

Deloitte.



Fundraisingrapporten

Desember 2016

Forord

Vi har for syvende gang gjennomført en undersøkelse med målsetting om å kartlegge utviklingen i markedet for fundraising i Norge. Hvert år har undersøkelsen blitt utvidet etter innspill fra organisasjonene. Den første rapporten omhandlet kun faddere og fastgivere, senere er undersøkelsen utvidet til å omfatte andre viktige og relevante inntektskategorier for organisasjonene. Undersøkelsene har resultert i rapporter som har gitt oss kunnskap om markedet for fundraising og kan forhåpentligvis være et nyttig verktøy i organisasjonenes videre arbeid med å anskaffe midler.

Også fra 2014 til 2015 økte inntektene til organisasjonene i undersøkelsen, og de har tatt i bruk nye metoder for å skaffe inntekter. Sosiale medier har fått en sterk fremvekst som markedsføringskanal det siste året, og er også fremhevet som en viktig innsamlingskanal for mange av organisasjonene. I nyhetsbildet har den økende bruken av sosiale medier som innsamlingskanal fått mye oppmerksomhet.

Som tidligere år ser vi at mer tradisjonelle inntektskilder som tilskudd har økt siden forrige undersøkelse, på grunn av flyktningkrisen og en urolig situasjon i Midtøsten.

Også måten givere donerer penger på er i endring. Til tross for at tradisjonelle betalingsalternativer som avtalegiro og kontant fortsatt er vanlig, har populære betalingsapper som Vipps, mCash og Mobilepay gjort det enkelt å overføre penger via mobilen. Utviklingen er bare ett eksempel på hvordan ny teknologi påvirker givermarkedet.

Vi ønsker å rette en stor takk til alle de som har deltatt i undersøkelsen, og de som har bidratt med innsiktsfulle kommentarer.

Grete Elgåen
partner Deloitte AS

Oppsummering

Undersøkelsen ble sendt til 124 ideelle organisasjoner i Norge og vi har mottatt 56 svar. De rapporterte at totale inntekter i 2015 var 13.917 MNOK og 12.935 MNOK i 2014, noe som tilsvarer en økning på 7,6 %.

Markedsførings- og innsamlingskanaler

Direkte markedsføring, e-post, web og events/messer har utmerket seg som mye brukte markedsføringskanaler over flere år. Sosiale medier har blitt en mer populær markedsføringskanal, og i tillegg er venneverving en markedsføringskanal som mange planlegger å ta i bruk i fremtiden.

I år som i fjor utmerker innsamling via direkte markedsføring og sosiale medier seg som mye brukte innsamlingskanaler. SMS, web, annonser, e-post og telemarketing er også innsamlingskanaler som benyttes mye av organisasjonene. Direkte markedsføring, face-to-face, sosiale medier og SMS anses også i år som de mest inntektsgivende kanalene.

Mange av organisasjonene har tatt i bruk nye kanaler det siste året, og flere planlegger å ta i bruk enda flere i fremtiden.

Betalingsalternativer

Avtalegiro, kontantbetaling, betalingskort og SMS-betaling er betalingsalternativer mange av organisasjonene har tilbudt i flere år. Nytt for det siste året, er betalingsapper (Vipps, mCash, Mobilpay o.l.). 42 % av de som har svart, oppgir at dette er et nytt betalingsalternativ tilbudt det siste året. 17 % svarer at betalingsapper er noe de planlegger å tilby i fremtiden.

Oppsummering

Tilskudd

Tilskudd er en vesentlig inntektskilde for mange organisasjoner. I 2015 utgjorde tilskudd og tildelinger totalt 8.552 MNOK av totale inntekter mot 7.786 MNOK i 2014. Dette utgjør 61,4 % i 2015 mot 60,2 % i 2014.

Tilskudd er i denne undersøkelsen fordelt på fem kategorier; tilskudd fra norske myndigheter, tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser, tildeling fra legater og stiftelser, tildeling fra tippemidler og tilskudd fra andre.

Tilskudd fra norske myndigheter var i 2015 5.224 MNOK mot 4.971 MNOK i 2014. Dette tilsvarer en økning på 5,1 %. Økningen i tilskudd fra norske myndigheter har hatt en forholdsmessig lavere økning enn andre inntekter. Totalt utgjorde tilskudd fra norske myndigheter 37,5 % og 38,4 % av totale inntekter i henholdsvis 2015 og 2014.

Tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser har økt fra 2.014 MNOK til 2.483 MNOK fra 2014 til 2015, en økning tilsvarende 23,3 %.

Tildeling fra legater og stiftelser utgjorde 121 MNOK i 2015 mot 97 MNOK i 2014, som utgjør en økning på 24,8 %.

Økningen i totale tilskudd er i stor grad knyttet til flyktningkrisen, krigen i Syria og en urolig situasjon i Midtøsten for øvrig som eskalerte i 2015.

Tildeling fra tippemidler utgjorde 532 MNOK i 2015 mot 520 MNOK i 2014, som utgjør en økning på 2,4 %.

Tilskudd fra andre utgjorde 193 MNOK i 2015 mot 184 MNOK i 2014, som utgjør en økning på 4,6 %.

Oppsummering

Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler

En fadder-/fastgiveravtale er definert som et fast avtalt betalende giverforhold der det er gjennomført minimum én innbetaling i løpet av året. I årets undersøkelse ble det oppgitt inntekter fra private fadder-/fastgiveravtaler på 1.659 MNOK i 2015 og 1.518 MNOK i 2014. Dette er en økning på 9,3 % fra 2014 til 2015. Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler har hatt en relativt høy vekst siden vi startet med undersøkelsen. Fjorårets undersøkelse viste en økning på 9,2 % fra 2013 til 2014 mot 11,0 % fra 2012 til 2013. Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler utgjør 11,9 % av totalt anskaffede midler i 2015 og 11,7 % i 2014.

Antall fadder-/fastgiveravtaler har økt med 9,6 % fra 678.374 i 2014 til 743.728 i 2015. Fjorårets undersøkelse viste en økning på 7,1 % fra 2013 til 2014. Gjennomsnittlig beløp per giver er redusert med 0,3 %. I 2015 ga hver giver i snitt 2.231 kr mot 2.238 kr i 2014. Undersøkelsen viser at det er organisasjoner som retter seg mot barn som har flest antall fadder-/fastgiveravtaler og som har høyest inntekt fra disse. Det samme resultatet så man også i de foregående undersøkelsene.

Av organisasjonene som har svart, oppgir over halvparten at mer enn 50 % av deres totale fadder-/fastgiveravtaler varer i 5 år eller mer. Undersøkelsen viser at organisasjonene har et gjennomsnittlig frafall på 8,1 % av totalt oppgitte fadder-/fastgiveravtaler i 2015 mot 6,8 % frafall i 2014. Organisasjonene oppgir at gjennomsnittlig frafall 12 måneder etter første innbetaling er 14,7 % og 15,5 % i henholdsvis 2015 og 2014.

Oppsummering

Inntekter fra aksjoner og innsamling i forbindelse med uforutsette og langvarige nødssituasjoner

Inntekter fra aksjoner omfatter alle inntekter fra aksjoner som TV-aksjoner, artistgallaer, store arrangementer og lignende. Inntekter fra aksjoner utgjorde 330 MNOK i 2015 mot 397 MNOK i 2014, som gir en nedgang på 16,9 %. Økningen i fjorårets undersøkelse var på 14,3 %. Inntekter fra aksjoner tilsvarer omtrent 2,4 % av totale inntekter i 2015 og 3,1 % i 2014.

Organisasjonene har hatt en økning i inntekter i forbindelse med uforutsette og langvarige nødssituasjoner fra 41 MNOK i 2014 til 214 MNOK i 2015.

Inntektene i 2015 knytter seg i hovedsak til store innsamlinger i forbindelse med nødssituasjonen i Syria, flyktningkrisen i Europa og jordskjelvet i Nepal. I 2014 ble det samlet inn til blant annet ebolaepidemien i Vest-Afrika.

Testamentariske gaver

Testamentariske gaver utgjorde 322 MNOK i 2015 mot 308 MNOK i 2014. Dette utgjør en økning på 4,8 %.

Testamentariske gaver tilsvarer 2,3 % av totale inntekter i 2015 og 2,4 % i 2014. 36 av de 56 organisasjonene som har deltatt i årets undersøkelse har svart at de jobber med å få inntekter fra testamentariske gaver.

Minnegaver

Minnegaver utgjorde om lag 32 MNOK i både 2015 og 2014. Minnegaver tilsvarer om lag 0,2 % av totale inntekter i både 2015 og 2014. 37 av de 56 organisasjonene som har deltatt i årets undersøkelse har svart at de jobber med å få inntekter fra minnegaver.

Oppsummering

Anledningsgaver

Anledningsgaver utgjorde 46 MNOK i 2015 mot 6 MNOK i 2014. Dette utgjør en økning på 621 %. Anledningsgaver tilsvarer 0,3 % av totale inntekter i 2015. 38 av de 56 organisasjonene som har deltatt i årets undersøkelse har svart at de arbeider med å få inntekter fra anledningsgaver.

Inntekter fra annen innsamling initiert av andre

Inntekter fra annen innsamling initiert av andre økte med 172 % fra 16 MNOK til 43 MNOK fra 2014 til 2015. Organisasjonene oppgir at de i mindre eller ingen grad arbeider med fokus på inntekter fra annen innsamling initiert av andre.

Inntekter fra næringslivet, skoler, foreninger og lag

Inntekter fra næringslivet har hatt en økning fra 281 MNOK i 2014 til 339 MNOK i 2015, en økning på 20,5 %. Dette utgjør 2,4 % av totale inntekter i 2015 og 2,2 % i 2014.

Inntekter fra skoler, foreninger og lag har økt fra 91 MNOK i 2014 til 93 MNOK i 2015, en økning tilsvarende 1,3 %. Inntektene fra skoler, foreninger og lag utgjorde om lag 0,7 % av totale inntekter i både 2014 og 2015.

Inntekter fra «major donors»

«Major donors» tilsvarer et individ eller en familie med potensial til å gi en gave som kan ha en vesentlig påvirkning på organisasjonen. De samlede inntektene fra «major donors» utgjorde 45 MNOK i 2015 og 56 MNOK i 2014.

Oppsummering

Alternative gaver

Alternative gaver er symbolske gaver, gaver med mening, men også fysiske gaver. Det kan være gaver som ikke er økonomiske overføringer. Alternative gaver har økt fra 13 MNOK i 2014 til 15 MNOK i 2015. Dette er en økning på 12,1 %.

Øvrige innsamlinger og gaver

Øvrige innsamlinger og gaver er gaver som ikke faller inn under de øvrige kategoriene. Også sporadiske gaver inngår her. Inntekter fra øvrige innsamlinger og gaver i 2015 var 762 MNOK og 672 MNOK i 2014, en økning tilsvarende 13,4 %. Dette utgjør 5,5 % av totale inntekter i 2015 og 5,2 % i 2014.

Medlemsinntekter

Medlemsinntekter er kontingenter og lignende for medlemskap i organisasjonene. Medlemsinntekter utgjorde 409 MNOK i 2014 og 431 MNOK i 2015, en økning tilsvarende 5,4 %. Inntektskategorien utgjorde 3,2 % av totale inntekter i 2014 og 3,1 % i 2015.

Inntekter fra egne lotterier og spill

De samlede inntektene fra egne lotterier og spill utgjorde 145 MNOK i 2015 og 144 MNOK i 2014. Dette representerer omtrent 1,0 % av totale inntekter.

Inntekter fra salg av varer og tjenester

Inntekter fra salg av varer og tjenester har økt fra 139 MNOK i 2014 til 146 MNOK i 2015. Dette er en økning på 5,0 %. Inntekter fra salg av varer og tjenester utgjorde 1,0 % av totale inntekter i 2015 og 1,1 % i 2014.

Resultater fra undersøkelsen

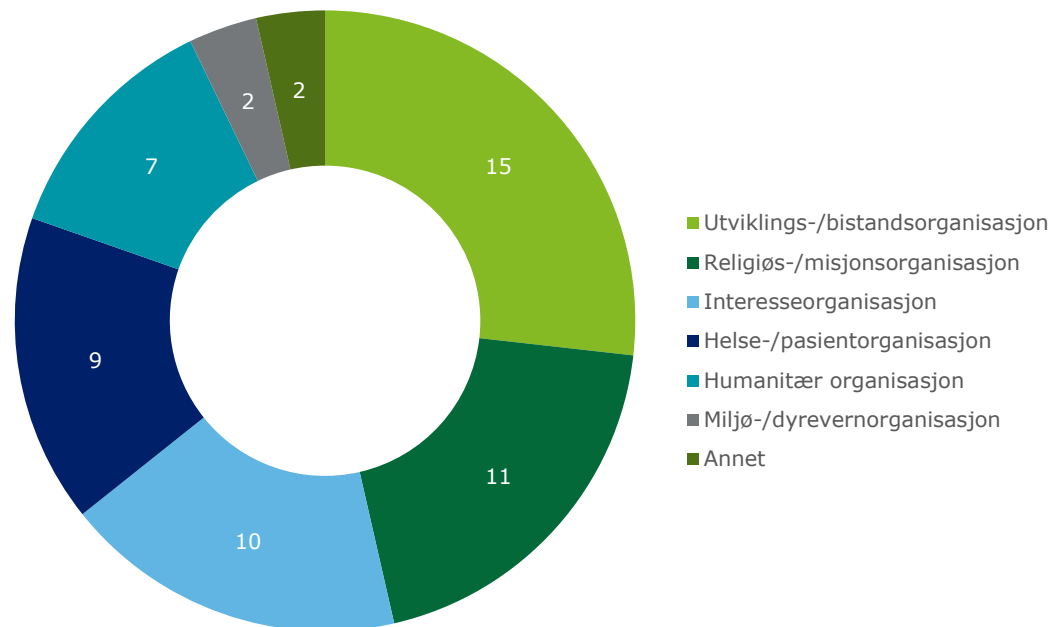
Generelt

Formålet med undersøkelsen har som tidligere år, vært å kartlegge utviklingen i markedet for fundraising i Norge. Årets undersøkelse ble sendt ut til 124 ideelle organisasjoner, og vi har mottatt 56 svar. Utvalget vårt baserte seg på medlemslister til de største interesseorganisasjonene.

Variasjonen i organisasjonene som deltar gir utslag i resultatene i rapporten, og det kan derfor forekomme endringer fra tidligere rapporter med hensyn til hvilke organisasjoner som fremheves under de ulike inntektskategoriene.

Inndeling av respondenter i undergrupper

Organisasjonene som besvarte undersøkelsen skulle plassere seg i en av sju undergrupper. De tre største kategoriene blant respondentene er utviklings-/bistandsorganisasjon, religiøs-/misjonsorganisasjon og interesseorganisasjon.



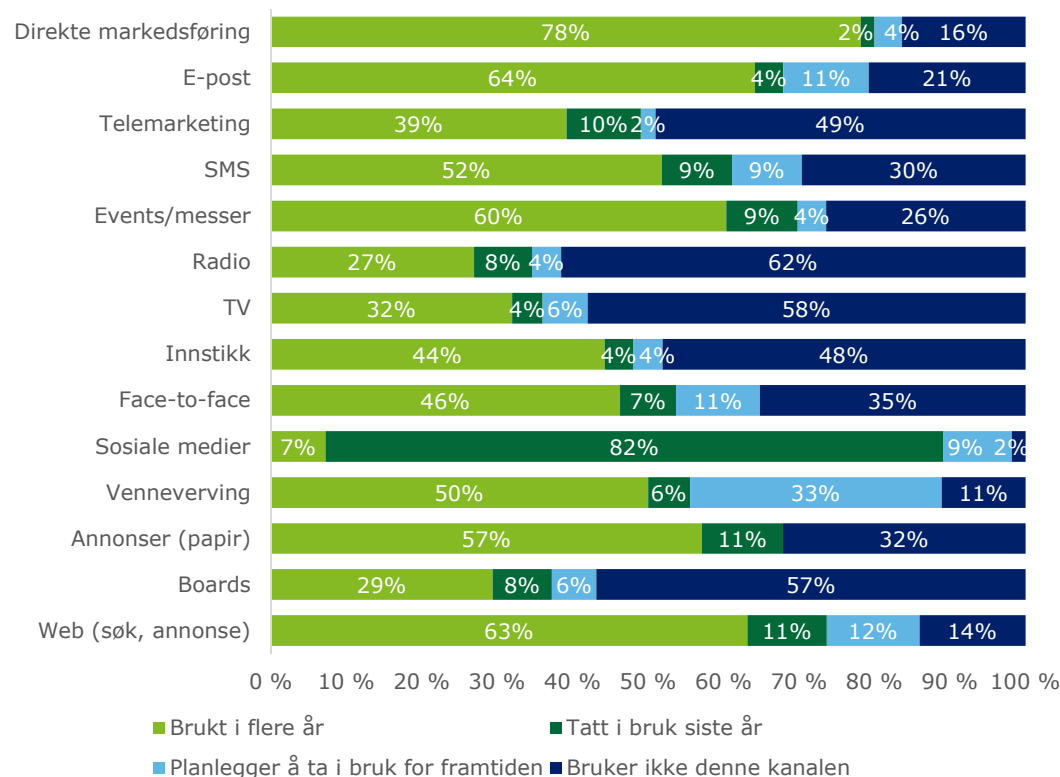
Markedsføringskanaler

Diagrammet viser trender knyttet til bruk av ulike markedsføringskanaler for organisasjonene som er med i undersøkelsen.

Sosiale medier har fått en sterk fremvekst som markedsføringskanal det siste året, og er også fremhevet som en viktig innsamlingskanal for mange av organisasjonene.

Direkte markedsføring, e-post, web og events/messer har utmerket seg som mye brukte markedsføringskanaler over flere år og har også vært blant de mest inntektsgivende kanalene.

Av organisasjonene som har besvart dette spørsmålet, er det mange som oppgir at sosiale medier er en ny markedsføringskanal som har blitt tatt i bruk det siste året. Venneverving er en markedsføringskanal som mange planlegger å ta i bruk i fremtiden.

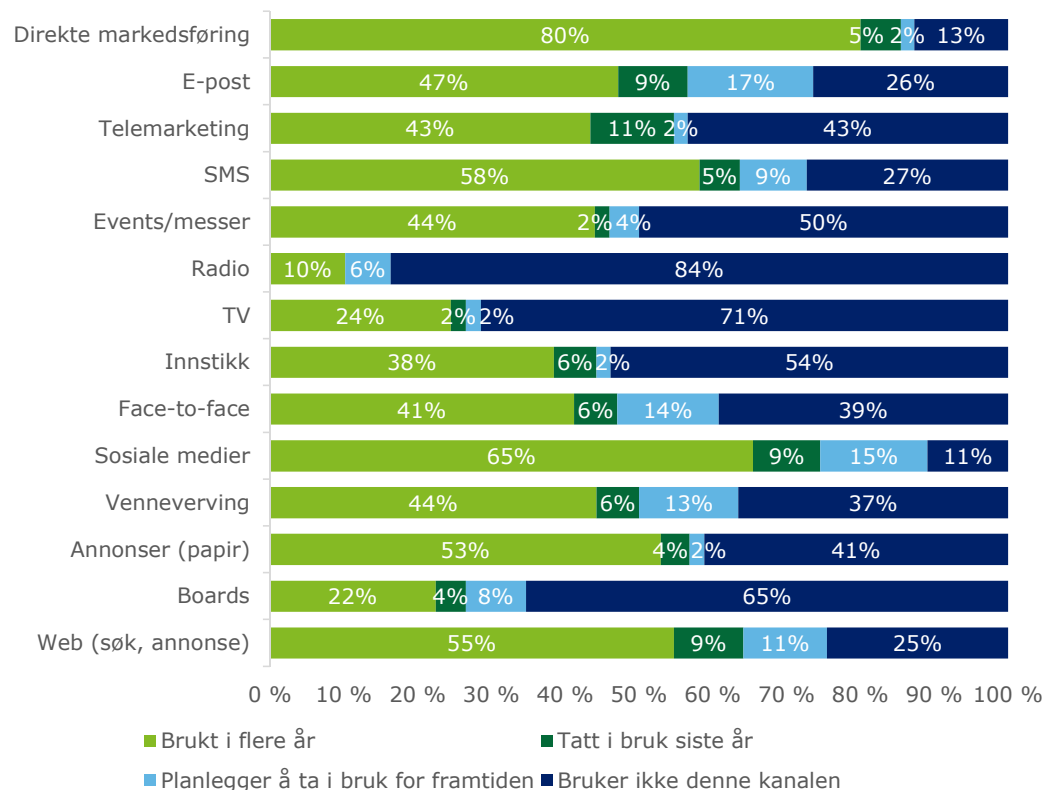


Innsamlingskanaler

Oversikten viser trender med tanke på bruk av ulike innsamlingskanaler for organisasjonene som er med i undersøkelsen.

I år som i fjor utmerker innsamling via direkte markedsføring og sosiale medier seg som mye brukte innsamlingskanaler. SMS, web, annonser, e-post og telemarketing er også innsamlingskanaler som benyttes mye av organisasjonene.

Mange av organisasjonene har tatt i bruk nye kanaler det siste året, og flere planlegger å ta i bruk enda flere innsamlingskanaler i fremtiden.

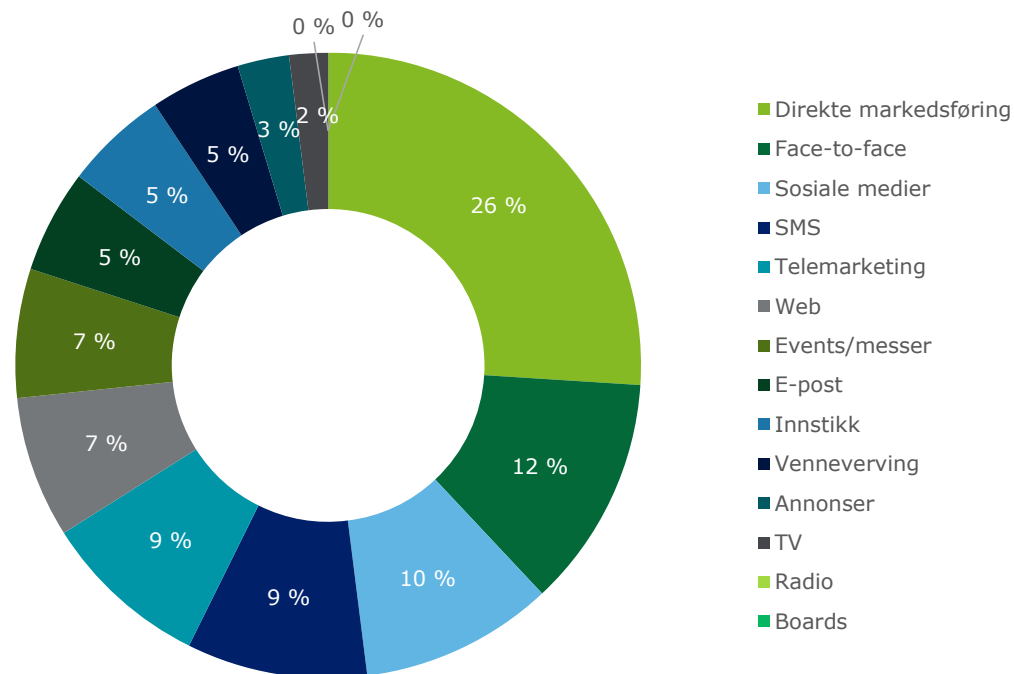


Mest inntektsgivende innsamlingskanaler

Dette diagrammet viser hvilke innsamlingskanaler som anses som mest inntektsgivende for de aktuelle organisasjonene.

Direkte markedsføring, face-to-face, sosiale medier og SMS anses også i år som de mest inntektsgivende kanalene.

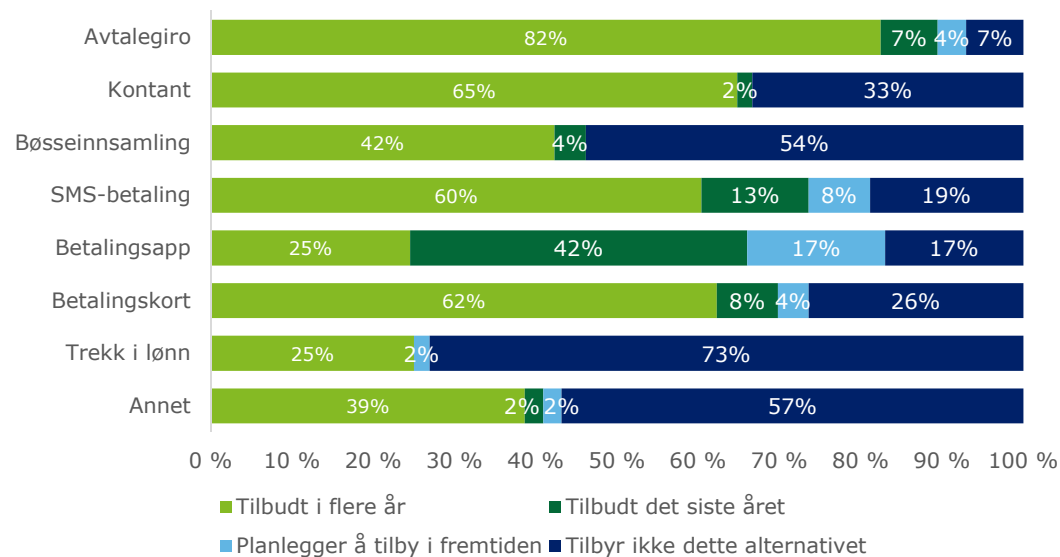
Disse resultatene samsvarer godt med hvilke innsamlingskanaler som er mest brukt, og hvilke kanaler som organisasjonene ønsker å benytte seg mer av i fremtiden.



Betalingsalternativer

Oversikten viser hvilke betalingsalternativer organisasjonene som har deltatt i undersøkelsen, tilbyr. Avtalegiro, kontantbetaling, betalingskort og SMS-betaling er betalingsalternativer mange av organisasjonene har tilbudt i flere år.

Nytt for det siste året, er betalingsapper (Vipps, mCash, Mobilpay o.l.). 42 % av de som har svart, oppgir at dette er et nytt betalingsalternativ tilbudt det siste året. 17 % svarer at betalingsapper er noe de planlegger å tilby i fremtiden.



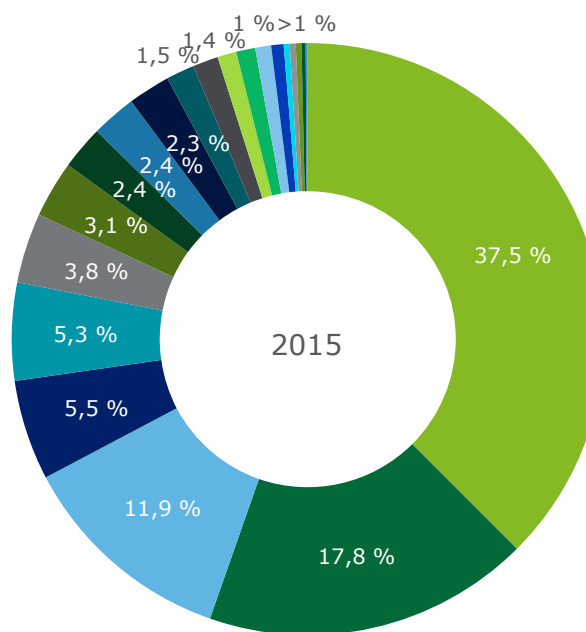
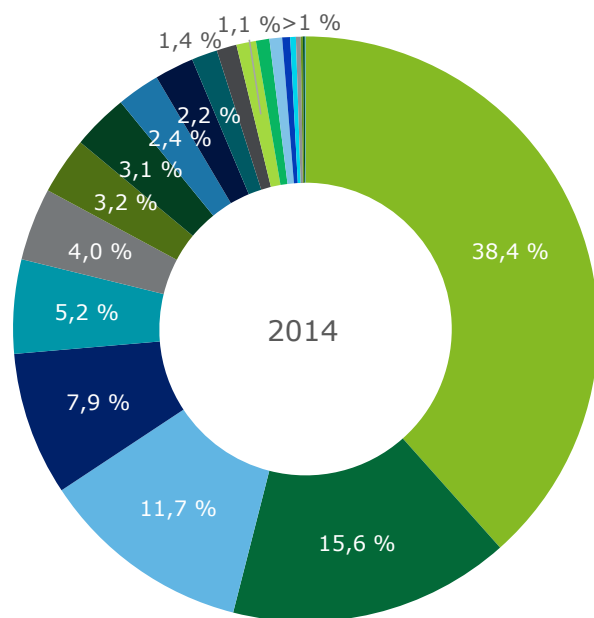
Fordeling av totale inntekter

Respondentene i årets undersøkelse rapporterte at totale inntekter i 2015 var 13.917 MNOK og 12.935 MNOK i 2014, hvilket utgjør en økning på 7,6 %. I påfølgende to grafer ser vi hvordan inntektene fordeler seg mellom de ulike inntektskildene. Tilskudd fra norske myndigheter, tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser samt tildeling fra legater og stiftelser, tildeling fra tippemidler og tilskudd fra andre er en stor del av organisasjonenes inntektskilde og utgjorde 61,4 % av totale inntekter i 2015 og 60,2 % i 2014.

Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler utgjorde om lag 12 % i både 2015 og 2014. Totale øvrige inntektskilder utgjorde 26,6 % i 2015 og 27,8 % i 2014.



Fordelingen av totale inntekter

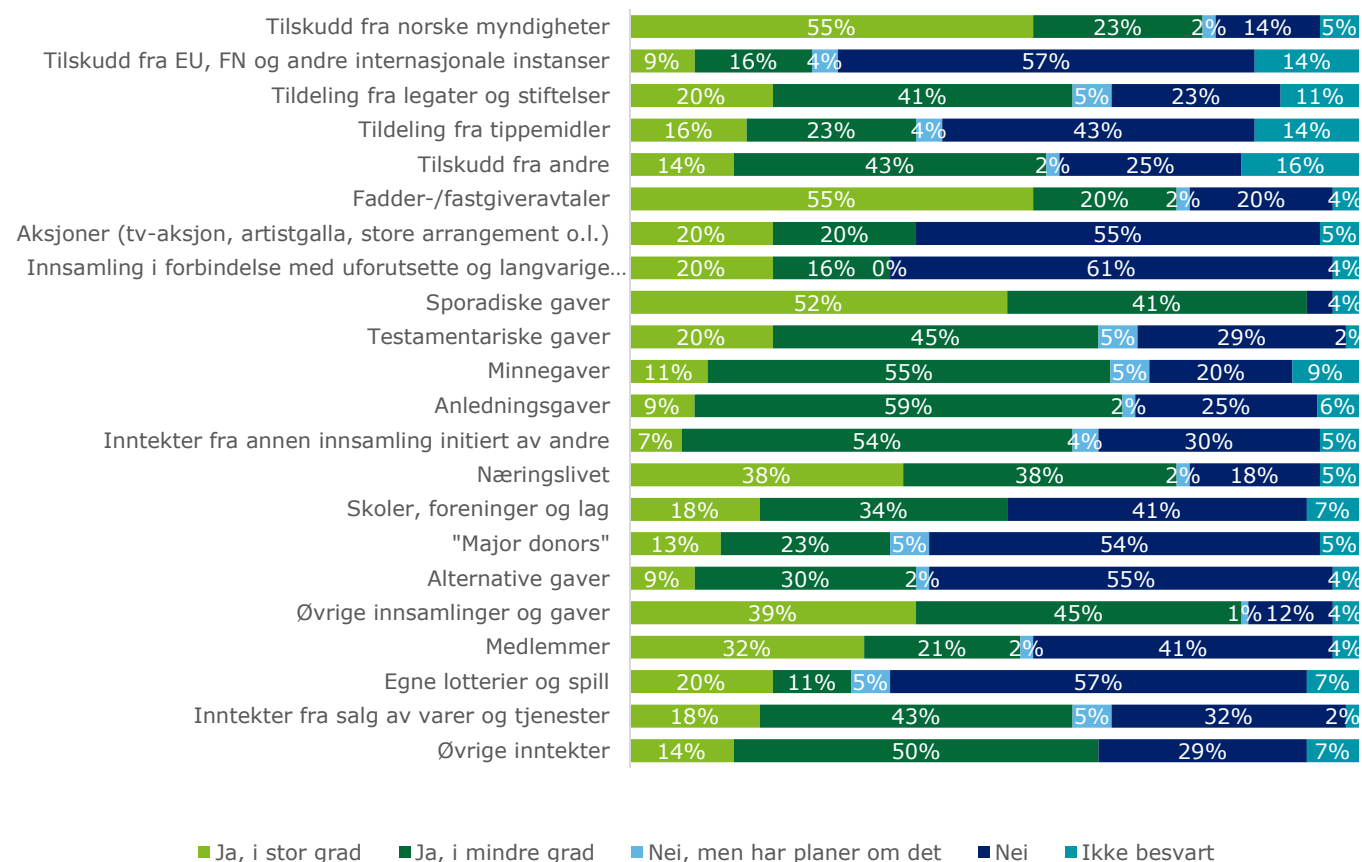


- Tilskudd fra norske myndigheter
- Tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser
- Inntekter fra fadder-fastgiveravtaler
- Øvrige innsamlinger og gaver
- Øvrige inntekter
- Tildeling fra tippemidler
- Medlemsinntekter
- Inntekter fra aksjoner
- Øvrige inntekter fra næringslivet
- Testamentariske gaver
- Innsamling i forbindelse med uforutsette og langvarige nødsituasjoner
- Tilskudd fra andre
- Inntekter fra salg av varer og tjenester
- Egne lotterier og spill
- Tildeling fra legater og stiftelser
- Inntekter fra skoler/foreninger/lag
- Anledningsgaver
- "Major donors"
- Inntekter fra annen innsamling initiert av andre
- Minnegaver
- Alternative gaver

Fordeling av type fundraising

I årets undersøkelse har vi spurt respondentene hvilke typer fundraising deres organisasjon arbeider med.

Organisasjonene opplyser at de i stor grad arbeider med fundraising av tilskudd fra norske myndigheter, inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler, sporadiske gaver og inntekter fra næringslivet. Arbeid med fundraising av tilskudd fra norske myndigheter og inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler var også de to kategoriene flest respondenter svarte at de i stor grad arbeidet med i fjorårets undersøkelse.



Tilskudd

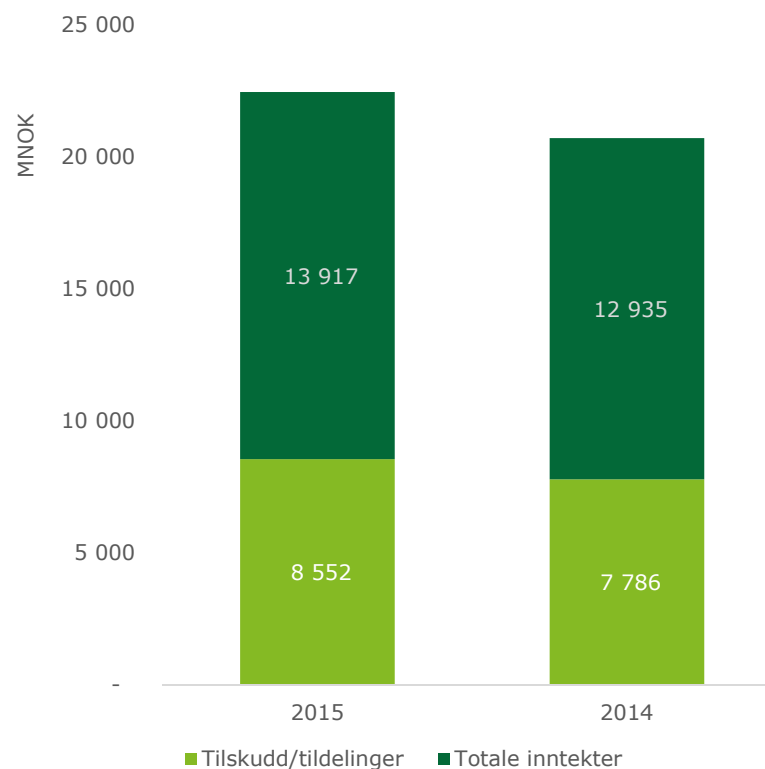
Tilskudd mot totale inntekter

For noen organisasjoner utgjør tilskudd en vesentlig del av totale inntekter.

I 2015 utgjorde tilskudd og tildelinger totalt 8.552 MNOK av totale inntekter mot 7.786 MNOK i 2014. Dette utgjør 61,4 % i 2015 mot 60,2 % i 2014.

Tilskudd er i denne undersøkelsen fordelt i fem kategorier; tilskudd fra norske myndigheter, tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser, tildeling fra legater og stiftelser, tildeling fra tippemidler og tilskudd fra andre.

Tilskudd er en viktig inntektskilde og har økt med 9,8 % fra 2014 til 2015. Dette skyldes i all hovedsak økning i tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser på 23,3 % og økning i tildeling fra legater og stiftelser på 24,8 % fra 2014 til 2015. I fjorårets rapport var det en økning i tilskudd på 13,1 % fra 2013 til 2014.

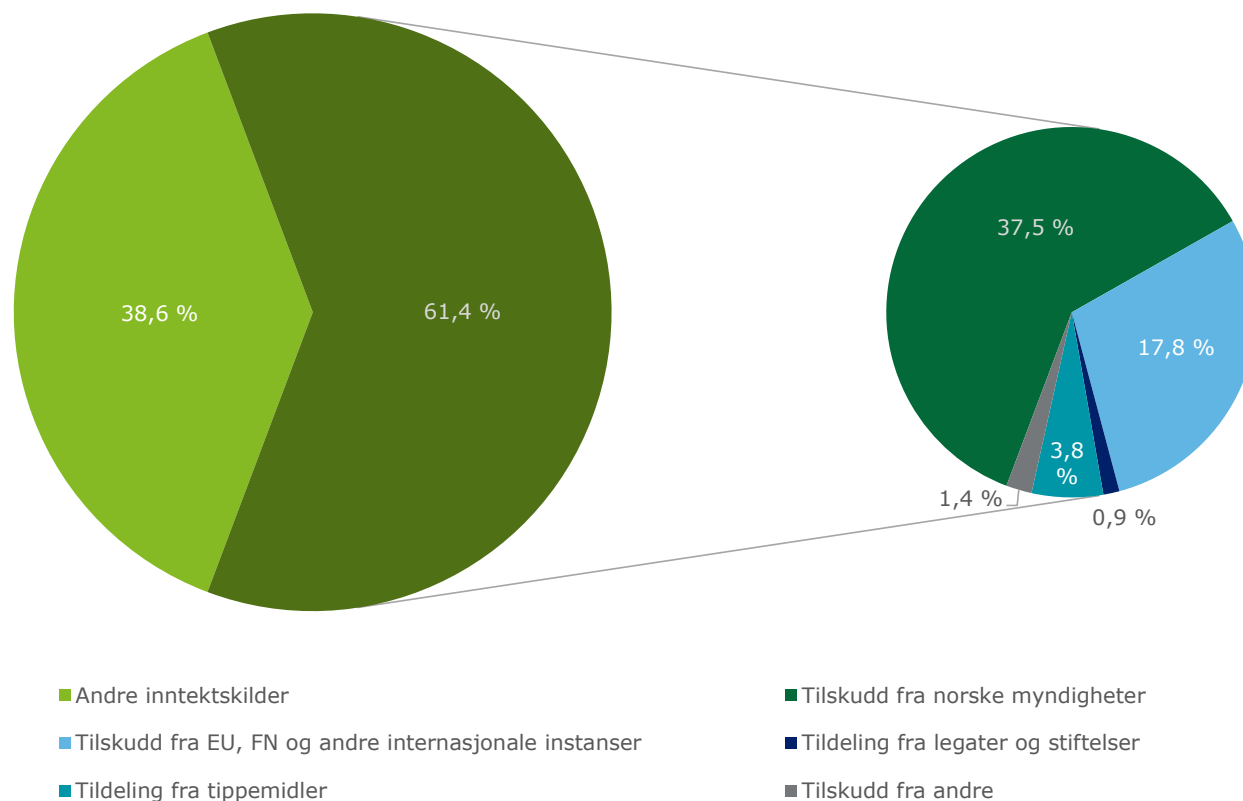


Tilskudd

Tilskudd mot totale inntekter

Fordelingen i 2015 var 5.224 MNOK fra norske myndigheter, 2.483 MNOK fra EU, FN og andre internasjonale instanser, 121 MNOK fra legater og stiftelser, 532 MNOK fra tippemidler og 193 MNOK fra andre tilskudd.

Økningen i totale tilskudd er i stor grad knyttet til flyktningkrisen, krigen i Syria og en urolig situasjon i Midtøsten for øvrig som eskalerte i 2015.



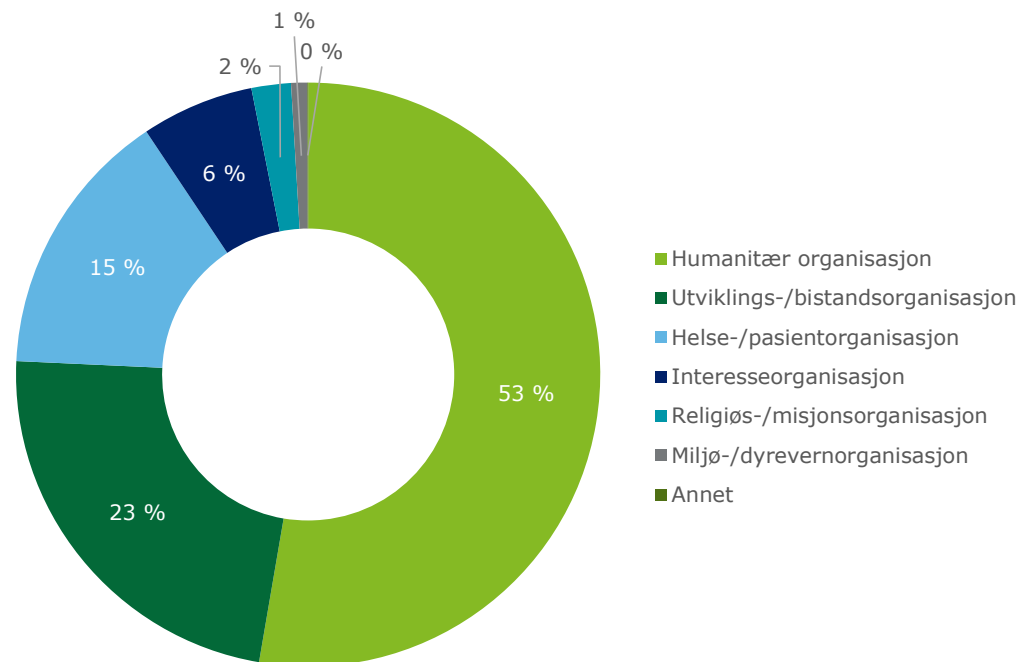
Tilskudd

Tilskudd fordelt på underkategorier

Diagrammet viser hvordan tilskudd fordeler seg mellom de ulike underkategoriene av organisasjoner.

De humanitære organisasjonene mottar mest tilskudd.

Tilskudd hos humanitære organisasjoner utgjorde 53 % av totale tilskudd i 2015 og 50 % i 2014. For utviklings-/bistandsorganisasjoner utgjorde tilskudd 23 % av totale tilskudd i 2015 og 22 % i 2014.

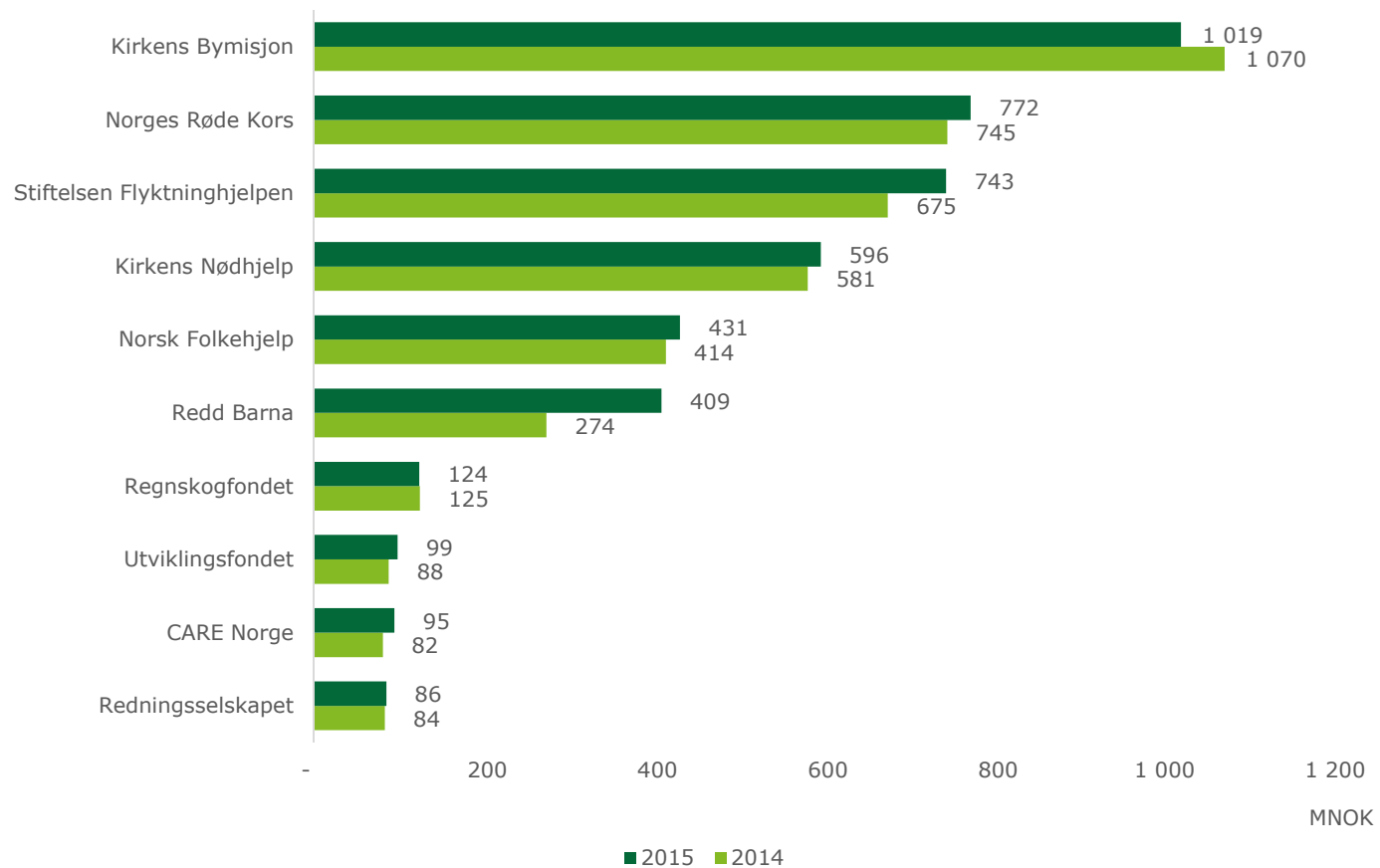


Tilskudd

Tilskudd fra norske myndigheter

Tilskudd fra norske myndigheter utgjorde i 2015 5.224 MNOK mot 4.971 MNOK i 2014. Dette tilsvarer en økning på 5,1 %. Totalt utgjorde tilskudd fra norske myndigheter 38 % av totale inntekter både i 2015 og 2014.

Diagrammet viser hvilke organisasjoner som tildeles størst tilskudd fra norske myndigheter. Kirkens Bymisjon og Norges Røde Kors fikk størst tilskudd fra norske myndigheter i 2014 og i 2015. For Kirkens Bymisjon utgjorde tilskudd fra norske myndigheter 92 % av organisasjonens totale inntekter i 2014 og 90 % i 2015. Tilsvarende for Norges Røde Kors utgjorde dette 47 % av totale inntekter både i 2014 og i 2015.



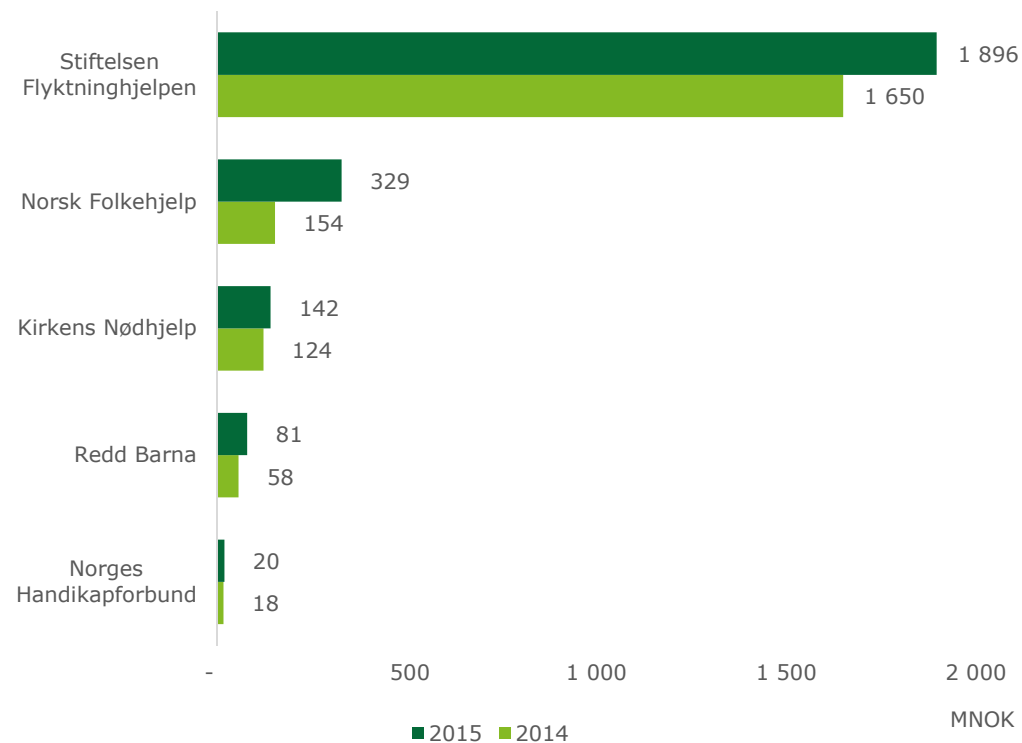
Tilskudd

Tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser

Tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser har økt fra 2.014 MNOK til 2.483 MNOK fra 2014 til 2015, en økning tilsvarende 23,3 %.

Diagrammet viser hvilke organisasjoner som tildeles størst tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser.

Stiftelsen Flyktningshjelpen mottok mest tilskudd, henholdsvis 68,3 % av organisasjonens totale inntekter i 2014 og 68,1 % i 2015. Norsk Folkehjelp har hatt en økning i tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser på 114 % fra 2014 til 2015.



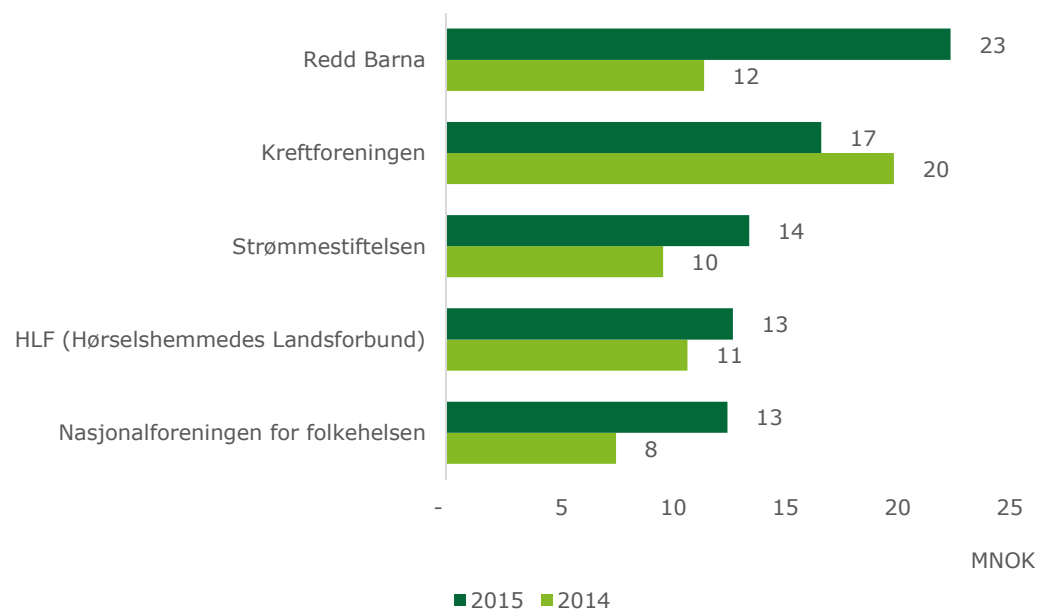
Tilskudd

Tildeling fra legater og stiftelser

Tildeling fra legater og stiftelser utgjorde 121 MNOK i 2015 mot 97 MNOK i 2014, en økning på 24,8 %. For organisasjonene utgjør inntekter fra legater og stiftelser 0,9 % av totale inntekter i 2015 og 0,7 % i 2014.

Redd Barna og Kreftforeningen oppgir høyest tildeling fra legater og stiftelser både i 2015 og 2014.

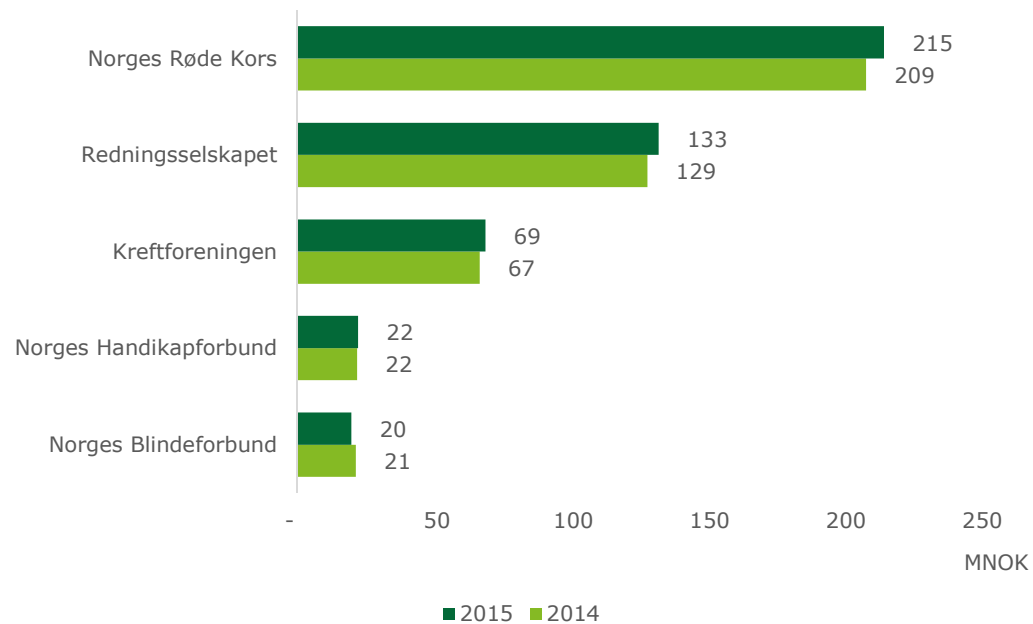
Diagrammet viser at flere av organisasjonene viser en positiv trend i tildelinger fra legater og stiftelser.



Tilskudd Tildeling fra tippemidler

Tippemidler utgjorde 532 MNOK i 2015 mot 520 MNOK i 2014, en økning tilsvarende 2,4 %. Fjorårets undersøkelse viste en reduksjon på 23 % fra 2013 til 2014. I 2015 utgjør tildeling fra tippemidler 3,8 % av totale inntekter.

Oversikten viser de organisasjonene som har oppgitt høyest inntekter fra tippemidler i årets undersøkelse.

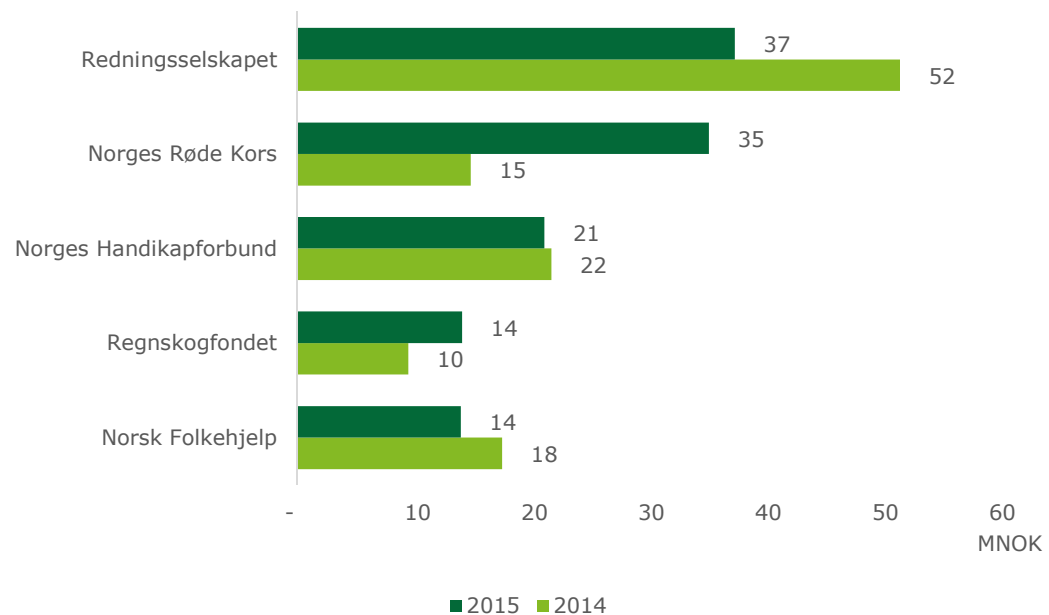


Tilskudd

Tilskudd fra andre

Tilskudd fra andre utgjorde 193 MNOK i 2015 og 184 MNOK i 2014, en økning tilsvarende 4,6 %.

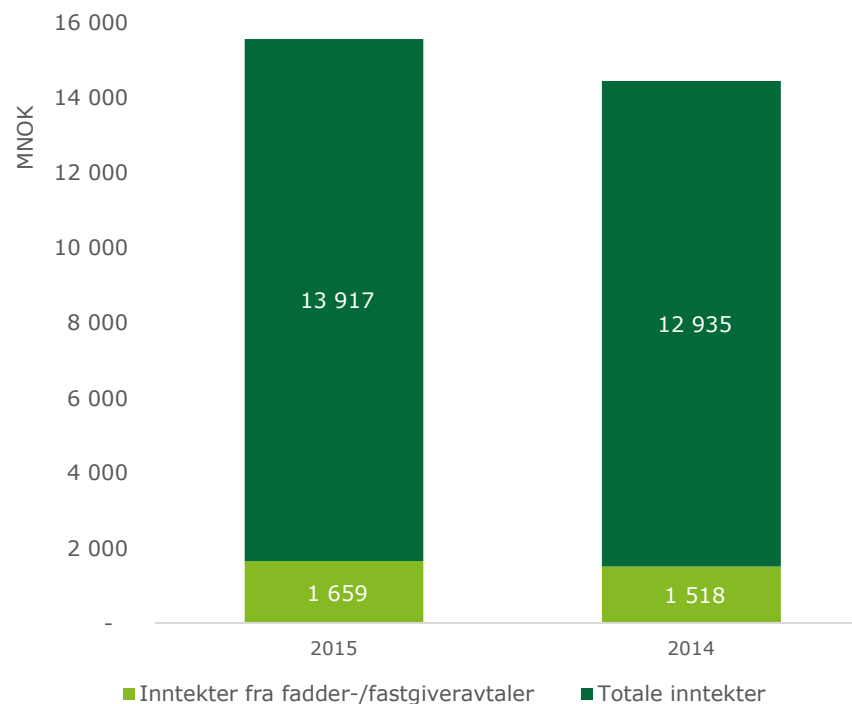
Diagrammet viser at Redningsselskapet mottar høyest tilskudd fra andre på 37 MNOK og 52 MNOK i henholdsvis 2015 og 2014. Norges Røde Kors rapporterer en økning av tilskudd fra andre på 137 %. Dette er et resultat av blant annet flyktningkrisen.



Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler

En fadder-/fastgiveravtale er definert som et fast avtalt betalende giverforhold der det er gjennomført minimum én innbetaling i løpet av året. Inntekter fra private fadder-/fastgiveravtaler i 2015 var 1.659 MNOK, som er en økning på 9,3 % fra 1.518 MNOK i 2014. De to foregående undersøkelsene viste at inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler økte med 9,2 % fra 2013 til 2014, og 11,0 % fra 2012 til 2013. Andelen inntekter fra private fadder-/fastgiveravtaler utgjør 11,9 % av totale inntekter i 2015 og 11,7 % av totale inntekter i 2014. Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler har hatt en relativt høy vekst siden vi startet med undersøkelsen.

De totale inntektene fra private fadder-/fastgiveravtaler i 2015 var 1.659 MNOK, som er en økning på 9,3 % fra 2014.

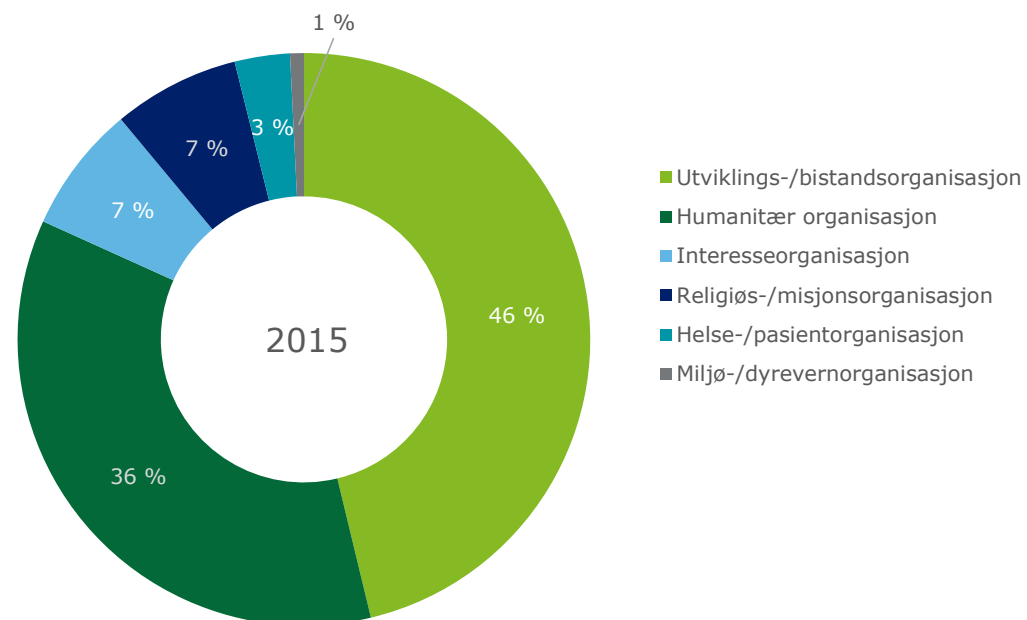


Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler

Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler i underkategoriene

I diagrammet blir det presentert hvordan inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler fordeler seg mellom de ulike kategoriene.

Utviklings-/bistandsorganisasjoner og humanitære organisasjoner mottar høyest inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler.



Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler

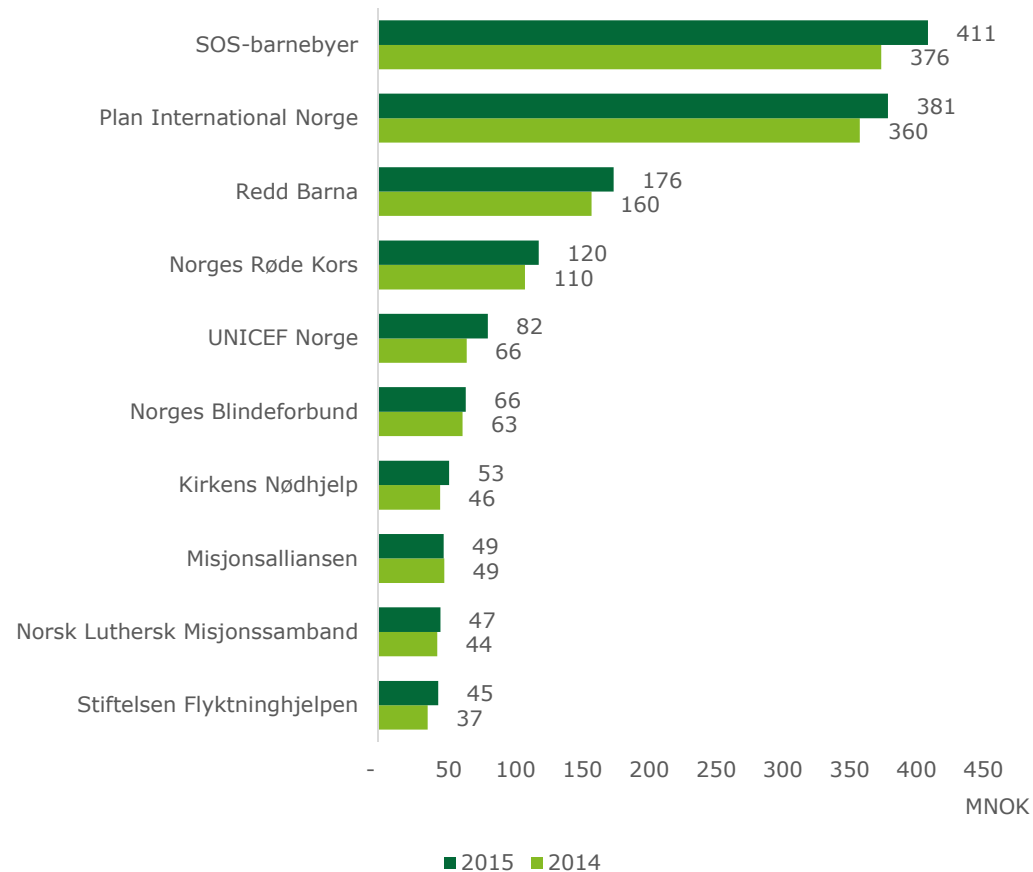
Organisasjoner med høyest inntekt fra fadder-/fastgiveravtaler

Oversikten viser de 10 organisasjonene med høyest inntekt fra fadder-/fastgiveravtaler. Organisasjoner rettet mot barn dominerer listen også i år. De tre største av disse organisasjonene står i 2015 for hele 58 % av inntektene fra fadder-/fastgiveravtaler.

Flere av organisasjonene har hatt en økning i inntekter fra faddere/fastgivere. UNICEF Norge har hatt den største prosentvise økningen på 23,6 %. Stiftelsen Flyktningshjelpen har hatt den nest største økningen i inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler på 21,6 %.

Ola Wiig Hansen fra UNICEF Norge ble kåret til «Årets Fundraiser» ved Fundraisingkonferansen 2016. I juryens begrunnelse står det blant annet at Olas arbeid «gir resultater fordi han vet hva som må sies for å få målgruppen til å reagere».

SOS-barnebyer og Plan International Norge hadde størst beløpsmessig økning i inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler med henholdsvis 35 MNOK og 21 MNOK. Dette har sammenheng med at SOS-barnebyer og Plan International Norge mottok inntektene fra TV2s Artistgalla i henholdsvis 2015 og 2014.

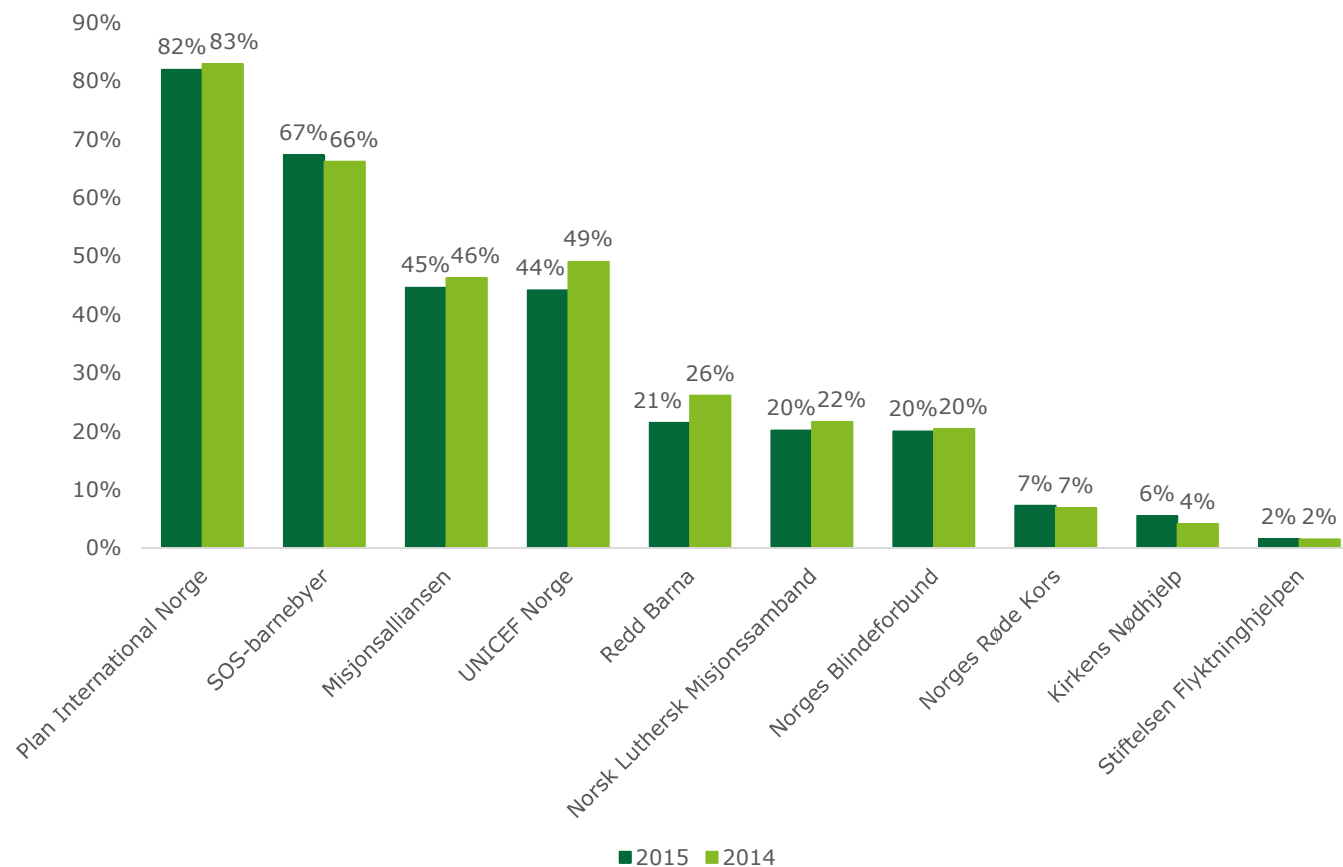


Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler

Organisasjoner med størst andel inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler av totale inntekter

Diagrammet viser de 10 organisasjonene med høyest inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler i forhold til totale inntekter i 2014 og 2015. Vi ser av diagrammet at andelen inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler av de totale inntektene har blitt redusert hos flere av organisasjonene fra 2014 til 2015. I absolutte verdier har det derimot vært en økning i inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler for flesteparten av organisasjonene.

Plan International Norge og SOS-barnebyer har høyest inntekt fra fadder-/fastgiveravtaler i forhold til totale inntekter. Om lag 82% av Plan International Norges totale inntekter kommer fra fadder-/fastgiveravtaler.

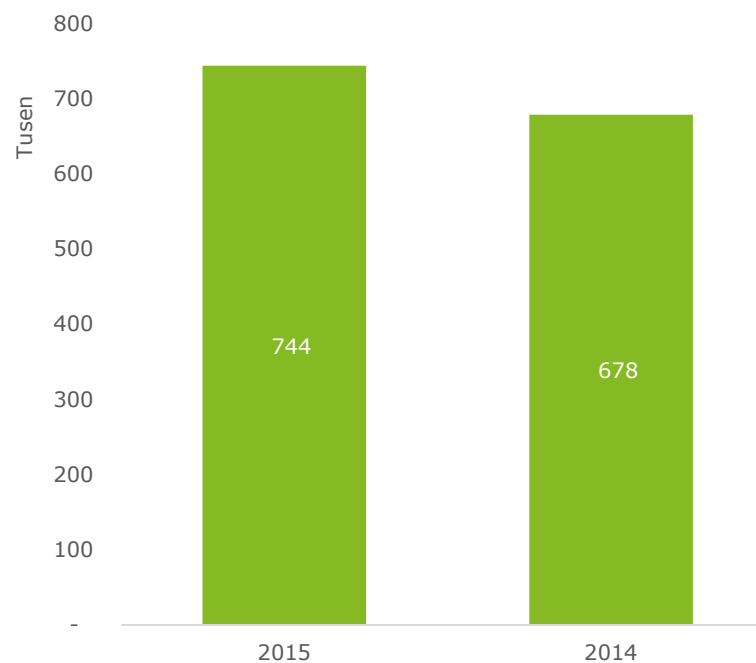


Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler

Antall fadder-/fastgiveravtaler

Av organisasjonene som besvarte årets undersøkelse ble det oppgitt totalt 743.728 fadder-/fastgiveravtaler i 2015, mot 678.374 i 2014. Dette tilsvarer en økning på 9,6 %.

Undersøkelsen året før viste en økning på 7,1 % fra 2013 til 2014. Vi ønsker å presisere at samme person kan være registrert som fadder/fastgiver i flere organisasjoner.

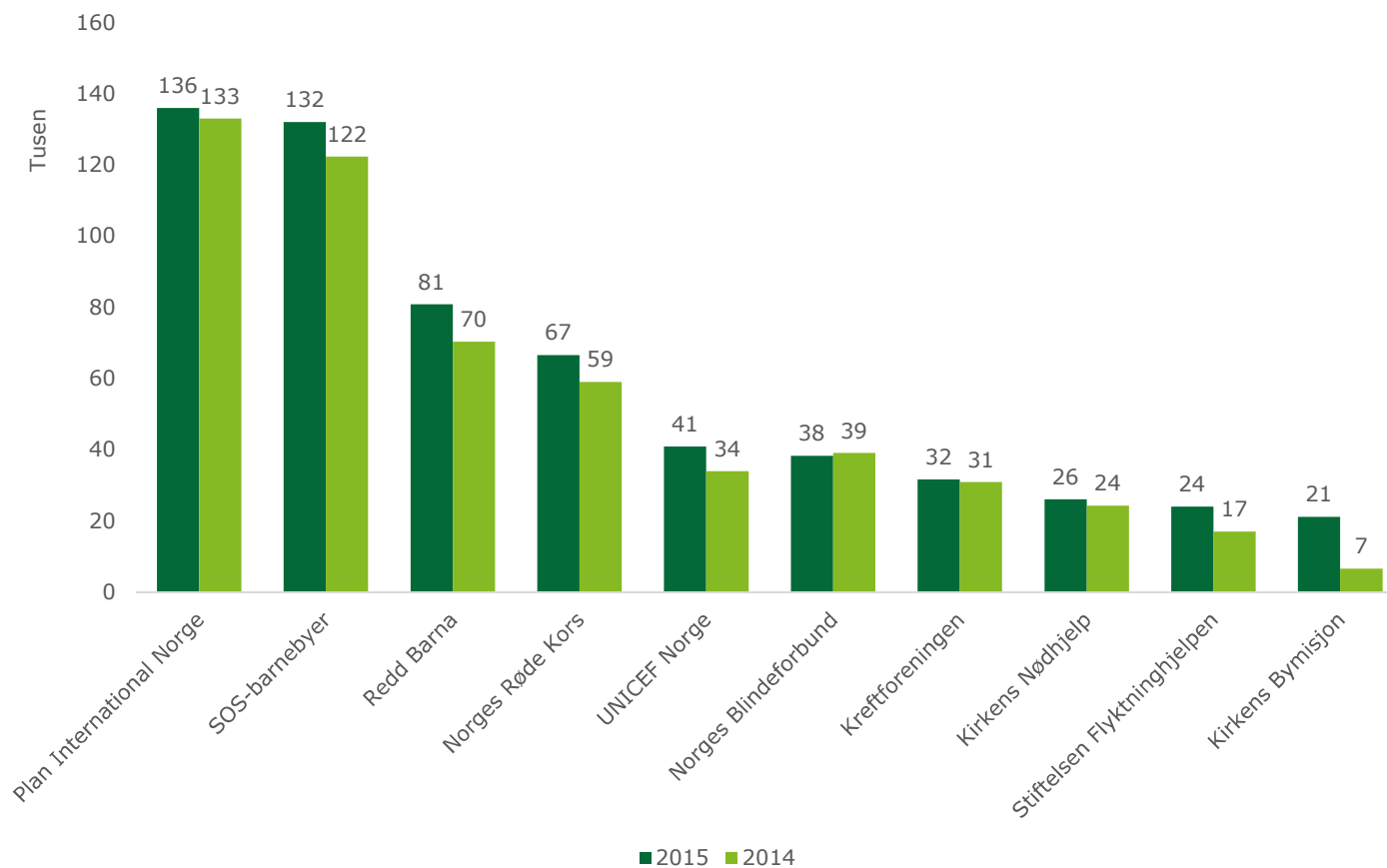


Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler

Antall fadder-/fastgiveravtaler

Plan International Norge har flest antall fadder-/fastgiveravtaler. I 2015 hadde de 136.000 faste avtaler mot 133.000 i 2014. SOS-barnebyer hadde 122.300 fadder-/fastgiveravtaler i 2014 og 132.000 faste avtaler i 2015. Nivået på antall fastgiveravtaler viser en positiv trend for de fleste av organisasjonene.

Kirkens Bymisjon hadde den største prosentvise økningen i antall fadder-/fastgiveravtaler på 220 %.

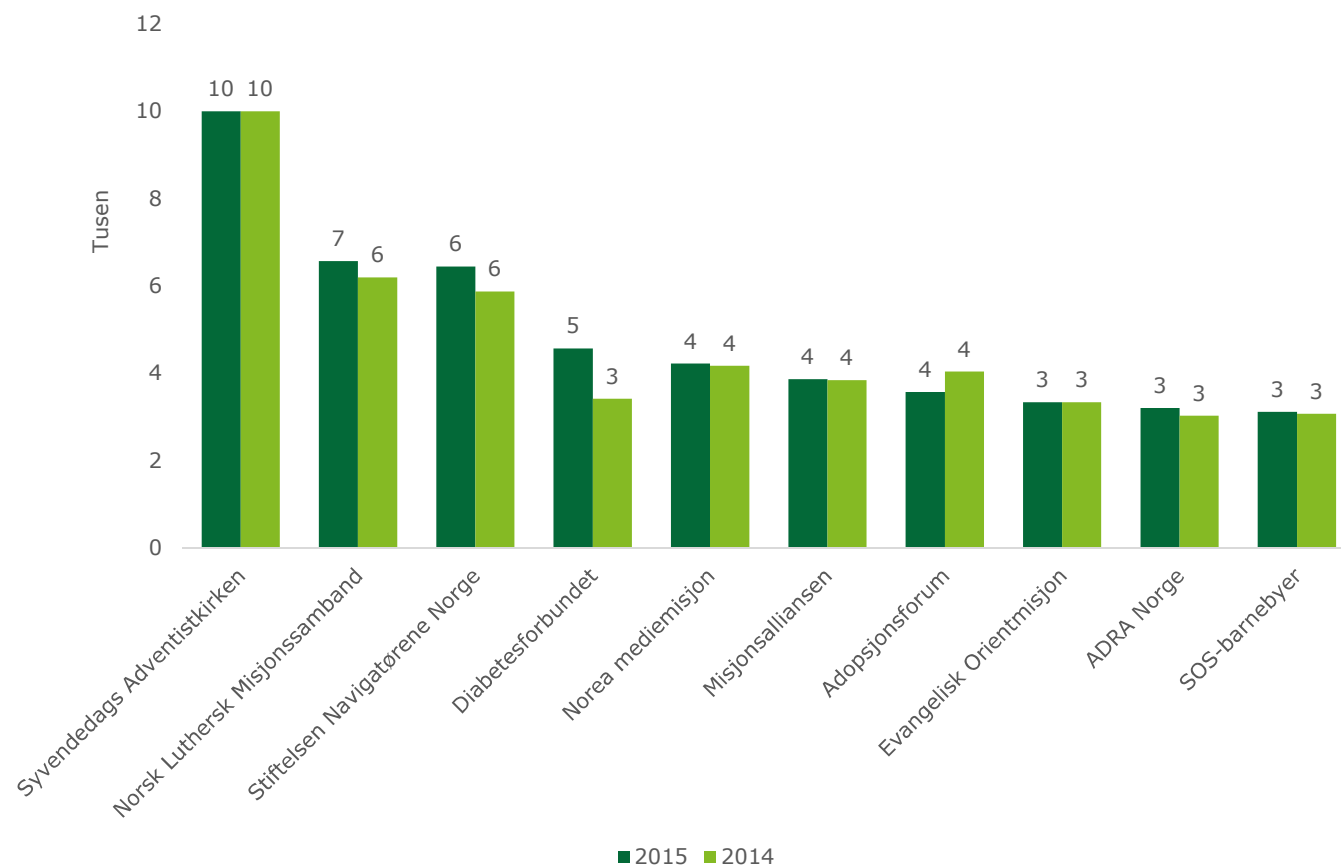


Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler

Gjennomsnittlig beløp per giver

Gjennomsnittlig beløp per giver er redusert med 0,3 % fra 2014 til 2015.

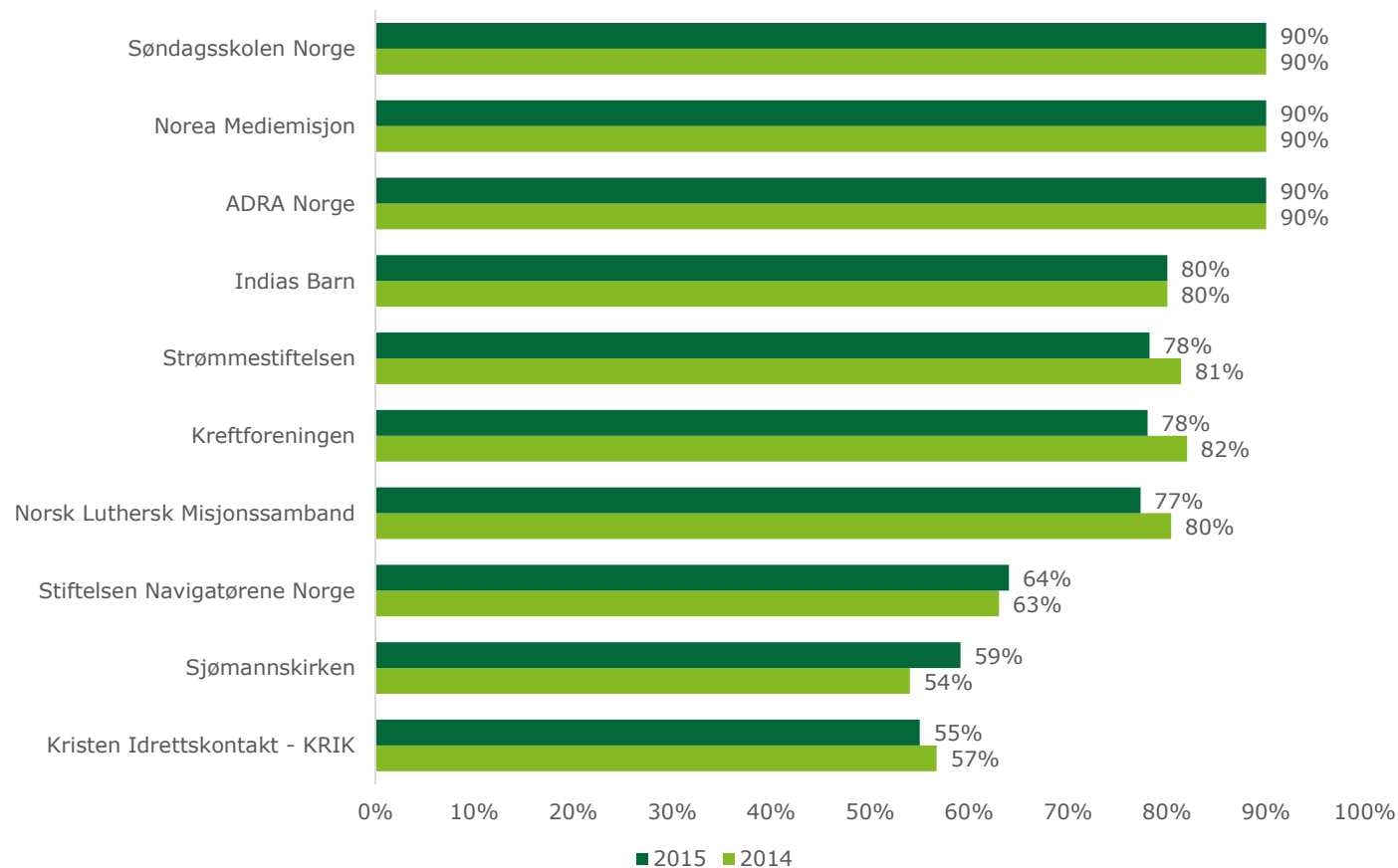
Hver giver ga i gjennomsnitt 2.238 kroner i 2014, mens de ga 2.231 kroner i 2015.



Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler

Andel fadder-/fastgiveravtaler med varighet på 5 år eller mer

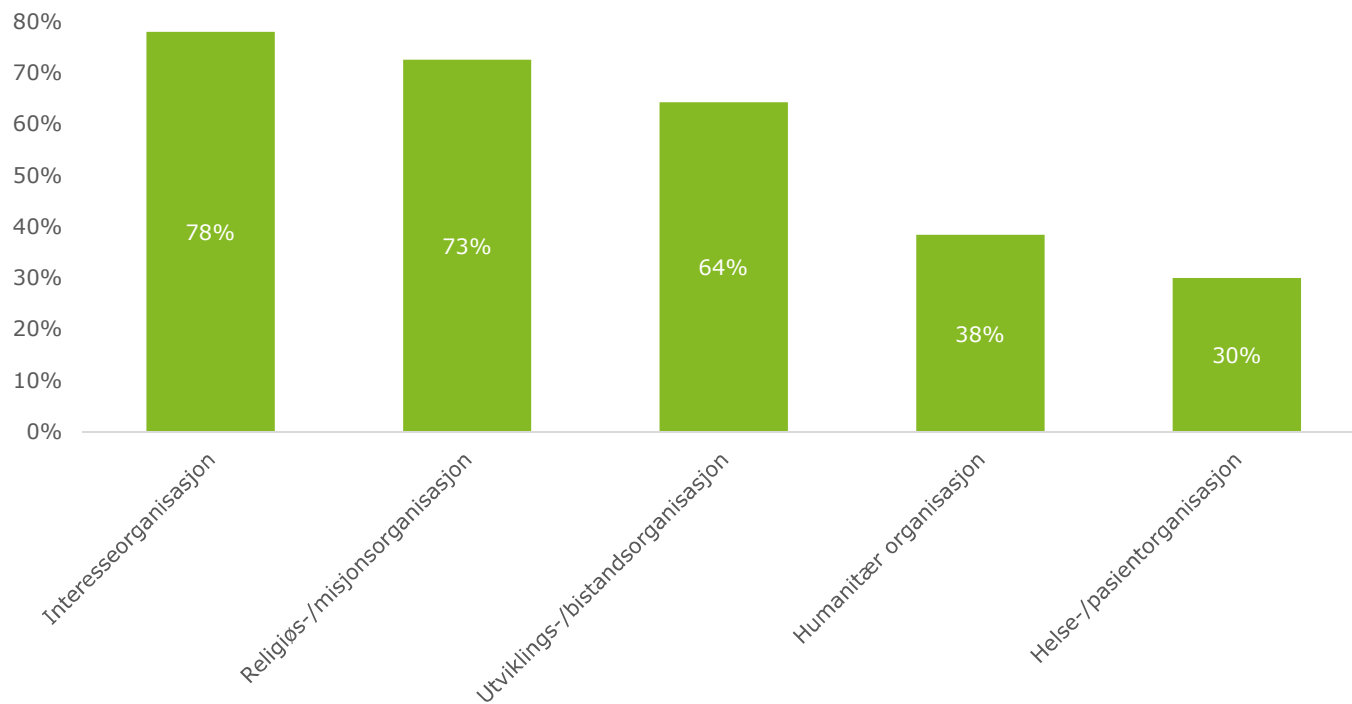
Flere organisasjoner har lojale faddere/ fastgivere med avtaler som varer i 5 år eller mer. ADRA Norge, Norea Mediemisjon og Søndagsskolen Norge oppgir at 90 % av deres totale fadder-/fastgiveravtaler har en varighet på 5 år eller mer. Indias Barn oppgir at 80 % av deres fadder-/fastgiveravtaler varer i 5 år eller mer. Strømmestiftelsen, Kreftforeningen og Norsk Luthersk Misjonssamband oppgir andeler på i underkant av 80 %.



Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler

Andel fadder-/fastgiveravtaler med varighet på 5 år eller mer

Interesseorganisasjoner og religiøs-/misjonsorganisasjoner oppgir at gjennomsnittlig 78 % og 73 % av deres fadder-/fastgiveravtaler har en varighet på 5 år eller mer i 2015.



«Norea Mediemisjon er budskapsformidlere, og vi opplever at et spesielt fokus på å nå de befolkningsgrupper med Evangeliet har gitt oss en driv framover. Det er tydelig at vår målgruppe synes at det er spennende, interessant og relevant. Gjennom en spesiell satsing på bønn og budskapsformidling for og om kvinners situasjon i enkelte land og samfunnslag har båret mye frukt. Kvinner har følt støtte og hjelp. Menn har blitt bevisstgjort på at de må behandle sine ektefeller på en bedre måte.

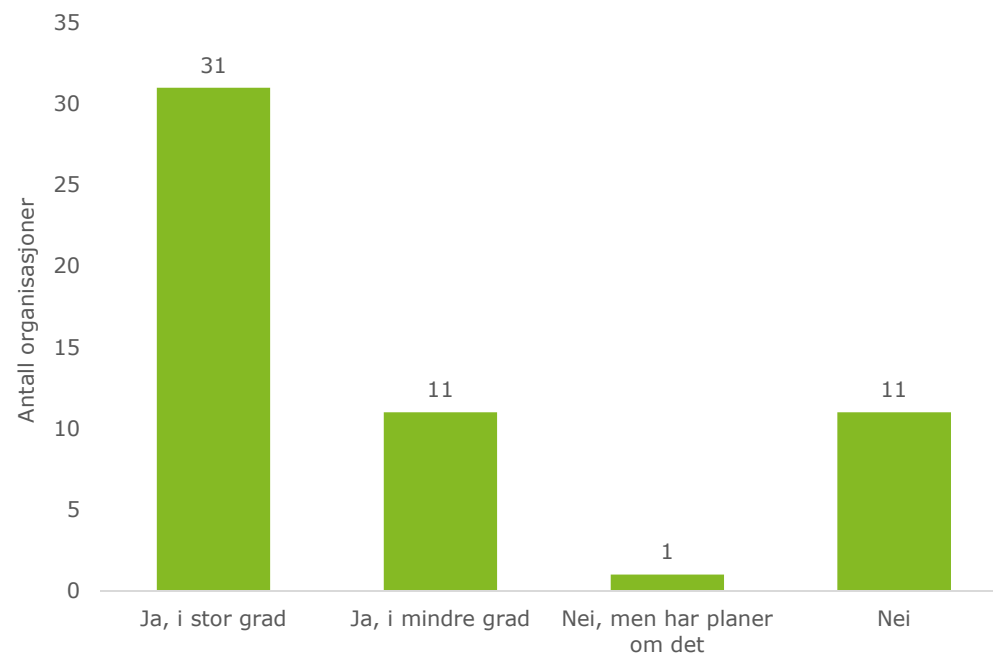
Den direkte prosjektstøtten som vi får viser at det er disse satsingsområdene som gir gode resultater.»

- Norea Mediemisjon

Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler

Arbeid med fadder-/fastgiveravtaler

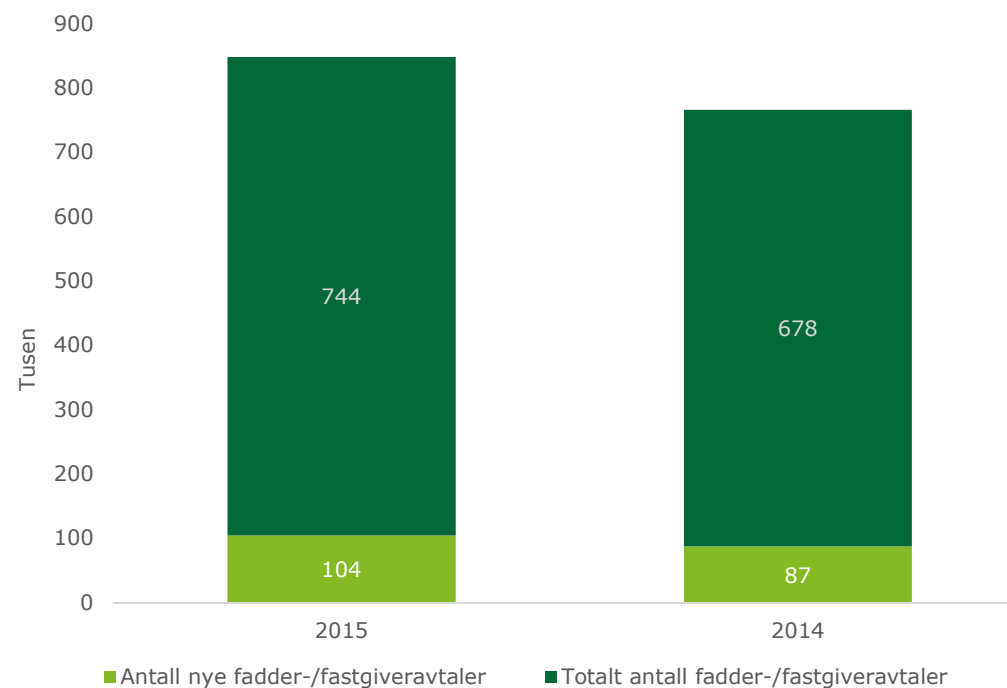
Diagrammet illustrerer at de fleste av organisasjonene som har besvart undersøkelsen arbeider med å få inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler. Om lag 20 % av organisasjonene oppgir at de ikke arbeider med fadder-/fastgiverinntekter.



Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler

Antall nye fadder-/fastgiveravtaler

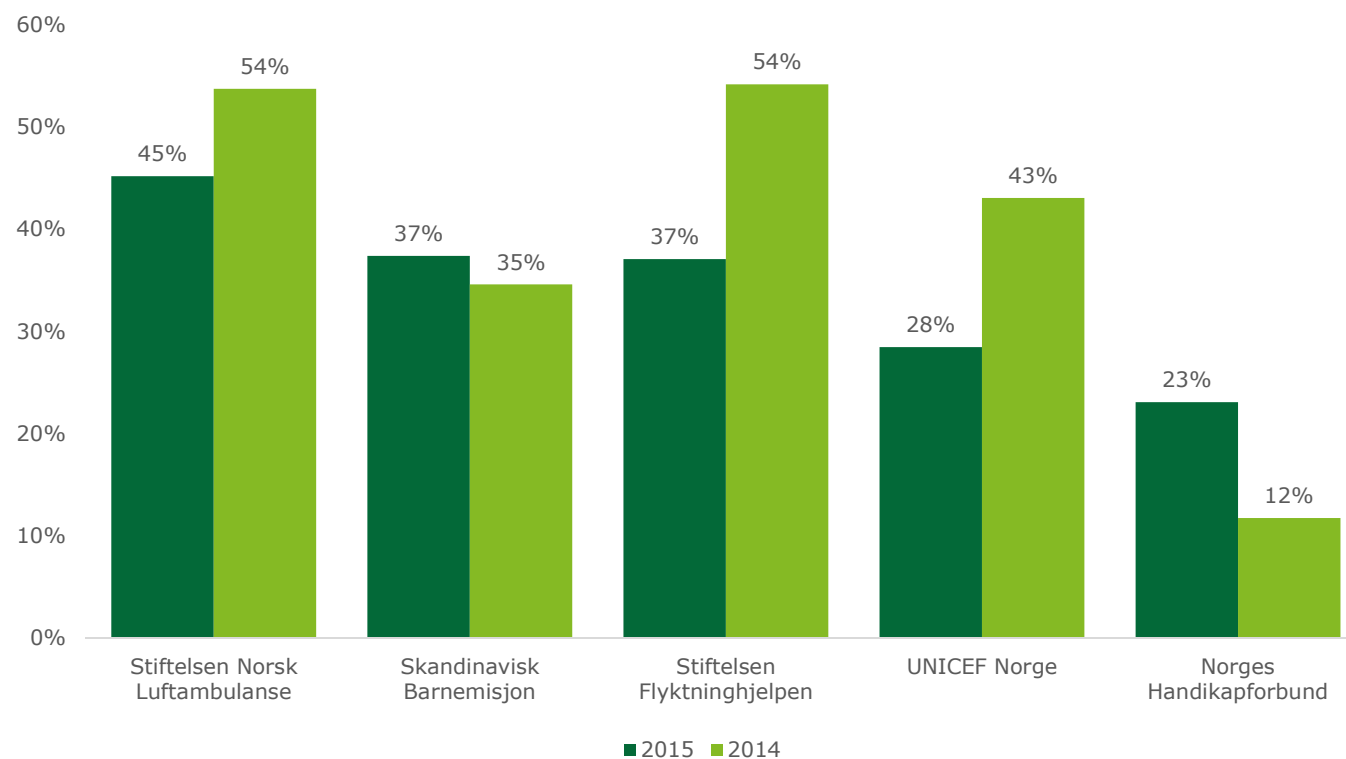
Organisasjonene som har gitt opplysninger om nye fadder-/fastgiveravtaler oppgir at nye faddere utgjør 12,9 % av totalt oppgitt antall faddere i 2014 og 14,0 % 2015.



Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler

Organisasjoner med størst andel nye fadder-/fastgiveravtaler av totalt antall fadder-/fastgiveravtaler

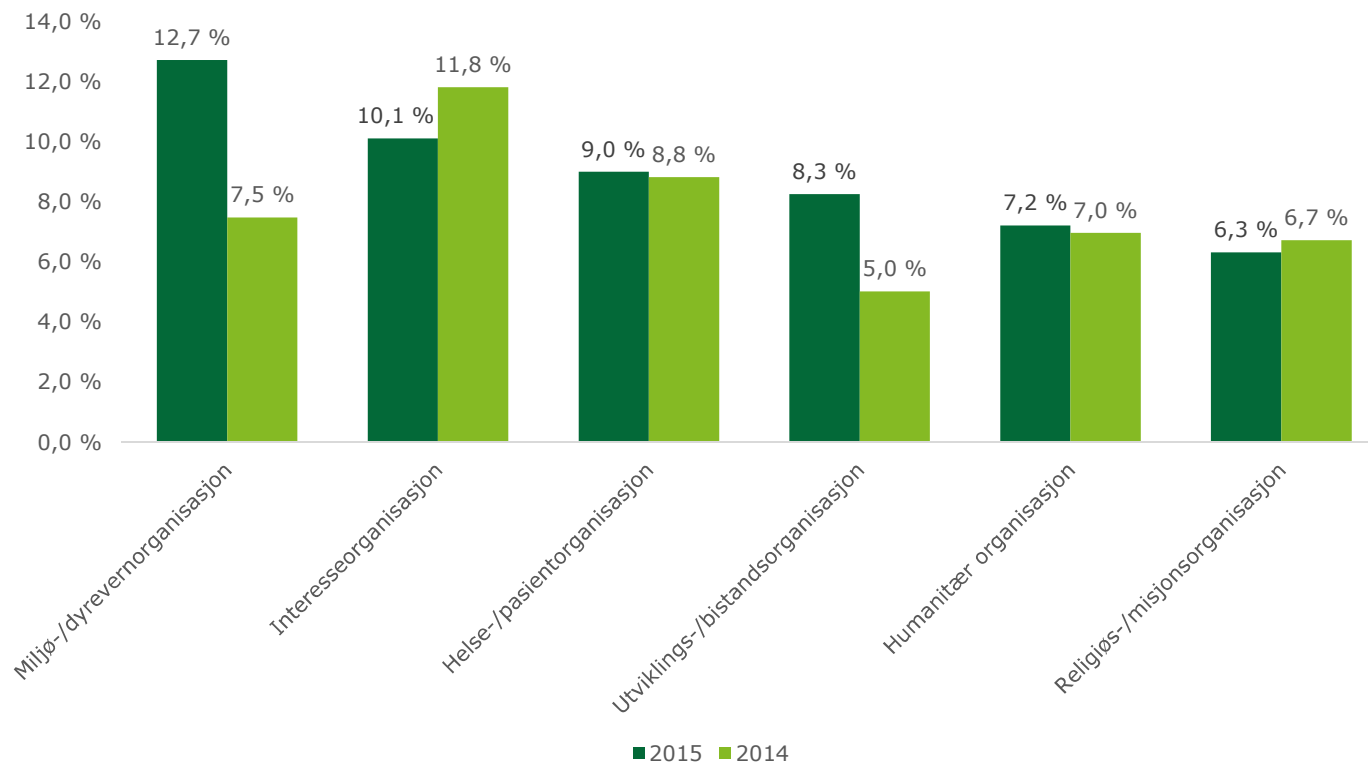
Mange organisasjoner har lagt inn en flott innsats på dette området. Stiftelsen Norsk Luftambulansse har størst andel av nye private fadder-/fastgiveravtaler i 2015. Andelen nye fadder-/fastgiveravtaler utgjør henholdsvis 45 % og 54 % av totalt antall fadder-/fastgiveravtaler fra private i 2015 og 2014. Skandinavisk barnemisjon har den nest største andelen på 37 % i 2015.



Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler

Frafall faddere/fastgivere fordelt på underkategorier

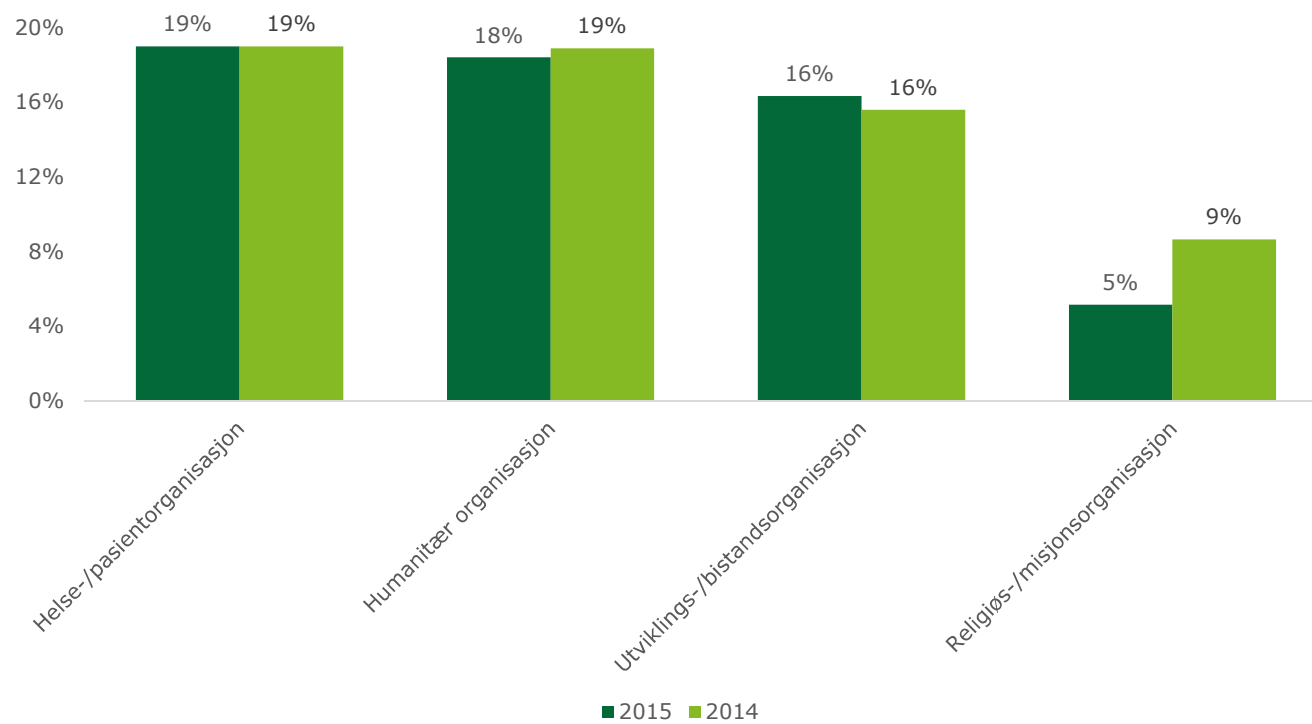
Det var totalt 31 organisasjoner som besvarte dette spørsmålet. Disse oppgir å ha gjennomsnittlig frafall på 8,1 % av fadder-/fastgiveravtaler i 2015 mot 6,8 % frafall i 2014. Frafaller er beregnet ved å dele antall frafall i angitt år på totalt antall fadder-/fastgiveravtaler samme angitte år.



Inntekter fra fadder-/fastgiveravtaler

Andel frafall av faddere/fastgivere 12 måneder etter første innbetaling

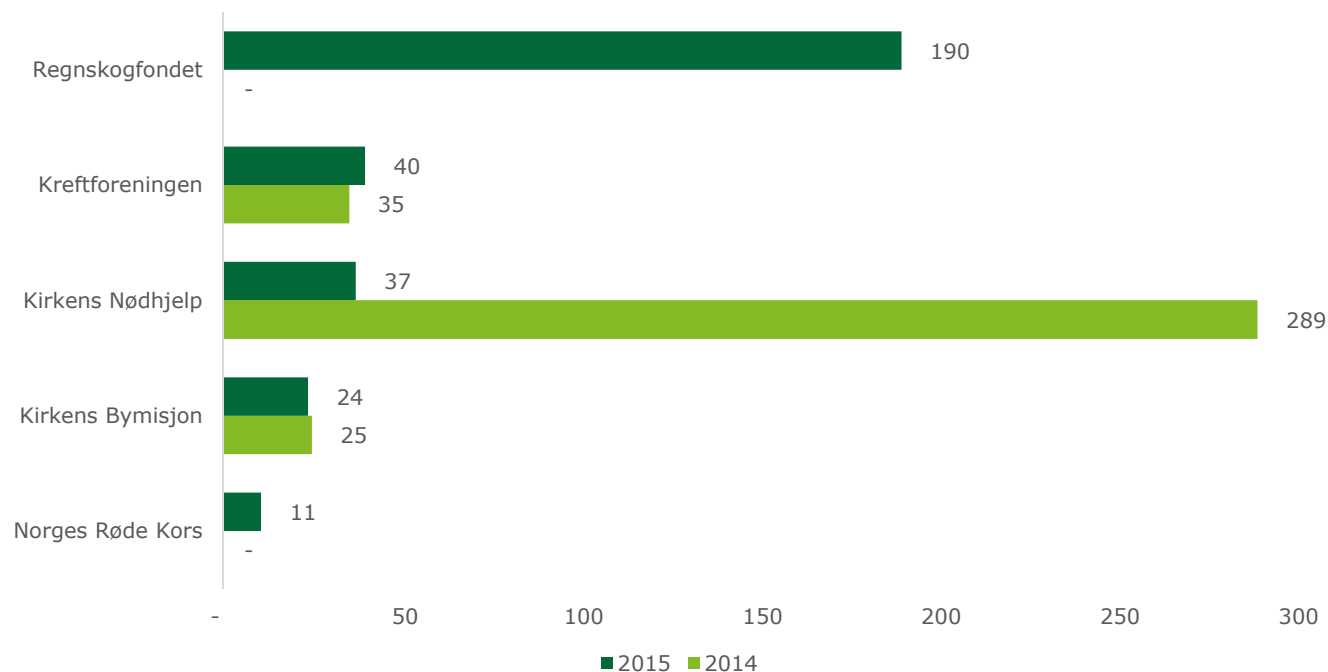
Det var totalt 12 organisasjoner som besvarte dette spørsmålet. Disse oppgir at gjennomsnittlig frafall 12 måneder etter første innbetaling er 14,7 % og 15,5 % i henholdsvis 2015 og 2014. Religiøs-/misjonsorganisasjoner har lavest frafall på 5,2 % og 8,7 % i henholdsvis 2014 og 2015.



Inntekter fra aksjoner

Inntekter fra aksjoner omfatter alle inntekter fra aksjoner som TV-aksjoner, artistgallaer, store arrangementer og lignende. Inntekter fra aksjoner utgjorde 330 MNOK i 2015 mot 397 MNOK i 2014, som gir en nedgang på 16,9 %. I fjorårets undersøkelse var det en økning på 14,3 %. Inntekter fra aksjoner tilsvarer 3,1 % av totale inntekter i 2014 og 2,4 % av totale inntekter i 2015.

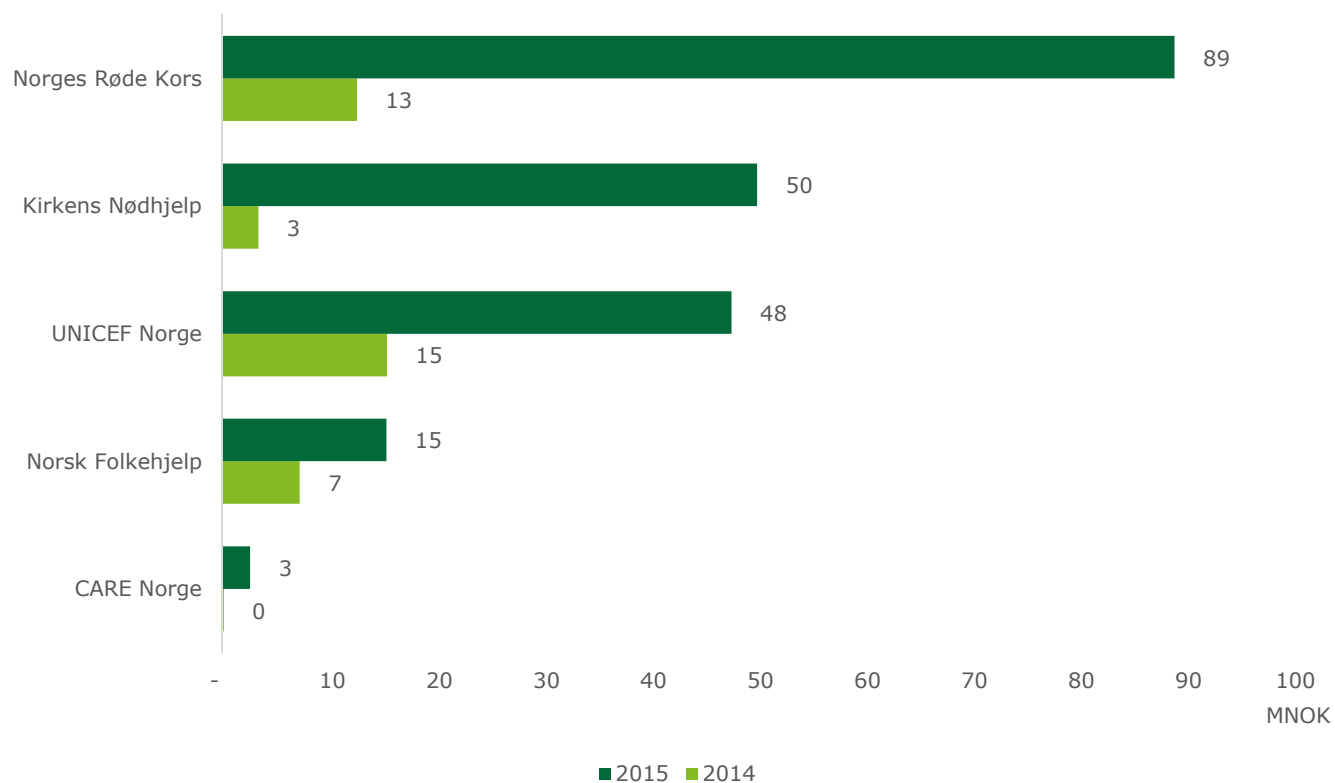
Regnskogfondet oppgir høyest inntekt fra aksjoner i 2015. TV-aksjonen på NRK i 2015 ga Regnskogfondet om lag 190 millioner kroner til deres arbeid for å bevare noen av verdens største regnskogsområder. Inntektene fra TV-aksjonen utgjorde 53,3 % av de totale inntektene til organisasjonen i 2015. I 2014 ble TV-aksjonen gjennomført til inntekt for Kirkens Nødhjelp, hvor 250 millioner kroner ble samlet inn til deres arbeid.



Innsamling i forbindelse med uforutsette og langvarige nødssituasjoner

Inntektskategorien defineres som innsamlinger i forbindelse med nødsituasjoner eller katastrofer som er ekstraordinære tiltak ved en plutselig uforutsett eller langvarig hendelse. Inntekter i forbindelse med uforutsette og langvarige nødssituasjoner har økt fra 41 MNOK i 2014 til 214 MNOK i 2015. Økningen skyldes at flere organisasjoner gjennomførte flere store innsamlingsaksjoner i løpet av 2015, som blant annet knyttet seg til flyktningkrisen i Europa, områdene rundt Middelhavet, og jordskjelvet i Nepal. Norges Røde Kors og Kirkens Nødhjelp har hatt den største økningen i inntekter på henholdsvis 76 MNOK og 47 MNOK i inntekter fra 2014 til 2015.

Norges Røde Kors, Kirkens Nødhjelp og UNICEF Norge oppgir høyest inntekt knyttet til katastrofer i 2015. Norges Røde Kors mottok 89 MNOK, mens Kirkens Nødhjelp og UNICEF Norge mottok henholdsvis 50 MNOK og 48 MNOK i 2015.



«Vi var tidlig ute med appeller både for jordskjelvet i Nepal og for fortsatt hjelp til Syria og syriske flyktninger da det skjedde et stemningsskifte i befolkningen. Vi klarte å mobilisere både privatpersoner, våre eksisterende store partnere samt nye store bedrifter. I tillegg klarte vi å mobilisere nettverk av finansvirksomheter som støttet vannforsyning i Syria.»

- Tove Nordberg, Markedsdirektør UNICEF Norge

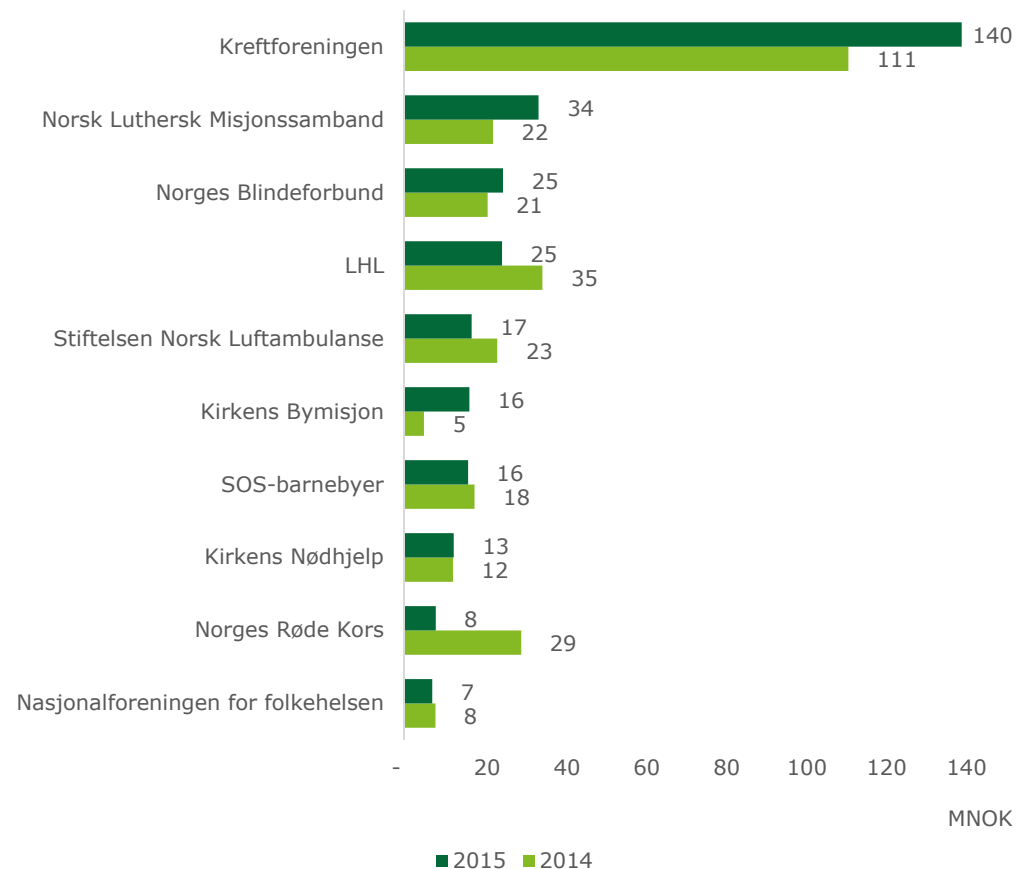
Testamentariske gaver

Testamentariske gaver er en viktig inntektskilde for flere av organisasjonene. For organisasjonene som besvarte undersøkelsen utgjorde testamentariske gaver totalt 322 MNOK i 2015 mot 308 MNOK i 2014. Dette gir en økning på 4,8 % fra 2014 til 2015. Testamentariske gaver utgjør omtrent 2,4 % av totale inntekter i 2014 og 2,3 % i 2015.

Kreftforeningen har rapportert om høyest inntekter fra testamentariske gaver i 2015. Testamentariske gaver var en av Kreftforeningens største inntektskilder i 2015, og utgjorde ifølge årsrapporten om lag 26 % av organisasjonens totale inntekter. Kirkens Bymisjon har hatt den største prosentvise økningen i inntekter fra testamentariske gaver fra 2014 til 2015, en økning på 225 %. I fjorårets undersøkelse rapporterte Frelsesarmeen om de høyeste inntektene fra testamentariske gaver på 150 MNOK i 2014.

Testamentariske gaver er generelt en uforutsigbar inntektskilde som kan variere mye fra år til år.

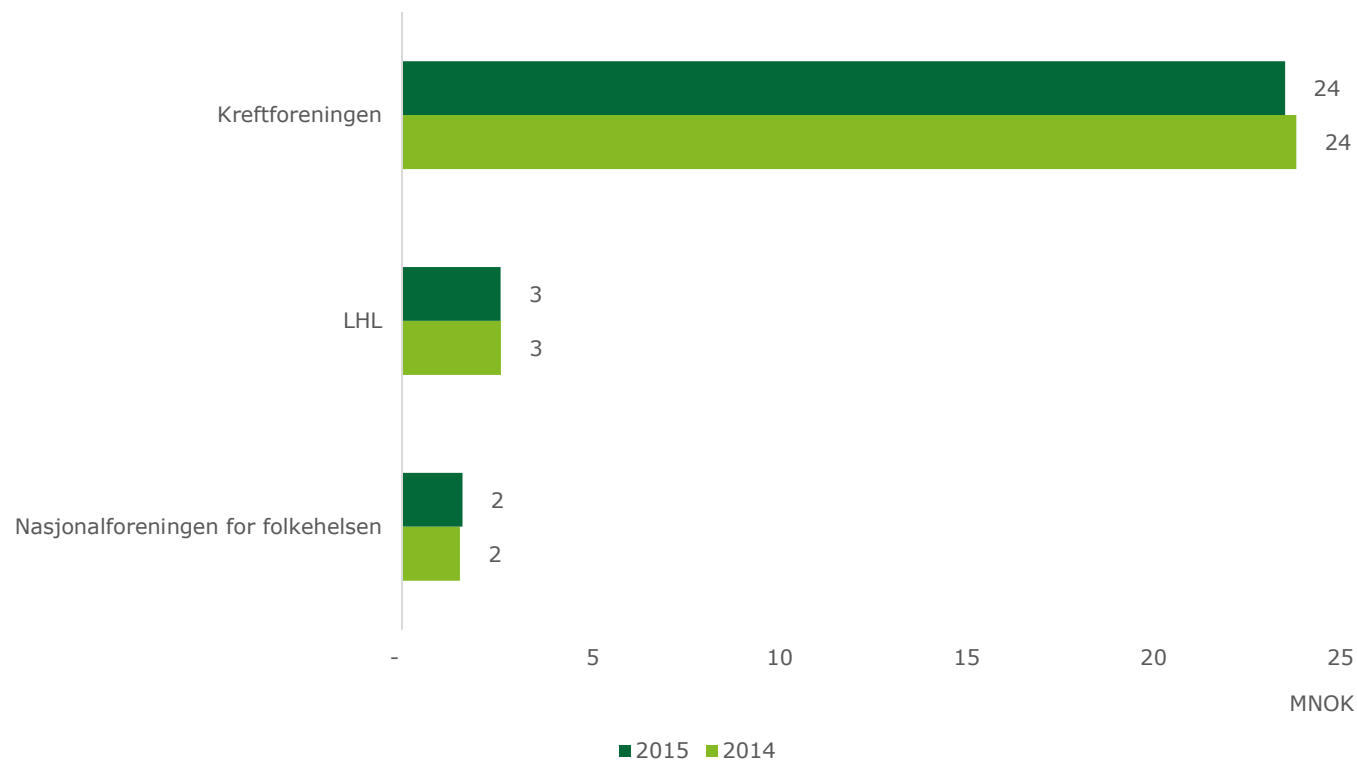
36 av de 56 organisasjonene som har besvart undersøkelsen jobber med å få inntekter fra testamentariske gaver.



Minnegaver

Minnegaver tilhører kategorien for innsamling initiert av andre. Minnegaver utgjorde om lag 32 MNOK i både 2015 og 2014. Dette tilsvarer om lag 0,2 % av totale inntekter i både 2015 og 2014.

Diagrammet viser en oversikt over de tre organisasjonene med høyest inntekter fra minnegaver. Kreftforeningen har høyest inntekter fra minnegaver, og disse inntektene tilsvarer i overkant av 4 % av foreningens totale inntekter.

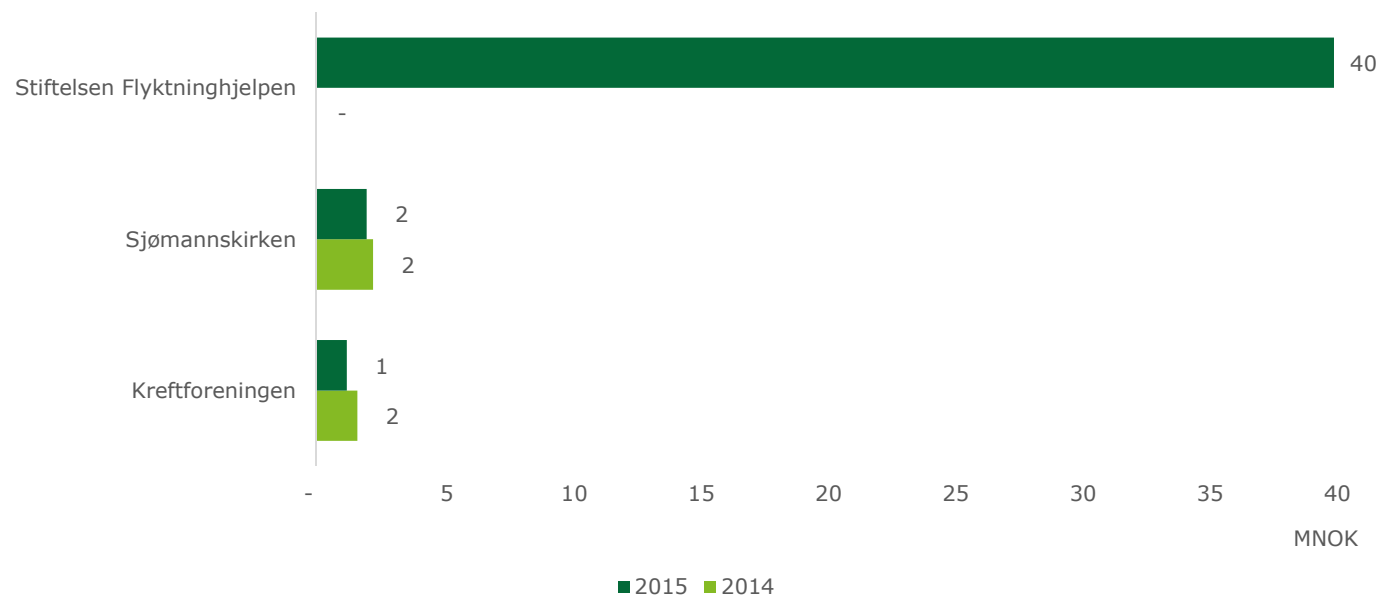


Anledningsgaver

Anledningsgaver faller inn under kategorien innsamlinger initiert av andre. Inntekter knyttet til anledningsgaver utgjorde 46 MNOK i 2015 og 6 MNOK i 2014. Økningen skrives seg hovedsakelig til en markant økning hos Stiftelsen Flyktningshjelpen på 40 MNOK, og skyldes anledningsgaver gitt i forbindelse med krisen i Syria-regionen i 2015. Inntekter knyttet til anledningsgaver tilsvarer 0,3 % av totale inntekter i 2015.

Stiftelsen Flyktningshjelpen oppgir høyest inntekt fra anledningsgaver i 2015. 40 MNOK tilsvarer 1,4 % av deres totale inntekter. Sjømannskirken oppgir 2 MNOK i anledningsgaver i 2015.

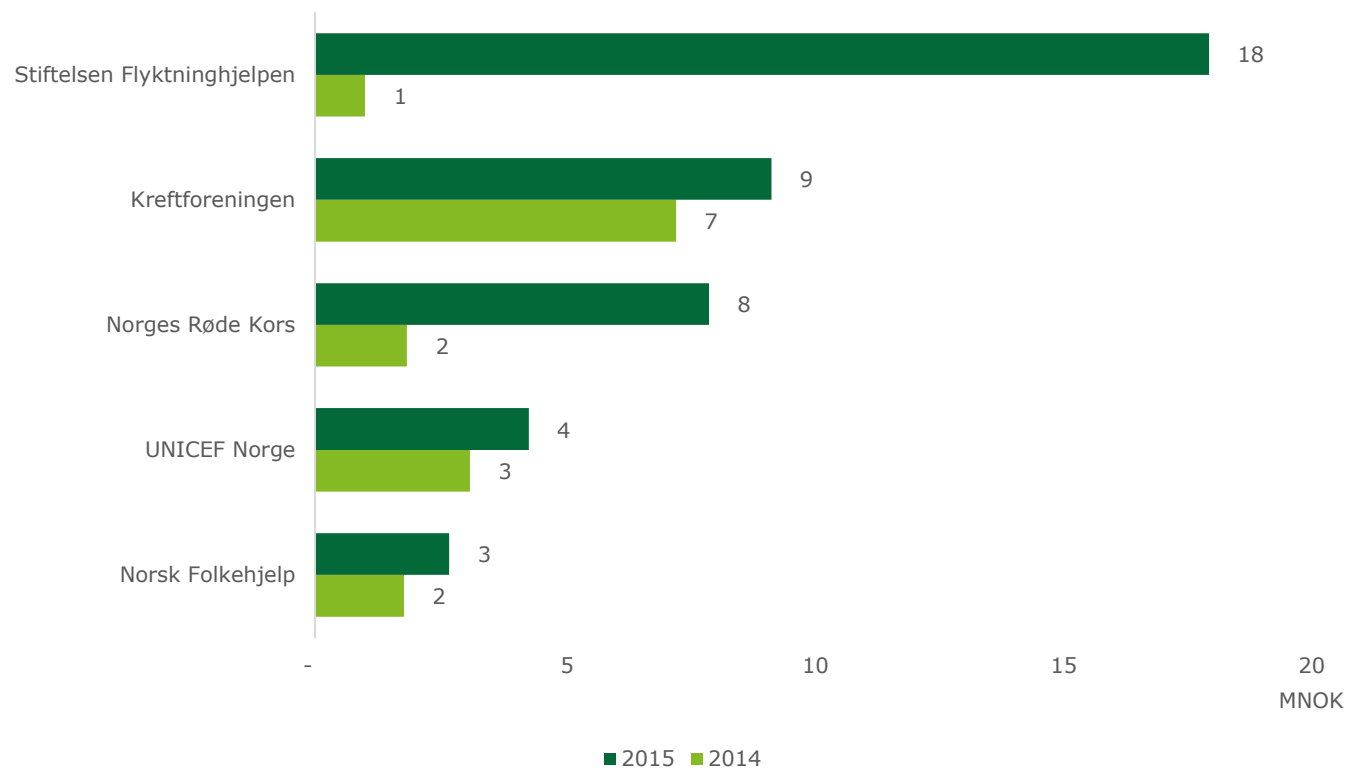
38 av de 56 organisasjonene som har deltatt i årets undersøkelse har svart at de jobber med å få inntekter fra anledningsgaver.



Inntekter fra annen innsamling initiert av andre

Inntekter fra annen innsamling initiert av andre har økt fra 16 MNOK i 2014 til 43 MNOK i 2015. Dette tilsvarer en økning på 172 % som i stor grad er knyttet økning hos Stiftelsen Flyktningshjelpen og Norges Røde Kors. Stiftelsen Flyktningshjelpen har hatt den største økningen på 17 MNOK fra 2014 til 2015. Økningen skyldes i all hovedsak innsamlinger knyttet til krisen i Syria-regionen i 2015.

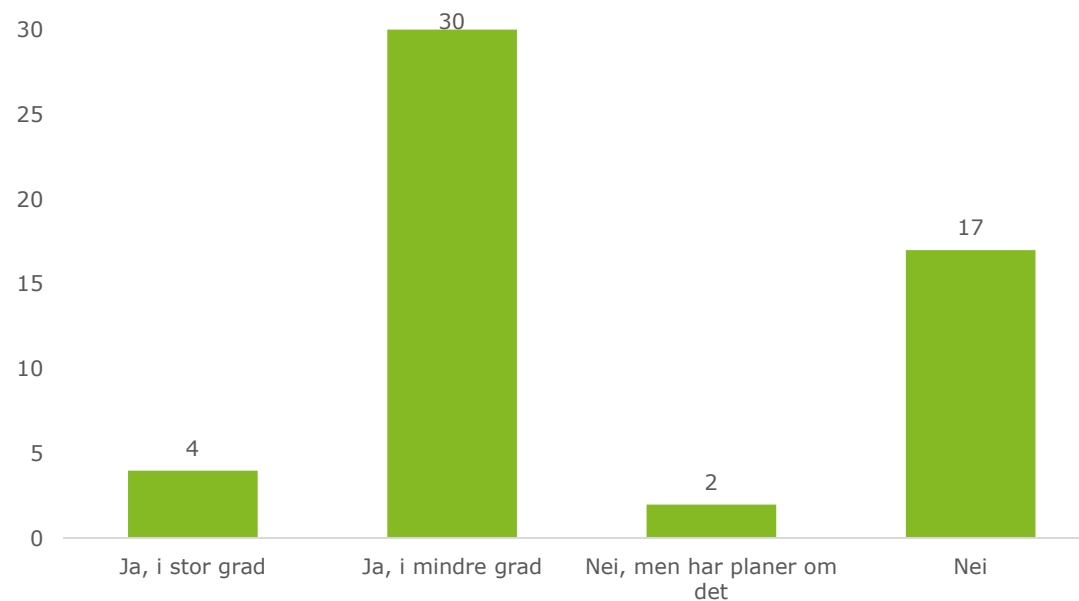
Norges Røde Kors har hatt en økning på om lag 6 MNOK, og økningen skriver seg til to store innsamlingsaksjoner i Nepal og Middelhavet.



Inntekter fra annen innsamling initiert av andre

Arbeid med inntekter fra annen innsamling initiert av andre

Organisasjonene oppgir at de i mindre eller ingen grad arbeider med fokus på inntekter fra annen innsamling initiert av andre.

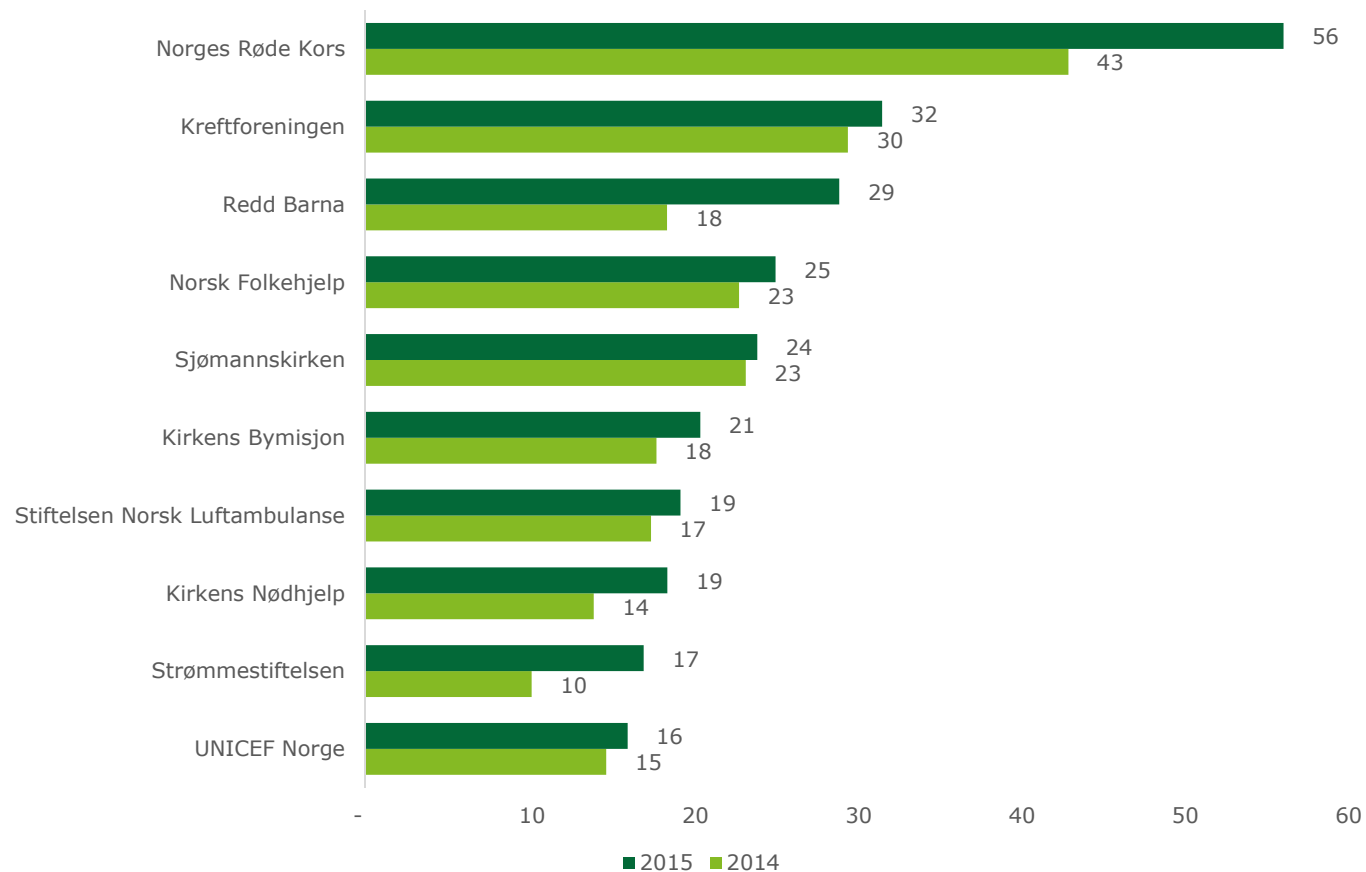


Inntekter fra næringslivet, skoler, foreninger og lag

Inntekter fra næringslivet

Inntekter fra næringslivet har økt med 20,5% fra 281 MNOK i 2014 til 339 MNOK i 2015. De utgjør 2,2 % av de totale inntektene for 2014 og 2,4 % i 2015.

Det er flere organisasjoner som har relativt stor økning i inntekter fra næringslivet fra 2014 til 2015. For Redd Barna og Norges Røde Kors har inntekter fra næringslivet økt med henholdsvis 57 % og 31 % fra 2014 til 2015.

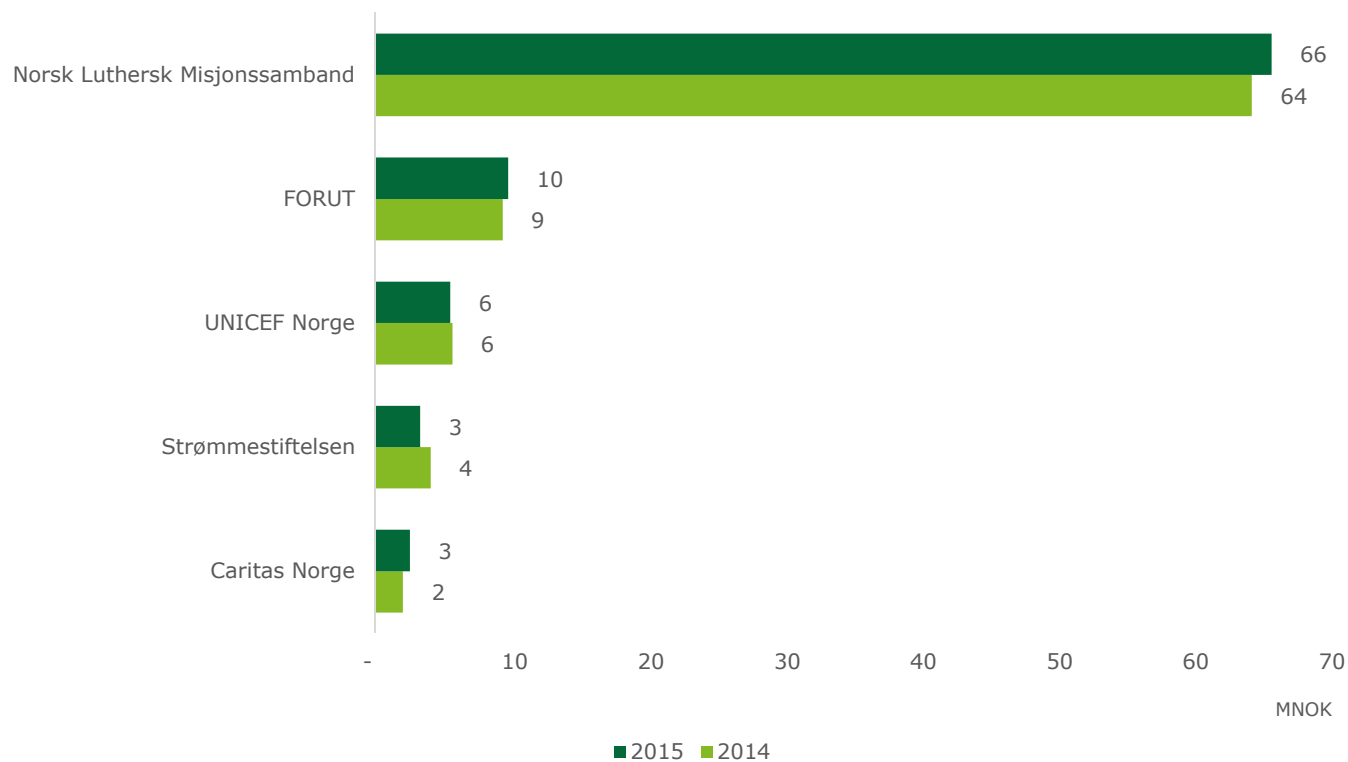


Inntekter fra næringslivet, skoler, foreninger og lag

Inntekter fra skoler/foreninger/lag

Inntektene fra skoler, foreninger og lag har økt fra 91 MNOK i 2014 til 93 MNOK i 2015. Disse utgjorde om lag 0,7 % av totale inntekter i både 2014 og 2015.

Undersøkelsen viser at Norsk Luthersk Misjonssamband har høyest inntekter fra skoler, foreninger og lag med 66 MNOK, en økning på 1,5 MNOK fra 2014 til 2015.



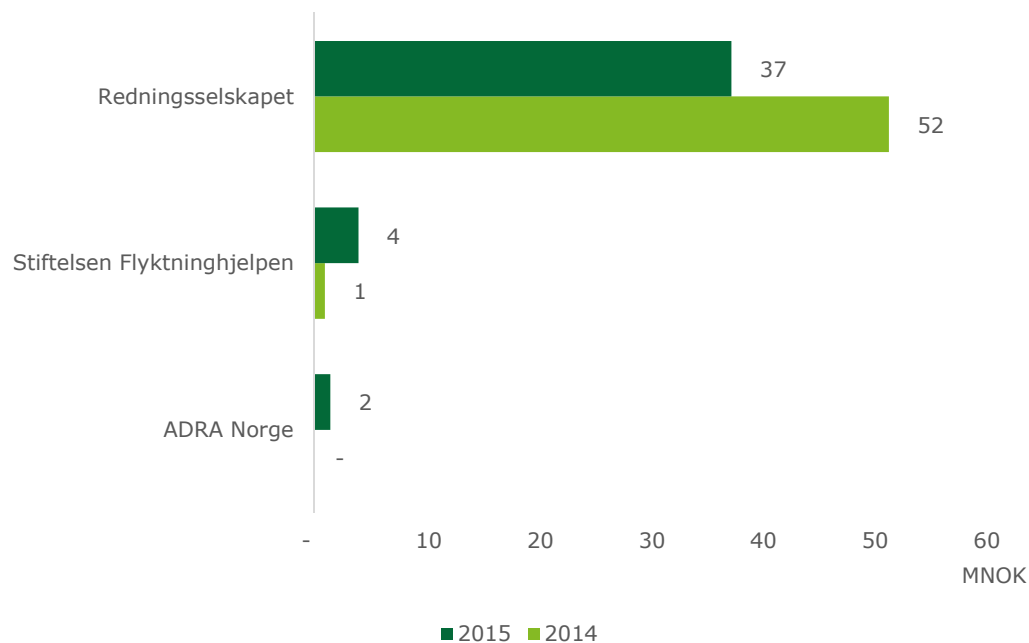
«Norsk Luthersk Misjonssambands g veinntekter reflekterer nok den øvrige aktiviteten i organisasjonen. Det er eit stort lokalt engasjement i NLM, og mange av våre givarar er engasjerte på fleire m ter i organisasjonen, både som frivillig og tilsett.»

- Norsk Luthersk Misjonssamband

Inntekter fra «major donors»

«Major donors» beskrives som et individ eller en familie som har potensial til å gi en gave som kan ha en vesentlig påvirkning på organisasjonen. Inntekter fra «major donors» utgjorde 56 MNOK i 2014 og 45 MNOK i 2015. Dette tilsvarer en reduksjon på 18,2 %. Inntekter fra «major donors» utgjorde 0,3 % og 0,4 % av organisasjonenes totale inntekter i henholdsvis 2015 og 2014.

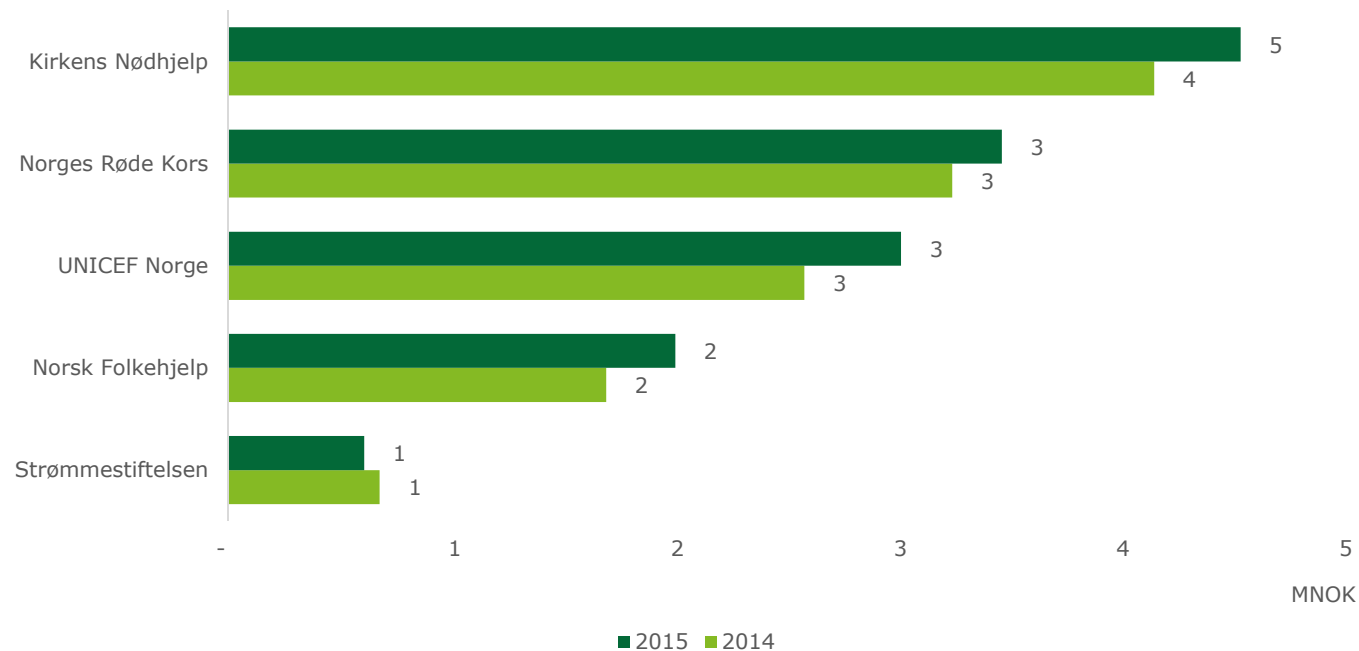
For Redningsselskapet utgjorde inntekter fra «major donors» 37 MNOK og 52 MNOK i henholdsvis 2015 og 2014. Dette utgjorde henholdsvis 82 % og 93 % av inntektene fra kategorien i 2015 og 2014. En av årsakene til at Redningsselskapet oppgir relativt høye inntekter fra «major donors», er at privatpersoner, bedrifter, fond og stiftelser donerer til redningsskøyter.



Alternative gaver

Alternative gaver er symbolske gaver, gaver med mening, men også fysiske gaver. Det kan være gaver som ikke er økonomiske overføringer. Et eksempel på alternative gaver kan være middag, hjelp på feltsykehus eller varme tepper. Inntekter fra alternative gaver utgjorde totalt 15 MNOK i 2015 og 13 MNOK i 2014, som tilsvarer en økning på 12,1 %.

Kirkens Nødhjelp mottok 4,5 MNOK i inntekter fra alternative gaver i 2015. Norges Røde Kors og UNICEF Norge mottok henholdsvis 3,5 MNOK og 3 MNOK i 2015.

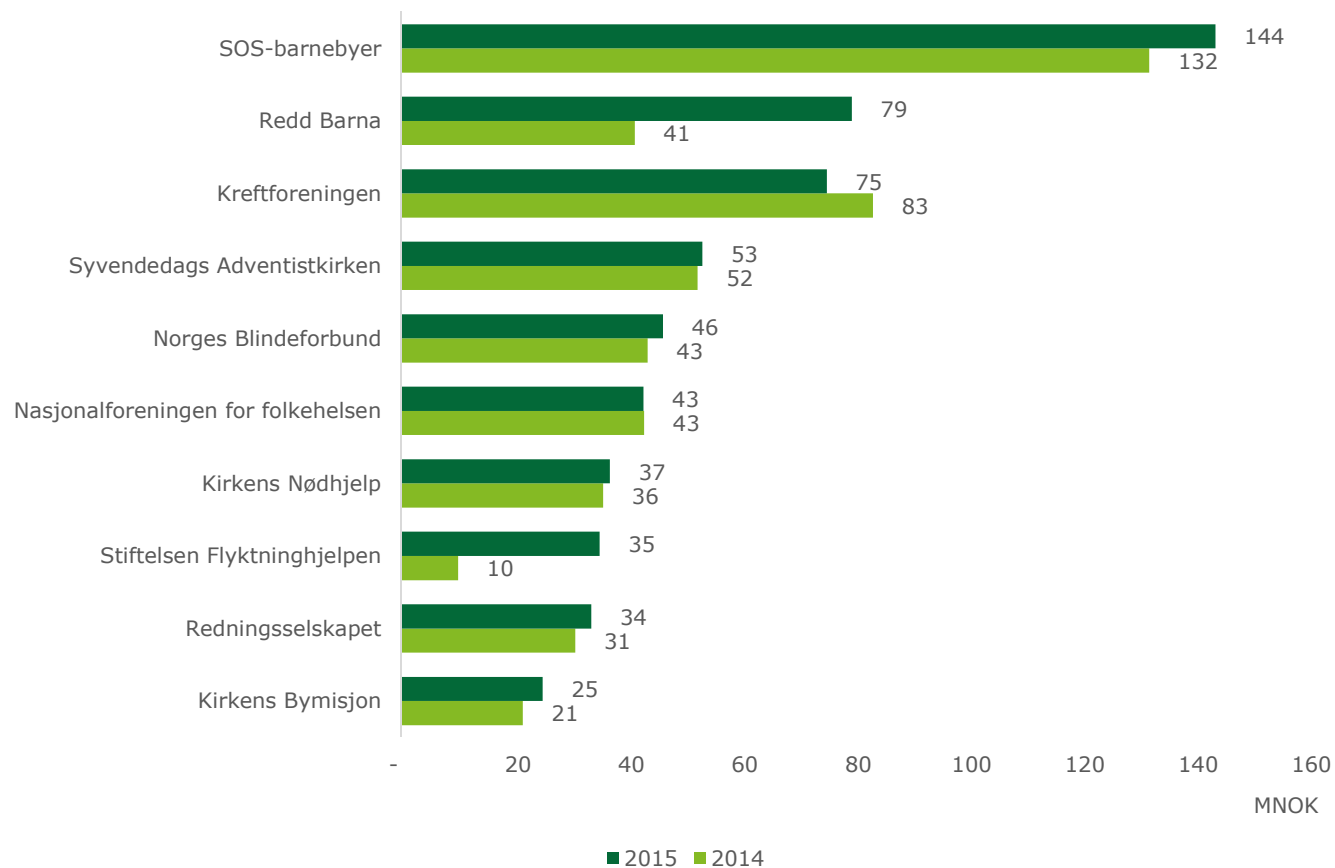


Øvrige innsamlinger og gaver

Øvrige innsamlinger og gaver omfatter gaver som ikke faller inn under de øvrige kategoriene, som for eksempel sporadiske gaver. Totale inntekter fra øvrige innsamlinger og gaver utgjorde 762 MNOK i 2015 og 672 MNOK i 2014, en økning på 13,4 %. Inntekter fra øvrige innsamlinger og gaver utgjorde 5,5 % av organisasjonenes inntekter i 2015.

SOS-barnebyer oppgir høyest inntekt fra øvrige innsamlinger og gaver i 2015 på 144 MNOK. Dette er en økning på 8,9 % fra 2014. Redd Barna oppgir at de mottok 79 MNOK i inntekter fra øvrige innsamlinger og gaver i 2015, en økning på 93 % fra 2014.

De fleste organisasjonene svarer at de i større eller mindre grad arbeider med inntekter fra øvrige gaver.

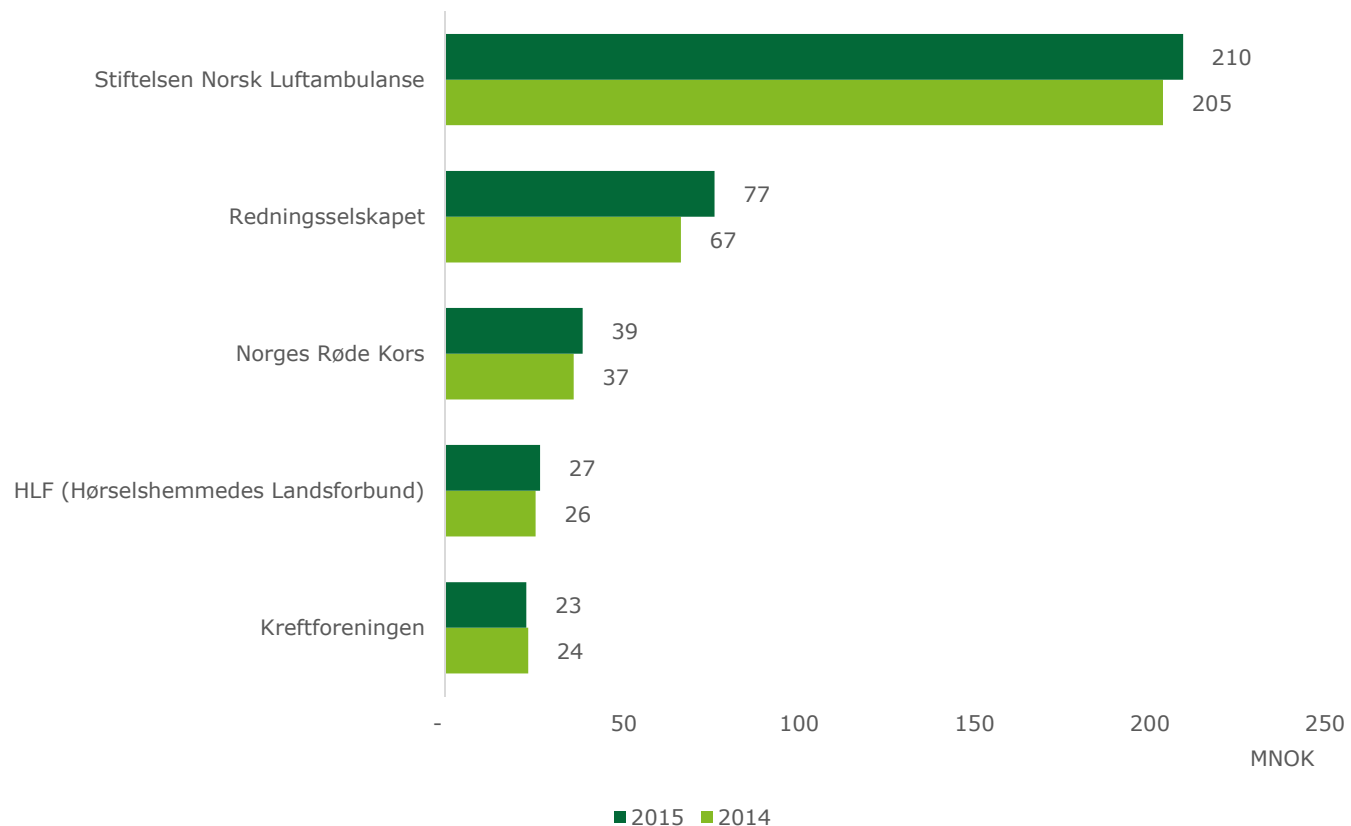


Medlemsinntekter

Medlemsinntekter er kontingenter og lignende for medlemskap i organisasjonene. Årets undersøkelse viser at medlemsinntekter utgjør 3,1 % av totale inntekter i 2015 og 3,2 % i 2014. Medlemsinntekter har økt med 5,4 % fra 409 MNOK i 2014 til 431 MNOK i 2015. Det skyldes både økning i medlemsavgift og flere medlemmer.

Oversikten viser de fem organisasjonene med høyest medlemsinntekter.

Stiftelsen Norsk Luftambulans oppgir høyest medlemsinntekter i 2014 og 2015 på henholdsvis 205 MNOK og 210 MNOK. Dette tilsvarer en økning på 2,8 %.

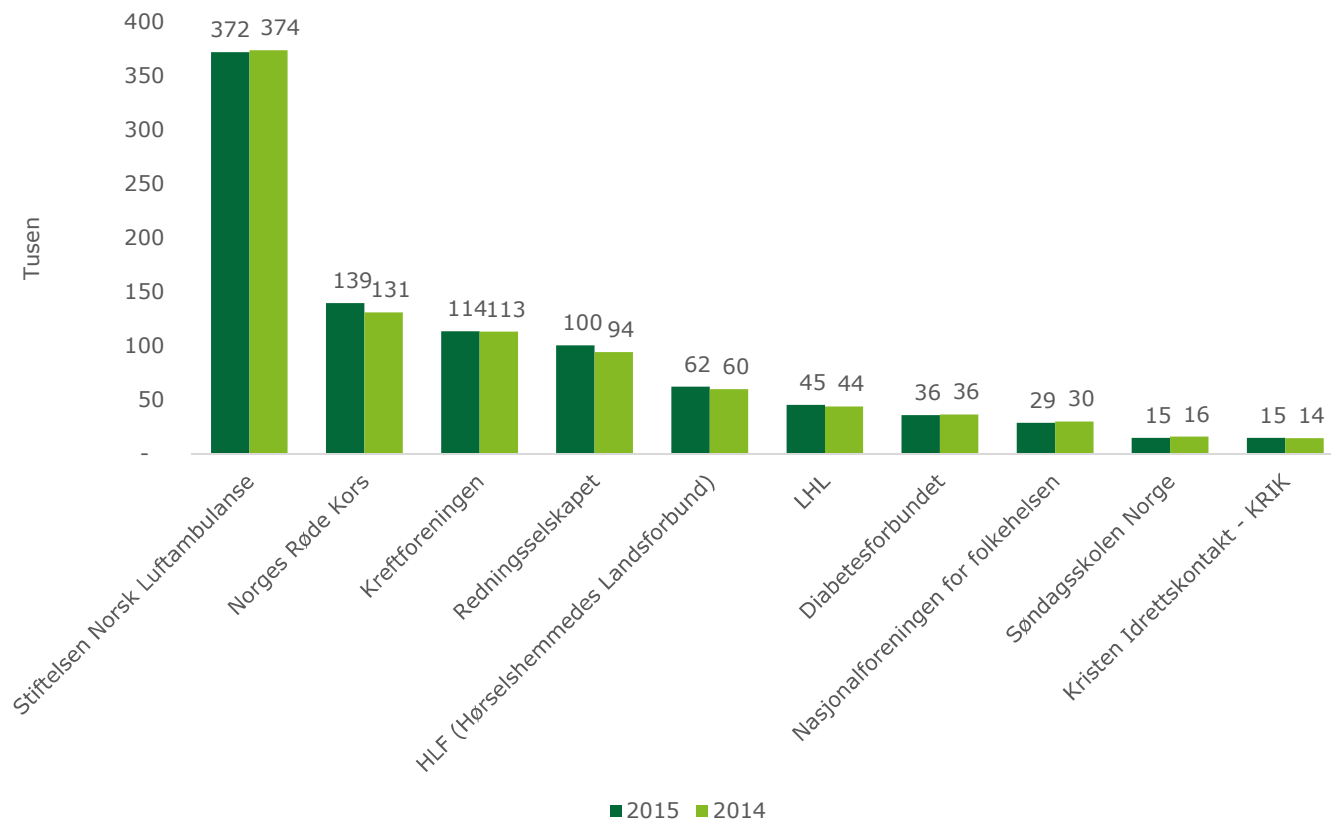


Medlemsinntekter

Antall medlemmer

Selv om medlemsinntekter har hatt en økning på 5,4 % fra 2014 til 2015, har antall medlemmer kun økt med 1,4 % fra 992.933 til 1.006.812 medlemmer. I all hovedsak innebærer dette en økning i gjennomsnittsbeløpet som genereres per medlem. Redningsselskapet og Norges Røde Kors har hatt størst prosentvis økning i antall medlemmer på henholdsvis 6,5 % og 6,4 %.

Stiftelsen Norsk Luftambulansse har flest medlemmer i 2014 og 2015 på henholdsvis 374.183 og 372.117.

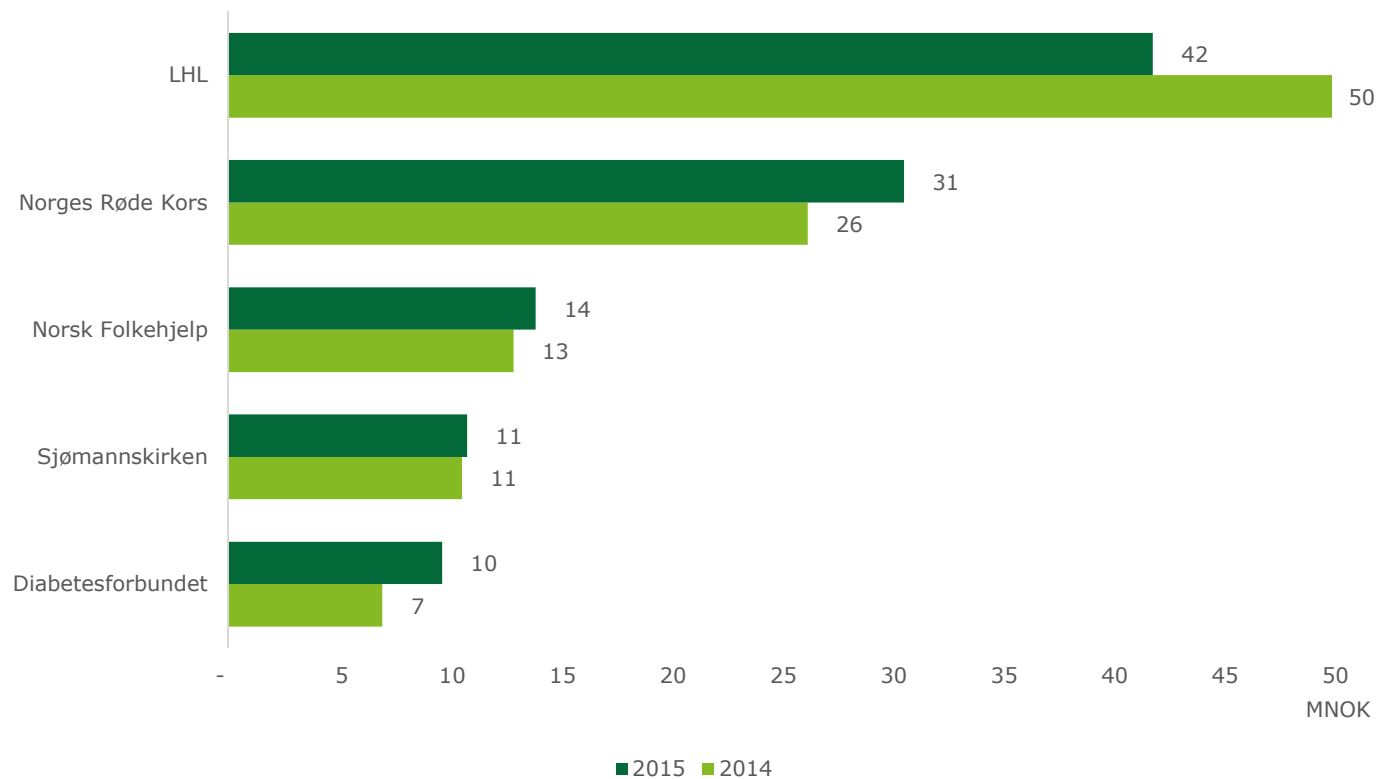


Øvrige inntekter

Inntekter fra egne lotterier og spill

De samlede inntektene fra egne lotterier og spill er 145 MNOK i 2015 og 144 MNOK i 2014. Inntekter fra egne lotterier og spill står for omtrent 1,0 % av totale inntekter begge år.

LHL og Norges Røde Kors' inntekter fra egne lotterier og spill står for omtrent halvparten av de totale inntektene fra denne kategorien.



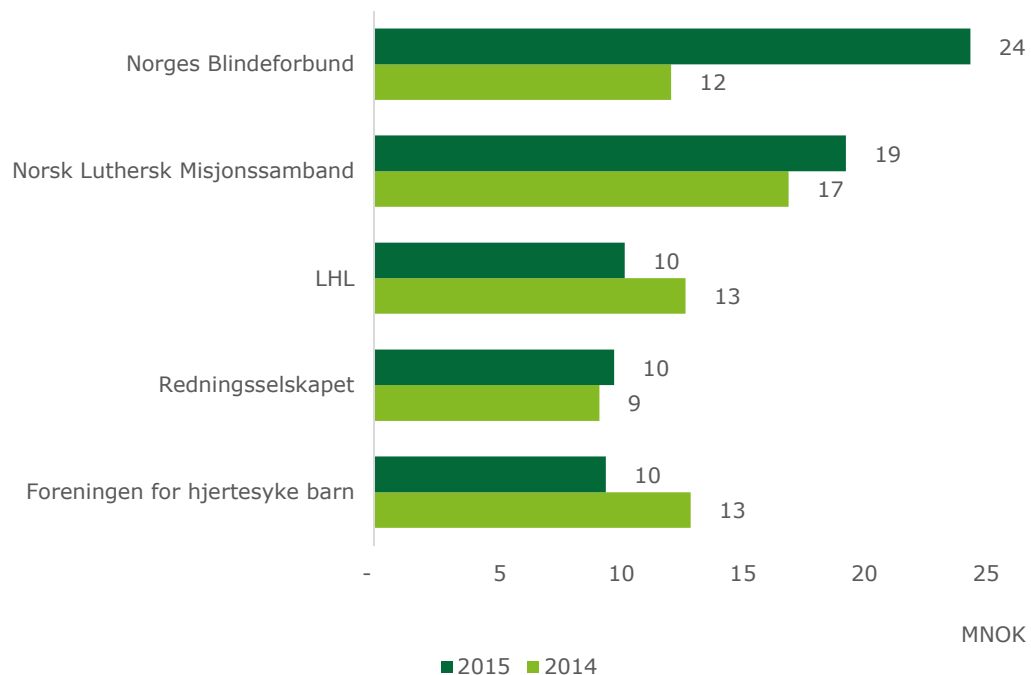
Øvrige inntekter

Inntekter fra salg av varer og tjenester

Inntekter fra salg av varer og tjenester har økt med 5,0 % fra 139 MNOK i 2014 til 146 MNOK i 2015. Andelen inntekter fra salg av varer og tjenester i forhold til totale inntekter er forholdsvis stabil mellom 2014 og 2015, og inntekter fra salg av varer og tjenester utgjør 1,1 % av totale inntekter i 2014 og 1,0 % i 2015.

Norges Blindeforbund og Norsk Luthersk Misjonssamband rapporterer om de høyeste inntektene fra salg av varer og tjenester på henholdsvis 24 MNOK og 19 MNOK i 2015.

Inntekter fra salg av varer og tjenester til Foreningen for hjertesyke barn utgjør om lag 33 % av totale inntekter. Hos Norges Blindeforbund og Norsk Luthersk Misjonssamband representerer inntekter fra salg av varer og tjenester henholdsvis 7,5 % og 8,4 % av totale inntekter.



Oversikt over organisasjonene som besvarte undersøkelsen

Adina Stiftelsen
Adopsjonsforum
ADRA Norge
Barnevakten
CARE Norge
Caritas Norge
Children at Risk Foundation
Det Kongelige Selskap for Norges Vel
Diabetesforbundet
Dyrevernalliansen
Evangelisk Orientmisjon
Foreningen for hjertesyke barn
FORUT, Solidaritetsaksjon for utvikling
HLF (Hørselshemmedes Landsforbund)
Indias Barn
Kirkens Bymisjon
Kirkens Nødhjelp
Kreftforeningen
Kristen Idrettskontakt - KRIK
Landsforeningen uventet barnedød
LHL
MA - rusfri trafikk og livsstil
Mental Helse
Misjon Uten Grenser
Misjonsalliansen

Nasjonalforeningen for folkehelsen
Norea Mediemisjon
Norges Blindforbund
Norges Handikapforbund
Norges Røde Kors
Norsk Folkehjelp
Norsk Luthersk Misjonssamband
Partnership for Change
Plan International Norge
Redd Barna
Redningsselskapet
Regnskogfondet
Sjømannskirken
Skandinavisk Barnemisjon
SOS-barnebyer
Stiftelsen Better Life Norway
Stiftelsen Flyktninghjelpen
Stiftelsen Navigatørene Norge
Stiftelsen Norsk Luftambulans
Stiftelsen Organdonasjon
Stiftelsen P22
Stiftelsen Rettferd for taperne
Stiftelsen Ungdom i Oppdrag
Strømmestiftelsen
Sykehusklavnene

Syvendedags Adventistkirken
Søndagsskolen Norge
UNICEF Norge
Utviklingsfondet
Velferdsalliansen/EAPN Norway
WWF-Norge

Kontakt oss

Skulle det være spørsmål i forbindelse med rapporten eller undersøkelsen, vennligst kontakt:

Grete Elgåen: 900 43 722 (gelgaaen@deloitte.no)

Trine Persen: 482 61 367 (tpersen@deloitte.no)

Nga Vo: 908 752 00 (ngvo@deloitte.no)

Astrid Dale Midtun: 957 00 588 (amidtun@deloitte.no)

Carina Raa: 993 87 237 (craa@deloitte.no)

Maria Stensvik Jensen: 971 95 691 (mariajensen@deloitte.no)

Organisasjoner og Foreninger

Innen bransjegruppen for organisasjoner har Deloitte samlet revisorer, konsulenter og advokater. Til sammen utgjør vi drøyt 70 personer på landsbasis. Vi følger med når det skjer vesentlige endringer i organisasjonenes rammebetingelser. Deloitte har betydelig kompetanse og relevant erfaring fra frivillige organisasjoner.

Spesialisering og erfaring gir oss muligheten til å tilby service av høy kvalitet, ved at vi på teamet:

- Forstår særskilte utfordringer og behov
- Har kunnskap om beste praksis og leverer løsningsorienterte tjenester
- Holder oss og våre klienter orientert om endringer

www.deloitte.no



Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee ("DTTL"), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as "Deloitte Global") does not provide services to clients. Please see www.deloitte.no for a more detailed description of DTTL and its member firms.

Deloitte Norway conducts business through two legally separate and independent limited liability companies; Deloitte AS, providing audit, consulting, financial advisory and risk management services, and Deloitte Advokatfirma AS, providing tax and legal services.

Deloitte provides audit, consulting, financial advisory, risk management, tax and related services to public and private clients spanning multiple industries. Deloitte serves four out of five Fortune Global 500® companies through a globally connected network of member firms in more than 150 countries bringing world-class capabilities, insights, and high-quality service to address clients' most complex business challenges. To learn more about how Deloitte's approximately 245,000 professionals make an impact that matters, please connect with us on Facebook, LinkedIn, or Twitter.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively, the "Deloitte Network") is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.