



## Spendenmarketing – neue Einnahmequellen für Krankenhäuser

Bei Tchibo können Sie nicht nur Kaffee kaufen, sondern auch Fernreisen in die Karibik buchen, und bei der Post sind neben Briefmarken auch Pralinen der Firma Lindt zu erstehen, die Sie als Weihnachts- oder Geburtstagsgruß verschicken. Das Zauberwort, welches hinter all diesen Überlegungen steht, heißt Sortimentserweiterung im Konsumgüter- und Dienstleistungsbereich mit dem Ziel, zusätzliche Einnahmequellen zu erschließen. Krankenhäusern ist es im Gesundheitswesen nicht ohne weiteres möglich, neue Angebote zu definieren und z. B. eine Sortimentserweiterung zu vermarkten. Die Lösung bietet hier Spendenmarketing, das zusätzlich neue Einnahmequellen für Krankenhäuser definiert. Viele Krankenhäuser vernachlässigen diesen Bereich, obwohl sie in der Öffentlichkeit nicht als Wirtschaftsunternehmen eingeschätzt, sondern im Sozialbereich positioniert werden.

### **Beispiel: Krankenhaus Mehrerau, Bregenz**

Auf der Suche nach zusätzlichen Budgets für die Errichtung von Hospizbetten am Kloster Mehrerau hat sich das österreichische Krankenhaus in Mehrerau an uns gewandt. In einer maßgeschneiderten Konzeption haben wir rund 50 Maßnahmen von der

Schaffung neuer Dienstleistungen bis hin zum Spendenmarketing entwickelt, die zusätzliche Einkünfte außerhalb der Kassenleistungen ermöglichen. Kern der Aktion war eine Spendenmarketing-Aktion per Brief an selektierte Adressen aus Bregenz. Sozusagen als Schirmherrn haben wir dafür den damaligen Papst Johannes Paul II. gewonnen, der via Urkunde den heiligen Segen über dieses Projekt aussprach.

