

23. Januar 2018

Teilnehmer

anwesend: Adrian Plattner, Doris Eckstein, Eveline Ryser, Klaus Glashoff, James Glattfelder (Protokoll),
entschuldigt: Nicole Steiner

Traktanden:

1. Begrüssung und letztes Protokoll
2. Finanzübersicht
3. Budgetbesprechung
4. Finanzierungsherausforderungen
5. Varia

1. Begrüssung

Das letzte Protokoll wird angenommen.

2. Finanzübersicht

James hat die Jahresrechnung erstellt, die Spendenbestätigungen versandt und die Steuererklärung eingereicht.

Im Jahr 2017 wurden CHF 15'692.75 von 31 Spendern eingenommen. Dies entspricht einem 9. Rang aus 13. 25% des Totals wurde im Dezember überwiesen.

3. Budgetbesprechung

CFH (James)

Professionelle Organisation. Antworten immer prompt und detailliert auf Anfragen. Noon.ch unterstützt mit Asha Frankfurt 4 Lerningcenters mit 300 Kindern. Dies entspricht 50% des Budgets (zwei weitere Organisationen decken den Rest). Alltägliche Herausforderungen sind fehlende oder nicht in Betrieb genommene Toiletten.

Antrag: INR 564'300 or approx. CHF 8'425

Einstimmiger Beschluss: Genehmigung von ca. 95% oder CHF 8'000.

Der Grund dafür ist einerseits eine proaktive Haltung betreffend den finanziellen Herausforderungen und andererseits hat CHF ein Überschuss von INR 100'000. Das Budget von letztem Jahr war CHF 8'000.

23. Januar 2018

Ugta Suraj (Eveline)

Professionell geführte Organisation mit viel Erfahrung. 4 Lerningcenters. Herausforderungen sind auch die sanitäre Situation und der Ernährungszustand der Kinder. Diskussion wegen einer allfälligen Diskrepanz der Zahlungen, welche sich klären liess.

Antrag: INR 653.600 oder ca. CHF 9'850 (gleich wie letztes Jahr)

Status: Pendent da nicht alle Unterlagen vorhanden sind oder geprüft worden sind

Vidya Ratna (Adrian)

Ist auch ein SADRAG-Projekt.

Zahlungsmodus: Jeweils ein Grundbetrag von INR 220'00 (Überweisung jeweils April). Nach Eingabe der Quittungen wird ein Differenzbetrag überwiesen.

Einstimmiger Beschluss: Grundbetrag wird genehmigt.

4. Finanzierungsherausforderungen

Adrian fasst die Diskussion zum Thema „Spenderaktivierung“ vom Jahresevent zusammen: Turnaround nicht wirklich geschafft. Die Massnahmen, welche vor einem Jahr definiert wurden (mehr Mailings, Social-Media-Aktivitäten) wurden zum Teil umgesetzt. Problematik wie und wann man einen Entschluss fasst aufzuhören. Eine Idee war die allfällige Einbindung der Spender in die Diskussion. Wir haben keinen akuten Zugzwang, da wir problemlos drei weitere Jahre noon.ch am Laufen halten können.

Diskussion:

Wir haben noch nie die Spender deutlich auf die Situation hingewiesen. Es sollte aber auf den Ton geachtet werden und kein Pessimismus verbreitet werden. noon.ch ist auf der Ausgabenseite sehr gut aufgesetzt und für viele Jahre war die Einnahmenseite kein Problem. Die Idee Spender in einen Go/Nogo einzubinden wird von Einzelnen kritisiert. Man könnte aber mehr auf die ehemaligen Mitglieder und Ambassadors setzen. Was ist der minimale Betrag an Spenden, bei dem es sich noch lohnt eine Charity-Organisation wie noon.ch zu führen. Die meisten Mitglieder sehen CHF 20'000 als Minimum. Problematisch ist eventuell, dass wir keine neuen Spender akquirieren und immer die selben Personen ansprechen. Wie viele Mailings sollten wir pro Jahr machen? Drei sind Fix (Spendenbestätigung, Jahresbericht, X-mas-Mailing)

Zusammenfassend:

Es gibt positive Signale (Erhöhung der Einnahmen zu den letzten vier Jahren).

Wir haben Zeit.

Neue Massnahmen werden jetzt umgesetzt: Nicoles Indienreise und Facebook-Kuration.

Ehemalige Exponenten gezielt informieren und einbinden. Doris stellt einen Textentwurf bereit, worin diese auf die Situation hingewiesen werden.

Eveline aktiviert ihren Yoga-Verteiler mit 70 Adressen.

5. Varia

Nächstes Meeting: Klaus.