

Request for Proposal (RFP)

Titel: Neuspenderakquise

Helvetas lädt interessierte Agenturen ein, Angebote für die nachfolgend beschriebenen Dienstleistungen zu erstellen.

1. Hintergrund und Zeitplan

Helvetas Swiss Intercooperation lädt interessierte Agenturen ein, Vorschläge für die Konzeption und Umsetzung eines neuen Programms zur Akquisition von Neuspender:innen einzureichen.

Die Auftragsbeschreibung wird in diesem Dokument ausführlich erläutert, insbesondere in **Anhang 1 – Terms of Reference (ToR)**.

2. Zeitplan

	DATUM	ZEIT - MEZ
Ausschreibung auf der Website von Helvetas und Bewerbung über verschiedene digitale Kanäle.	19. September 2025	N/A
Frist für schriftliche Rückfragen an procurement.HO@helvetas.org	10. Oktober 2025	17:00 Uhr MEZ
Letzter Termin für Helvetas, um Klarstellungen vorzunehmen (Klarstellungen sind unter demselben Link zu finden, unter dem diese Ausschreibung auf der Website von Helvetas veröffentlicht wurde)	17. Oktober 2025	17:00 Uhr MEZ
Frist für die Einreichung von Angeboten an procurement.HO@helvetas.org ¹	24. Okt 2025	17:00 Uhr MEZ
Einladungen zum Agentur-Pitch an die Agenturen mit den drei bestbewerteten Angeboten nach der ersten Phase der Bewertung der technischen Angebote	03. November 2025	N/A
Briefing der drei bestplatzierten Bietenden für die Pitch-Präsentation und Festlegung des Präsentationsdatums und der Präsentationszeit mit jedem Bietenden innerhalb des Zeitraums vom 20. bis 27. Januar 2026	06. November 2025	N/A
Drei Bietende mit der höchsten Punktzahl bereiten auf der Grundlage der während des Briefings erhaltenen Informationen eine Pitch-Präsentation vor.	07. November 2025 - 19. Januar 2026	N/A
Pitch-Präsentationen (im Helvetas Büro Zürich)	20. – 27. Januar 2026	N/A

¹ Angebote, die nach Ablauf dieser Frist eingehen, werden nicht berücksichtigt.

3. Art des Vertrags

Mit der Agentur, die den Zuschlag erhält, wird ein Rahmenvertrag mit einer Laufzeit von vier Jahren abgeschlossen.

4. Verhandlungen

Helvetas behält sich das Recht vor, mit allen oder einzelnen oder einem Teil der berechtigten Bieter:innen in Verhandlungen zu treten, um ihre ursprünglichen Angebote zu ändern und/oder zu vervollständigen. Die Verhandlungen können sich auf technische, finanzielle, rechtliche und andere Aspekte des Vertrags beziehen.

5. Teilnahmebedingungen und Ausschlussgründe

Teilnahmeberechtigt sind alle in der Schweiz oder in der Europäischen Union registrierten juristischen Personen.

Auch Zusammenschlüsse solcher juristischen Personen (Konsortien) können ein Angebot einreichen. Ein Konsortium kann entweder ein dauerhaft rechtlich gegründeter Zusammenschluss sein oder ein Zusammenschluss, der speziell für dieses Ausschreibungsverfahren formlos gebildet wurde.

Alle Mitglieder eines Konsortiums (d. h. die federführende Organisation sowie sämtliche weiteren Mitglieder) haften gesamtschuldnerisch gegenüber Helvetas; die federführende Organisation übernimmt die Leitungsverantwortung.

Von der Teilnahme ausgeschlossen sind:

- Amtsträgerinnen und Amtsträger
- Beratende, die in mehr als einem von einer Agentur oder einem Konsortium eingereichten Angebot benannt werden. Mehrfachnennungen führen zum Ausschluss aus dem Verfahren.

6. Kosten für die Erstellung des Angebots

Alle Kosten, die der Bietenden im Zusammenhang mit der Erstellung und Abgabe des Gebots entstehen, werden nicht erstattet. Dies gilt auch für Kosten, die im Zuge von Verhandlungen oder Gesprächen entstehen. Die Bietende trägt die volle Verantwortung für alle Kosten. Für die Pitch-Phase wird ein Ausfallhonorar entrichtet, siehe Punkt 9.2.

7. Vorläufiges Datum des Vertragsbeginns

01. April 2026.

8. Geplanter Umsetzungszeitraum und mögliche Vertragsverlängerung

Die Zusammenarbeit mit der ausgewählten Agentur beginnt am 1. April 2026. Der Vertrag hat eine Laufzeit von vier Jahren und kann von beiden Parteien innerhalb von sechs Monaten gekündigt werden.

9. Bewertung von Geboten

Die Angebotsbewertung wird in zwei Stufen durchgeführt. Jedes Gebot wird gemäss den Kriterien und der Gewichtung, wie in diesem Dokument erläutert, bewertet. Im Falle von Angeboten, die von einem Konsortium eingereicht werden, werden diese Kriterien auf das Konsortium als Ganzes angewendet. Die Kriterien für die Bewertung der Dienstleistungen werden in Übereinstimmung mit den in diesem Dokument und seinen Anhängen angegebenen Anforderungen geprüft.

Das gesamte Evaluierungsverfahren ist vertraulich. Die Entscheidungen des Technischen Evaluierungsausschusses (TEC) sind kollektiv, und seine Beratungen finden in einer persönlichen oder virtuellen Sitzung statt. Die Mitglieder des TEC sind zur Verschwiegenheit verpflichtet. Die Evaluationsberichte und schriftlichen Aufzeichnungen sind nur für den amtlichen Gebrauch bestimmt und dürfen weder den Bietern noch anderen Parteien als Helvetas mitgeteilt werden.

9.1 Bewertung der Angebote – erste Stufe

Die Zulässigkeit sowie die technischen und finanziellen Angebote werden in der ersten Stufe gemäss den unten festgelegten Kriterien bewertet.

9.1.1 Zulässigkeitskriterien

Nur die Bietenden, die ein unterschriebenes Formular vorweisen, werden zur weiteren Bewertung zugelassen:

Formular „Nachweis der Zulässigkeit“ (siehe „FORMULAR ZUR ZULÄSSIGKEIT“ in TEIL 1 unten)

9.1.2 Bewertung der technischen Kriterien der ersten Stufe der zulässigen Angebote

Die Bewertung wird von einem internen Evaluierungsausschuss (TEC) auf der Grundlage der folgenden Kriterien durchgeführt. Dieser Schritt erfordert keine kreative Vorarbeit und es wird kein Ausfallhonorar entrichtet.

Anforderungen	Beschreibung	Nachweis	Gewichtung der Punkte
1. Erfahrung in der Gewinnung neuer Spender:innen oder Kunden	Nachgewiesene Erfahrung in der Umsetzung von Akquisemassnahmen/-kampagnen	Projektbeispiele mit Ergebnissen (Erfolgsnachweis)	15
2. Nachgewiesene Fundraising-Expertise	Solide Kenntnisse im Fundraising, einschliesslich KPIs (z. B. ROI, Conversion Rate, Retention)	Projektbeispiele mit Ergebnissen (Erfolgsnachweis)	15
3. Strategischer Ansatz und Methodik	Qualität und Kreativität des strategischen Konzepts zur Neuspenderakquise	Beschreibung des vorgeschlagenen Ansatzes und der strategischen Methodik (unter Bezugnahme auf Anhang 1 - ToR)	25
4. Innovationsgrad und digitale Ausrichtung	Integration digitaler Kanäle und Tools, neue innovative Akquise-Ansätze	Crossmediale und innovative Projektbeispiele mit Ergebnissen	10
5. Personalkapazität und Teamstruktur	Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal, klare Rollenverteilung	Mitarbeiterprofile, Organigramm	5

9.1.3 Evaluierung der Stufe eins / Finanzangebote

Sobald die technische Bewertungspunktzahl feststeht, wird das TEC-Verfahren mit der Bewertung der finanziellen Angebote fortgesetzt.

Anforderungen	Gewichtungspunkte
Finanzielles Angebot gemäss den Anweisungen in TEIL 2 dieses Dokuments	30

In Stufe eins werden die Angebote anhand der Punktzahl des technischen Angebots und der Durchschnittspreise des finanziellen Angebots nach der Methode der „Relativen Kostenbewertung“ bewertet.

Alle Bieter, die in der Bewertung der ersten Stufe weniger als 50 Punkte erzielen, werden automatisch von diesem Beschaffungsprozess ausgeschlossen.

9.1.4 Abgabe von Angeboten – erste Stufe

Angebote müssen ausschliesslich per E-Mail in elektronischer Form eingereicht werden. Die technischen und finanziellen Angebote sind in separaten, passwortgeschützten Dateien einzureichen. Eine dritte Datei, die die Passwörter enthält, muss ohne Passwortschutz geöffnet werden können.

Das technische Angebot muss folgendes enthalten:

1. **Unterschiedenen Nachweis zur Zulässigkeit²** – *FORMULAR ZUR ZULÄSSIGKEIT in TEIL 1 unten*
2. Die Bietenden müssen das technische Angebot zusammen mit den folgenden Nachweisen/Unterlagen vorlegen, die in den obigen Tabellen zu den technischen Anforderungen der ersten Stufe aufgeführt sind, wie z. B.:
 - Erfahrung in der Gewinnung neuer Spender:innen oder Kunden - Projektbeispiele mit Ergebnissen (Erfolgsnachweis)
 - Ausgewiesene Fundraising-Expertise - Projektbeispiele mit Ergebnissen (Erfolgsnachweis)
 - Strategischer Ansatz und Methodik - Beschreibung des vorgeschlagenen Ansatzes und der strategischen Methodik
 - Innovationsgrad und digitale Fokussierung - Crossmediale und innovative Projektbeispiele mit Ergebnissen
 - Personalkapazität und Teamstruktur - Mitarbeiterprofile, Organigramm
 - Nachhaltigkeit und Qualitätssicherung - Datenschutzkonzept, Ethikrichtlinien

Der Name der Datei sollte den Namen des Bietenden, die Referenznummer und den Text 'Eligibility and Technical offer documents' enthalten (z. B. **Name der Agentur OC-0001-MC** eligibility and technical offer documents).

Das Finanzangebot muss enthalten:

1. **Ausgefülltes und unterschriebenes Finanzangebotsformular** - gemäss TEIL 2 – FINANZIELLES ANGEBOT unten

Der Name der Datei sollte den Namen des Bieters, die Referenznummer und den Text "Financial offer documents" enthalten (z. B. **Name der Agentur OC-0001-MC financial offer documents**).

Die Passwort-Datei muss den **Namen des Bieters**, die **Referenznummer** sowie den Text „passwords“ enthalten (zum Beispiel: *Agenturname OC-0001-MC passwords*).

Der Betreff der E-Mail sollte nur die PRF-Referenznummer (**OC-0001-MC**) enthalten.

Der Text der E-Mail sollte den offiziellen Namen, die Adresse und die Telefonnummer der Bietenden enthalten.

² Elektronische Kopien der Zulassungsunterlagen sollten nur von der erfolgreichen Bietenden vor Vertragsunterzeichnung zur Verfügung gestellt werden.

Angebote und Passwort-Datei müssen in deutscher oder englischer Sprache ausschliesslich an folgende E-Mail-Adresse übermittelt werden: procurement.HO@helvetas.org. Angebote, die nach Ablauf der in dieser Ausschreibung unter Punkt 2 "Zeitplan" genannten Frist eingehen, werden nicht berücksichtigt. Die offizielle Empfangszeit ist die Zeit, die in der von der Bietenden erhaltenen E-Mail angezeigt wird.

9.2 Bewertung der Angebote – zweite Stufe

Die drei Bietenden mit der höchsten Punktzahl aus der Bewertung der Angebote – Stufe eins – werden für die zweite Stufe der Bewertung, den Pitch, kontaktiert. Die ausgewählten Bietenden werden zu einem ausführlichen Briefing durch TEC eingeladen (ca. 90 Minuten, vor Ort). Die Briefing-Agenda und die geteilten/erforderlichen Informationen sind für die drei Bietenden identisch (einschliesslich der Aufgabe, des Beispielprojekts, der Zielgruppe und des Budgets). Die Bietende, die den Zuschlag erhält, wird mit der Leistungserbringung beauftragt. Die beiden Bietenden, die nicht ausgewählt werden, erhalten ein Ausfallhonorar von je CHF 7'500.

9.2.1 Evaluation der Pitch-Präsentation - zweite Stufe

Anforderungen	Beschreibung	Nachweis	Gewichtungs-punkte
Pitch-Präsentation vor dem TEC im Helvetas-Büro in Zürich Die Präsentation ist gemäss den während des Briefings mit dem TEC bereitgestellten Informationen vorzubereiten und vorzutragen. Die Bietenden sollen darin ihren Ansatz, erste kreative Ideen sowie eine detaillierte Kostenaufstellung vorstellen.	Qualität und Klarheit der Präsentation, welche Kreativität, Übersichtlichkeit und Umsetzbarkeit aufzeigt	Präsentationsdokument für den Pitch und das vom TEC-Vorsitzenden zugesammelte Protokoll	25
	Weiterentwicklung des strategischen Ansatzes, die zeigt, wie das Konzept aus Stufe 1 verfeinert wird		25
	Innovativer und umsetzbarer Kampagnenvorschlag, einschliesslich Entwurf des Zeitplans und Budget		20
	Vorstellung von Team und Rollen und deren Kompetenzen und Eignung		10
Präsentation der jährlichen Kostenaufstellung (Teil der Pitch-Präsentation vor dem TEC) ³	Soweit möglich, sollte sich die Kostenaufschlüsselung auf die Honorarsätze beziehen, die in der Angebotsbewertung der ersten Stufe angegeben wurden.		20

³ Die jährliche Kostenaufstellung wird auf Plausibilität, Effizienz und Transparenz geprüft, nicht jedoch auf Kostenwettbewerbsfähigkeit.

Nach Abschluss des Pitches findet ein individuelles Debriefing für alle drei Bieter getrennt voneinander statt (30–45 Minuten, remote oder vor Ort).

10. Auftragsvergabe

Den Zuschlag erhält das wirtschaftlich vorteilhafteste Angebot. Das wirtschaftlich vorteilhafteste Angebot wird durch ein zweistufiges Bewertungsverfahren ermittelt.

In der ersten Stufe wird das wirtschaftlich vorteilhafteste Angebot ermittelt, indem die technische Qualität gegen den Durchschnittspreis im Verhältnis 70/30 abgewogen wird. Die Bietenden müssen zu den drei Geboten mit der höchsten Punktzahl gehören, um sich für die zweite Bewertungsstufe zu qualifizieren.

In der zweiten Stufe basiert das endgültige Ranking auf der maximalen Punktzahl. Die Bietende mit der höchsten Punktzahl während der Pitch Präsentation erhält den Zuschlag.

Helvetas behält sich das Recht vor, nach Evaluation der Angebote mit allen oder einem Teil der berechtigten Bieter:innen in Verhandlungen zu treten, um deren ursprüngliche Angebote zu ändern und/oder zu vervollständigen.

Helvetas behält sich das Recht vor, nur einen Teil der geforderten Dienstleistungen in Auftrag zu geben oder dieses Ausschreibungsverfahren abzubrechen, wenn sie mit der Qualität der Angebote nicht zufrieden ist.

11. Änderung oder Rücknahme von Geboten

Bietende können ihre Gebote vor Ablauf der Abgabefrist schriftlich ändern oder zurückziehen. Nach Ablauf dieser Frist sind keine Änderungen mehr zulässig.

Helvetas behält sich das Eigentum an allen Geboten vor, die nicht zurückgezogen wurden. Bietende haben keinen Anspruch auf Rückgabe seiner Gebote.

12. Gültigkeit der Angebote

Die Bietenden sind an ihre Angebote 90 Tage nach Ablauf der Frist für die Abgabe von Angeboten gebunden. In Ausnahmefällen kann Helvetas die Bietenden vor Ablauf der Gültigkeitsdauer auffordern, die Gültigkeitsdauer um eine bestimmte Anzahl von Tagen zu verlängern, die 40 Tage nicht überschreiten darf.

13. Unterzeichnung des/der Verträge(s)

Innerhalb von 10 Arbeitstagen nach Erhalt des bereits von Helvetas unterzeichneten Vertrags hat die ausgewählte Bietende den Vertrag zu unterzeichnen und zu datieren. Kommt die ausgewählte Bietende dieser Verpflichtung nicht nach, kann dies die Aufhebung der Zuschlagsentscheidung rechtfertigen. In diesem Fall kann Helvetas den Zuschlag an eine andere Bietende erteilen oder das Ausschreibungsverfahren aufheben.

14. Zahlungsbedingungen

Helvetas ist in der Schweiz mehrwertsteuerpflichtig. Die angegebenen Preise müssen sämtliche Kosten, einschliesslich der MWST, enthalten.

Die Zahlung erfolgt per Banküberweisung in CHF an den Zuschlagsempfänger innerhalb von spätestens 30 Arbeitstagen nach Abnahme der Lieferung bzw. nach Erbringung der vereinbarten Dienstleistungen oder Arbeiten.

Fälle einer Nichterfüllung sowie die daraus resultierenden Rechtsfolgen werden im Vertrag gesondert geregelt.

15. Bedingungen der Zusammenarbeit

Helvetas behält sich das Recht vor, den Lieferanten bzw. Auftragnehmer nach eigenem Ermessen auf Grundlage des vorliegenden Angebots auszuwählen. Ebenso behält sich Helvetas das Recht vor, die Ausschreibung (RFQ), die Einladung zur Angebotsabgabe (ITB) oder die Ausschreibungsunterlagen (RFP) nach eigenem Ermessen anzupassen, falls zusätzliche Positionen erforderlich werden.

16. Ethikklauseln/Korrupte Praktiken

Der Versuch, an vertrauliche Informationen zu gelangen, illegale Absprachen mit Mitbewerber:innen einzugehen oder das Evaluationsteam bzw. Helvetas zu beeinflussen, führt zum Ausschluss vom Verfahren und allenfalls zu weiteren Sanktionen.

Die Bietenden dürfen keine Interessenkonflikte mit anderen Bietern oder mit an der Projektdurchführung beteiligten Parteien haben.

Helvetas behält sich das Recht vor, das Ausschreibungsverfahren oder einen vergebenen Auftrag auszusetzen oder zu beenden, wenn in irgendeiner Phase Korruption festgestellt wird.

Stellt sich heraus, dass ein Auftrag aufgrund sogenannter aussergewöhnlicher kaufmännischer Aufwendungen (z. B. nicht deklarierte Provisionen, Zahlungen an Offshore-Empfänger, fiktive Rechnungen) vergeben oder ausgeführt wurde, kann der Vertrag storniert und die verantwortlichen Lieferanten sanktioniert werden.

Helvetas kann das Verfahren aussetzen oder abbrechen, wenn wesentliche Fehler, Unregelmässigkeiten oder Betrug festgestellt werden – auch nach der Auftragsvergabe.

17. Sprache des Vertrags

Alle schriftlichen Mitteilungen im Rahmen dieses Ausschreibungsverfahrens und alle Vertragsunterlagen sind in deutscher oder englischer Sprache zu verfassen.

18. Weitere Informationen

Der Abschluss des Verfahrens und die Vergabe eines Auftrags stehen unter dem Vorbehalt der Verfügbarkeit finanzieller Mittel.

Helvetas behält sich das Recht vor, dieses Vergabeverfahren jederzeit und ohne Angabe von Gründen abzubreaken – ohne dass daraus Verpflichtungen entstehen.

TEIL 1 - FORMULAR ZUR ZULÄSSIGKEIT

LISTE DER ERFORDERLICHEN DOKUMENTE

Zulässigkeitskriterien

Anforderungen	Nachweis
Rechtliche Registrierung	Gründungsurkunde oder Gewerbeanmeldung, ausgestellt von den zuständigen Behörden, oder andere relevante Nachweise. (Zum Beispiel Handelsregisterauszug)
Einhaltung der Steuervorschriften	Aktuelle Steuerliche Unbedenklichkeitsbescheinigung ODER offizielle Erklärung der Steuerbehörden, aus der hervorgeht, dass Steuern <i>bezahlt</i> wurden oder im Rahmen eines Zahlungsplans stehen, oder andere relevante Nachweise.
Keine offenen rechtlichen/finanziellen Fragen	Unterschriebene und datierte eidesstattliche Erklärung oder ehrenwörtliche Erklärung des CEO/gesetzlichen Vertreters, die bestätigt, dass kein offener Fall eines Rechtsstreits, eines Vollstreckungsverfahrens, einer Umstrukturierung, eines Konkurses oder eines Insolvenzverfahrens vorliegt ⁴
Nachhaltigkeit und Qualitätssicherung. Ansatz zu Ethik und Datenschutz (DSG – Bundesgesetz über den Datenschutz)	Datenschutzkonzept, Ethikrichtlinien oder andere relevante Nachweise.
Mindestens 5 Jahre Betriebsdauer	Es muss sichergestellt werden, dass das erste Registrierungsdatum des Unternehmens in der von den zuständigen Behörden ausgestellten Gründungsurkunde oder Gewerbeanmeldung angegeben ist.

STATEMENT⁵

Ich, der/die Unterzeichnende (bei Konsortien sollte jedes Konsortiumsmitglied im Rahmen dieses Antrags eine gesonderte Erklärung unterzeichnen) erkläre hiermit, dass wir im Besitz aller oben aufgeführten Dokumente sind. Alle Dokumente sind gültig, wie in der obigen Tabelle gefordert, und Papierkopien oder elektronische Kopien können bei Bedarf verteilt werden.

Unterzeichnet im Namen der Bietenden

Name	
Unterschrift	
Datum	

⁴ Helvetas behält sich das Recht vor, bei Bedarf eine Zuverlässigkeitsüberprüfung durchzuführen

⁵ Die Erklärung sollte von jedem Mitglied des Konsortiums unterzeichnet werden, wenn es sich um ein Konsortium handelt.

TEIL 2 - FINANZIELLES ANGEBOT

Stundenansätze

Die Stundenansätze müssen in CHF angegeben werden. Die in diesem Angebot vorgeschlagenen Stundenansätze sollten für die unten aufgeführten Dienstleistungen all-inclusive sein. Die Bietende ist für alle anderen Steuern und Abgaben in Übereinstimmung mit den relevanten Gesetzen verantwortlich.

Leistungsposition – Spezifikationen	Stundenansatz / CHF
Strategische Beratung	
Beratung/Projektmanagement	
Beratungsassistenz	
Administration	
Konzept	
Art Direction	
Text	
DTP/Bildbearbeitung	
Durchschnittspreis aus den oben aufgeführten Stundensätzen	

Unterzeichnet im Namen der Bietenden

Name	
Unterschrift	
Datum	

ANHANG 1

TERMS OF REFERENCE

Vertrags-Nr.: TBD

Projekt-/Mandatsnummer: TBD

Name des Projekts/Mandats/Land: Schweiz

Kunde:

HELNETAS Swiss Intercooperation

Weinbergstr. 22a, Postfach, 8021 Zürich, Schweiz

Vertragslaufzeit

Von: 01.04.2026

Bis: 01.04.2030

Diese Terms of Reference (ToR) dienen als Grundlage für die Auswahl einer externen Agentur, die den Bereich Neuspendergewinnung (private Spender:innen) bei Helvetas Swiss Intercooperation strategisch und kreativ neu aufbaut und nachhaltig weiterentwickelt. Die Ausschreibung erfolgt gemäss dem geltenden Beschaffungsprozess in Form eines Request for Proposal (RFP).

1. Hintergrund

Die Akquisition neuer Spender:innen gestaltet sich immer anspruchsvoller. Bestehende Kanäle wie Fremdadressmailings oder unadressierte Streuwürfe erzielen zunehmend tiefere Responseraten (vgl. Anhang 1), digitale Kanäle können diesen Rückgang bislang nicht kompensieren. Gleichzeitig führen steigende Kosten für Papier, Produktion und Versand dazu, dass sich der Break-even bei Neuspender:innen erst nach mehreren Jahren einstellt.

Helvetas ist daher auf der Suche nach einer Agenturpartnerschaft mit frischen Ideen, neuen Ansätzen und strategischem Weitblick. In einem ersten Schritt werden interessierte Agenturen eingeladen, ein schriftliches Angebot (Technical Proposal) einzureichen. Die drei Agenturen mit der höchsten Bewertung ihrer technischen Angebote werden anschliessend zu einem Pitch eingeladen. Die Details zum Pitch folgen in einem separaten Briefing.

2. Zielsetzung

Ziel ist die Evaluation und Auswahl einer Agentur, die ein neues, leistungsfähiges Akquisitionsprogramm für Neuspender:innen (exkl. Face-to-Face, also Standwerbung auf der Strasse und Haustürwerbung) entwickelt und umsetzt. Helvetas muss jährlich rund 15'000 neue Spender:innen gewinnen, um den Bestand zu sichern. Rund 3'800 davon werden über Direct Dialogue (Standwerbung und Haustürwerbung) gewonnen. Dieser Kanal wird unverändert weitergeführt und ist nicht Bestandteil der Ausschreibung.

3. Zieloutput

Die ausgewählte Agentur entwickelt ein kanalübergreifendes Programm, das jährlich mindestens 11'200 neue Spender:innen generiert (exkl. Face-to-Face). Das Programm soll skalierbar, wirkungsorientiert und langfristig tragfähig sein. Dafür steht ein Jahresbudget von CHF 1.44 Mio. (exkl. MwSt., all-inclusive) zur Verfügung. Die Agentur übernimmt Strategie, Konzeption, kreative Umsetzung sowie Produktions- und Versandkoordination. Der operative Start ist ab dem 01. April 2026 geplant. Für das Jahr 2026 stehen ca. CHF 1.1 Mio. zur Verfügung (rund CHF 340'000 werden im 1. Halbjahr für bestehende Kanäle (Streuwurf) eingesetzt).

Anhang 1 – Akquise neuer Spender:innen bei Helvetas

- **Tendenz insgesamt rückläufig** – Nach einem Höchststand im Jahr 2022 (Ukraine) ist die Zahl der neuen Spender:innen zuletzt deutlich gesunken.
- **Outhouse Mailings (Fremdaddressmailings)** verlieren deutlich an Bedeutung – dieser Kanal hat in den letzten Jahren einen markanten Rückgang erlebt. Die Rücklaufquoten sinken, während die durchschnittliche Spende steigt. Dennoch entwickelt sich der ROI negativ. Wir sind daher von OHMs hauptsächlich auf unadressierte Streuwürfe umgestiegen.
- Auch die Rücklaufquote bei **unadressierten Mailings (Streuwürfen)** sinkt kontinuierlich, während die durchschnittliche Spendensumme deutlich steigt und damit den Rückgang teilweise kompensiert.
- **Face-to-Face** bleibt stabil – trotz Schwankungen zeigt dieser Kanal eine relativ konstante Performance ohne drastische Einbrüche.
- **Online** hat keine nachhaltige Wachstumsdynamik – nach einem deutlichen Anstieg während humanitärer Krisen fällt der Kanal wieder zurück.
- **DRTV** hat als Testkanal nicht funktioniert.

Hinweis: In Stufe 1 werden nur wenige Stichpunkte ohne konkrete Zahlen aufgeführt; im Briefing zu Stufe 2 folgen ausführlichere Hintergrundinformationen.