach dem richtigen Partner



## Wie konnte die ANT Morija begleiten?

Größe	L	<p><b>Segelyacht</b> (wenig individuelle Use Cases; höhere Komplexität der Organisation bspw. durch Größe, Regionen, Abteilungen etc.)</p>	<p><b>Kreuzfahrtschiff</b> (viele Individualisierungen; höhere Komplexität der Organisation bspw. durch Größe, Regionen, Abteilungen etc.)</p>
	M	<p></p> <p><b>Schnellboot</b> (wenig individuelle Use Cases; geringe Größe/Komplexität der Organisation)</p>	<p><b>Spezialboot</b> (wenige, aber hochspezialisierte Use Cases; kleine Org oder nur eine Abteilung)</p>
		Produkt	Custom
		Individualisierung	





## Projekt-Scope



Individualisierungsbedarf

**Account Management**



**Public FR**



**Institutionelles FR**



**Patenschaften**



**Partnerschaften**



**Spendenverwaltung**





## ANT-Sicht auf das Projekt



**Zeitdruck**



**Erhöhte Mitwirkung**



**Mehrsprachigkeit**



**Enge Abstimmungen**



**Hohe Flexibilität erforderlich**



**Datenmigration**



## Morija-Sicht auf das Projekt



Pragmatismus



Klare  
Verantwortungen



Schnelle  
Entscheidungen



Einbindung  
Key User



Change Management  
ernst nehmen



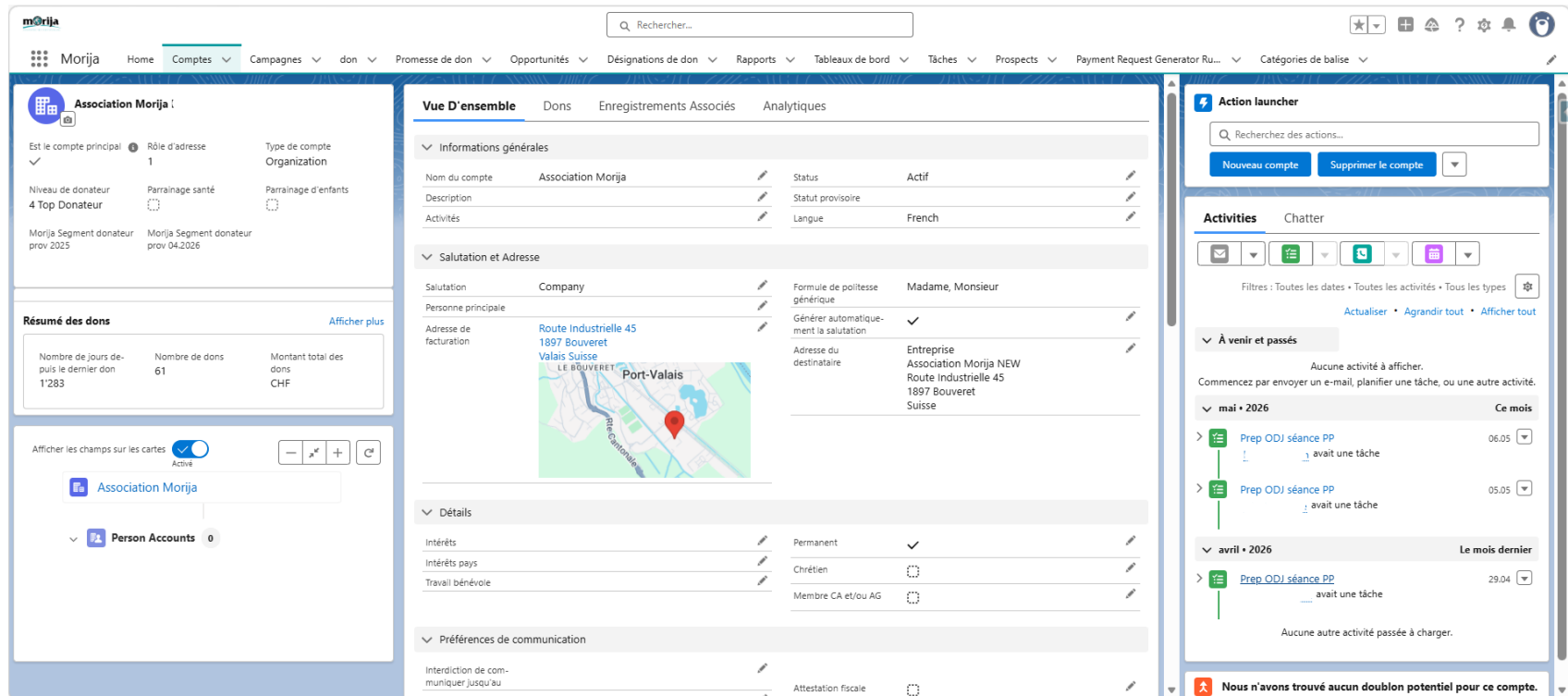
## Roadmap: Unser Weg zum Go-Live

MONAT 1	MONAT 2	MONAT 3	MONAT 4	MONAT 5
 <p><b>Stabilisierung</b></p> <p>Übergangslösung sichern und Betrieb stabil halten.</p>	 <p><b>Analyse</b></p> <p>Prozesse verstehen, Anforderungen definieren und priorisieren.</p>	 <p><b>Lösungskonzept &amp; Zielbild</b></p> <p>Lösungskonzept erarbeiten, Prioritäten definieren und Entscheidungen treffen.</p>	 <p><b>Umsetzung</b></p> <p>Datenmigration, Konfiguration, Testing und Schulung – iterativ und fokussiert.</p>	 <p><b>Go-live</b></p> <p>Neue Plattform produktiv – startklar für die Zukunft.</p>



# Einblick in die Lösung – Adressen mit Rundumsicht

Quelle: Morija



The screenshot displays the Morija CRM interface for a donor profile. The main content area is titled 'Association Morija' and provides a comprehensive overview of the donor's information, organized into several sections:

- Informations générales:** Includes the account name 'Association Morija', status 'Actif', and language 'French'.
- Salutation et Adresse:** Shows the salutation 'Company', the main address 'Route Industrielle 45, 1897 Bouveret, Valais Suisse', and the recipient address 'Entreprise Association Morija NEW, Route Industrielle 45, 1897 Bouveret, Suisse'. A map of the location is also visible.
- Détails:** Lists interests such as 'Permanent', 'Chrétien', and 'Membre CA et/ou AG'.
- Préférences de communication:** Includes fields for 'Interdiction de communiquer jusqu'au' and 'Attestation fiscale'.

On the left side, there is a sidebar with a 'Résumé des dons' (Donor Summary) showing 61 donations worth a total of 1'283 CHF. Below this, there are social media links for Facebook and a section for 'Person Accounts'.

On the right side, there is an 'Action launcher' and an 'Activités' (Activities) section. The activities section shows a list of tasks, including 'Prep ODJ séance PP' for May and April 2026.

At the bottom of the interface, a red warning message states: 'Nous n'avons trouvé aucun doublon potentiel pour ce compte.'



# Einblick in die Lösung – Wesentliches zur Spende

Quelle: Morija

The screenshot displays the Morija fundraising management interface. The main content area shows details for a donation titled "Anonyme CZ - 600 - 2025-12-11".

**Donation Summary:**

- Date de réalisation de la transaction: 11.12.2025
- Montant d'origine: CHF 600.00
- Étape du don: Payé

**Information:**

- Montant d'origine: CHF 600.00
- Montant remboursé: CHF 0.00
- Date d'échéance de la transaction: 11.12.2025
- Date de réalisation de la transaction: 11.12.2025
- Date de comptabilisation: [edit]
- Référence de paiement générée: 0000000000000092078005212
- Numéro de comptabilisation: [edit]
- Morija Cours du mois: [edit]
- Morija Montant en Euros: [edit]
- Morija Montant CHF - Rôle 2000: [edit]
- Morija Montant Euros - Rôle 2000: [edit]

**Détails - Enregistrements Associés:**

- Informations générales:**
  - Donateur: Anonyme CZ
  - Compte de statistiques de dons: Anonyme CZ
  - Montant actuel: CHF 600.00
  - Code ISO de devise: CHF - Franc suisse
  - Mode de paiement: QR-CODE (mit IID) mit Referenz
  - Description: [edit]
  - Mandat: Suisse
  - Étape du don: Payé
  - Engagement de don: [edit]
  - Planification d'engagement de don: [edit]
- Remerciement:**
  - Statut de confirmation: Pas de remerciement
  - Date de confirmation: [edit]
- Origine du don:**
  - Campagne: Projet privés (Grands Donateurs) - Libre
  - Payment Processor: Payment-Hub-SEPA
  - Compte de paiement: [edit]

**Affectations des transactions de dons (1)**

Code Utilisation	Montant
1 Dons libres	CHF 600.00

**Informations système:**

ID du propriétaire: Integration FinDock | Créé par: Integration FinDock, 06.01.2026, 17:22

**Right Sidebar:**

- Buttons: Envoyer un E-Mail de Remerciement
- Filters: Toutes les dates, Toutes les activités, Tous les types
- Section: À venir et passés
- Text: Aucune activité à afficher. Commencez par envoyer un e-mail, planifier une tâche, ou une autre activité.
- Text: Aucune activité passée. Les réunions et les tâches passées marquées comme terminées sont affichées ici.
- Section: Remboursements de dons (0)



# Einblick in die Lösung – nachvollziehbare Antragsprozesse im Individual Fundraising

Quelle: ANT

The screenshot displays the 'Opportunities' section of the swissfundraising CRM. The main view shows a pipeline of fundraising opportunities, with a detailed view of the 'NACHLÄSSE' (Estate) process highlighted in a larger window.

**Main View: Opportunities**

- Search: Suche...
- Navigation: Startseite, Accounts, Spendentransaktionen, Spendenbeiträge, Spendenbezeichnungen, Kampagnen, Berichte, Dashboards, Opportunities
- Buttons: Neu, Pipeline-Untersuchung
- Summary: 5 Elemente • Sortiert nach Betrag • vor ein paar Sekunden aktualisiert
- Search: Diese Liste durchsuchen...
- Process Flow: An Anlass teilgeno... (1) > Beratungsgespräch... (0) > Berücksichtigung ... (1) > Berücksichtigung ... (1) > Todesfall eingetret... (0) > Testament eröffnet (0) > Abwicklung Nachl... (1) > Erfolgreich abgesc... (0)
- Opportunities:
  - CHF 5'000: Legat - Hilde Müller (An Anlass teilgenommen)
  - CHF 1'000'000: Erbschaft - Margit M... (Berücksichtigung zune...)
  - CHF 500'000: Legat - Renate Schenk (Berücksichtigung besta...)
  - CHF 20'000: Vermächtnis - There... (Abwicklung Nachlass)

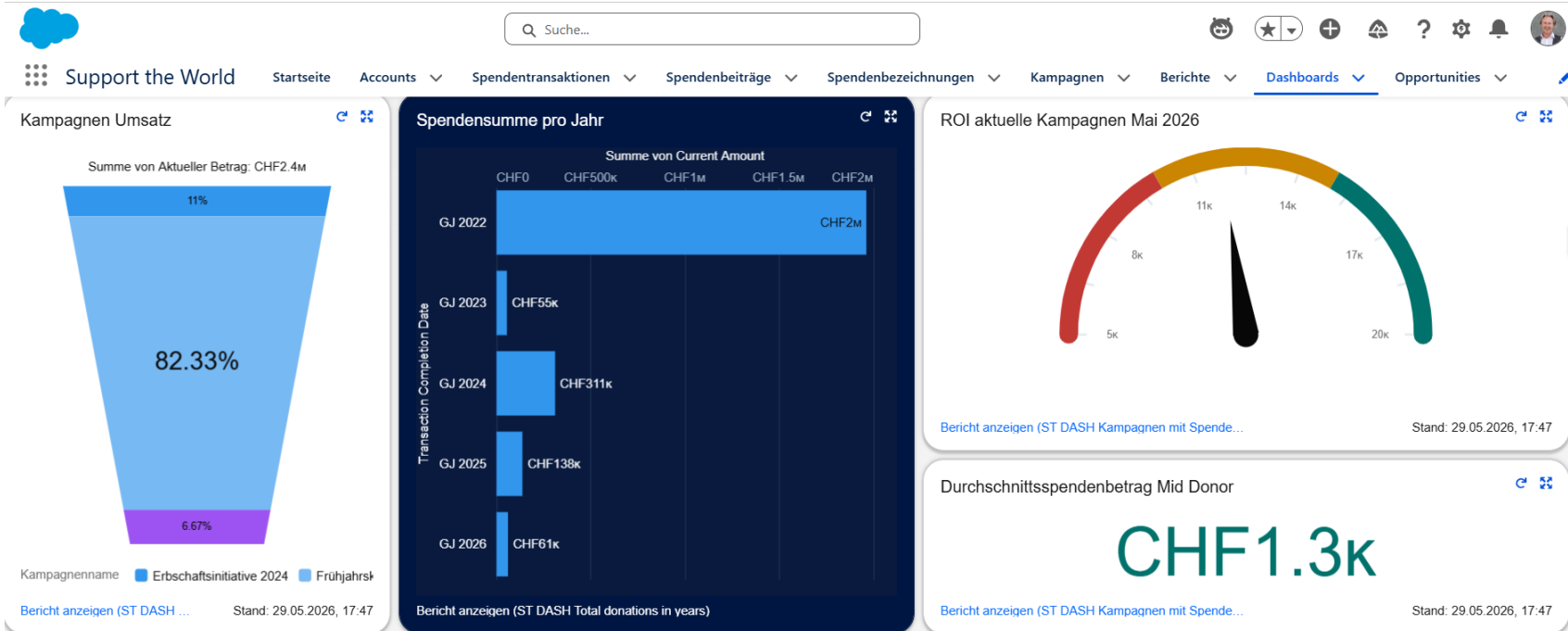
**Zoomed View: NACHLÄSSE (5)**

- Process Flow: Identifizierung (2) > Qualifizierung (1) > Strategie & Planung (0) > Kultivierung (0) > Spendenbitte (1) > Mündlich zugesagt (0) > Schriftlich bestätigt (0) > Dank (0)
- Opportunities:
  - CHF 20'000: MD - Markus-Ind... (Markus-Industries AG, Identifizierung)
  - CHF 20'000: MD - Silvia Böhm ... (Silvia Böhm, Identifizierung)
  - CHF 20'000: MD - Frei Solutions ... (Frei Solutions AG, Qualifizierung)
  - CHF 20'000: MD - Aeschlimann S... (Aeschlimann Systems AG, Spendenbitte)



# Einblick in die Lösung – Transparenz mit Reports und Dashboards

Quelle: ANT



## Mehrwert fürs Team



**Weniger**  
manuelle Arbeit.

Mehr Zeit für Beziehungen.



**Weniger**  
Abhängigkeiten.

Mehr Transparenz.



**Weniger**  
Administration.

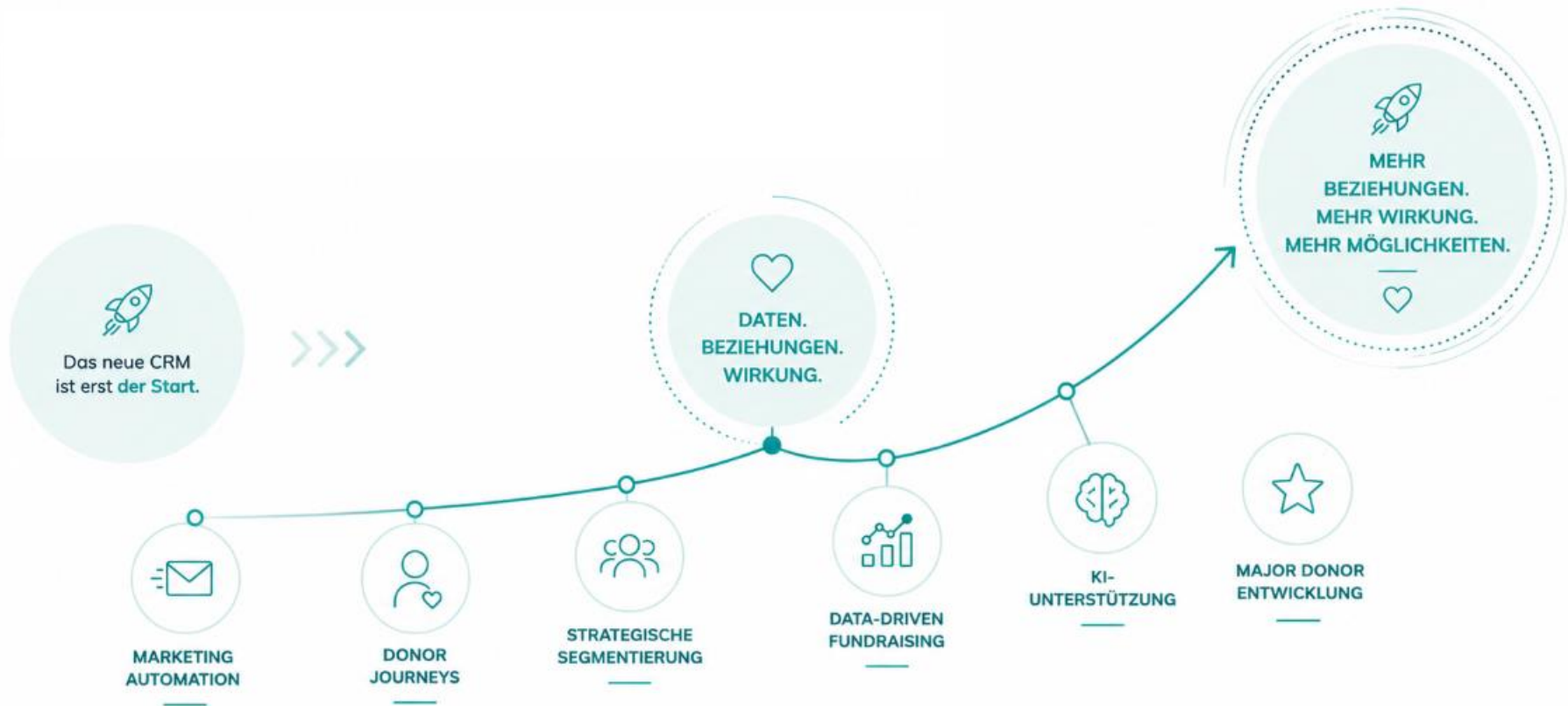
Mehr Zeit für das Wesentliche.



**Weniger**  
Komplexität.

Mehr Wirkung.

## Das neue CRM ist erst der Start



## Was wir anderen NPOs raten würden

01



Pragmatismus  
vor Perfektion

---

02



Prozesse  
sichtbar machen

---

03



Daten früh  
priorisieren

---

04



Menschen  
mitnehmen

---

05



Klein kann  
state-of-the-art sein

---

**Technologie ersetzt keine  
Beziehungen. Aber sie schafft  
Raum dafür.**



Wie gut unterstützt euer aktuelles CRM eure Fundraising-Arbeit?

0 ★

0 ★★

0 ★★★

0 ★★★★

0 ★★★★★

 Mentimeter 

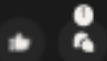
Replace this slide 

Open Menti to edit 



menti.com  
7604 1235

Waiting for participants



Was sind die Top 3 wichtigsten Faktoren für erfolgreiches Fundraising?

0

Spender:innen-  
Beziehungen

0

Automatisierte Abläufe

0

Datenbasierte  
Entscheidungen

0

Moderne Tools

0

Etwas Anderes

 Mentimeter 

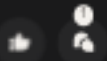
Replace this slide 

Open Menti to edit 



menti.com  
7604 1235

Waiting for participants



Noch mehr Fragen?

