

Fundraisingrapporten

Norske innsamlingsorganisasjoner
samlar inn mer enn noen gang tidligere!

November 2020



MAKING AN
IMPACT THAT
MATTERS
since 1845

Forord

Deloitte har for niende gang gjennomført en undersøkelse med målsetting om å kartlegge utviklingen i markedet for fundraising i Norge. Undersøkelsen ble sendt ut til 157 ideelle organisasjoner, hvorav 58 har svart. Hvert år har undersøkelsen blitt utvidet etter innspill fra organisasjonene. Den første rapporten omhandlet kun faddere og fastgivere. Senere har den blitt 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.

Fra 2018 til 2019 økte inntektene til organisasjonene i undersøkelsen – og undersøkelsen viser at **norske innsamlingsorganisasjoner samler inn mer enn noen gang tidligere (før covid-19)**. Det er en betydelig økning i tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser. Inntekter fra faste givere øker fremdeles, men flater ut i forhold til tidligere.

Undersøkelsen viser at organisasjoner fortsetter å ta i bruk ny teknologi for å skaffe inntekter. **Sosiale medier dominerer som markedsførings- og innsamlingskanal.**

Nye betalingsløsninger introduseres. Innsamling av kontanter fortsetter å synke i årets undersøkelse, og med covid-19-pandemien forventer vi at det vil fortsette å synke fremover.

Mange organisasjoner har måttet avlyse aktiviteter fordi de ikke lar seg gjennomføre med gjeldende smittevernstiltak. **43 % av organisasjonene som har svart forventer at inntekten vil bli vesentlig redusert som følge av covid-19.**

Organisasjonene har en viktig rolle i samfunnet og mange gir av sin tid. Undersøkelsen viser en **4 % økning i antall frivillige.**

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

Innholdsfortegnelse

Hovedfunn	4
Markedsførings- og innsamlingskanaler	9
Totale inntekter	14
Covid-19	17
Tilskudd	20
Fastgivere	29
Andre inntekter	44
Juleinntekter	65
Årsverk og frivillige	68
Organisasjoner som har besvart undersøkelsen	72
Kontakt oss	73



Hovedfunn

Facebook Donate har revolusjonert innsamlingsaksjoner



Sosiale medier har blitt viktig i både markedsføring og innsamling for organisasjonene. Sammenlignet med tall fra 2011 har sosiale medier økt enormt – både som markedsførings- og innsamlingskanal.



Sosiale medier som markedsføringskanal

Facebook er den dominerende markedsføringskanalen. Årets undersøkelse viser at samtlige organisasjoner bruker Facebook til markedsføring. Populariteten kan skyldes at det er enkelt å bruke og at organisasjonene når ut til mange mennesker - raskt og effektivt.



Sosiale medier som innsamlingskanal

Facebook er den mest brukte innsamlingskanalen blant organisasjonene i undersøkelsen. Facebook Donate kom først i 2017, og nå har så og si alle tatt den i bruk.

Populariteten til sosiale medier kommer også tydelig frem på et helt nytt område: I 2020 ble innsamlingen til TV-aksjonen gjennomført digitalt på grunn av covid-19. *Ser vi begynnelsen på slutten på ansikt-til-ansikt og dør-til-dør-innsamling?* Neppe. Men det er ingen tvil om at innsamling på sosiale medier har kommet for å bli.

Facebook mest brukt og nest mest innbringende

Direkte markedsføring er fremdeles den innsamlingskanalen som flest organisasjoner har svart er mest inntektsgivende, tett etterfulgt av Facebook og telemarketing.

Interessant er det å se at Facebook og andre sosiale medier samlet sett for første gang anses som mer inntektsgivende enn direkte markedsføring.

Kanskje blir 2020 året der innsamling via sosiale medier virkelig vil begynne å dominere markedet?



Blir fremtidens innsamlingsaksjoner kontantløse?

Innsamling av kontanter har falt kraftig de siste årene, og med covid-19 pandemien forventer vi at det vil fortsette å synke fremover.

Vi ser at teknologi fortsetter å påvirke givermarkedet, og nye betalingsløsninger introduseres.

Den nye betalingsløsningen «Vipps faste betalinger» øker mest. 50 % av organisasjonene planlegger å tilby dette i fremtiden. Vipps har blitt like etablert som betalingsmiddel som nettbank og avtalegiro for organisasjonene.

Et annet nytt betalingsalternativ i undersøkelsen er faste betalinger på SMS, som 57 % av organisasjonene tilbyr.



A background image showing several hands of different skin tones cupping a small globe of the Earth. The image is overlaid with a semi-transparent teal color.

«Det er svært gledelig å se at innsamling i Norge fortsatt øker. Vi er inne i en utviklingsfase i norsk fundraising. Vi jobber mer strukturert og målstyrt. Vi er blitt langt mer digitale. Årets Deloitte-rapport viser at Facebook er den mest brukte innsamlingskanalen i 2018 og 2019. Det er imponerende når vi vet at Facebook Donate først kom på i slutten av året i 2017.»

- Norges Innsamlingsråd

Respondenter



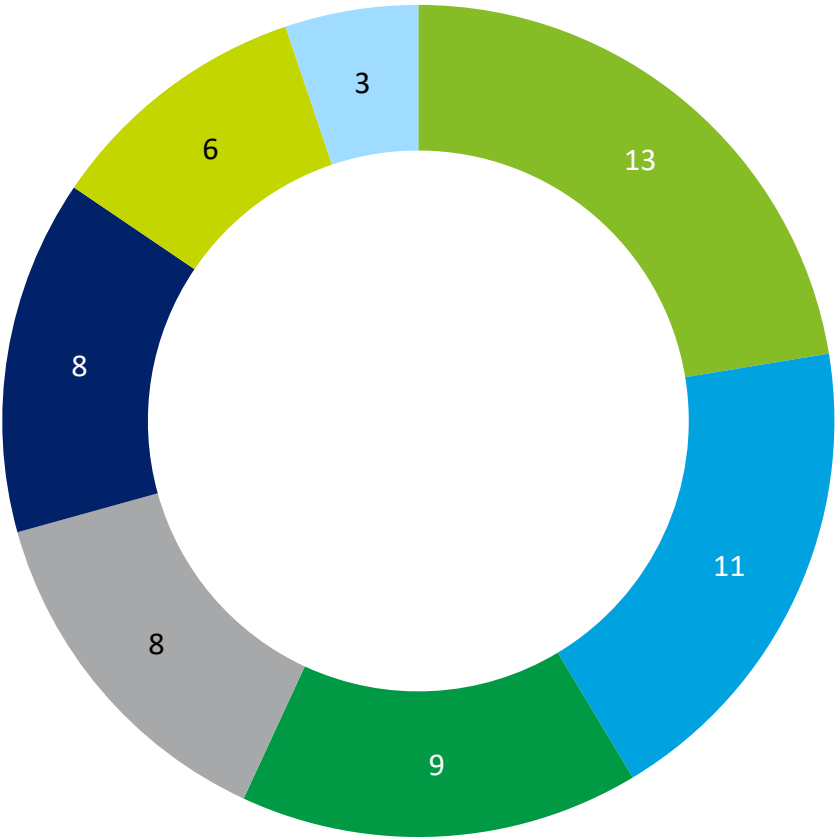
Generelt

Formålet med undersøkelsen er å kartlegge utviklingen i markedet for fundraising i Norge. Undersøkelsen ble sendt ut til 157 ideelle organisasjoner, hvorav 58 har svart. Utvalget baserte seg på medlemslister fra interesseorganisasjoner.

Resultatet vil variere fra år til år avhengig av hvilke organisasjoner som deltar. På bakgrunn av dette kan det være endringer i hvilke organisasjoner som fremheves under de ulike inntektskategoriene i forhold til tidligere år.

Inndeling av respondenter i undergrupper

Organisasjonene som besvarte undersøkelsen skulle plassere seg i ulike undergrupper av ideelle organisasjoner. I år er det høyest deltakelse blant humanitære organisasjoner, etterfulgt av helse-/pasientorganisasjoner og interesseorganisasjoner.



- Humanitær organisasjon
- Helse-/pasientorganisasjon
- Interesseorganisasjon
- Religiøs organisasjon/misjonsorganisasjon
- Utviklings-/bistandsorganisasjon
- Miljø-/dyrevernorganisasjon
- Menneskerettighetsorganisasjon

Markedsføringskanaler; Facebook fortsatt størst

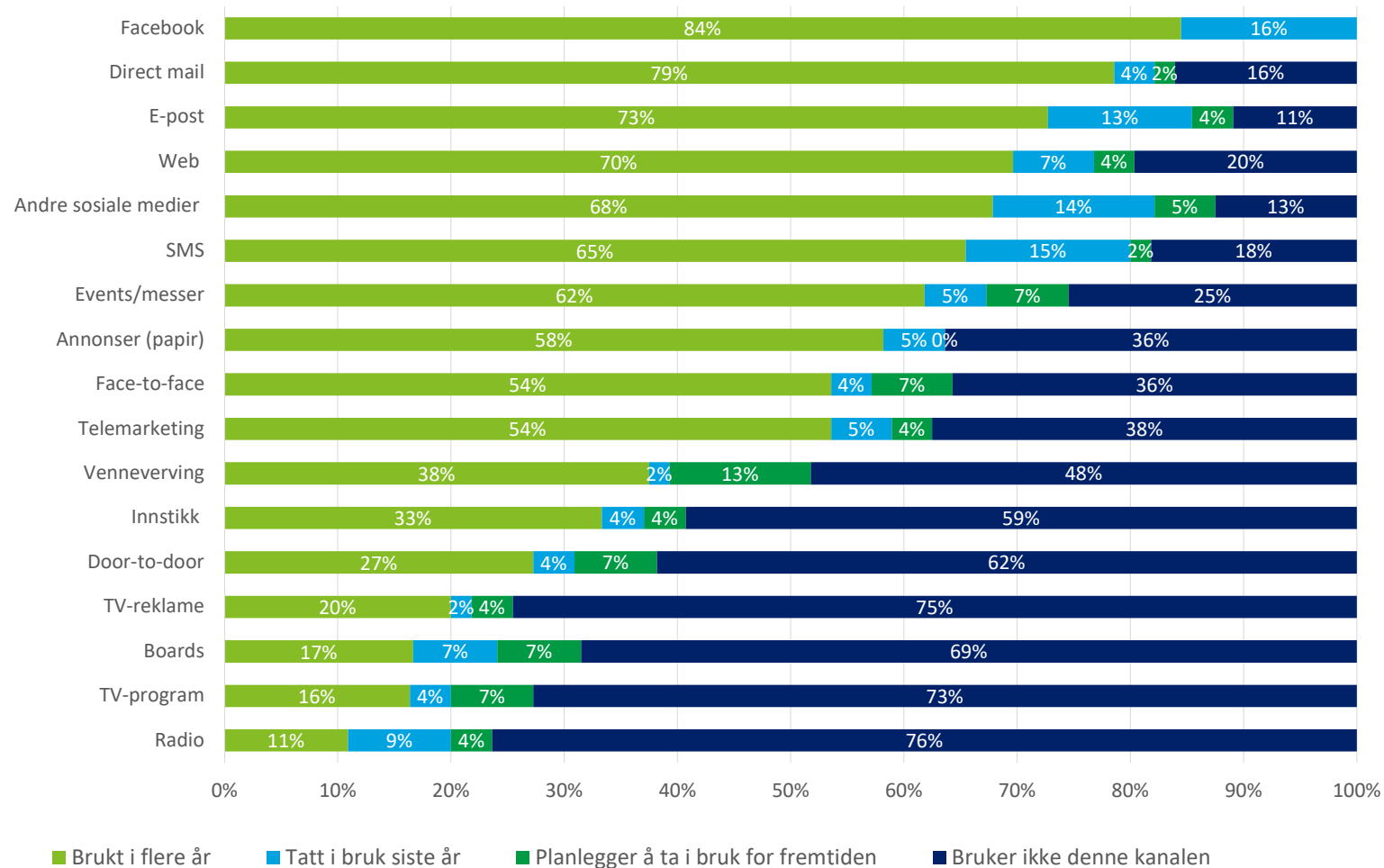


Årets undersøkelse viser at alle organisasjonene benytter Facebook som markedsføringskanal.

I tillegg til Facebook er direkte markedsføring, e-post, web og andre sosiale medier blant de mest brukte markedsføringskanalene.

Sosiale medier fortsetter å øke fremveksten. 82 % av organisasjonene oppgir at de bruker andre sosiale medier.

Diagrammet viser trendene for bruk av ulike markedsføringskanaler.



Innsamlingskanaler; Facebook fortsatt størst

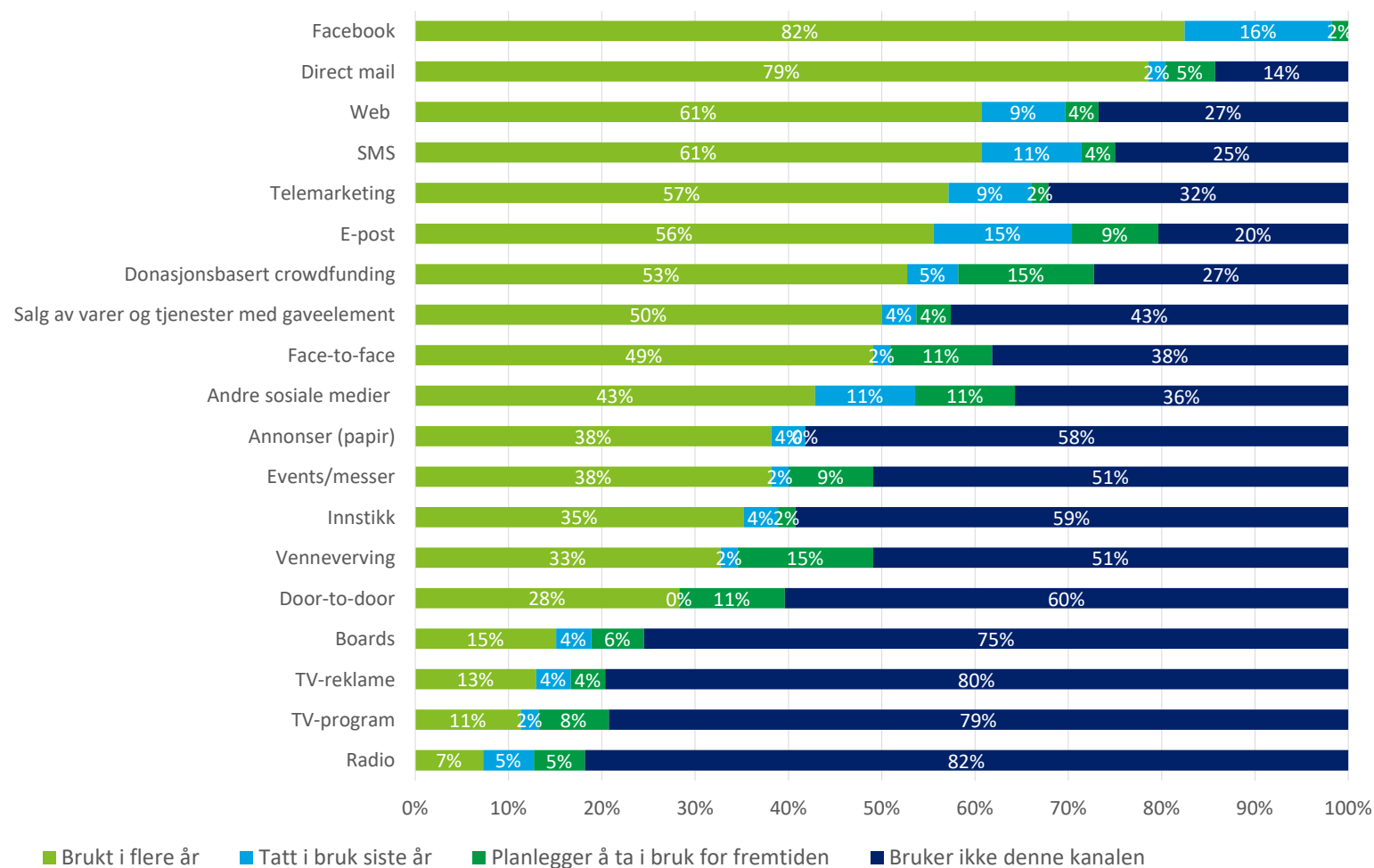
Facebook er den mest brukte innsamlingskanalen, etterfulgt av direkte markedsføring.

Hele 98 % av respondentene i undersøkelsen opplyser at de bruker Facebook som innsamlingskanal, og det siste året har 16 % av organisasjonene tatt i bruk kanalen.

I år som tidligere er direkte markedsføring, web, SMS, telemarketing og e-post mye brukt.

Donasjonsbasert crowdfunding og salg av varer og tjenester med gaveelement er nye kategorier i årets undersøkelse. Om lag halvparten av organisasjonene i undersøkelsen benytter disse innsamlingskanalene, og 15 % planlegger å ta i bruk donasjonsbasert crowdfunding i fremtiden.

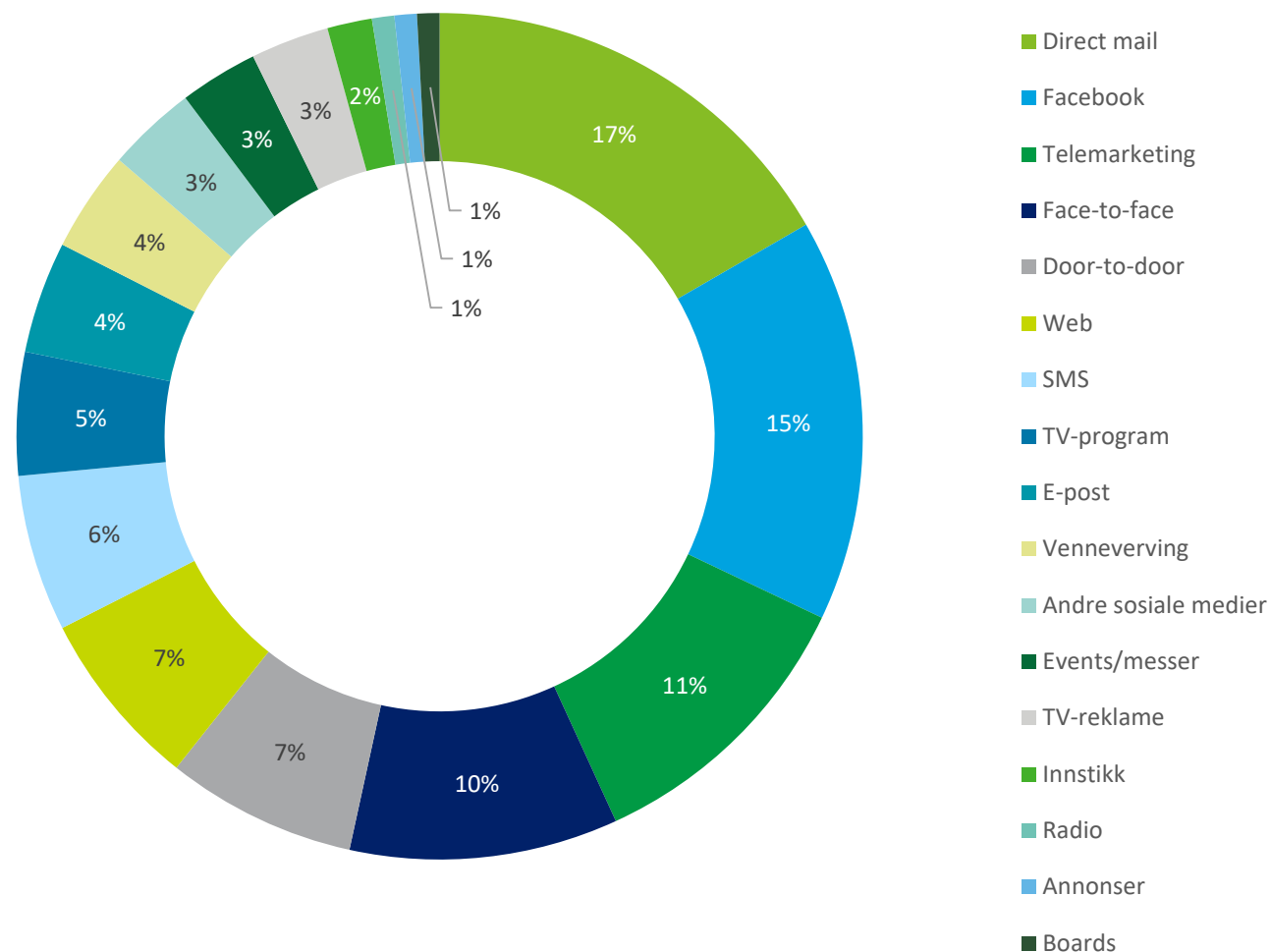
Oversikten viser trender for bruk av de ulike innsamlingskanalene.

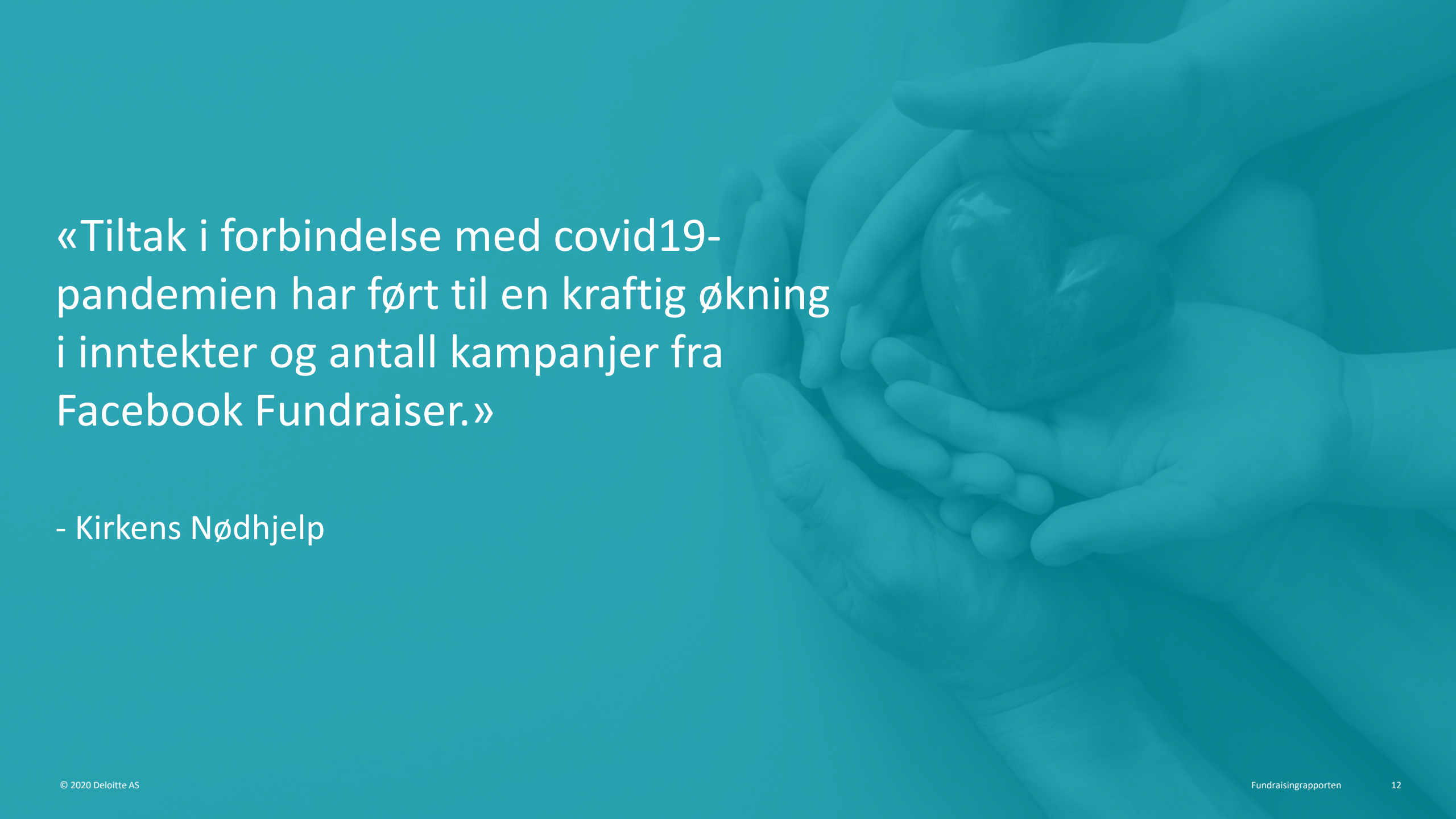


Mest inntektsgivende innsamlingskanaler

Direkte markedsføring er fremdeles den innsamlingskanalen som flest organisasjoner har svart er mest inntektsgivende, tett etterfulgt av Facebook og telemarketing.

Diagrammet viser hvilke innsamlingskanaler som er mest inntektsgivende.



A background image showing two hands cupping a heart shape, overlaid with a teal color filter.

«Tiltak i forbindelse med covid19-pandemien har ført til en kraftig økning i inntekter og antall kampanjer fra Facebook Fundraiser.»

- Kirkens Nødhjelp

Betalingsalternativer; «Vipps faste betalinger» seiler opp som en sterk betalingsløsning

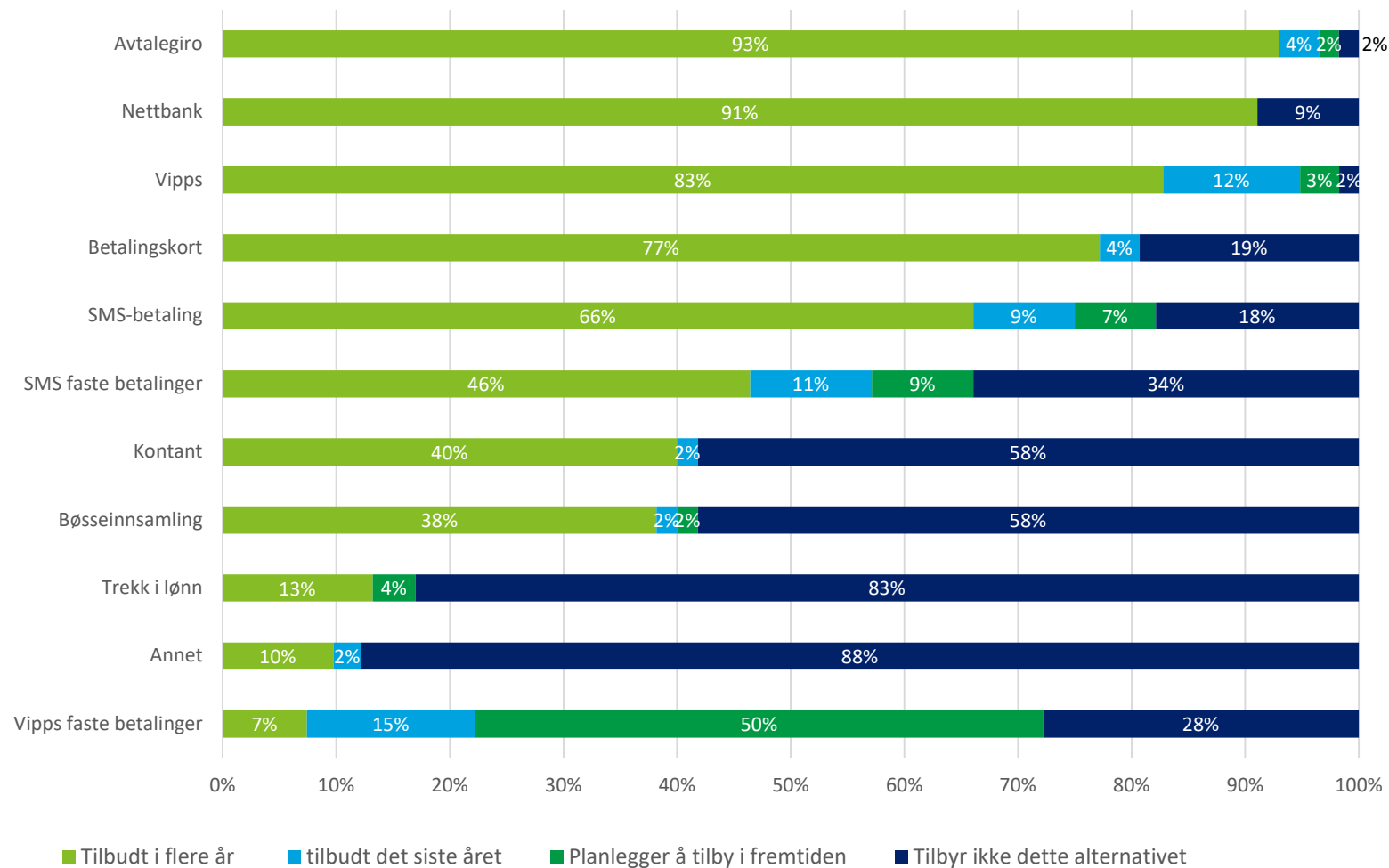


Oversikten viser hvilke betalingsalternativer organisasjonene i undersøkelsen tilbyr. På lik linje med tidligere år er det avtalegiro, Vipps og nettbank som de fleste tilbyr. Flere har tatt i bruk Vipps det siste året.

Den nye betalingsløsningen «Vipps faste betalinger» øker mest. 50 % av organisasjonene planlegger å tilby dette i fremtiden.

Et annet nytt betalingsalternativ i undersøkelsen er faste betalinger på SMS, som 57 % av organisasjonene tilbyr.

Innsamling av kontanter fortsetter å synke i årets undersøkelse, og med covid-19 pandemien forventer vi at det vil fortsette å synke fremover.



Totale inntekter; aldri før har organisasjoner samlet inn så mye penger som i 2019

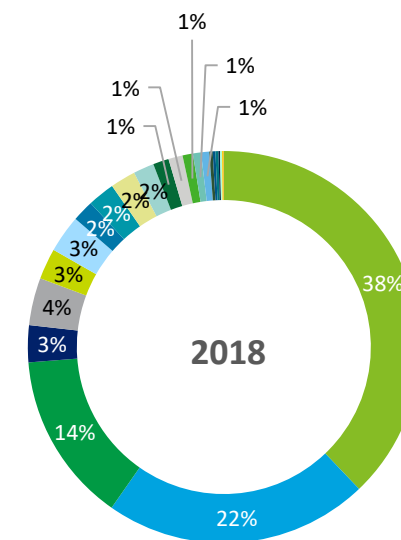
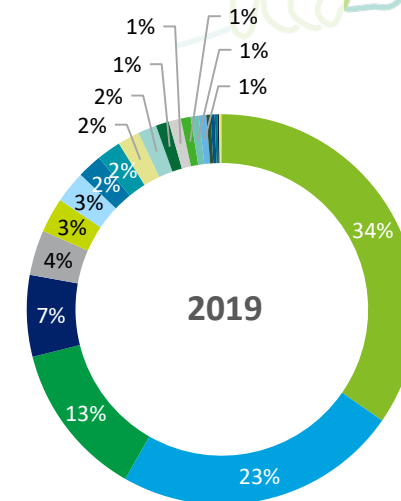
Totale inntekter for organisasjonene som deltok i årets undersøkelse utgjør 19,8 milliarder i 2019 mot 17,8 milliarder i 2018, som tilsvarer en økning på 11,5 %.

De påfølgende diagrammene viser fordelingen av inntekter i ulike inntektskategorier i 2018 og 2019. Tilskudd fra offentlige myndigheter, tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser, tildeling fra legater og stiftelser, tildeling fra tippemidler og tilskudd fra andre er en stor del av organisasjonenes inntektskilde og utgjorde 63 % av totale inntekter i 2019 og 65 % i 2018. Inntekter fra fastgiveravtaler utgjorde om lag 12 % i 2019 og 13 % i 2018.



Totale inntekter fordelt på inntektskategoriene

	2019	2018	Endring i kr	Endring i %
Tilskudd fra norske myndigheter	6 828 513 993	6 696 378 706	132 135 287	2 %
Tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser	4 648 604 230	3 857 450 162	791 154 068	21 %
Fastgiverinntekter	2 551 470 723	2 502 070 062	49 400 661	2 %
Øvrige inntekter (leieinntekter, kursinntekter, finansinntekter o.a.)	1 330 704 135	537 566 049	793 138 086	148 %
Tildeling fra tippemidler	738 050 004	691 589 774	46 460 230	7 %
Inntekter fra testamentariske gaver	570 731 758	451 015 661	119 716 097	27 %
Inntekter fra sporadiske gaver (gaver uten fast avtale)	524 041 149	545 779 822	- 21 738 673	-4 %
Totale inntekter fra aksjoner (tv-aksjoner, artistgalla, store arrangement o.l.)	403 228 409	313 122 617	90 105 792	29 %
Salgsinntekter (varer og tjenester)	391 960 731	394 735 314	- 2 774 583	-1 %
Inntekter fra næringslivet	358 428 069	369 398 901	- 10 970 832	-3 %
Medlemskontigenter	304 939 895	302 408 042	2 531 853	1 %
Tilskudd andre	213 853 788	229 553 641	- 15 699 853	-7 %
Inntekter fra øvrig innsamling og gaver	199 842 422	207 929 488	- 8 087 066	-4 %
Tildeling fra legater og stiftelser	160 018 212	150 362 628	9 655 584	6 %
Inntekter fra egne lotterier og spill (bruttoinntekt)	131 717 132	118 912 530	12 804 601	11 %
Inntekter fra skoler/foreninger/lag	123 933 558	118 742 301	5 191 257	4 %
Inntekter fra Facebook fundraisers/ donate button	68 137 711	48 903 989	19 233 722	39 %
Major Donors	67 398 931	39 659 965	27 738 966	70 %
Inntekter fra minnegaver	44 256 001	43 375 607	880 394	2 %
Inntekter fra andre innsamlinger initiert av andre	24 260 209	22 800 708	1 459 501	6 %
Inntekter fra alternative gaver	23 656 235	29 472 944	- 5 816 709	-20 %
Innsamlinger i forbindelse med uforutsette nødsituasjoner i	17 846 806	20 359 554	- 2 512 748	-12 %
Inntekter fra Donasjonsbasert crowdfunding (e.g. Bidra, Spleis, osv.)	4 434 175	5 007 734	- 573 559	-11 %



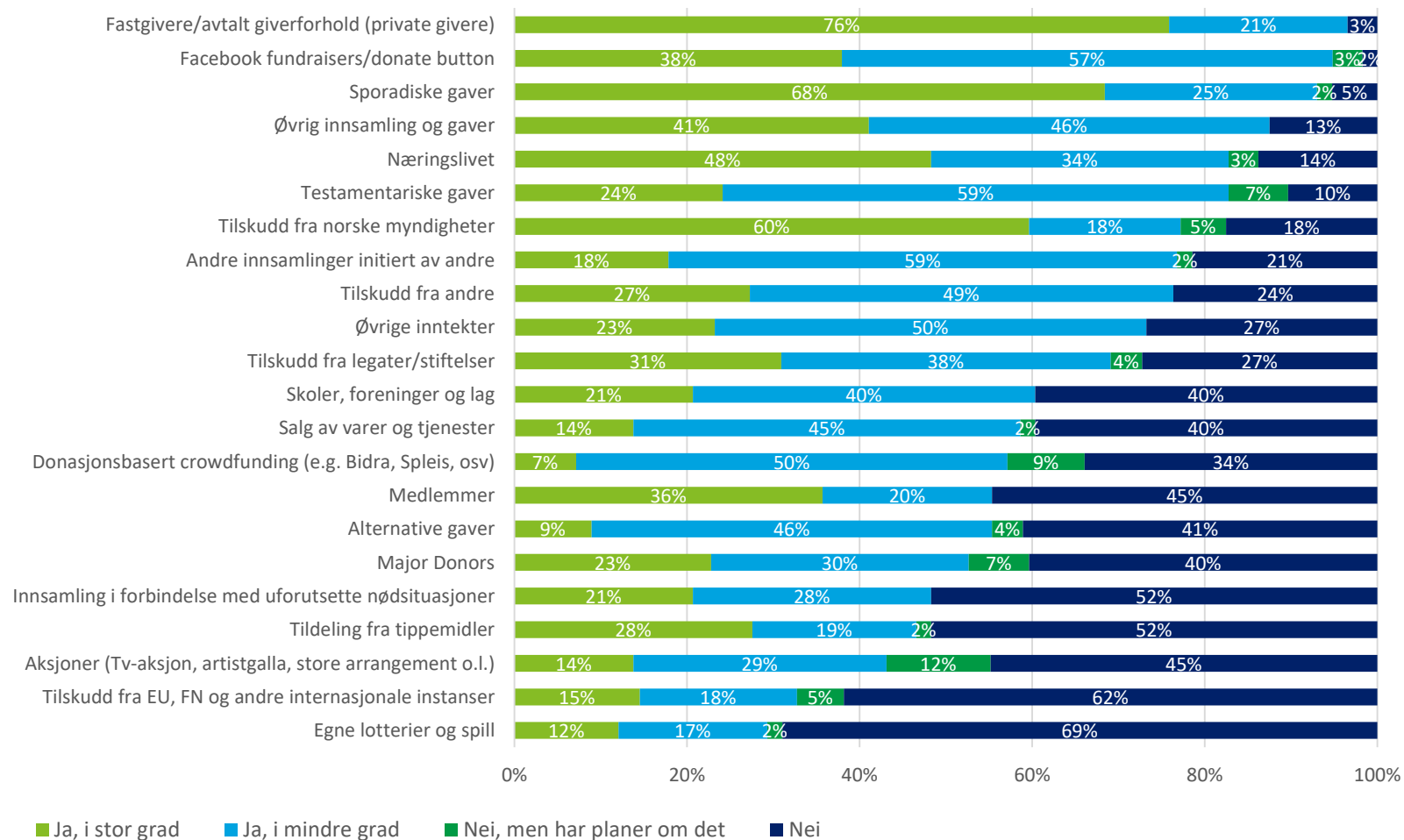
Fordeling av type fundraising



Facebook Donate har hatt størst vekst i perioden fra forrige undersøkelse, fra 72 % til 95 %.

Innsatsen rettet mot fastgivere fortsetter å øke. 97 % arbeider med fundraising fra fastgivere. Til sammenligning ble det oppgitt 87 % i forrige undersøkelse.

Arbeid med fundraising fra øvrig innsamling og gaver, samt næringslivet har også økt fra forrige rapport.



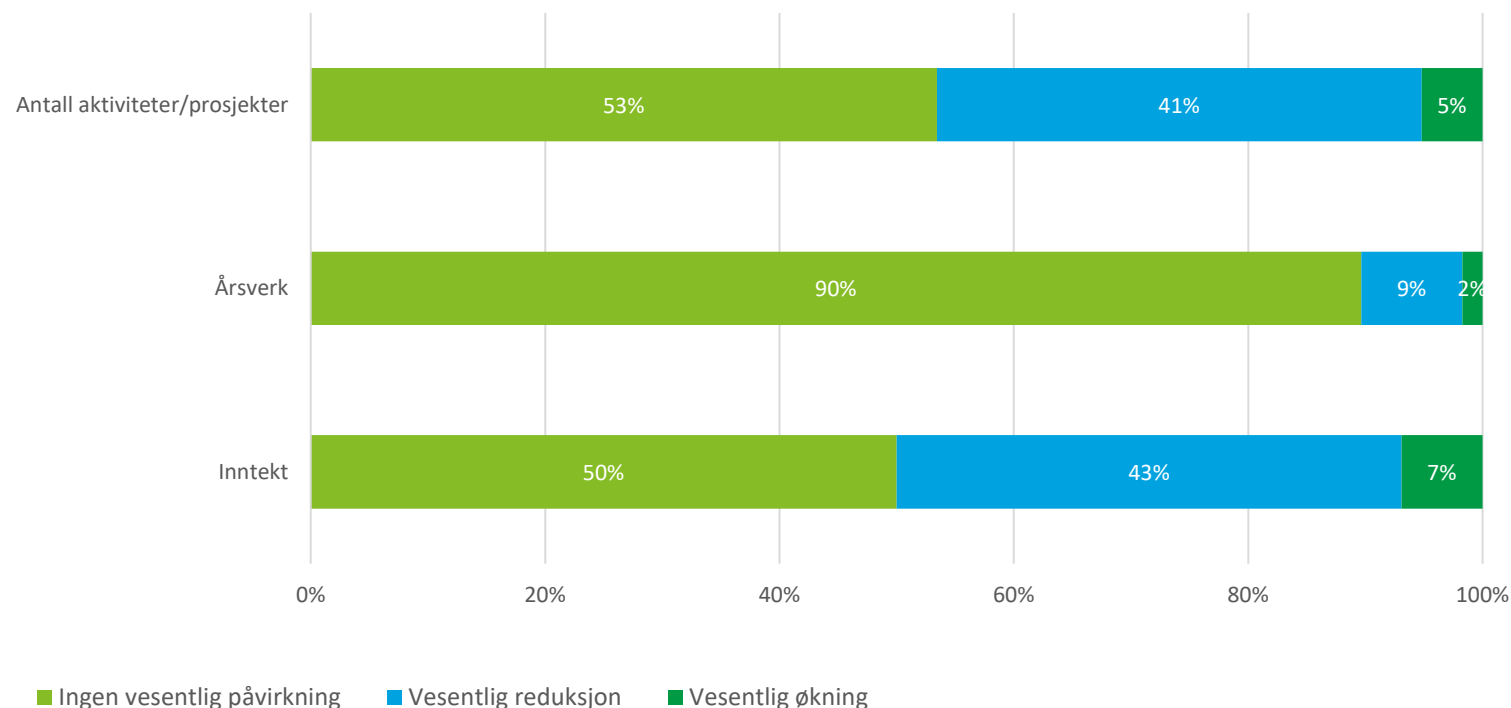
Covid-19; Betydelig inntektsreduksjon



43 % av organisasjonene som har svart, forventer at inntekten vil bli vesentlig redusert som følge av covid-19.

Mange organisasjoner har måttet avlyse aktiviteter fordi de ikke har latt seg gjennomføre med gjeldende smittevernstiltak.

Andre har klart å gjennomføre aktiviteter på alternative måter. På grunn av usikkerhet og stadige endringer i smittevernstiltak kan det kreve mer administrasjon fra organisasjonenes side for å få gjennomført prosjektene. 90 % forventer ingen endring i årsverk som følge av covid-19.



Covid-19; reduksjon i flere inntektstyper

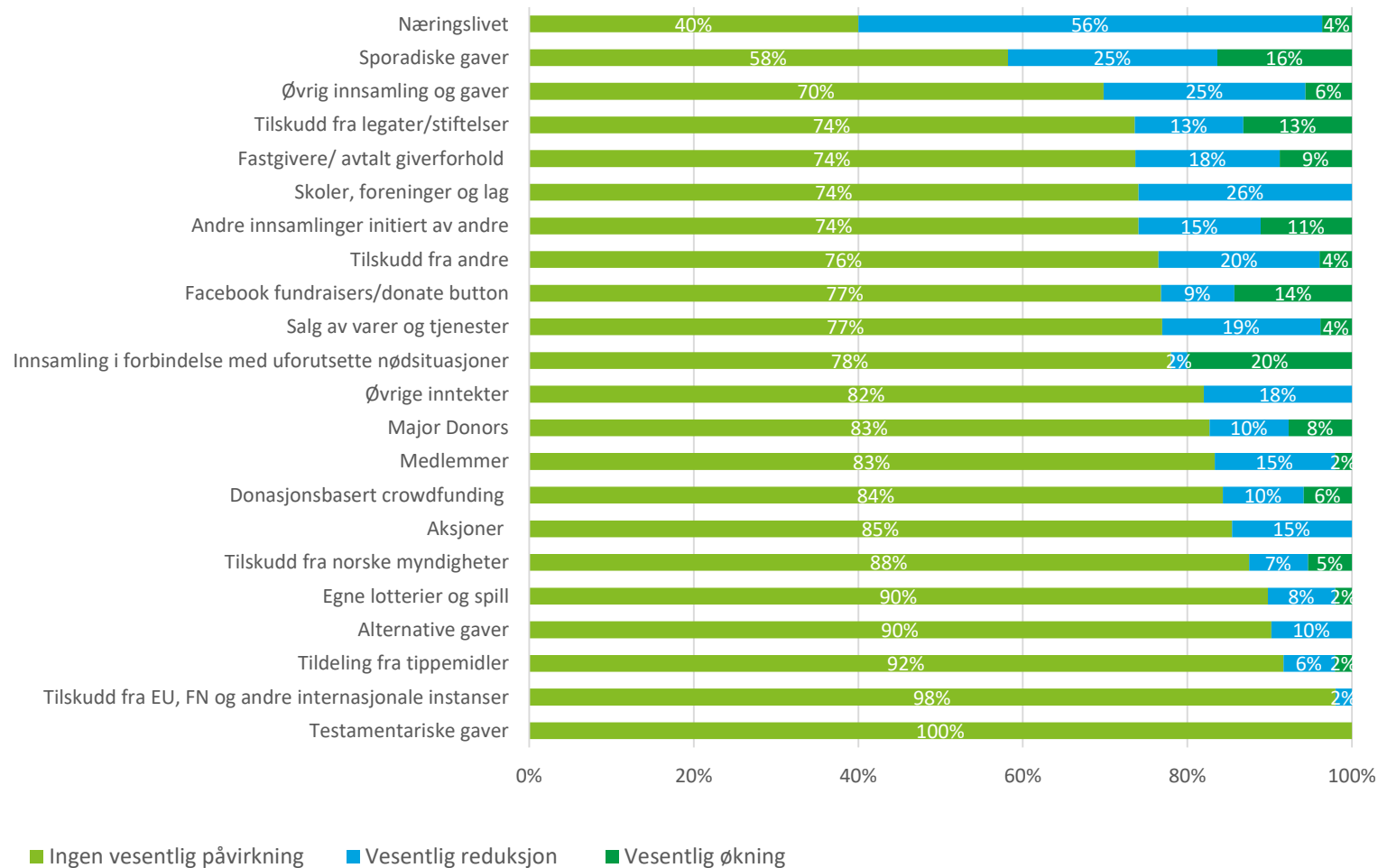


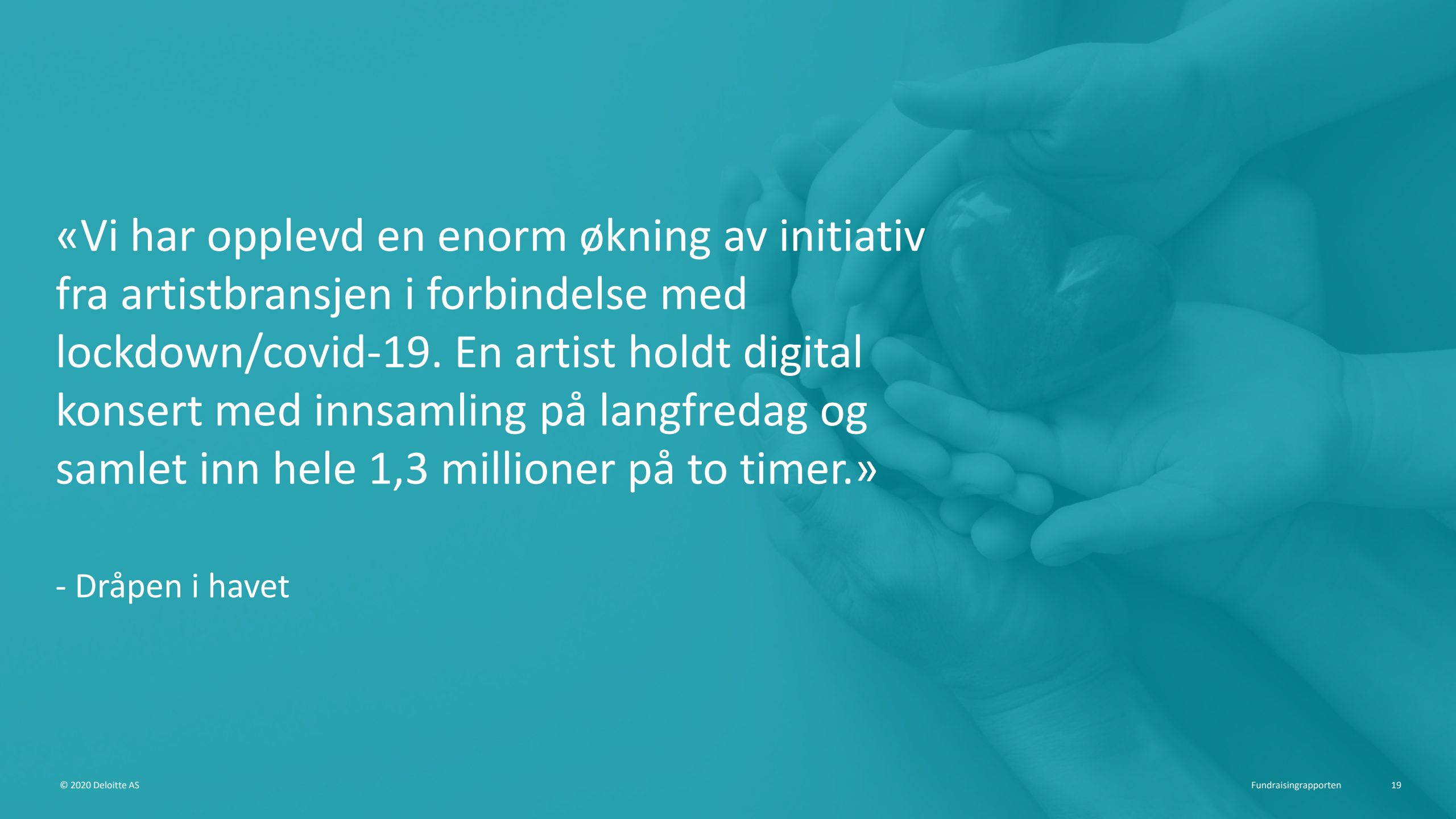
Det forventes en nedgang i flere inntektskilder som følge av covid-19.

Mange forventer en vesentlig reduksjon i inntekter fra næringslivet.

Videre er det flere som forventer en vesentlig reduksjon i de andre inntektskildene også, deriblant skoler, foreninger og lag, sporadiske gaver og øvrig innsamling og gaver.

Enkelte forventer en vesentlig økning. Det gjelder hovedsakelig sporadiske gaver og innsamling i forbindelse med uforutsette nødssituasjoner.



A background image showing several hands cupped together, holding a small, clear glass heart. The entire image has a teal overlay.

«Vi har opplevd en enorm økning av initiativ fra artistbransjen i forbindelse med lockdown/covid-19. En artist holdt digital konsert med innsamling på langfredag og samlet inn hele 1,3 millioner på to timer.»

- Dråpen i havet

Tilskudd; utgjør en stor del av totale inntekter

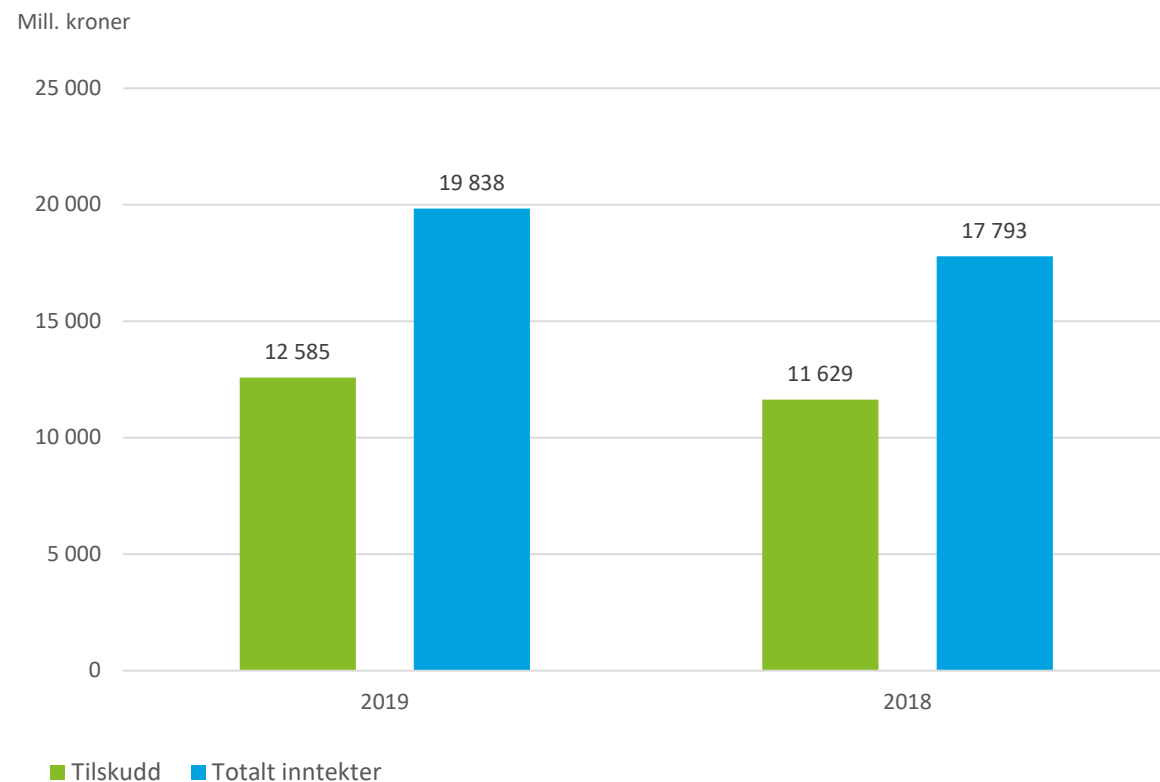


Tilskudd er en viktig inntektskilde, og har økt med 8 % fra 2018 til 2019. Dette skyldes i all hovedsak økning i tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser med 21 %.

Forrige rapport viste den samme trenden med en økning på 24,3 % i tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser.

I 2019 utgjorde tilskudd og tildelinger 12,6 milliarder, mot 11,6 milliarder i 2018. Dette tilsvarer 63 % av totale inntekter i 2019 mot 65 % i 2018.

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 spillemidler og tilskudd fra andre.

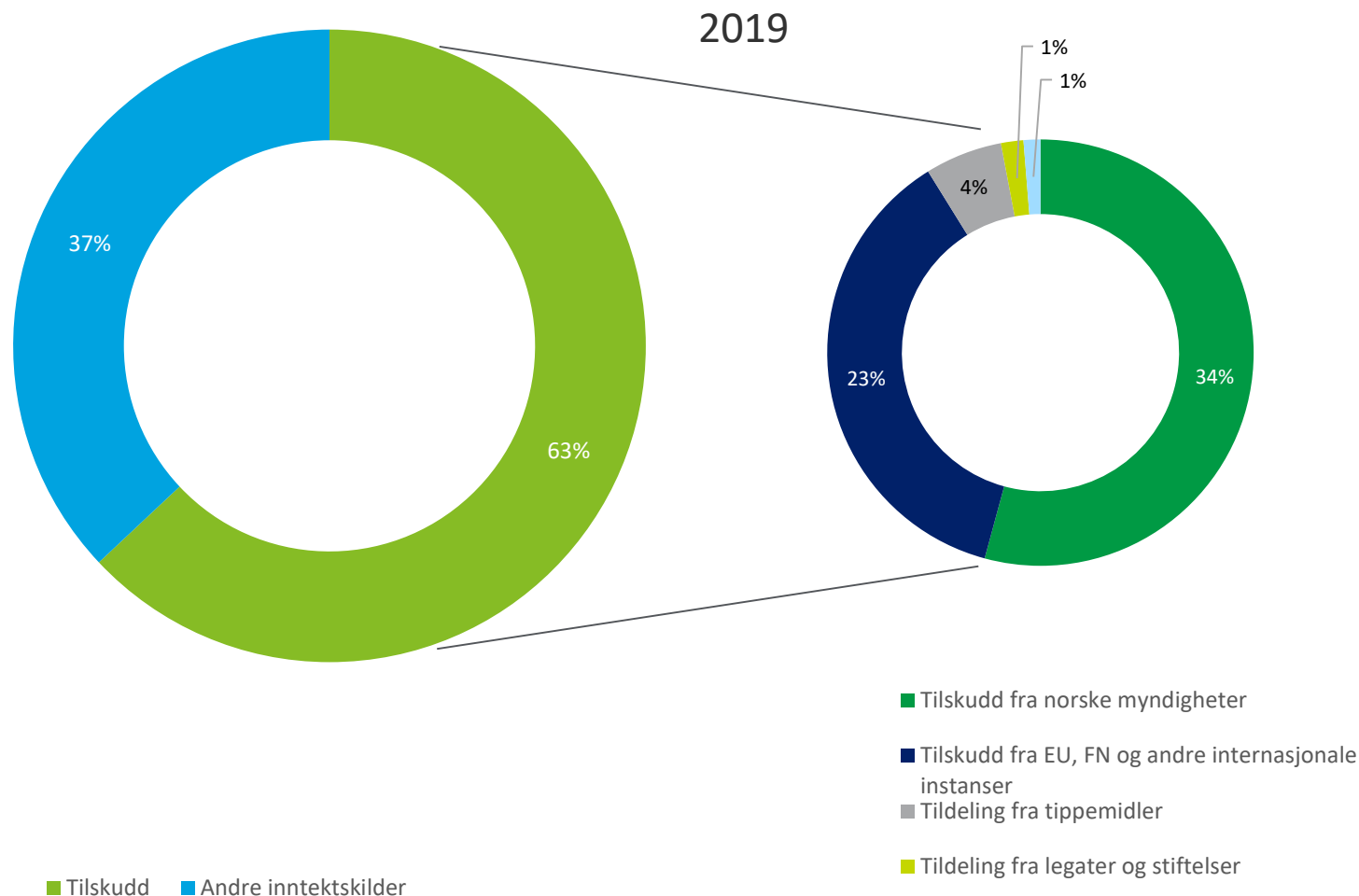


Tilskudd; mest fra norske myndigheter

Tilskudd fra norske myndigheter utgjør størsteparten av totale tilskudd med 34 %. Tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser utgjør 23 % av totale tilskudd.

Fordelingen i 2019 var 6,8 milliarder fra norske myndigheter, 4,6 milliarder fra EU, FN og andre internasjonale instanser, 738 millioner fra tippemidler, 214 millioner fra andre tilskudd og 160 millioner fra legater og stiftelser .

Grafene viser andelen tilskudd av totale inntekter, og fordelingen av tilskudd.



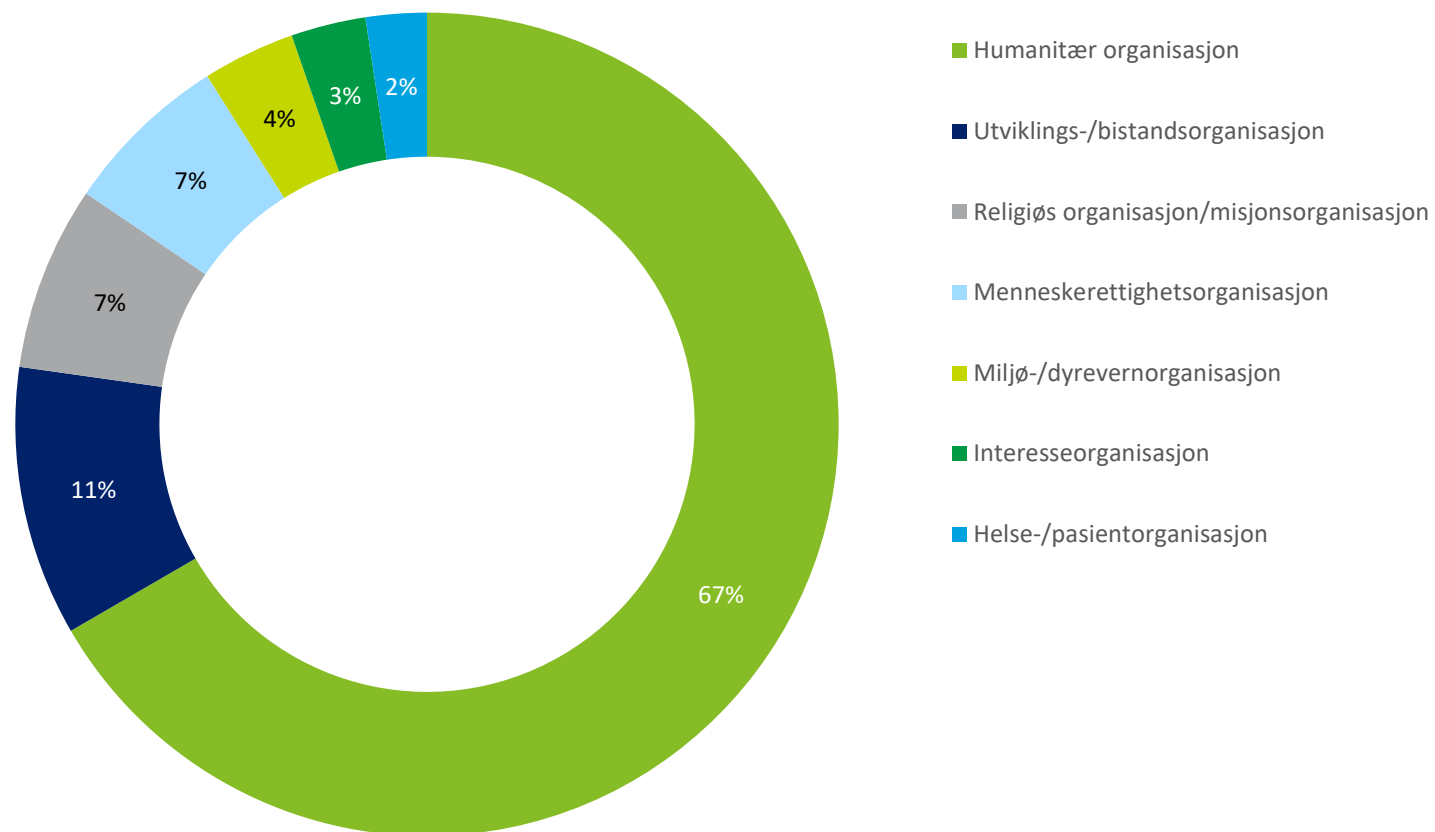
Tilskudd; humanitære organisasjoner mottar mest



Humanitære organisasjoner mottar 67 % av samlede tilskudd i 2019.

Utviklings-/bistandsorganisasjoner mottar 11 % av totale tilskudd.

Diagrammet viser hvordan totale tilskudd er fordelt mellom de ulike underkategoriene av organisasjoner.

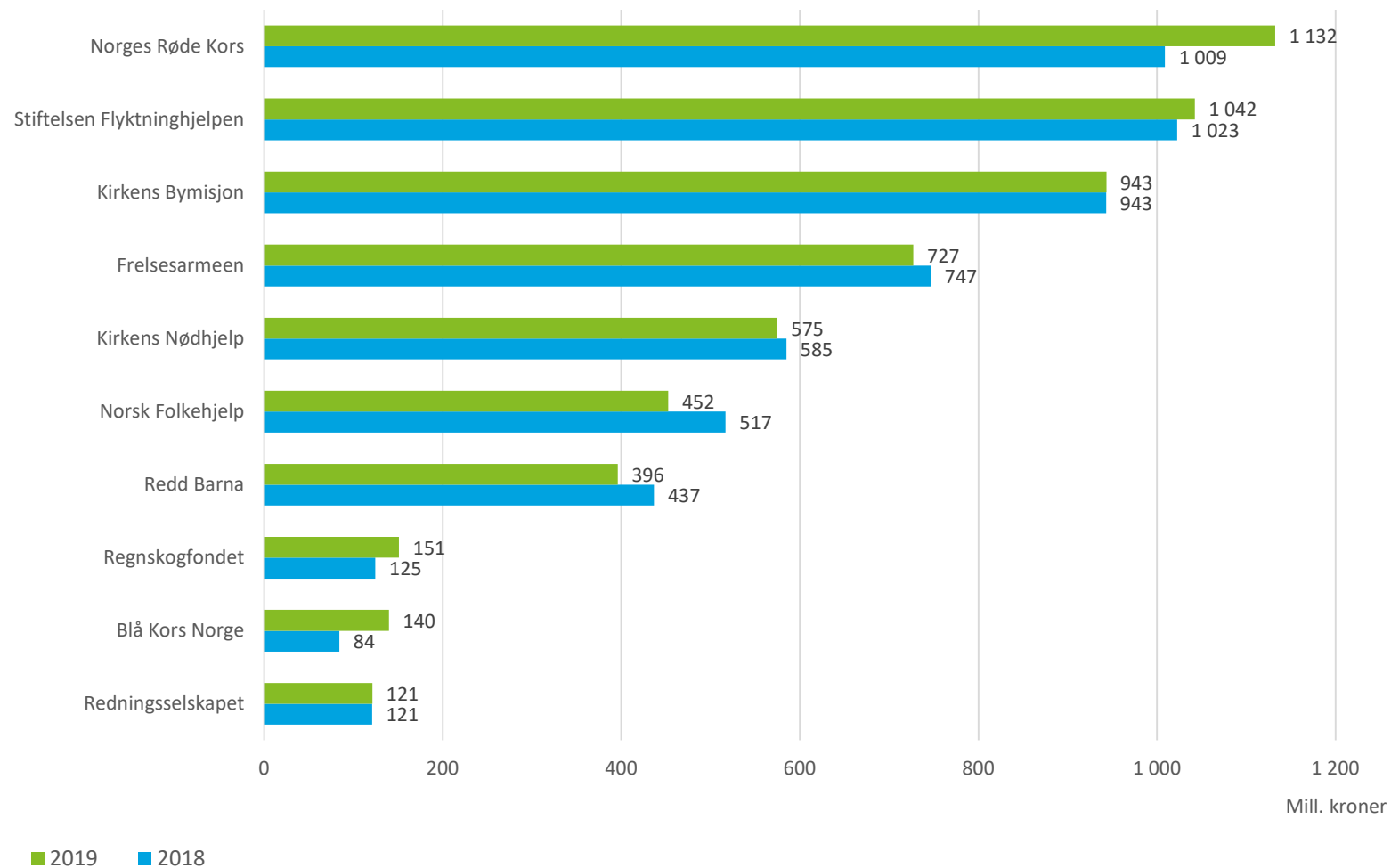


Tilskudd fra norske myndigheter; en viktig inntektskilde

I 2019 mottok organisasjonene i undersøkelsen totalt 6,8 milliarder fra norske myndigheter. Dette utgjør en økning på 1,8 % fra 2018, da de mottok 6,7 milliarder.

Det er Norges Røde Kors og Stiftelsen Flykninghjelpen som får mest tilskudd fra norske myndigheter.

Salg av tjenester til stat og kommune er klassifisert som tilskudd her.



Tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser; betydelig økning

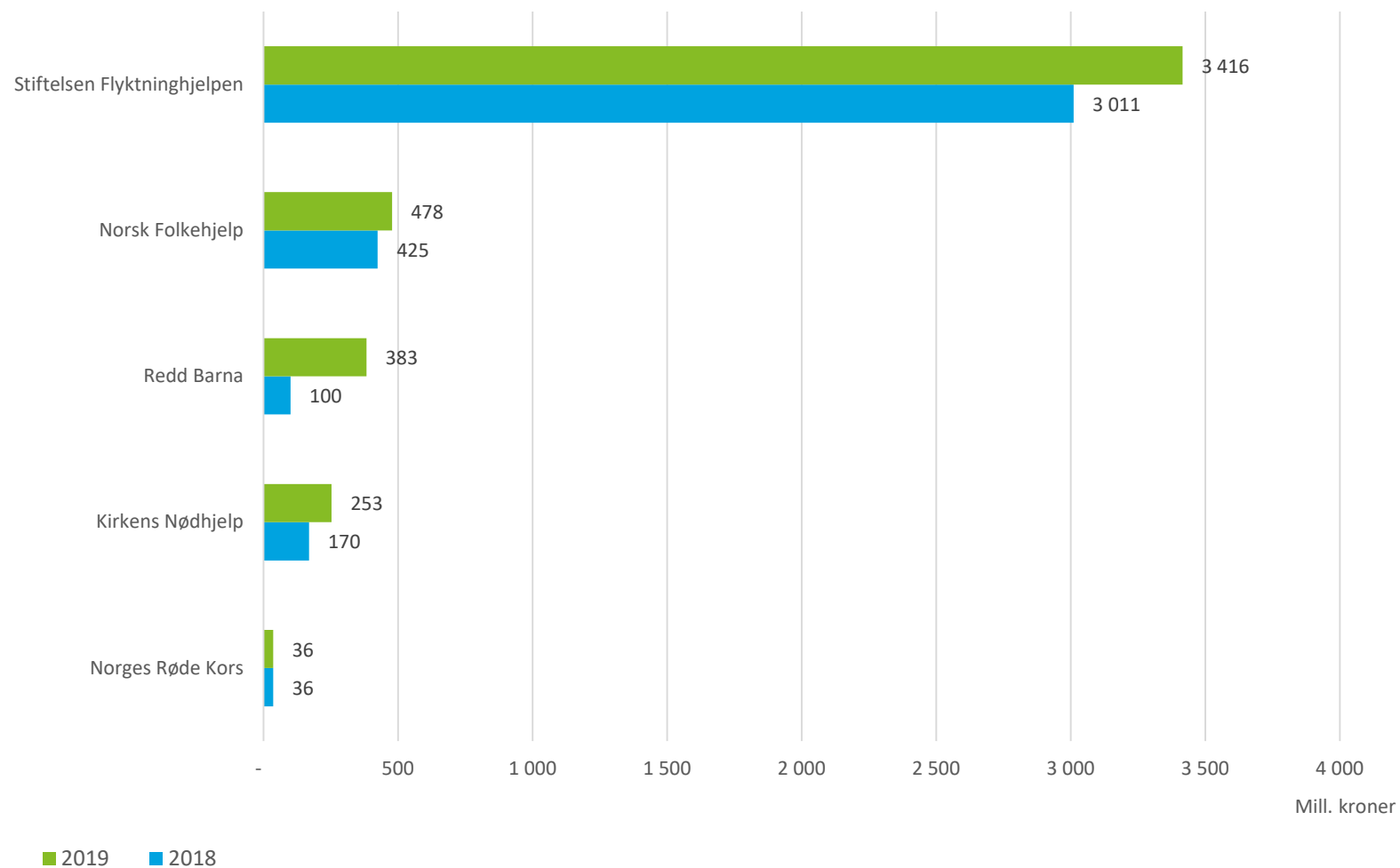


Tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser har økt fra 3,9 milliarder i 2018 til 4,6 milliarder i 2019. Det tilsvarer en økning på 21 % i perioden.

Stiftelsen Flyktningshjelpen mottar mest tilskudd fra EU, FN og andre internasjonale instanser.

Redd Barna har hatt størst vekst i perioden med en økning på 282 % fra 2018 til 2019.

Kirkens Nødhjelp har hatt en økning på 49 %.



A background image showing several hands of different skin tones cupping a small globe of the Earth. The image is overlaid with a semi-transparent teal color.

«Vi har lykket med opprettholde en sterk posisjon hos våre viktigste donorer (Norge, Sverige, ECHO og UNHCR), og opplevd vekst fra andre internasjonale donorer, deriblant Tyskland hvor vi etablerte et representasjonskontor i 2018. Veksten er et uttrykk for økende behov for våre programmer i landene vi jobber i, at programmene våre oppnår gode resultater og at vi oppfyller donorenes krav til forvaltning av midlene.»

- Stiftelsen Flyktningshjelpen

Tildeling fra legater og stiftelser; øker med 6 %

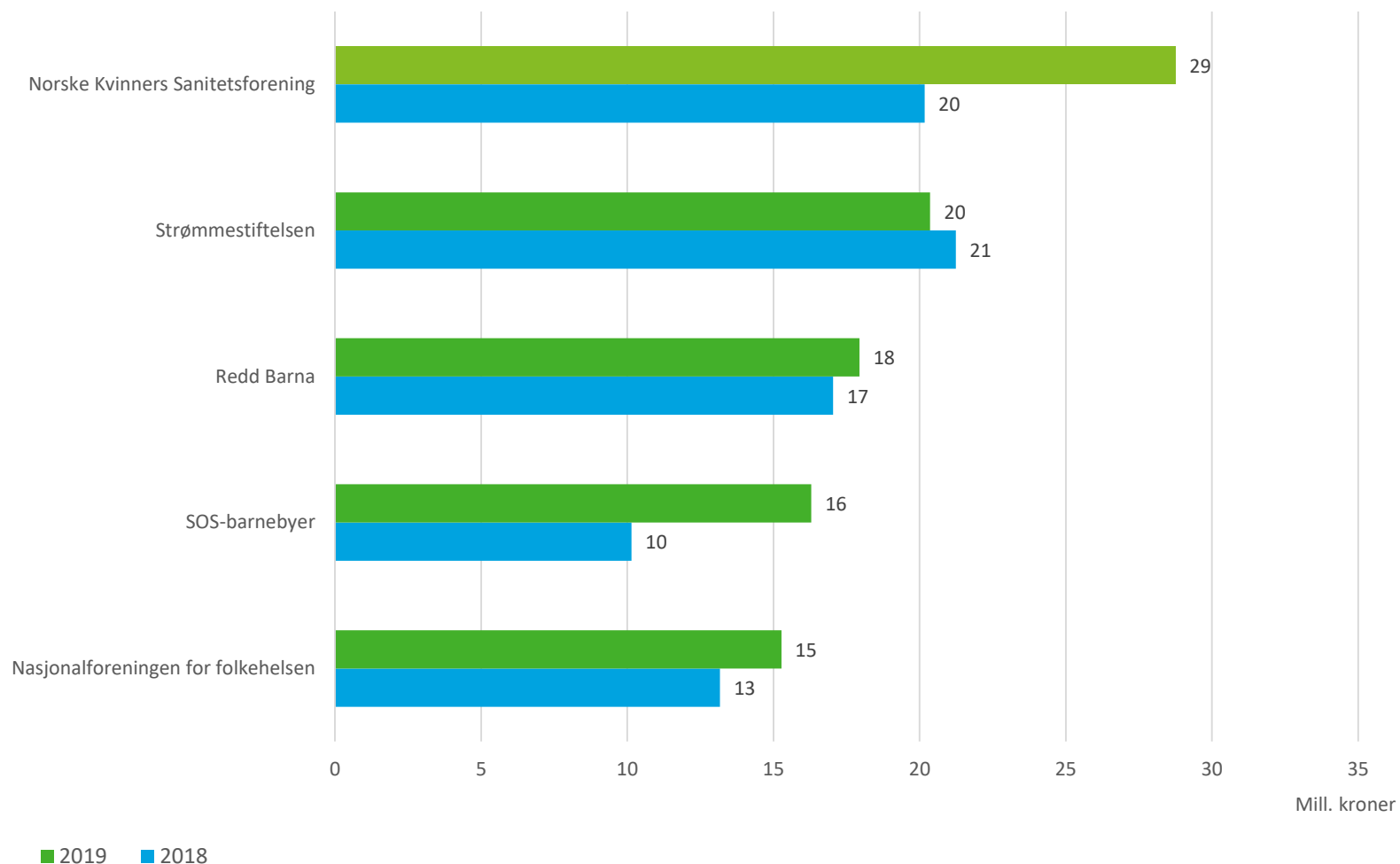


I 2019 mottok organisasjonene i undersøkelsen 160 millioner kroner i tildeling fra legater og stiftelser mot 151 millioner i 2018.

Tildeling fra legater og stiftelser utgjør kun 0,8 % av totale inntekter for organisasjonene.

Norske Kvinners Sanitetsforening fikk tildelt mest fra legater og stiftelser. De har opplevd en økning på 43 % fra 2018 til 2019.

Høyest økning har SOS-barnebyer, med en vekst på 61 % i samme periode.



Tildeling fra spillemidler; en viktig inntektskilde for flere organisasjoner

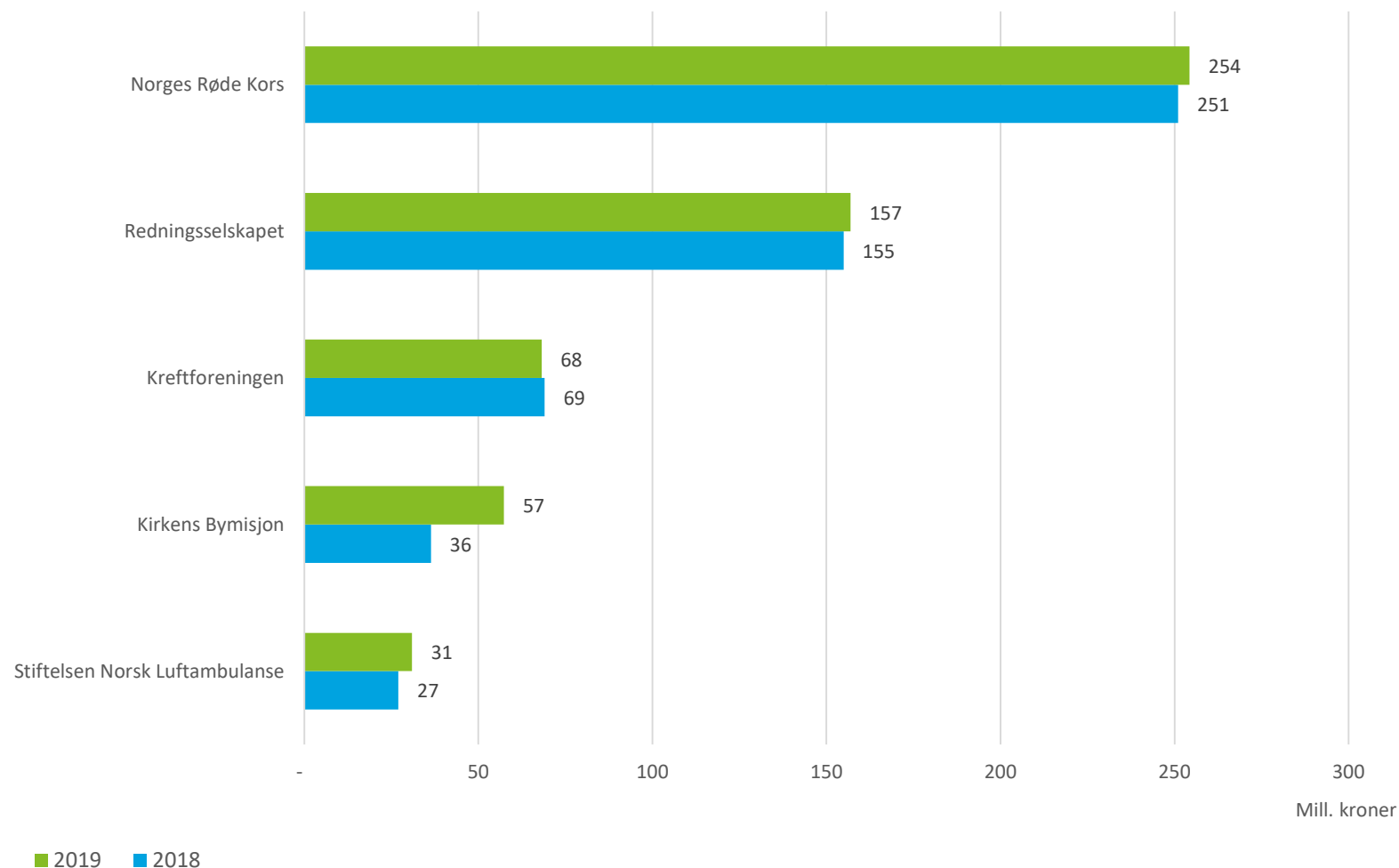


Som tidligere år er det en marginal økning i tildeling av spillemidler for 2019.

I 2019 mottok organisasjonene i undersøkelsen 738 millioner i tildeling av spillemidler, mens de i 2018 mottok 692 millioner. Det tilsvarer en økning på 6,7 %.

Tildeling av spillemidler utgjør 3,7 % av organisasjonenes totale inntekter.

Kirkens Bymisjon har hatt størst vekst, med 58 % fra 2018 til 2019.

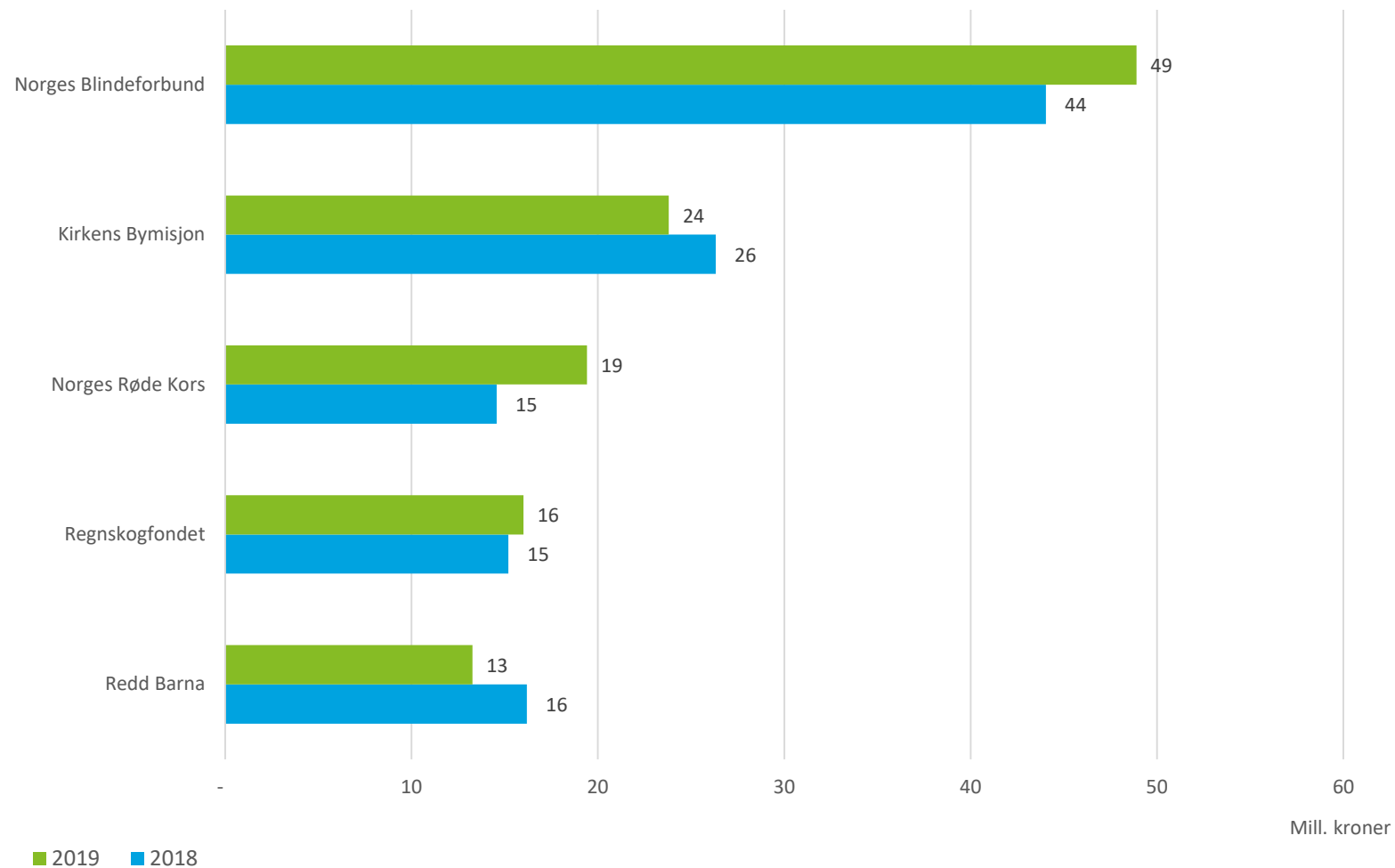


Tilskudd fra andre; redusert med 7 %

Tilskudd fra andre utgjør henholdsvis 214 og 230 millioner i 2019 og 2018.

Norges Blindeforbund har hatt en økning på 11 %, men flere organisasjoner har hatt en reduksjon i samme periode.

Grafen viser de fem organisasjonene med høyest tilskudd fra andre.



Inntekter fra fastgiveravtaler; øker med 2 %

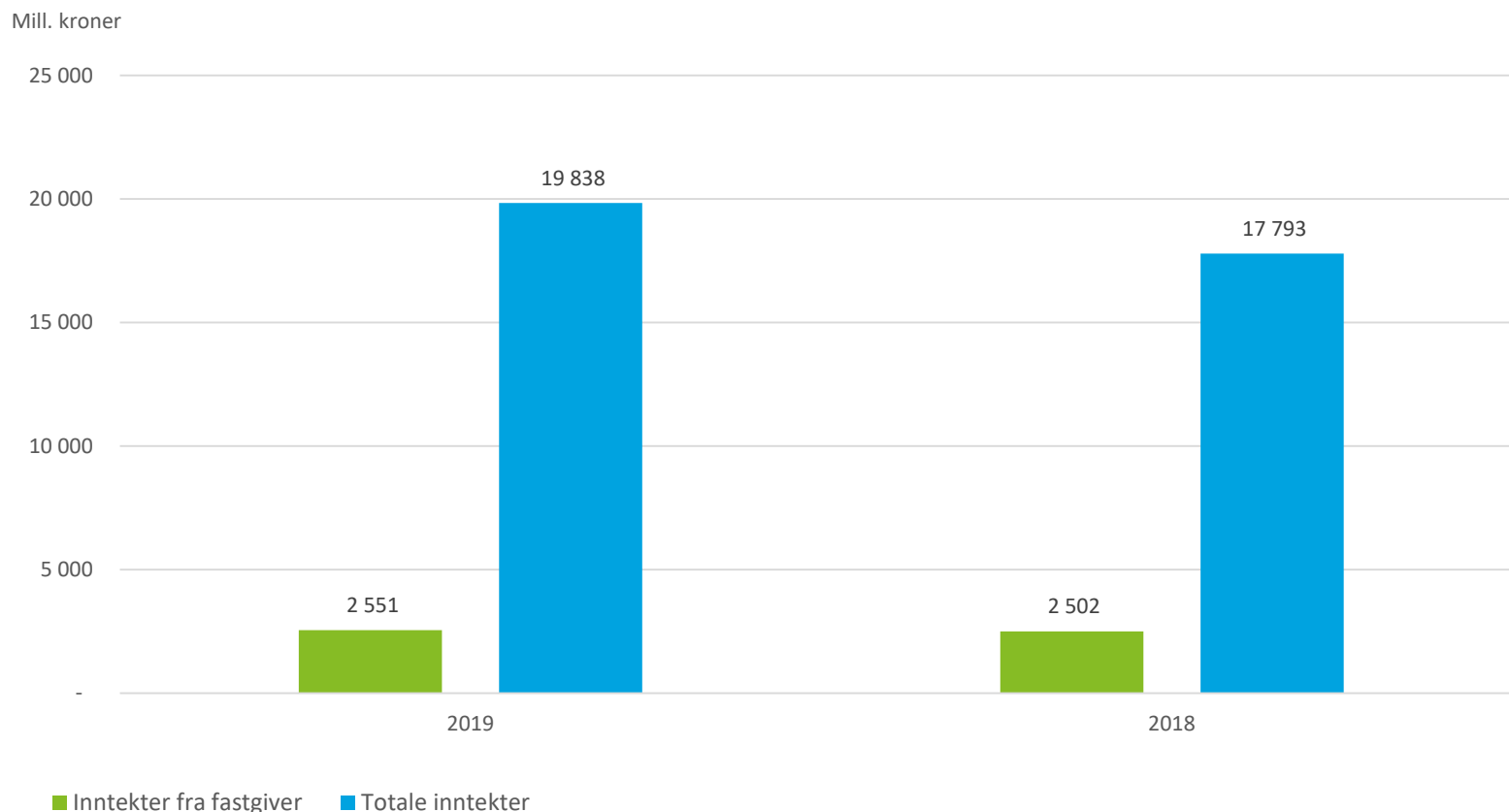


Inntekter fra fastgivere fortsetter å øke, men i mindre grad enn tidligere år.

I 2019 utgjorde fastgiverinntekter 2 551 millioner mot 2 502 millioner i 2018, en økning på 2 %. Foregående undersøkelser viste at inntekter fra fastgiveravtaler øker mellom 9 og 16 % fra år til år.

Inntekter fra fastgiveravtaler utgjør 13 % av totale inntekter. Det er på tilsvarende nivå som tidligere år.

En fastgiveravtale er definert som et fast avtalt betalende giverforhold, der det blir gjennomført minimum én innbetaling i løpet av året.

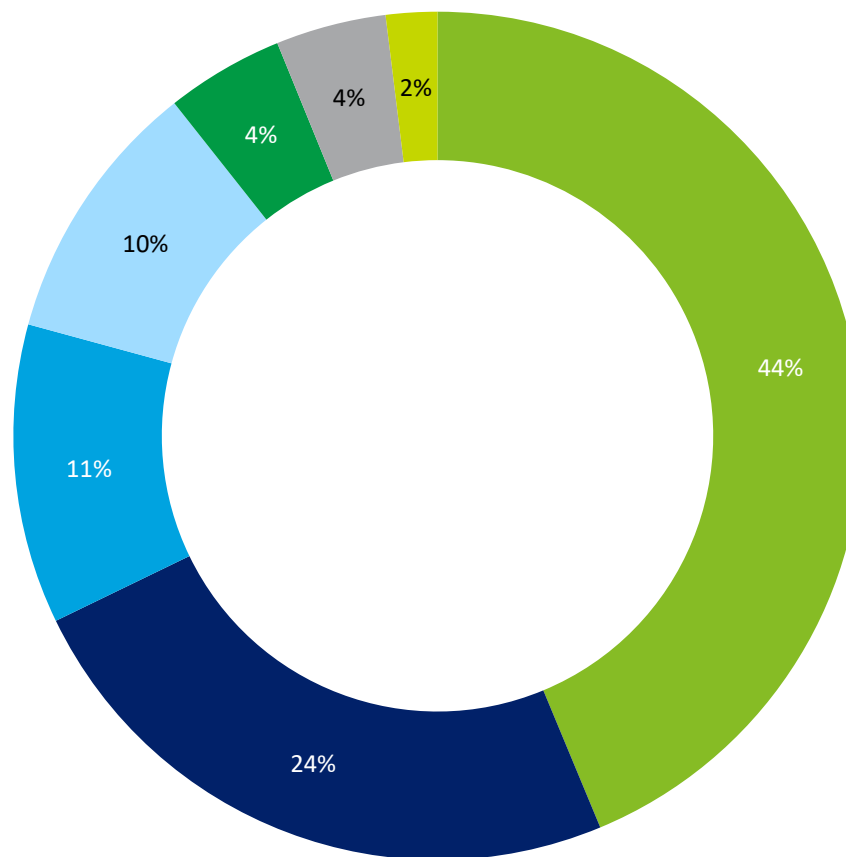


Inntekter fra fastgiveravtaler i underkategoriene



Humanitære organisasjoner og utviklings-/bistandsorganisasjoner mottar mest fra fastgivere.

Diagrammet viser hvordan inntekter fra fastgiveravtalene fordeler seg mellom de ulike organisasjonskategoriene.



- Humanitær organisasjon
- Utviklings-/bistandsorganisasjon
- Helse-/pasientorganisasjon
- Menneskerettighetsorganisasjon
- Interesseorganisasjon
- Religiøs organisasjon/misjonsorganisasjon
- Miljø-/dyrevernonorganisasjon

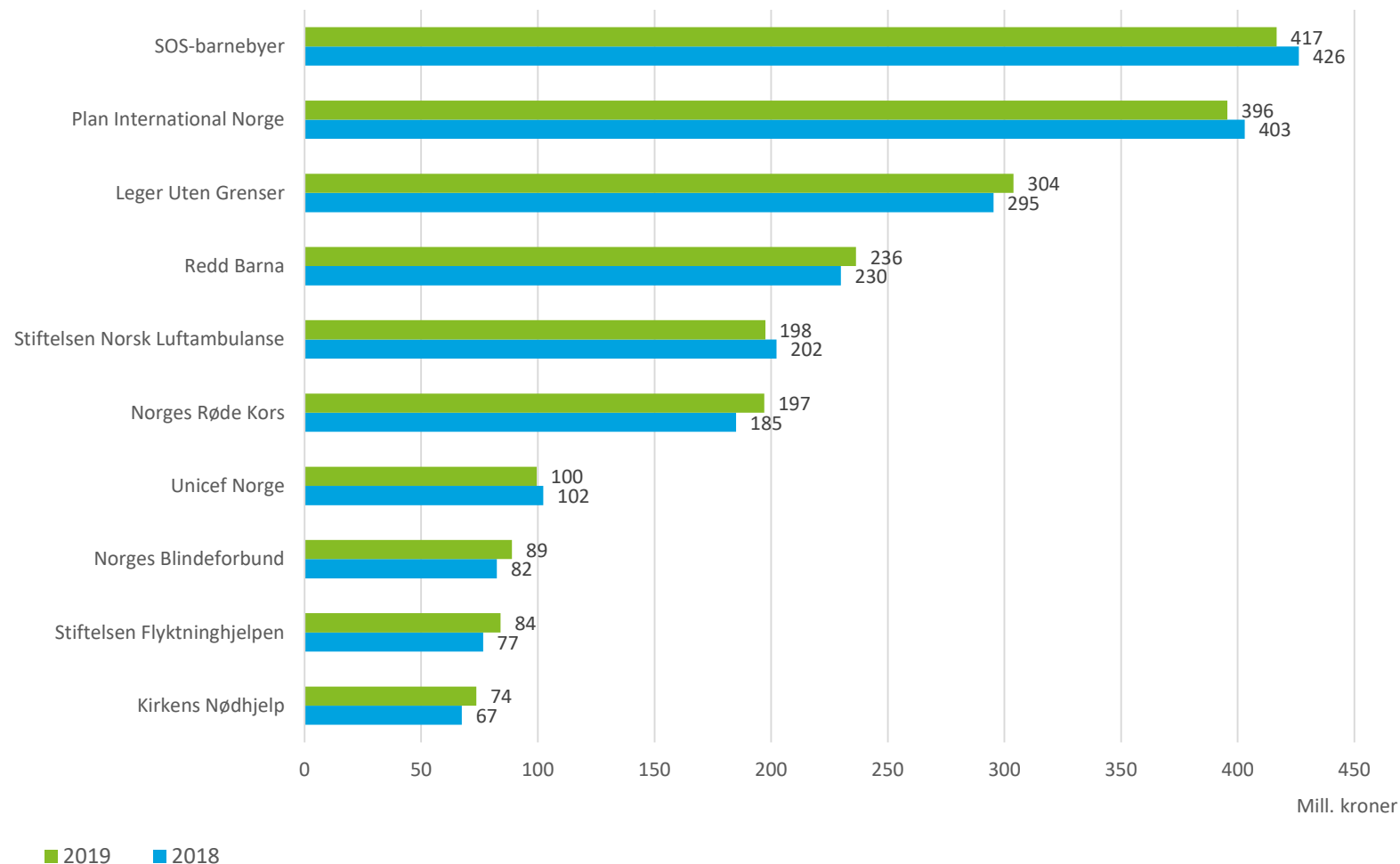
Inntekter fra fastgiveravtaler; organisasjoner rettet mot barn mottar mest



De ti organisasjonene med høyest inntekt fra fastgiveravtaler står for 81 % av totale fastgiverinntekter.

Norges Røde Kors fortsetter å øke, og kan vise til en økning på 6,5 % fra 2018 til 2019. De andre organisasjonene ligger omtrent på samme nivå begge årene.

Oversikten viser de ti organisasjonene med høyest inntekt fra fastgiveravtaler. Det er de samme organisasjonene som ligger øverst på listen i år som tidligere år.



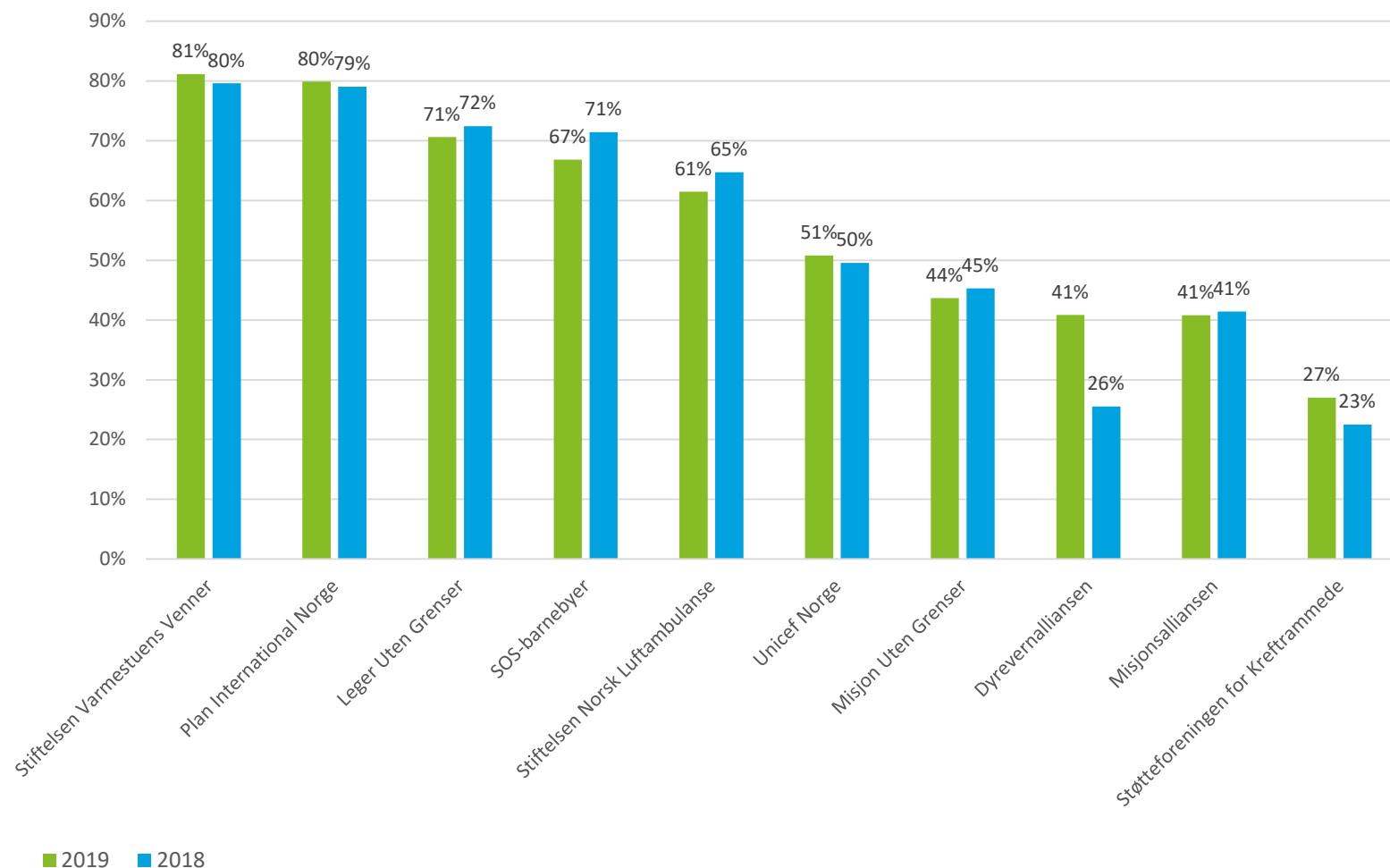
Inntekter fra fastgiveravtaler i forhold til totale inntekter; en viktig inntektskilde for mange



For mange organisasjoner utgjør inntekter fra fastgiveravtaler en vesentlig andel av totale inntekter.

Stiftelsen Varmestuens Venner og Plan International Norge har høyest andel av fastgiverinntekter. Om lag 80 % av totale inntekter kommer fra fastgiveravtaler.

Diagrammet viser de ti organisasjonene med høyest inntekter fra fastgiveravtaler i forhold til totale inntekter i 2019 og 2018.



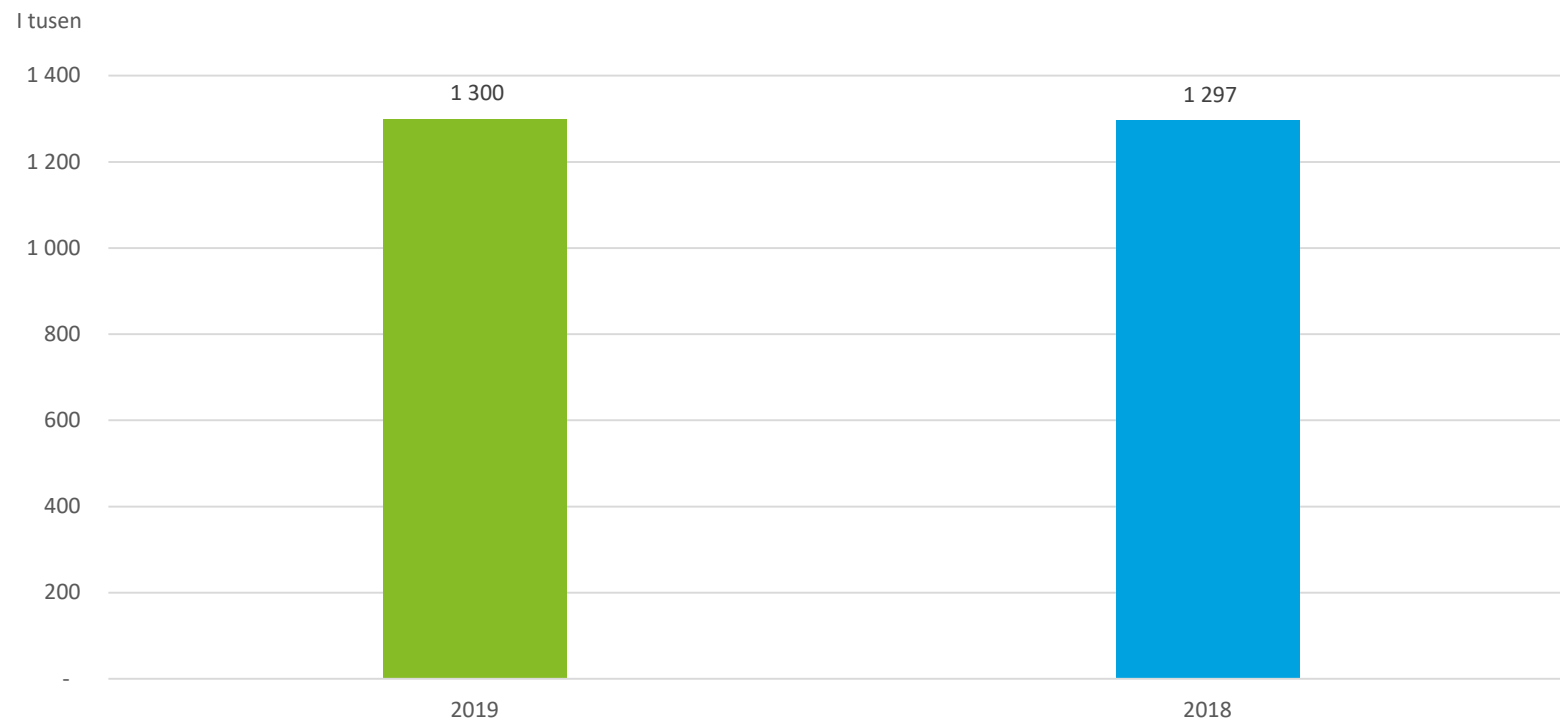
Antall fastgiveravtaler; økt med 0,3 %

Økningen i antall fastgivere er avtagende i forhold til tidligere år.

Blant organisasjonene som besvarte årets undersøkelse ble det oppgitt totalt 1 299 545 fastgiveravtaler i 2019, mot 1 296 566 i 2018.

I forrige undersøkelse økte antall fastgiveravtaler med 5 % fra 2016 til 2017, og i undersøkelsen før økte antall fastgivere med 9,3 % fra 2014 til 2015.

Vi ønsker å presisere at samme person kan være registrert som fastgiver hos flere organisasjoner.



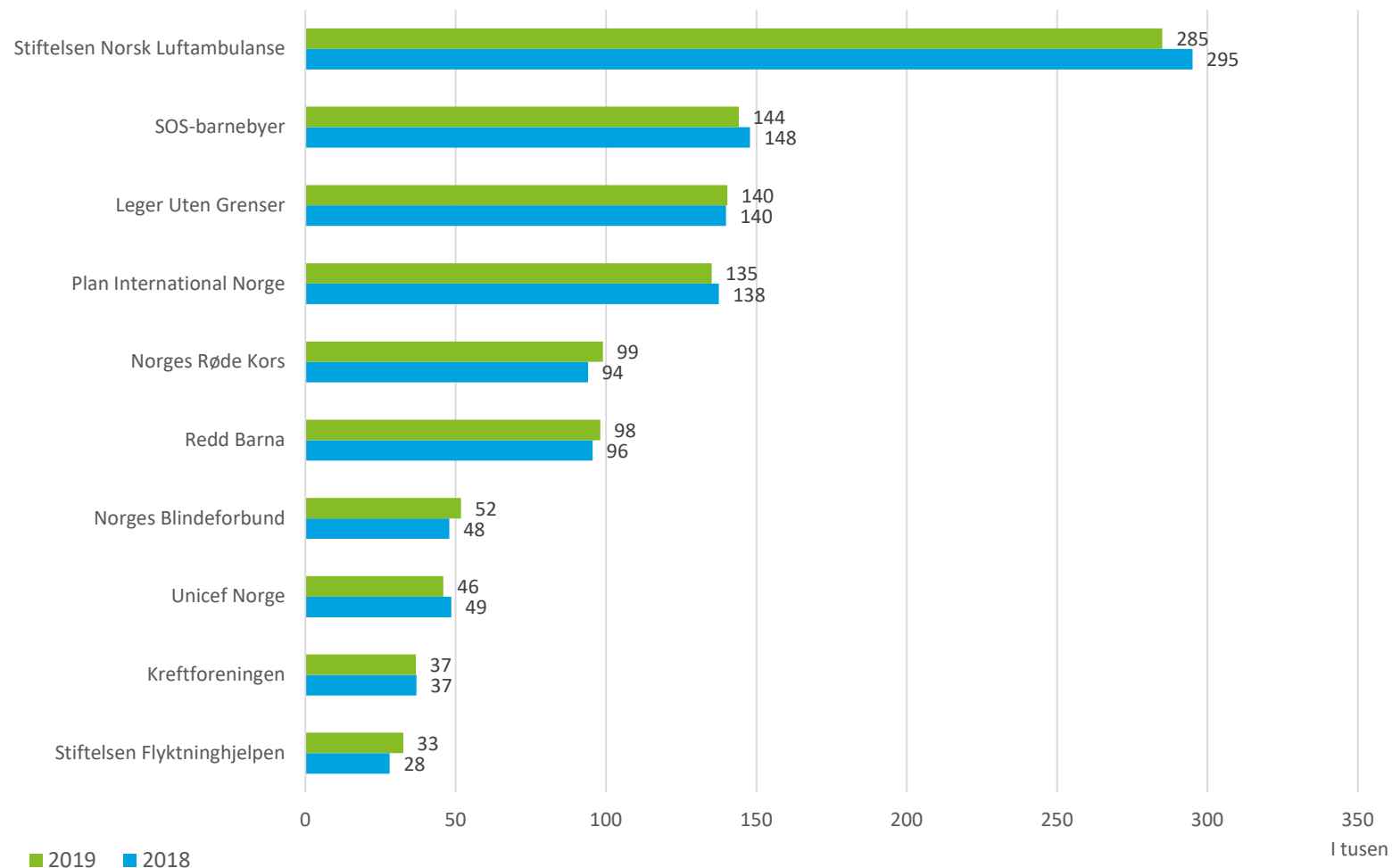
Antall fastgiveravtaler; små endringer for de største



Nivået på antall fastgiveravtaler viser relativt små endringer for organisasjonene med flest fastgiveravtaler.

Stiftelsen Norsk Luftambulans har flest fastgiveravtaler, etterfulgt av SOS-barnebyer og Leger Uten Grenser.

Organisasjoner med størst prosentvis vekst er Sykehusklavnene, Norges Parkinsonforbund og Dråpen i Havet med henholdsvis 150 %, 60 % og 58 %.



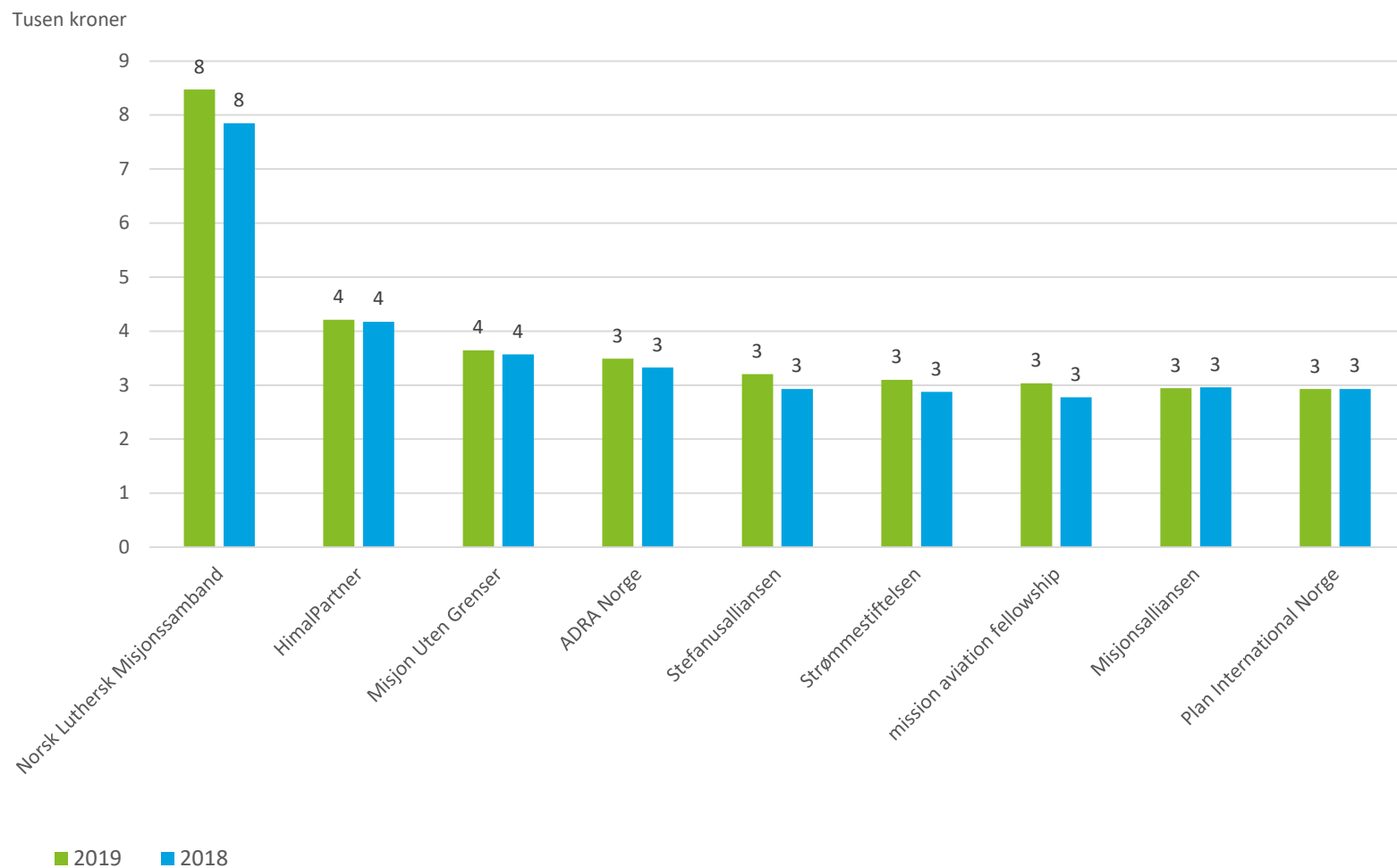
Gjennomsnittlig fastgiverinntekt; øker med 1,5 %



Det er ingen vesentlige endringer i gjennomsnittlig inntekt fra fastgivere, hverken i denne eller i forrige undersøkelse.

Gjennomsnittlig beløp per giver har økt med 1,5 % fra 2 173 kroner i 2018 til 2 205 kroner i 2019. Forrige undersøkelse viste en økning på 1 %.

Norsk Luthersk Misjonssamband mottar i gjennomsnitt 8 000 kroner fra sine fastgivere.



A background image showing several hands of different skin tones cupping a single, glowing heart. The entire image has a teal overlay.

«Vi tror at giverne våre kjenner en sterk tilhørighet til visjonen og målsettingen til Norsk Luthersk Misjonssamband, og at de derfor bidrar raust og trofast i arbeidet – både økonomisk og gjennom frivillighet.»

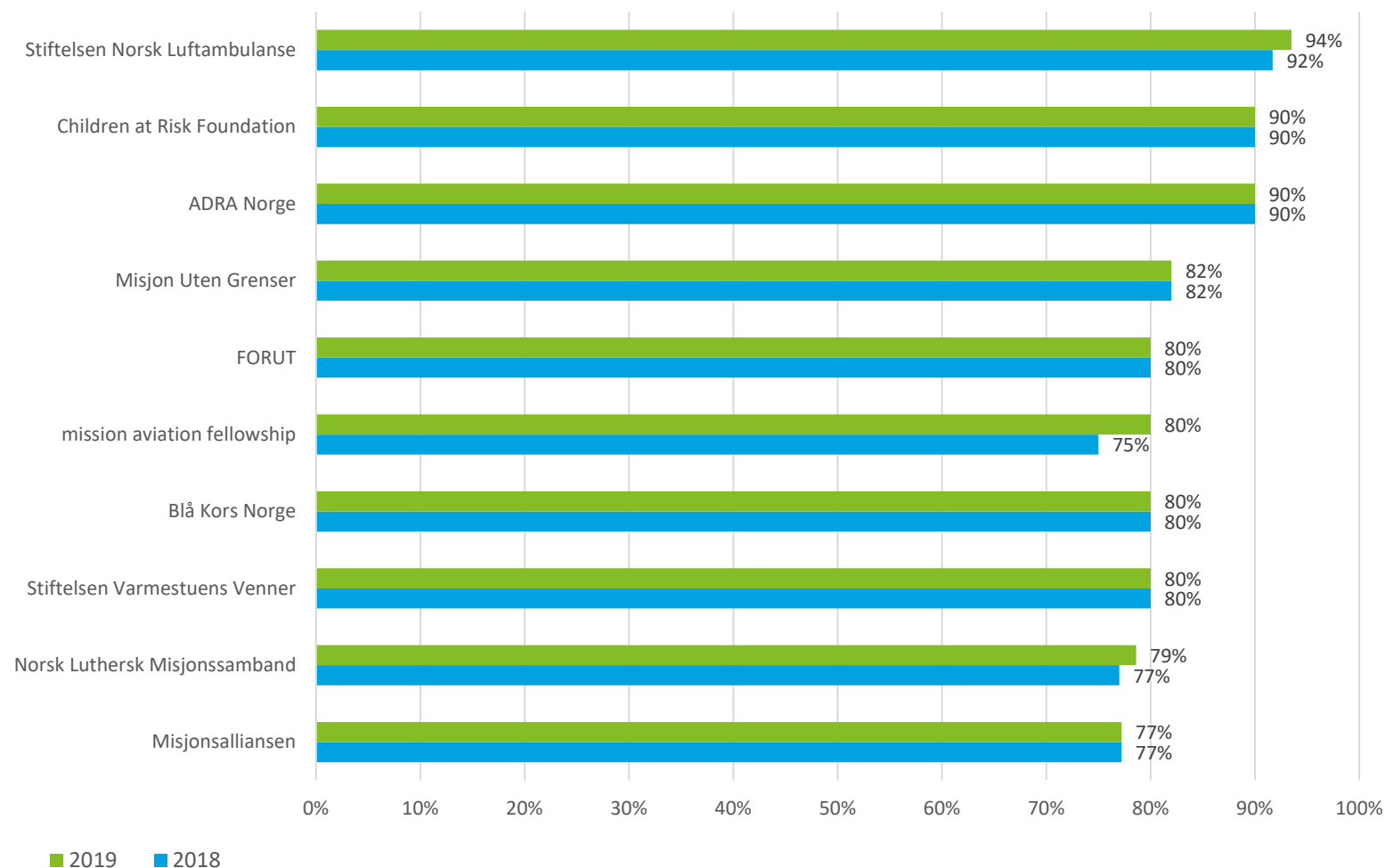
- Norsk Luthersk Misjonssamband

Andel fastgiveravtaler med varighet på fem år eller mer



Organisasjonene har lojale fastgivere som støtter deres arbeid over flere år.

Stiftelsen Norsk Luftambulans, Children at Risk Foundation og ADRA Norge oppgir at 90 % eller mer av deres totale fastgiveravtaler har en varighet på fem år eller mer.

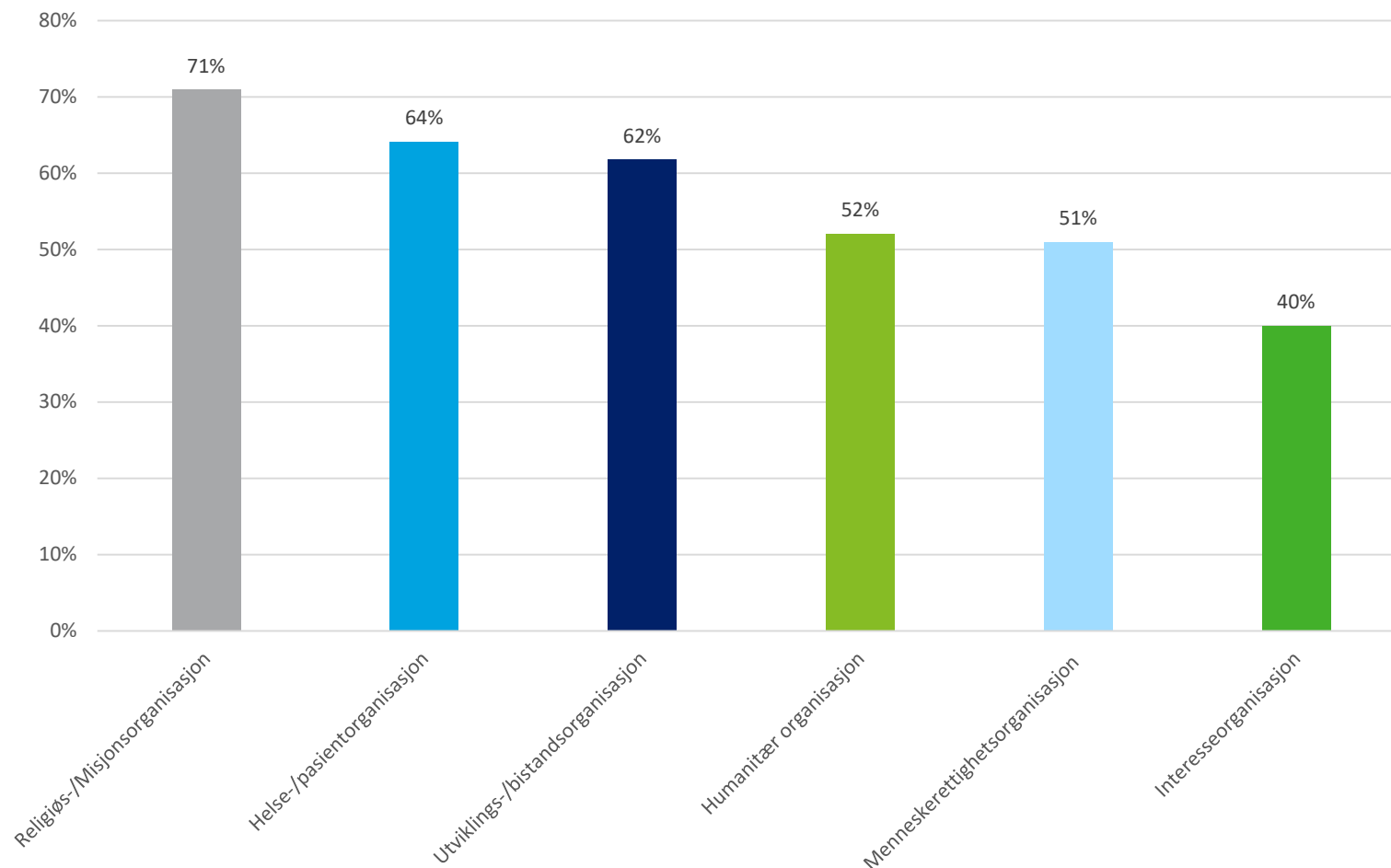


Andel fastgiveravtaler med varighet på fem år eller mer



Religiøse organisasjoner/
misjonsorganisasjoner har størst
andel fastgiveravtaler med
varighet på fem år eller mer.

Grafen viser gjennomsnittlig andel fastgiveravtaler
med varighet på fem år eller mer for de
organisasjonene som har fastgiveravtaler på fem år
eller mer.



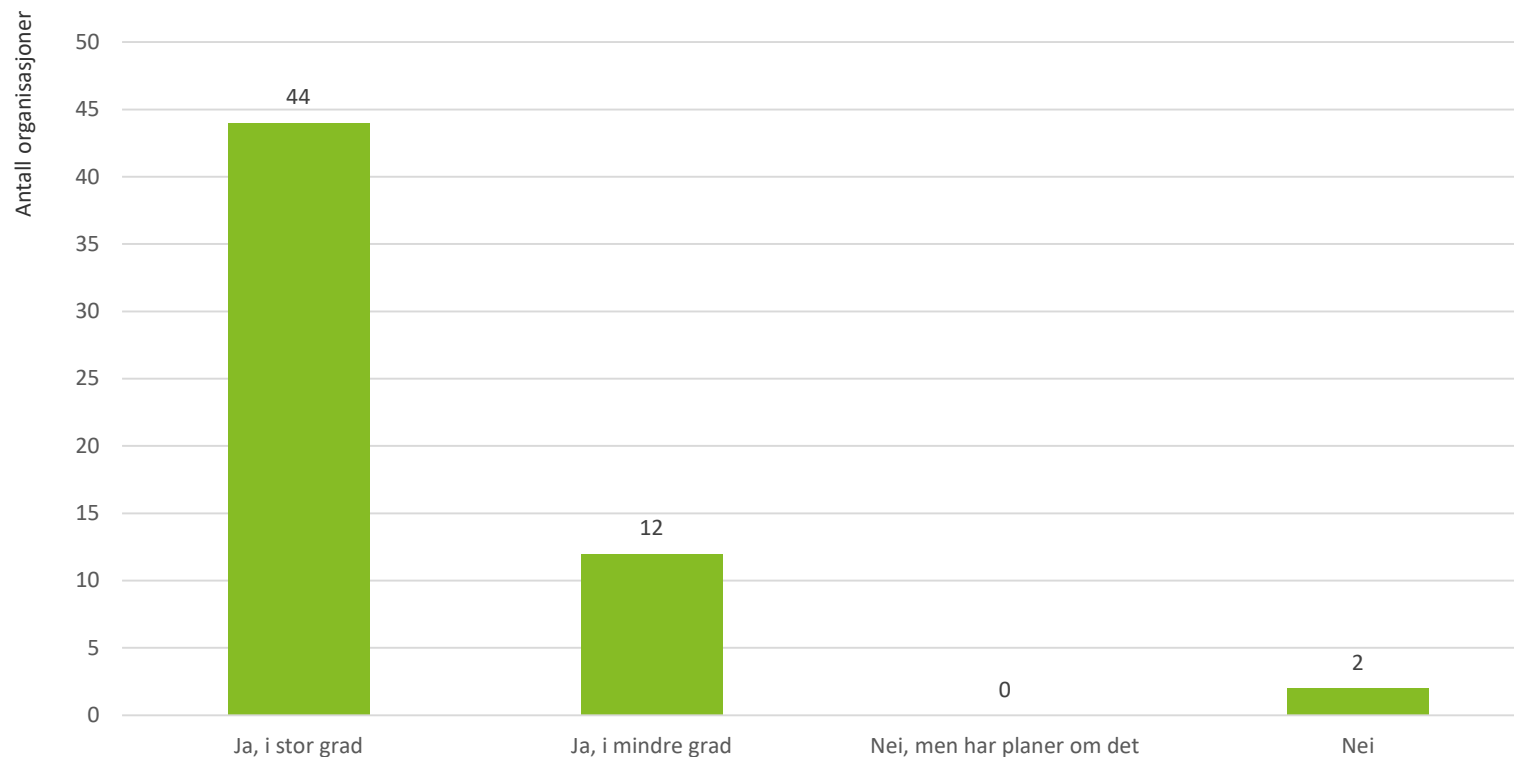
Arbeid med fastgiveravtaler; prioriteres av flere og flere



De fleste av organisasjonene arbeider med å få inntekter fra fastgiveravtaler.

I årets undersøkelse oppgir 76 % at de arbeider med fastgiveravtaler i stor grad. Hele 97 % arbeider med fastgiveravtaler.

Trenden med at flere og flere arbeider med fastgiveravtaler fortsetter.



Antall nye fastgiveravtaler; negativ trend i motsetning til tidligere år

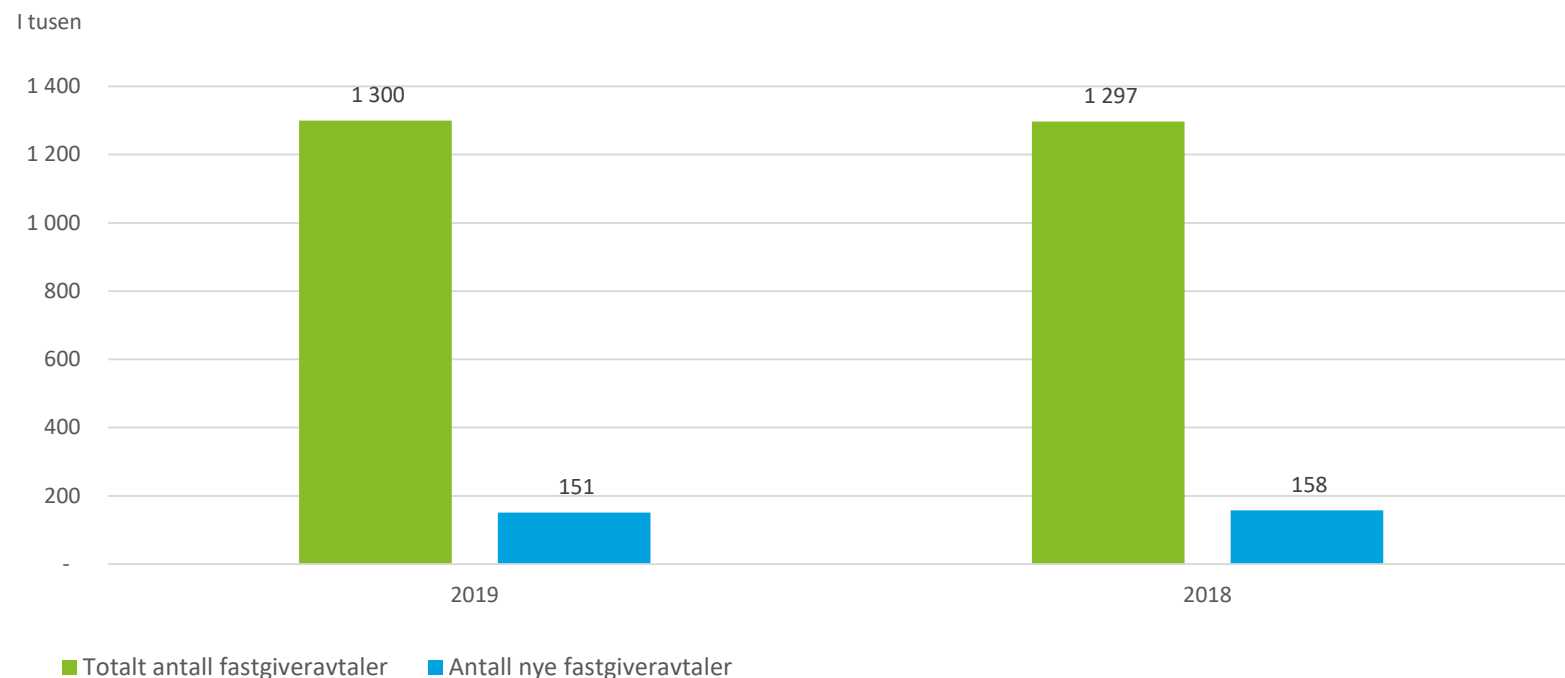


Årets resultat viser en reduksjon i antall nye fastgiveravtaler, i motsetning til betydelige økninger i tidligere år.

Fra tidligere undersøkelser var økningen i nye fastgivere 10 % fra 2013 til 2014, 19 % fra 2014 til 2015 og 22 % fra 2016 til 2017.

For 2019 utgjør nye faddere i fastgiveravtaler 11,6 % av totalt oppgitt antall faddere. I 2018 ble dette oppgitt til å være 12,2 %.

Nye fastgiveravtaler er viktig for å sikre både vekst og hindre nedgang som følge av frafall.



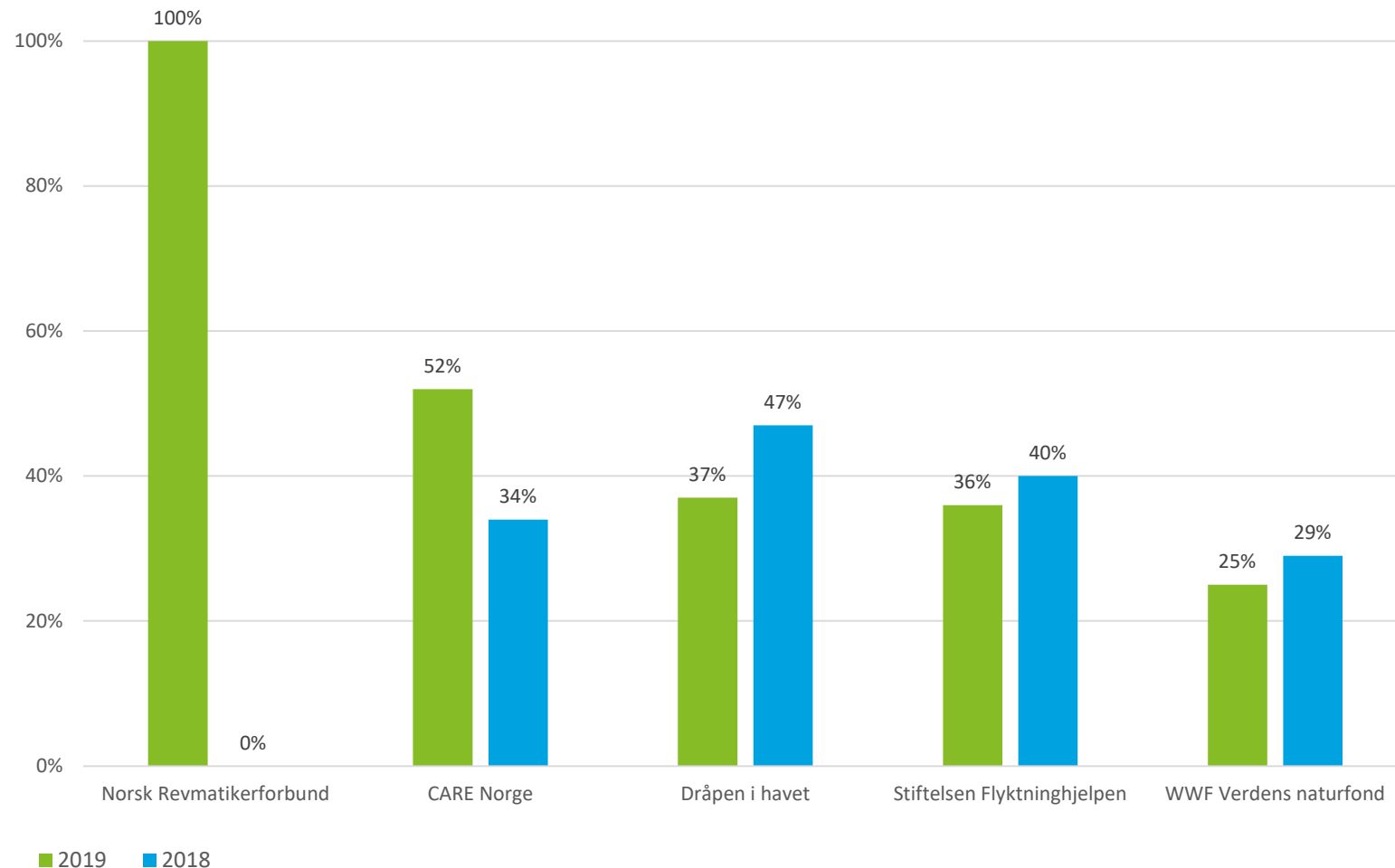
Andel nye fastgiveravtaler i forhold til totalt antall fastgiveravtaler



Betydelig innsats fra flere organisasjoner for å skaffe nye fastgivere.

Det er flere som har en relativt høy andel nye fastgiveravtaler av totalt antall fastgiveravtaler.

Norsk revmatikerforbund startet med fastgiveravtaler i 2019, og har fått mange faste givere det siste året.



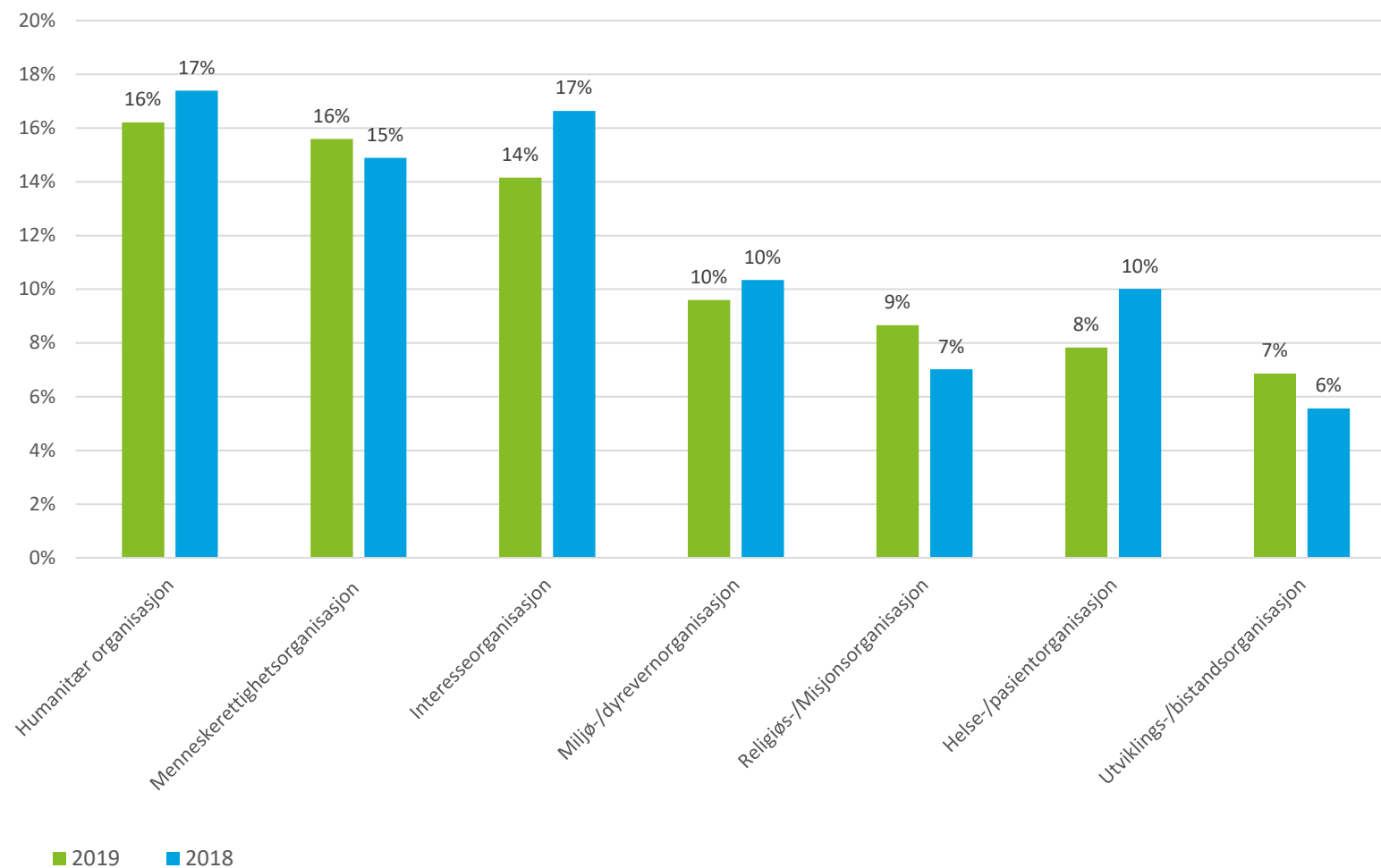
Frafall fastgivere fordelt på underkategorier



Frafallet blant fastgivere er redusert fra 2018 til 2019, men er høyere enn i tidligere undersøkelser.

I 2019 hadde fastgiveravtalene 12 % frafall, mot 13 % i 2018.

Utvikling-/bistandsorganisasjoner, helse-/pasientorganisasjoner og religiøse organisasjoner/misjonsorganisasjoner opplever minst frafall blant fastgivere.



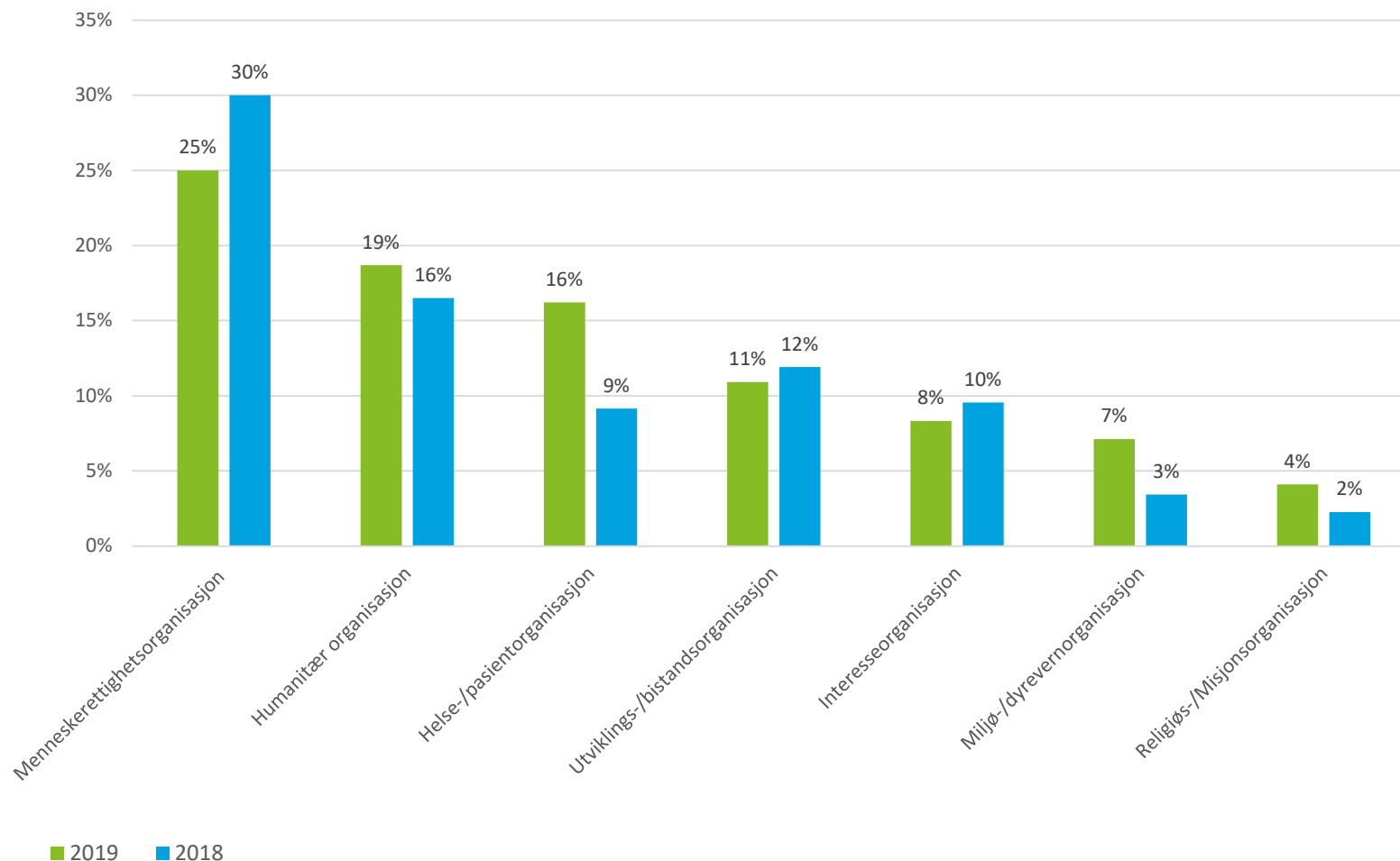
Andel frafall av fastgivere 12 måneder etter første innbetaling



Sammenlignet med tidligere undersøkelser er det gjennomsnittlige frafallet redusert, men har økt noe fra 2018.

Gjennomsnittlig frafall 12 måneder etter første innbetaling er 13 % i 2019, og 11 % i 2018. Til sammenligning var det 13,6 % i 2017, og 15,4 % i 2016.

Religiøse organisasjoner/misjonsorganisasjoner og miljø-/dyrevernsorganisasjoner opplever svært lite frafall av fastgivere ett år etter første innbetaling.



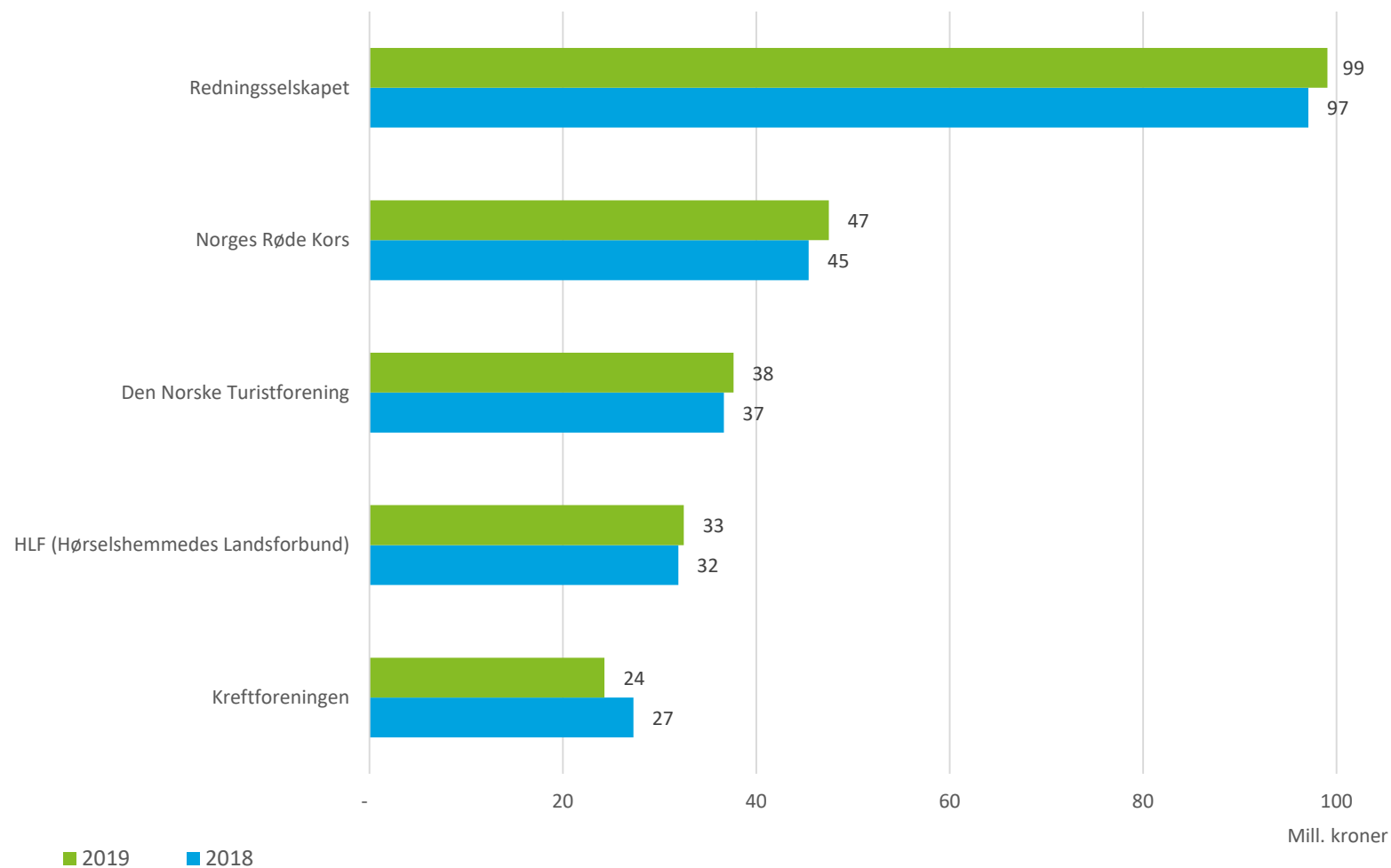
Medlemsinntekter; små endringer



Medlemskontingenter har økt med 0,8 %.

Medlemsinntektene utgjør 305 millioner i 2019 mot 302 millioner i 2018. Inntekter fra medlemskontingenter utgjør 1,5 % av totale inntekter i 2019 og 1,7 % i 2018.

Oversikten viser de fem organisasjonene med høyest medlemsinntekter.



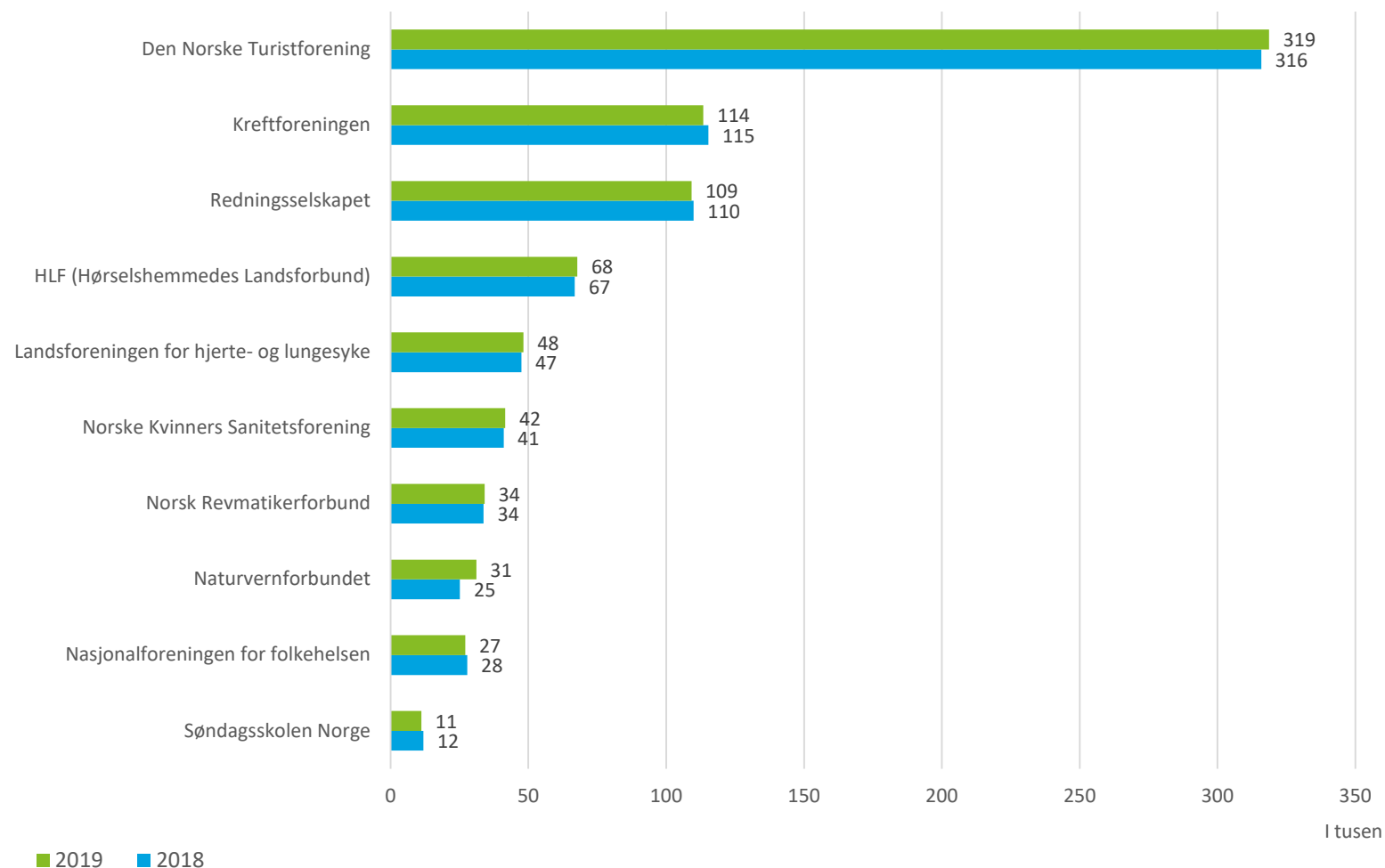
Antall medlemmer; viktig for organisasjonene



Medlemsantallet ligger veldig stabilt for samtlige organisasjoner.

Totalt har organisasjonene oppgitt 1 160 688 medlemmer i 2019 og 1 155 619 medlemmer i 2018. Antall medlemmer har økt med 0,4 %. Gjennomsnittlig inntekt per medlem utgjør 225 kroner i 2019 og 2018.

I likhet med tidligere er det DNT som har flest medlemmer med et medlemstall på over 300 000.



Inntekter fra aksjoner; betydelig økning på grunn av TV-aksjonen

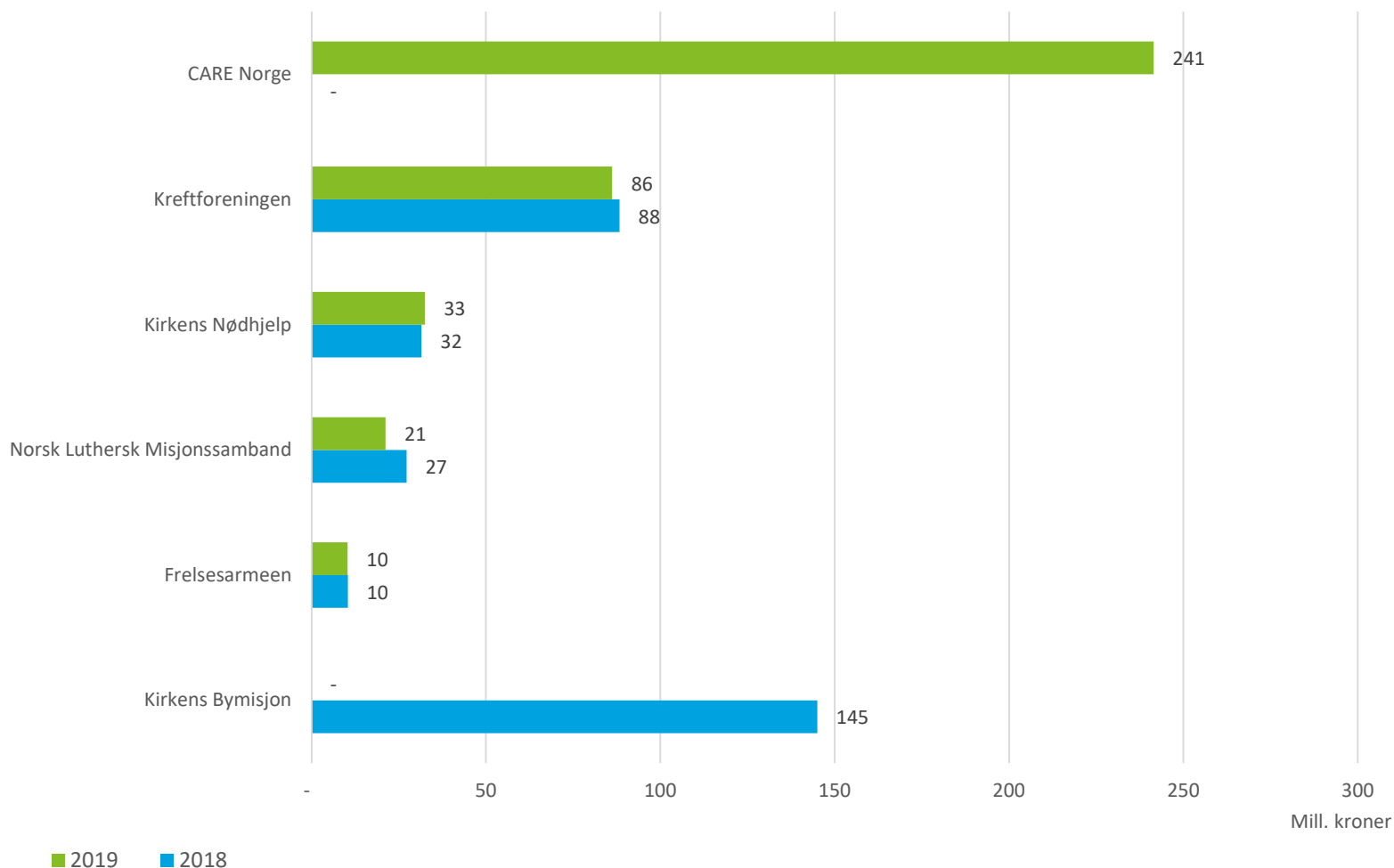


Inntekter fra TV-aksjonen utgjør en vesentlig del av inntekter fra aksjoner.

CARE Norge hadde TV-aksjonen i 2019, hvor det ble samlet inn 241 millioner til arbeid for kvinner i noen av verdens fattigste land. I 2018 ble TV-aksjonen gjennomført til inntekt for Kirkens Bymisjon.

Totale inntekter fra aksjoner utgjør 403 millioner i 2019 mot 313 millioner i 2018, som tilsvarer en økning på 28,8 %. Økningen kan hovedsakelig tilskrives økte inntekter fra TV-aksjonen.

Inntekter fra aksjoner omfatter TV-aksjoner, artistgallaer, store arrangementer og lignende.



A background image showing several hands of different skin tones cupping a small globe of the Earth. The image is overlaid with a semi-transparent teal color.

«I år ble bøssa digital, og TV-aksjonen samlet inn over 228 millioner kroner til plast i havet på tross av en pandemi, at næringslivet sliter og at hovedmålgruppen av givere til TV-aksjonen er over 60 år og derav mindre digitale. Det er et bevis på at det er mulig å lykkes også med digitale aksjoner.»

– WWF Verdens naturfond

Innsamling i forbindelse med uforutsette og langvarige nødsituasjoner

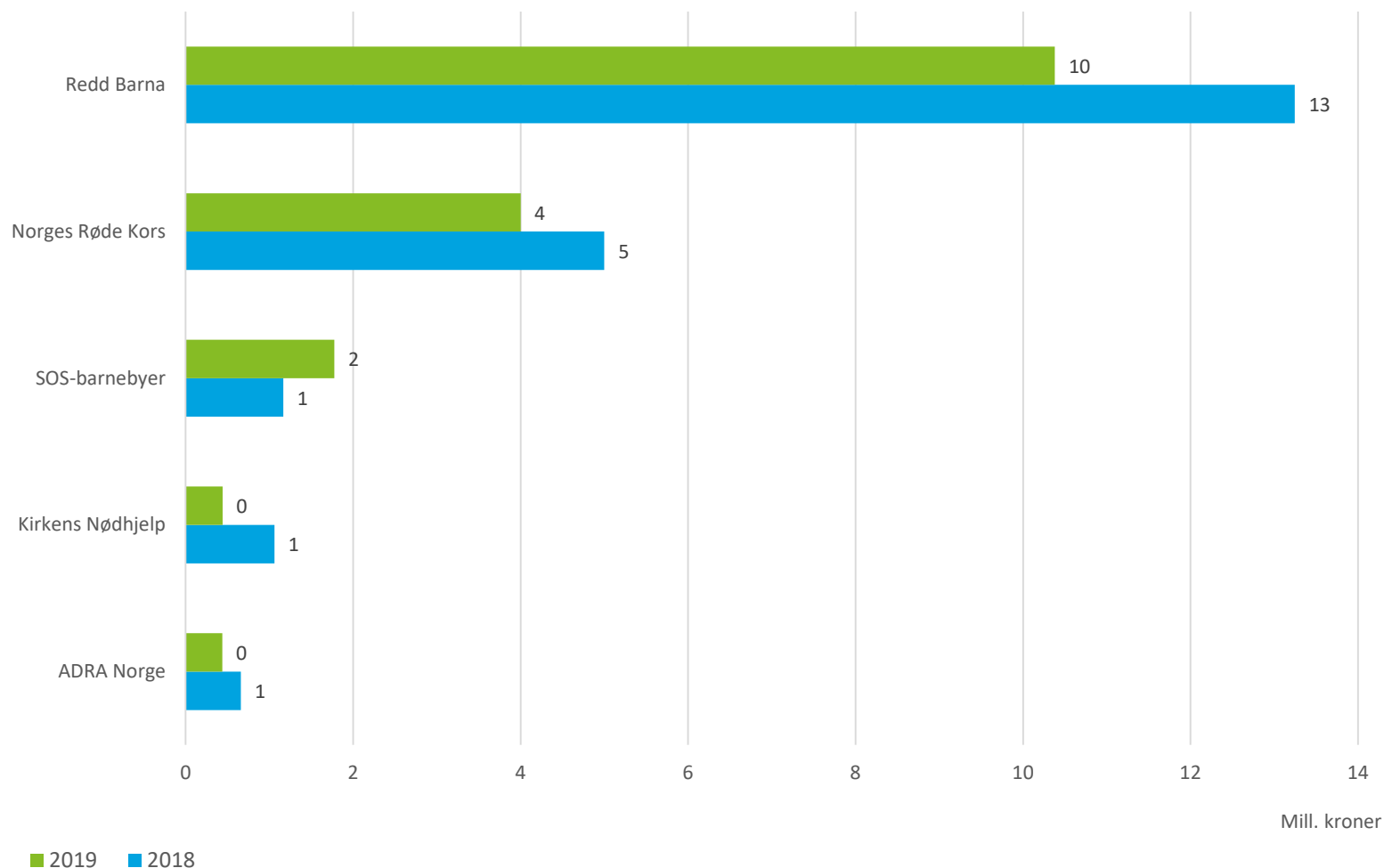


Det er samlet inn relativt lite til uforutsigbare og langvarige nødsituasjoner sammenlignet med tidligere år.

I 2019 ble det samlet inn 17,8 millioner i forbindelse med uforutsette og langvarige nødsituasjoner, mot 20,4 millioner i 2018. Det tilsvarer en reduksjon på 12,3 %.

Inntekter fra innsamling i forbindelse med uforutsette og langvarige nødsituasjoner har vært vesentlig høyere i enkelte år. I 2015 ble det gjennomført flere store innsamlingsaksjoner som ga 214 millioner i inntekter.

Inntektskategorien defineres som innsamlinger i forbindelse med nødsituasjoner eller katastrofer som er ekstraordinære tiltak ved en plutselig, uforutsett eller langvarig hendelse.



Testamentariske gaver; betydelig økning

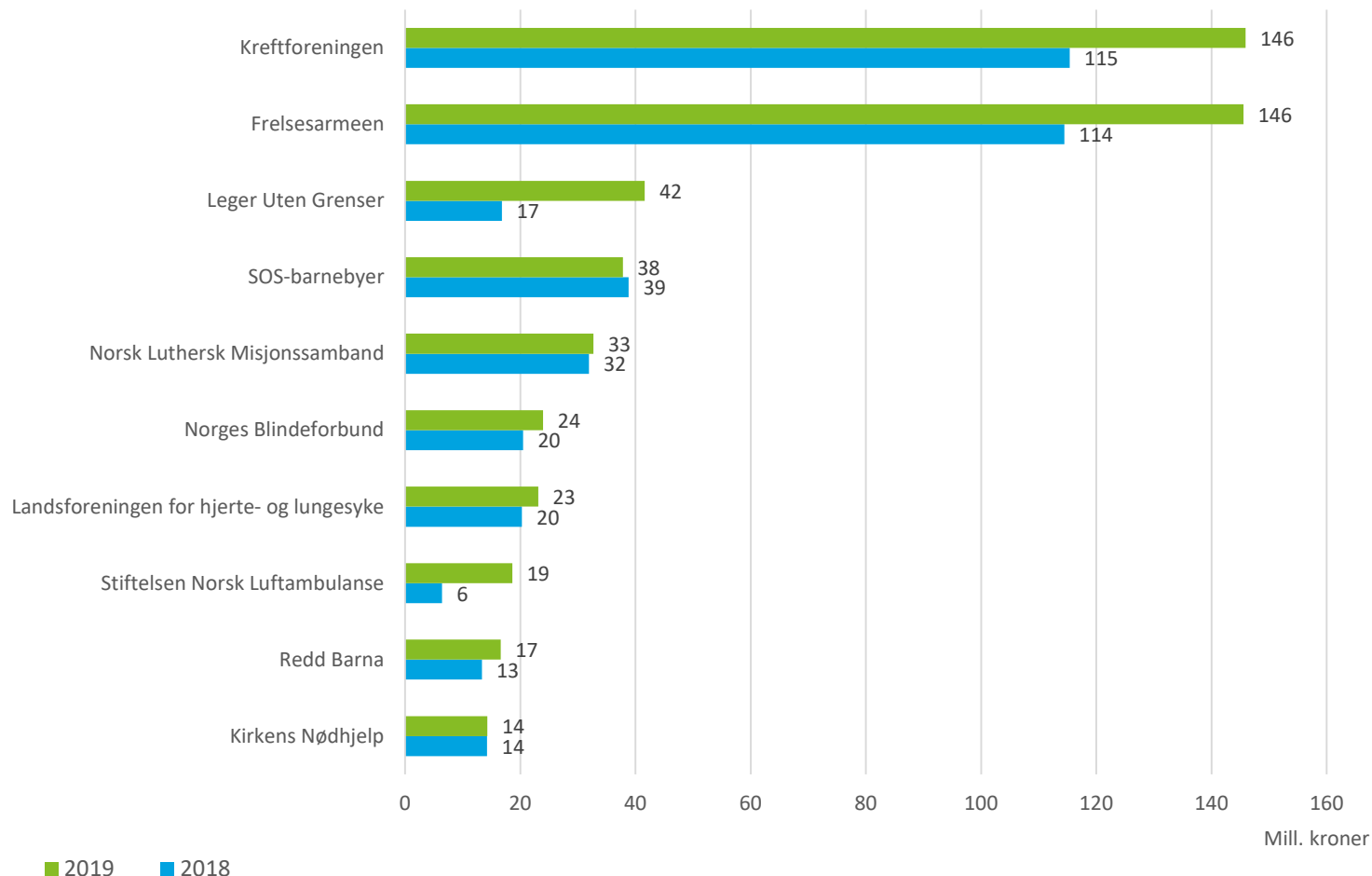


Testamentariske gaver utgjør 571 millioner i 2019 mot 451 millioner i 2018, en økning på 26,6 %.

Testamentariske gaver er generelt en uforutsigbar inntektskilde som kan variere mye fra år til år. Det er et langsiktig arbeid. I snitt tar det 10 år fra en gave blir testamentert, til organisasjonen mottar pengene.

Testamentariske gaver utgjør om lag 3 % av totale inntekter. For enkelte organisasjoner er testamentariske gaver en svært viktig inntektskilde. Kreftforeningen og Frelsesarmeen mottar flest testamentariske gaver. Størst vekst har Leger Uten Grenser, med en økning på 147 % fra 2018 til 2019.

Hele 83 % av organisasjonene oppgir at de arbeider med testamentariske gaver. I 2018 samlet bransjen seg om en felles informasjonskampanje om arv og testamentariske gaver. 36 organisasjoner gikk sammen om konseptet "La ditt hjerte banke videre for din hjertesak". Kampanjen ble videreført for 2019.

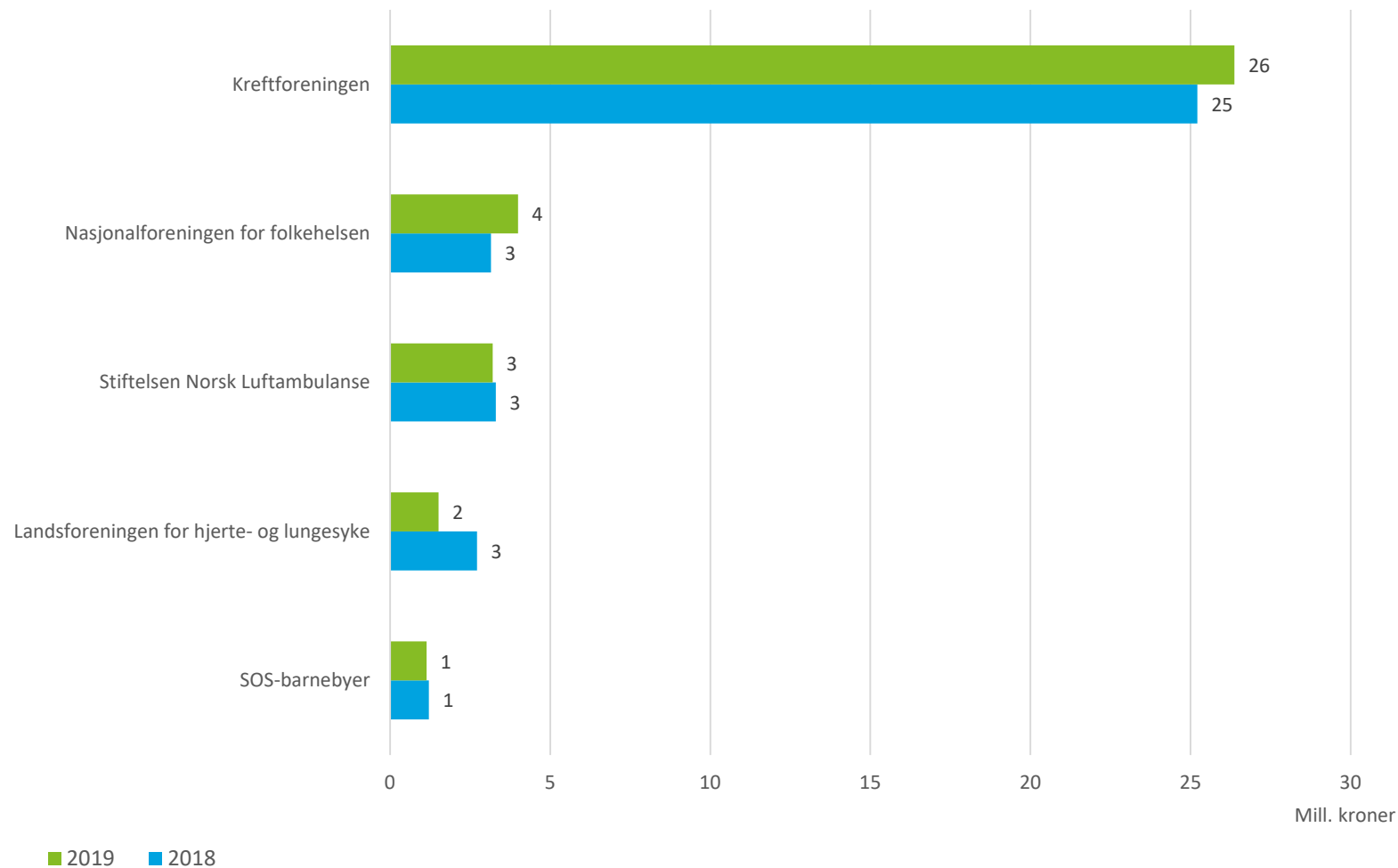


Minnegaver

Minnegaver er en stabil inntektskilde for de organisasjonene som mottar mest.

I 2019 utgjorde minnegaver 44 millioner mot 43 millioner i 2018, tilsvarende 0,2 % av totale inntekter. Det er en markant økning i fra forrige rapport, hvor minnegaver utgjorde 29 millioner i både 2017 og 2016.

Kreftforeningen står for 57 % av totale minnegaver.



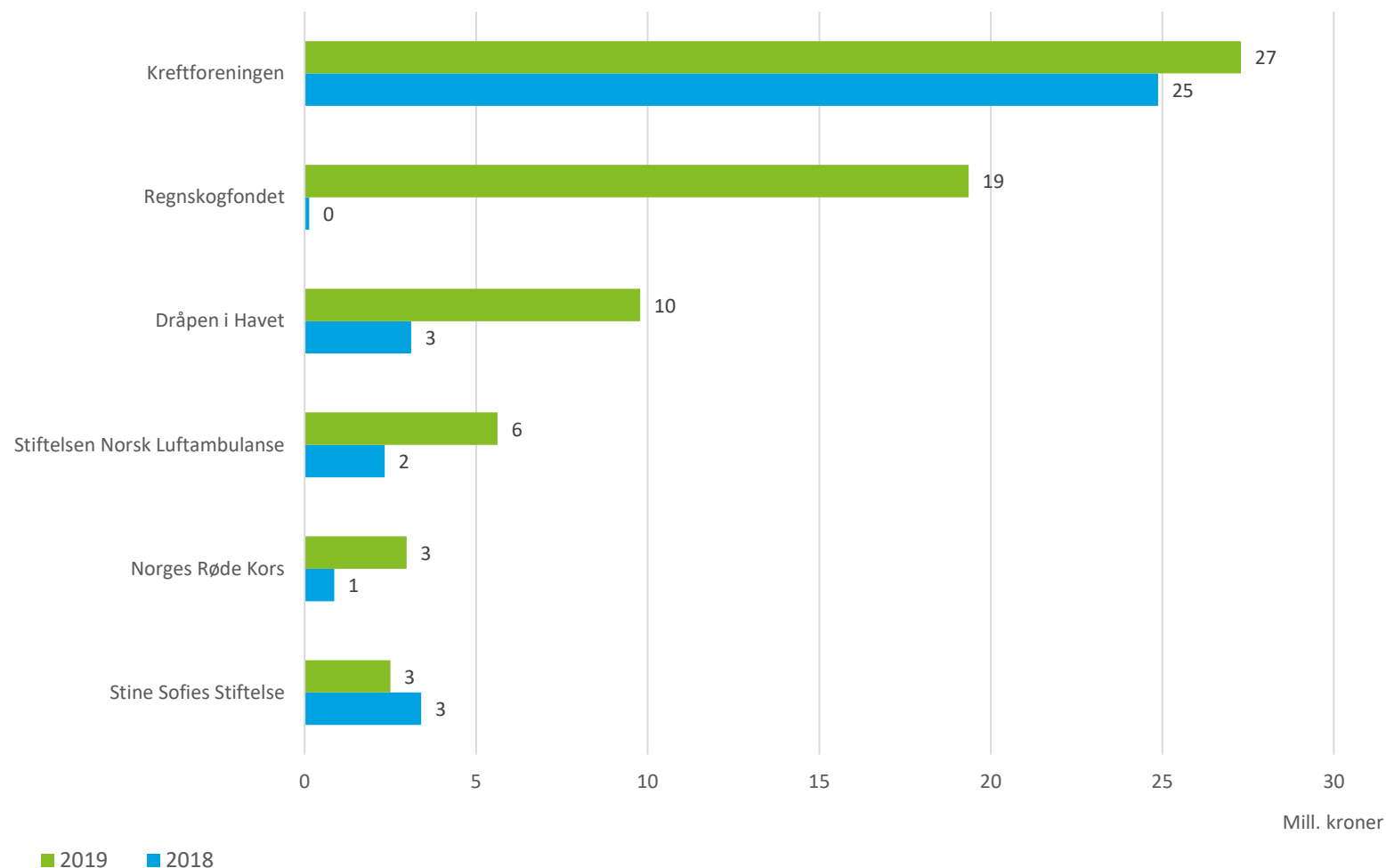
Facebook; betydelig økning

Facebook Donate har hatt en eksplosiv vekst siden lanseringen i 2017.

Totalt er det samlet inn 68 millioner i 2019 mot 49 millioner i 2018, en økning på omtrent 39 %. Til sammenligning ble det samlet inn 5,8 millioner i 2017 og 2,8 millioner i 2016.

98 % av organisasjonene bruker Facebook som innsamlingskanal. Facebook er i tillegg på andreplass av innsamlingskanalene som er mest inntektsgivende.

Innsamling gjennom Facebook Donate er en plattform hvor privatpersoner kan starte innsamlingsaksjoner på vegne av ideelle organisasjoner.



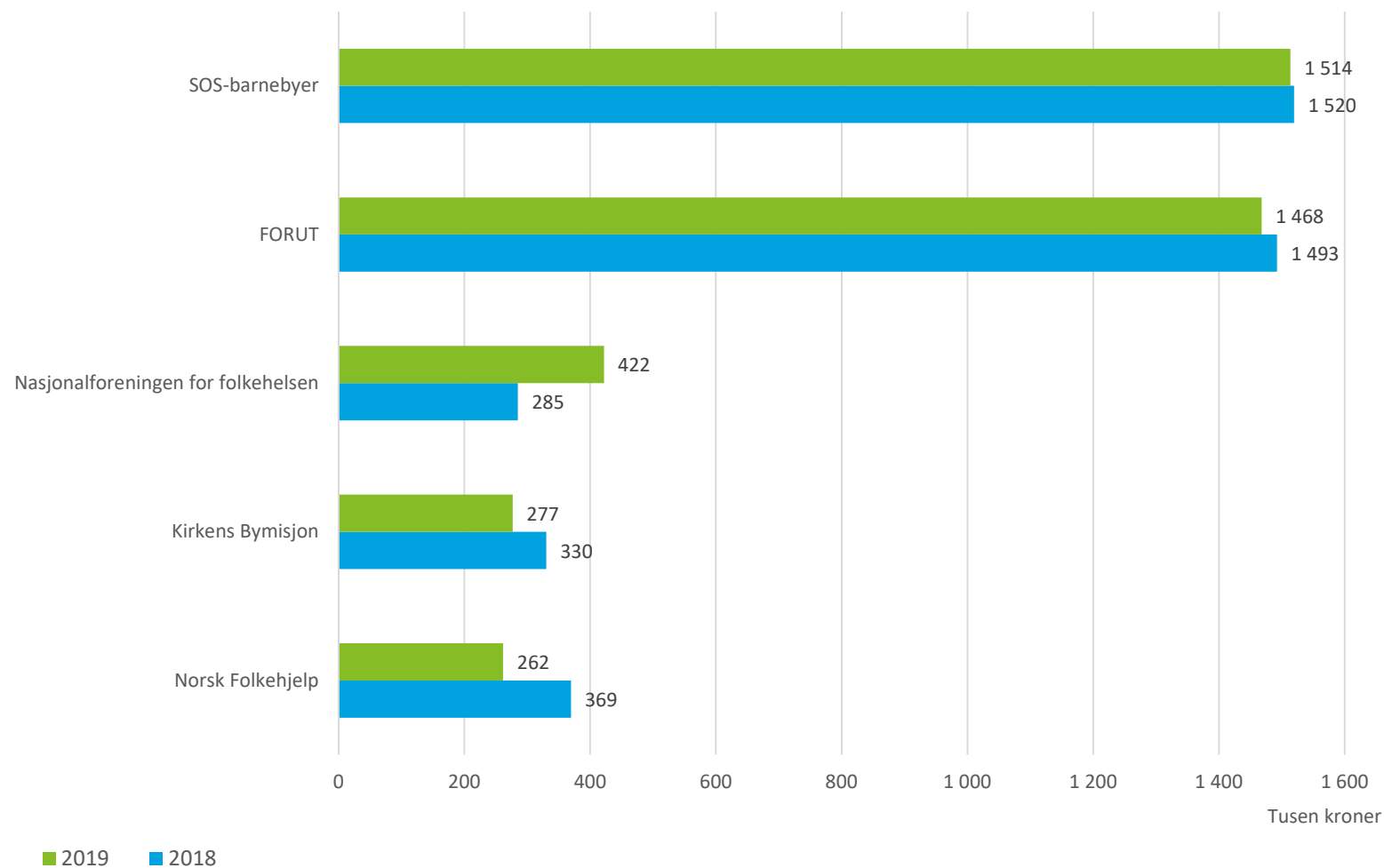
Donasjonsbasert crowdfunding

57 % av organisasjonene arbeider med donasjonsbasert crowdfunding.

I 2019 ble det samlet inn 4,4 millioner ved hjelp av donasjonsbasert crowdfunding, mot 5 millioner i 2018, en reduksjon på 11,5 %.

SOS-barnebyer og FORUT samlet inn mest inntekter via donasjonsbasert crowdfunding.

Donasjonsbasert crowdfunding er innsamlinger via Spleis, Bidra og andre folkefinansieringstjenester.



A background image showing several hands of different skin tones cupping a small globe of the Earth. The image is overlaid with a semi-transparent teal color.

«I 2020 har vi sett at giverne i økende grad gir til innsamlingskampanjer, og da særlig via Facebook. Spesielt enkelte nødhjelpsinnsamlinger har vært svært vellykkede, og vi ser også at mange velger å opprette egne innsamlinger både på Facebook og via andre crowdfunding- plattformer.»

- SOS-barnebyer

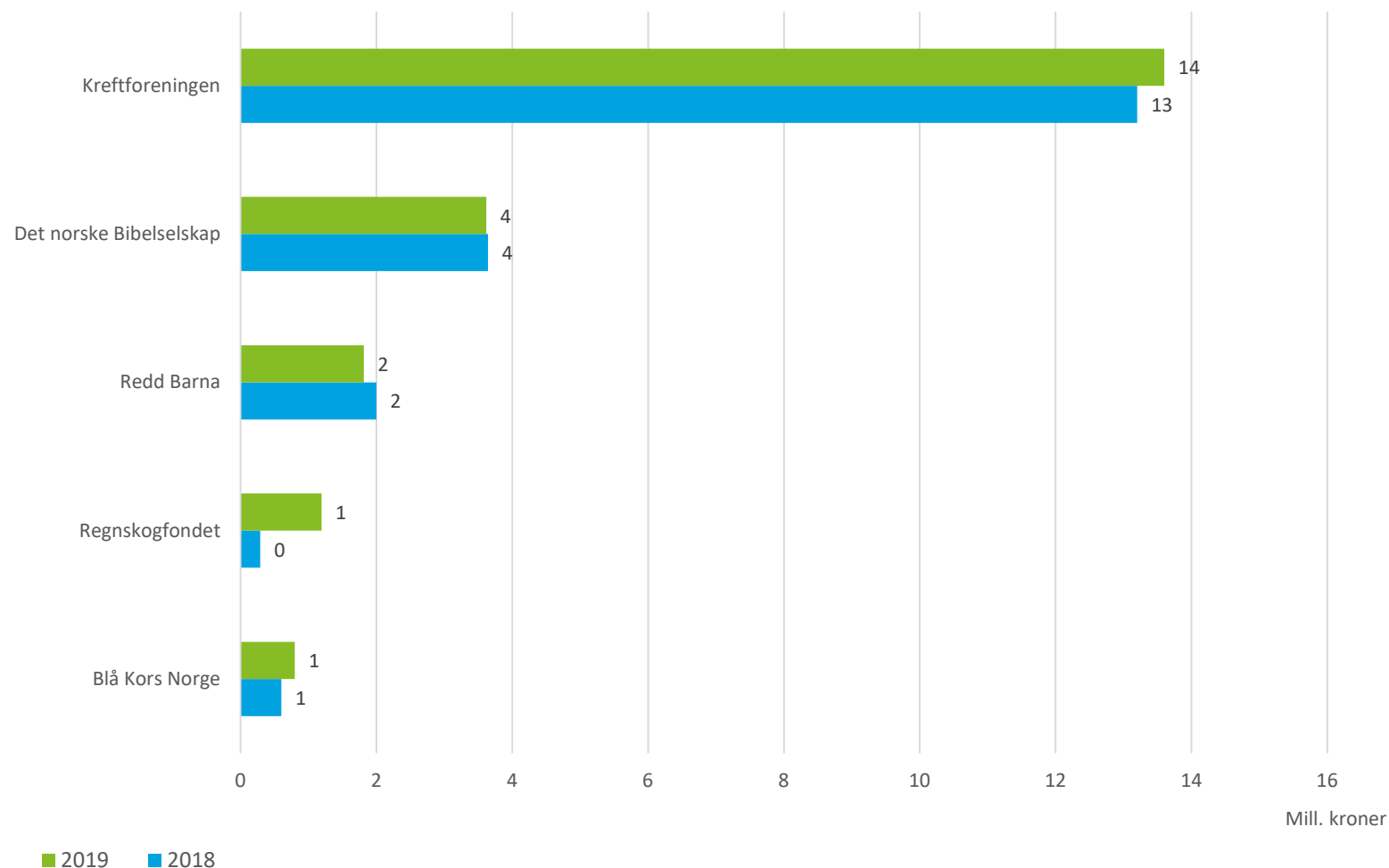
Inntekter fra andre innsamlinger initiert av andre



Inntekter fra andre innsamlinger initiert av andre er stabil. I tidligere undersøkelser har de variert betydelig fra år til år.

I 2019 ble det samlet inn 24 millioner mot 23 millioner i 2018.

Inntekter fra andre innsamlinger initiert av andre er innsamlinger som ikke er samlet inn via Facebook, donasjonsbasert crowdfunding eller minnegaver.



Inntekter fra næringsliv; et tøffere marked



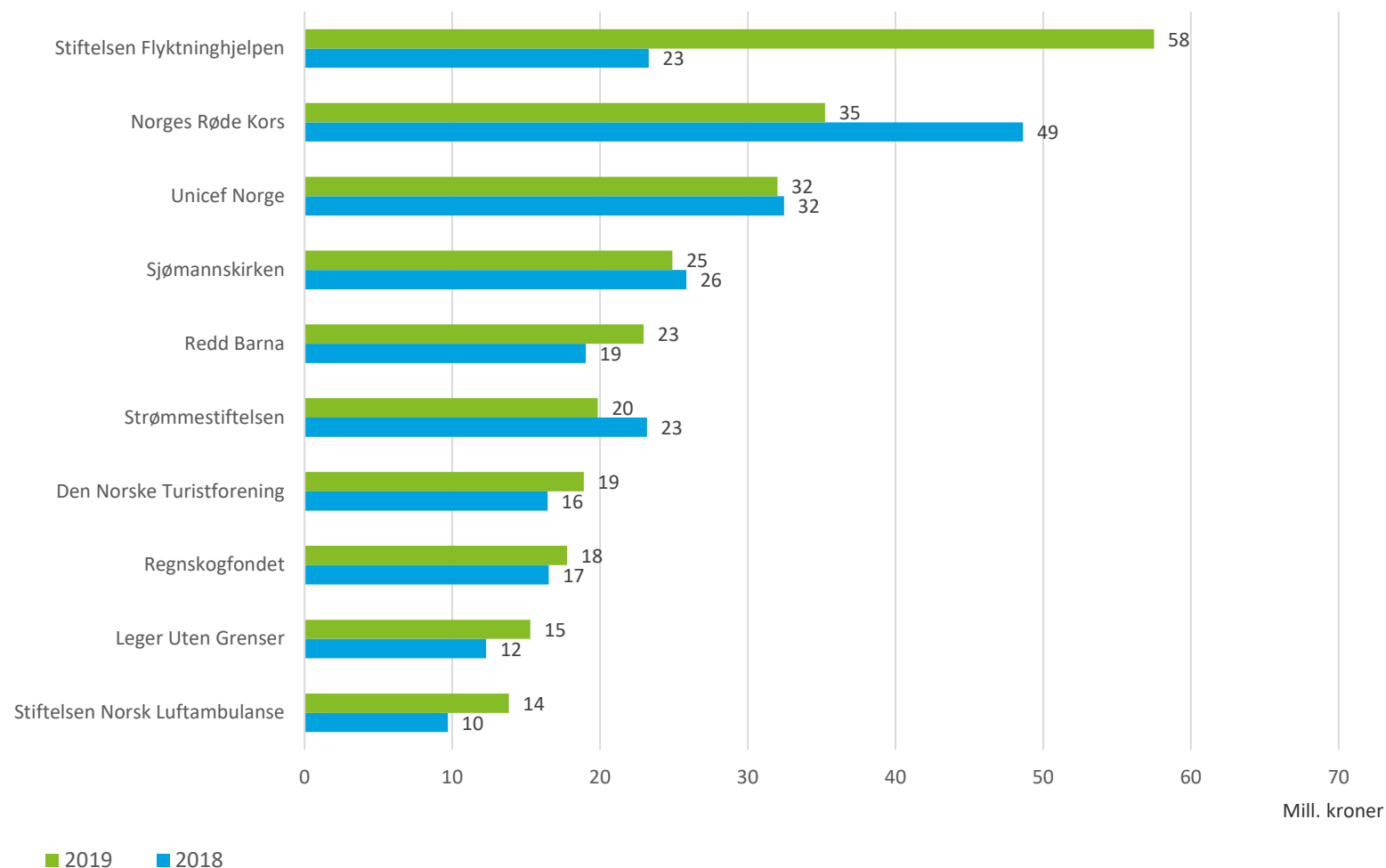
Økende grad vanskelig å få økonomisk støtte fra norsk næringsliv.

Ifølge Siri Nodland fra Norges Innsamlingsråd donerer næringslivet oftere kompetanse til organisasjoner. Avtalene inngås også for kortere perioder enn før og fornyes oftere kun for et år av gangen.

I 2019 utgjorde inntekter fra næringslivet 358 millioner, mot 369 millioner i 2018, en reduksjon på 3 %.

Totalt er det 83 % som oppgir at de i større eller mindre grad arbeider med inntekter fra næringslivet.

Stiftelsen Flyktningshjelpen mottar mest fra næringslivet i 2019. De oppnådde en vekst på 147 % fra 2018.



A background image showing several hands of different skin tones cupping a small globe of the Earth. The image is overlaid with a semi-transparent teal color.

«Vi har gjennom flere år fokusert på langsiktige strategiske partnerskap med norsk og globalt næringsliv, og opplever stor interesse fra næringslivet for denne type partnerskap. En viktig suksessfaktor har vært å fokusere på hvordan vi sammen kan levere mer effektiv og bedre hjelp til millioner av flyktninger i krig- og konfliktområder.»

- Stiftelsen Flyktningshjelpen

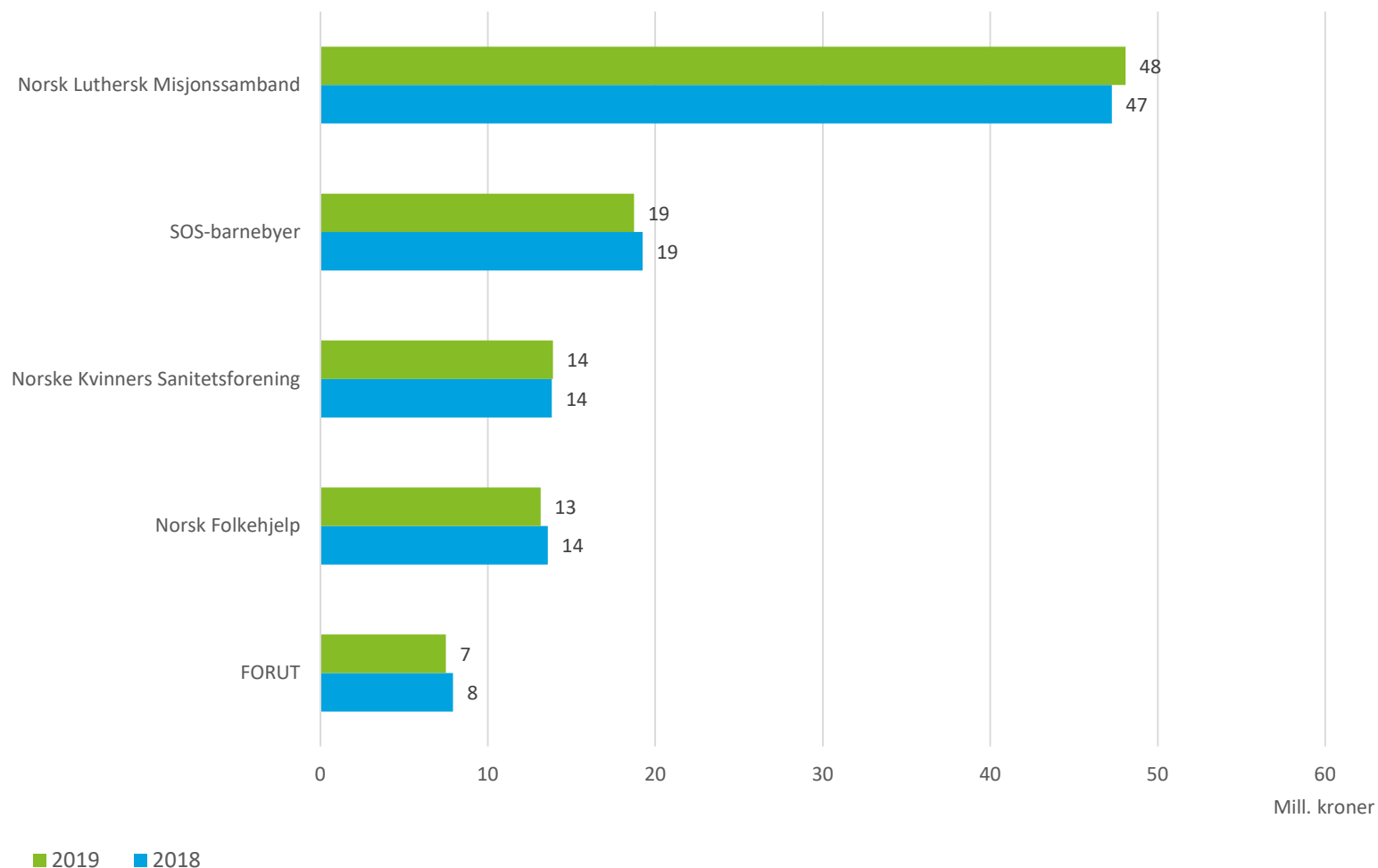
Inntekter fra skoler, foreninger og lag; på samme nivå som i fjor



Inntekter fra skoler, foreninger og lag har vært svært stabile de senere årene.

I 2019 er det samlet inn 124 millioner mot 119 millioner i 2018.

I likhet med tidligere år er det Norsk Luthersk Misjonssamband og SOS-barnebyer som mottar mest fra skoler, foreninger og lag.



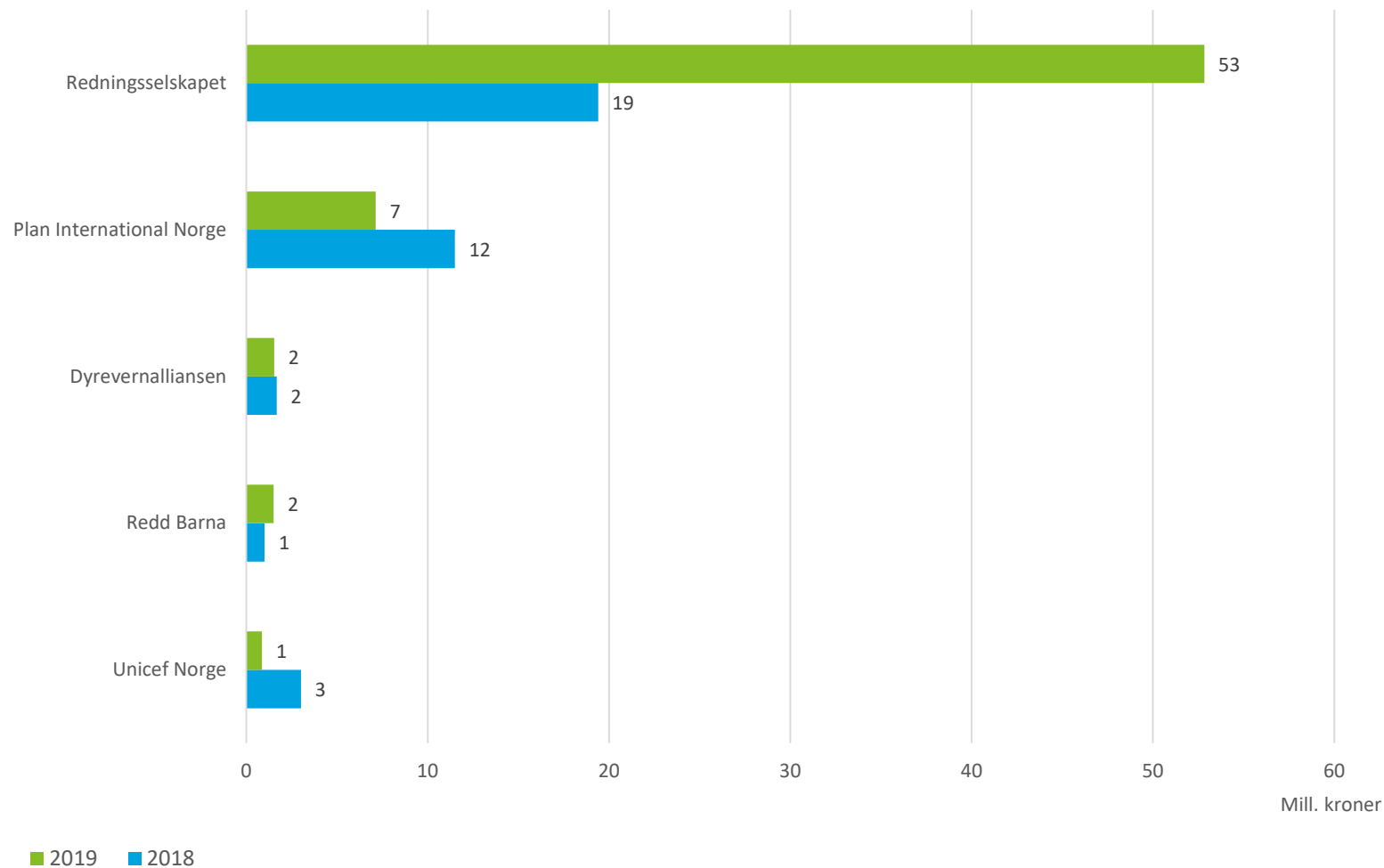
Inntekter fra «major donors»

Internasjonalt utgjør inntekter fra «major donors» en vesentlig inntektskilde for mange organisasjoner. I Norge er det relativt få organisasjoner med betydelige inntekter fra «major donors».

Redningsselskapet mottar gaver til anskaffelse av nye redningsskøyter.

Inntekter fra «major donors» utgjorde 67 millioner i 2019 mot 40 millioner i 2018, en økning på 70 %.

«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.



Alternative gaver; reduksjon fra i fjor

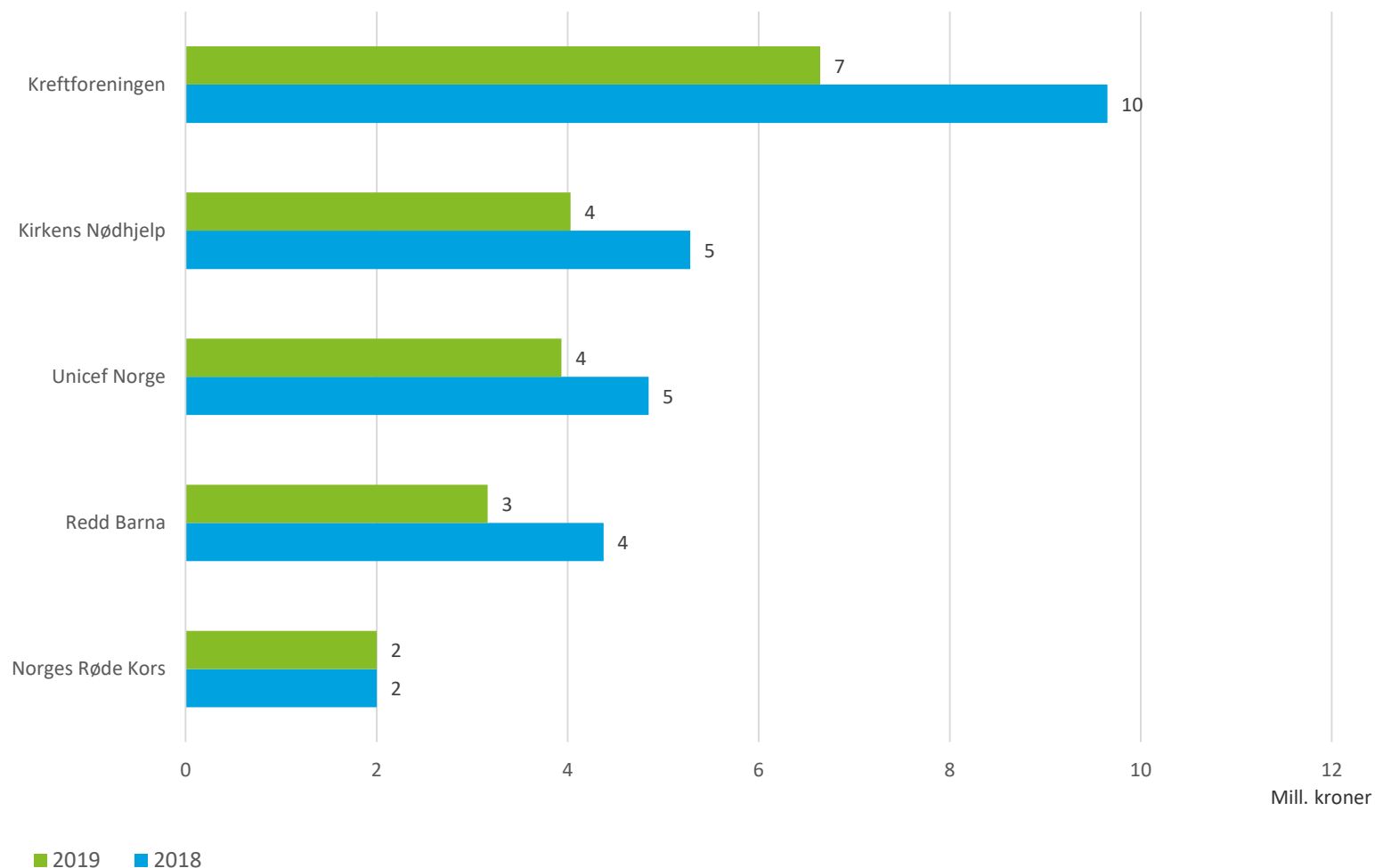


Inntekter fra alternative gaver har hatt en negativ utvikling fra forrige undersøkelse.

Organisasjonene mottok alternative gaver til en verdi av 24 millioner i 2019 mot 29 millioner i 2018.

55 % av organisasjonene oppgir at de arbeider med 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.



Øvrige innsamlinger og gaver; reduksjon på 4 %

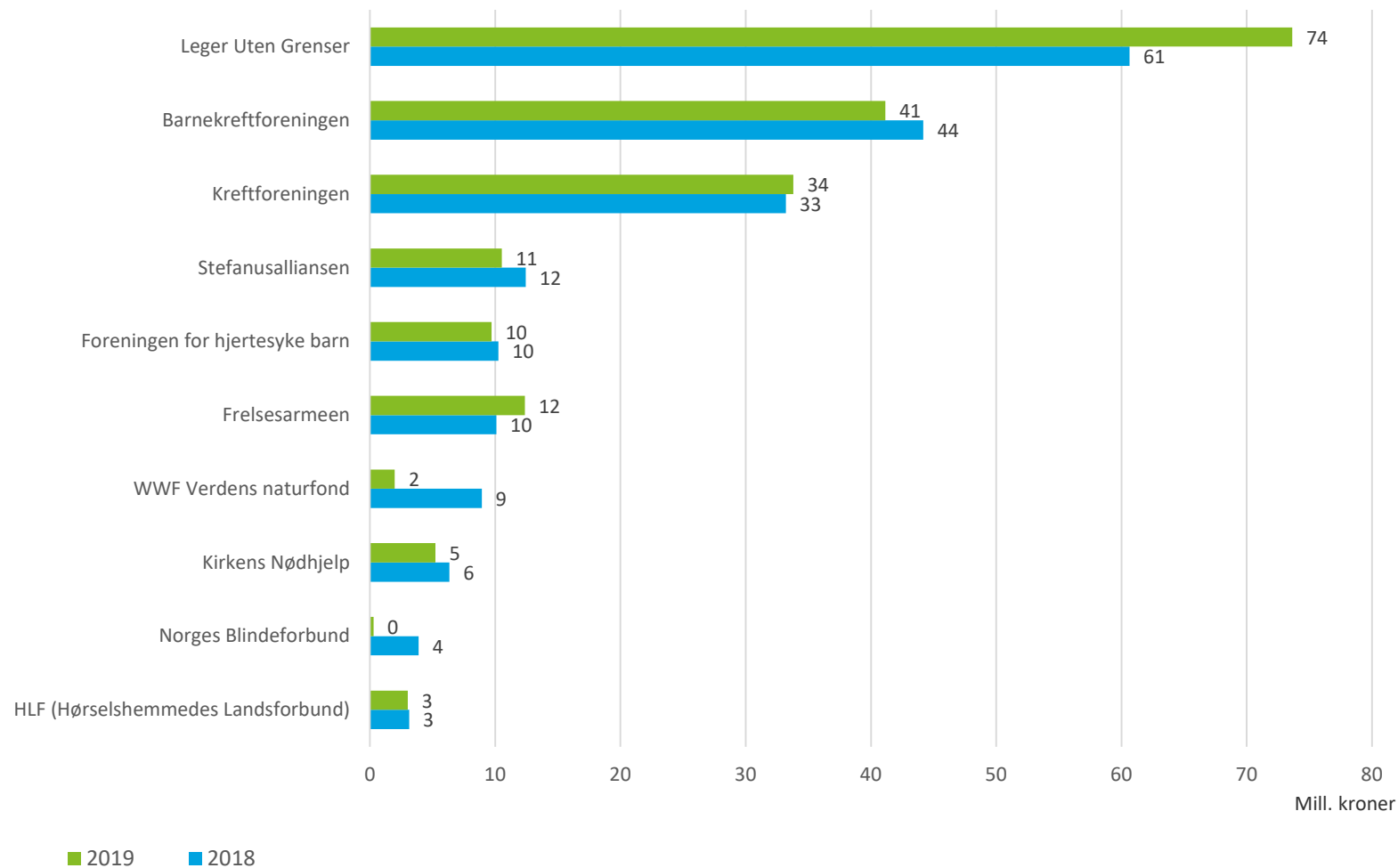


Det ser ut til å være en negativ trend for øvrige innsamlinger og gaver.

I 2019 utgjorde øvrige inntekter og gaver 200 millioner mot 208 millioner i 2018.

88 % av organisasjonene arbeider med øvrige innsamlinger og gaver.

Øvrige innsamlinger og gaver omfatter gaver som ikke faller inn under de øvrige kategoriene.



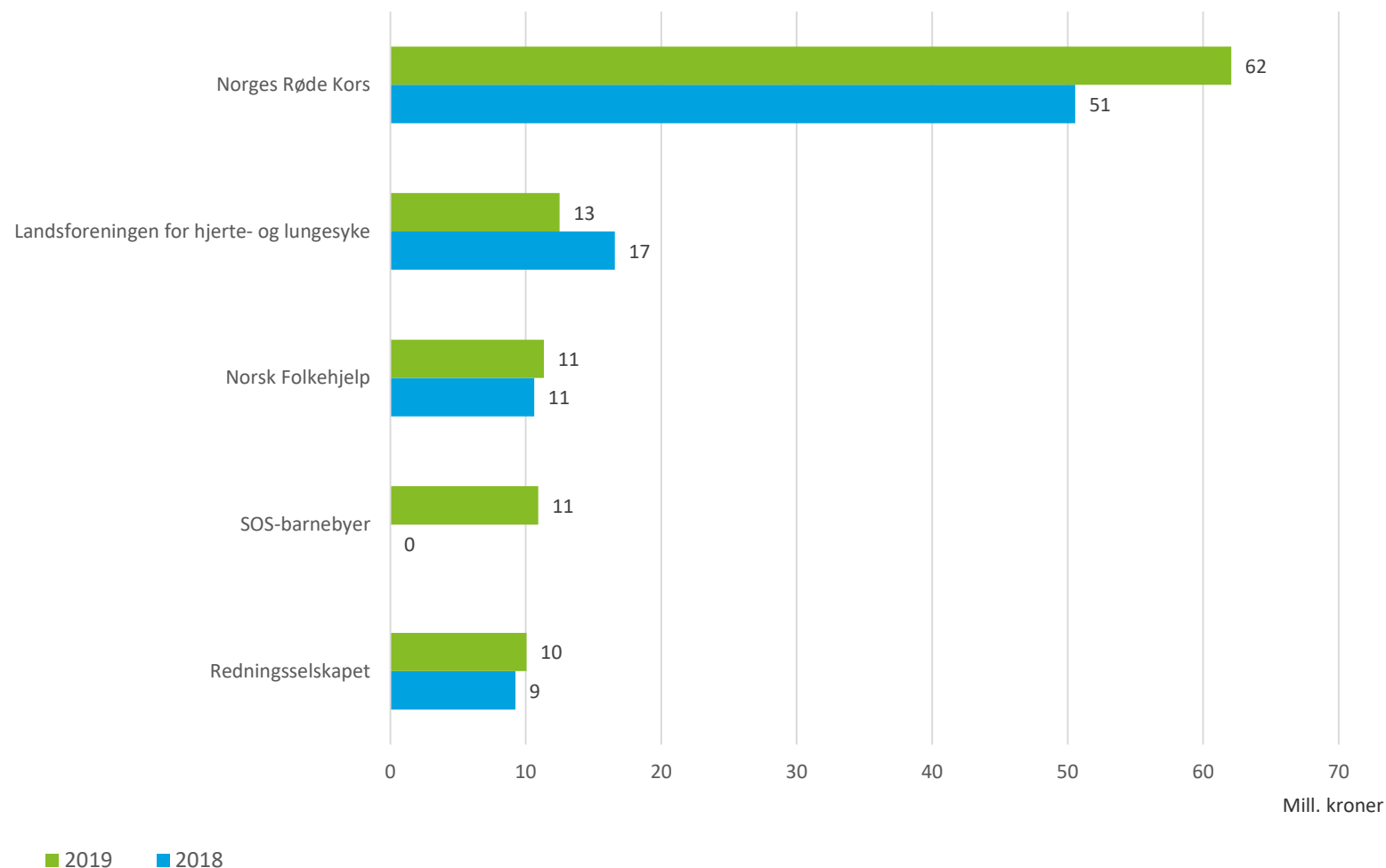
Inntekter fra egne lotterier og spill

De siste årene er det lansert mange nye lotterier og spill, som har gitt en inntektsvekst på 11 % fra 2018 til 2019.

Inntektene fra egne lotterier og spill utgjorde 132 millioner i 2019 mot 119 millioner i 2018.

Norges Røde Kors' årlige inntekt fra Pantelotteriet har steget kraftig siden starten.

Grafen viser hvilke organisasjoner som fikk mest inntekter fra egne lotterier og spill.



Inntekter fra salg av varer og tjenester; på samme nivå som i fjor

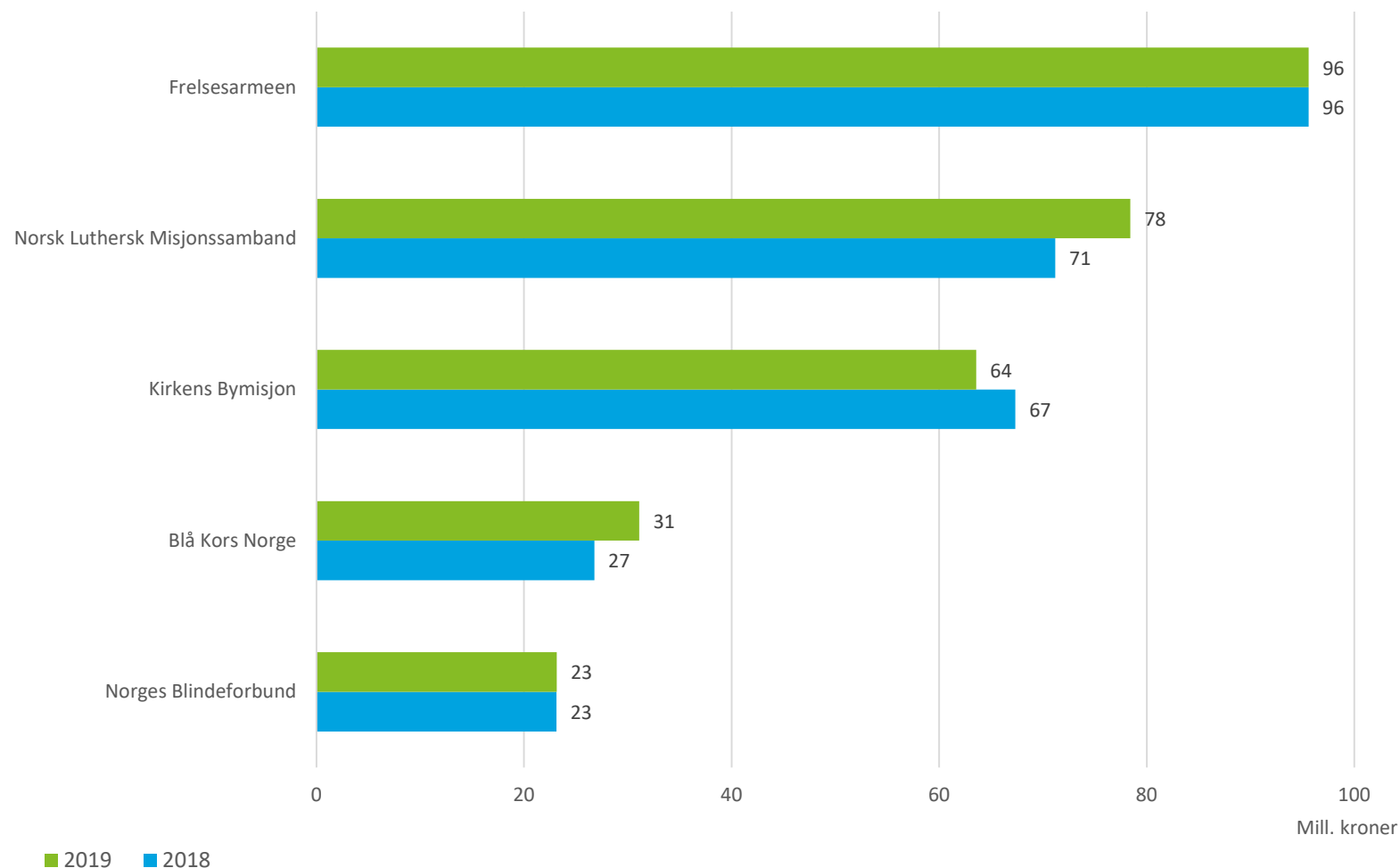


Inntekter fra salg av varer og tjenester holder seg stabilt fra år til år.

Organisasjonene rapporterte 392 millioner i 2019 mot 395 millioner i 2018.

Frelsesarmeen har mest inntekter fra salg av varer og tjenester, tett etterfulgt av Norsk Luthersk Misjonssamband og Kirkens Bymisjon.

Salg av tjenester til stat og kommune er inkludert i tilskudd.



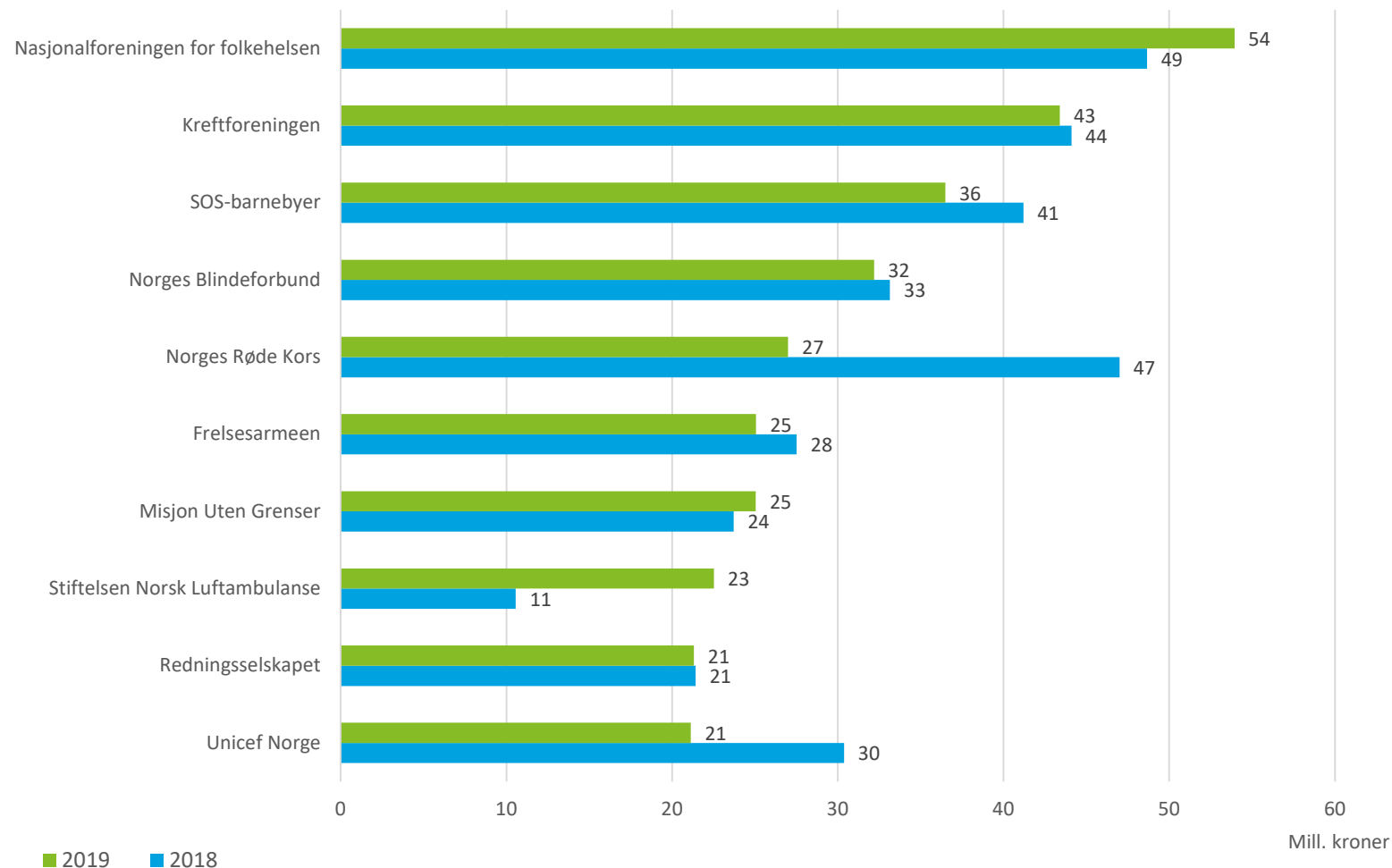
Sporadiske gaver; en viktig inntektskilde for mange



Inntekter fra sporadiske gaver er noe de fleste organisasjonene oppgir at de arbeider med.

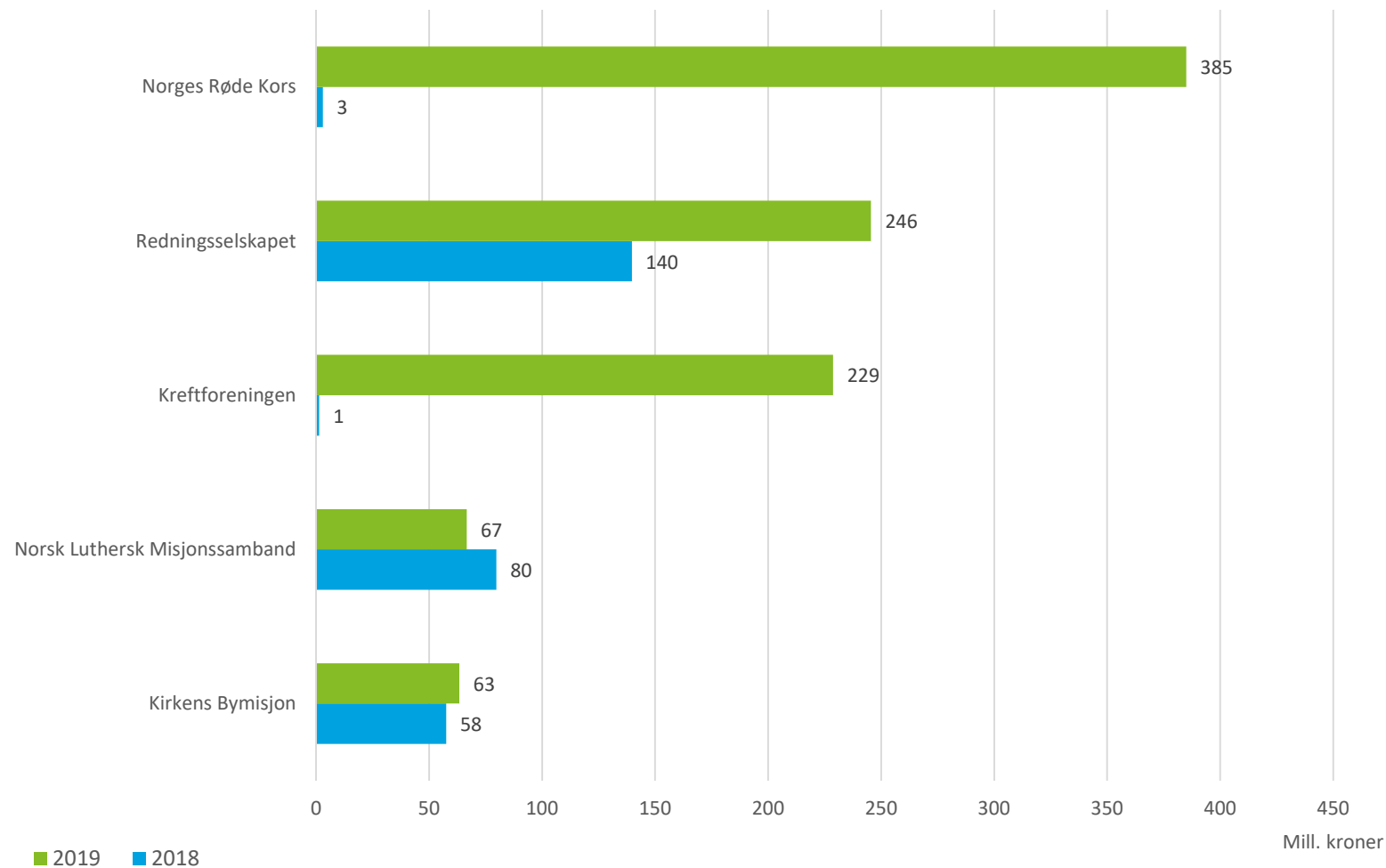
Inntekter fra sporadiske gaver utgjør 524 millioner i 2019 mot 546 millioner i 2018. Det tilsvarer 2,6 % av totale inntekter i 2019.

Grafen viser hvilke organisasjoner som mottar mest sporadiske gaver.



Øvrige inntekter

Øvrige inntekter (leieinntekter, kursinntekter, finansinntekter o.l.) utgjorde 1 331 millioner i 2019 og 538 millioner i 2018. Det innebærer en økning på 148 % i perioden.



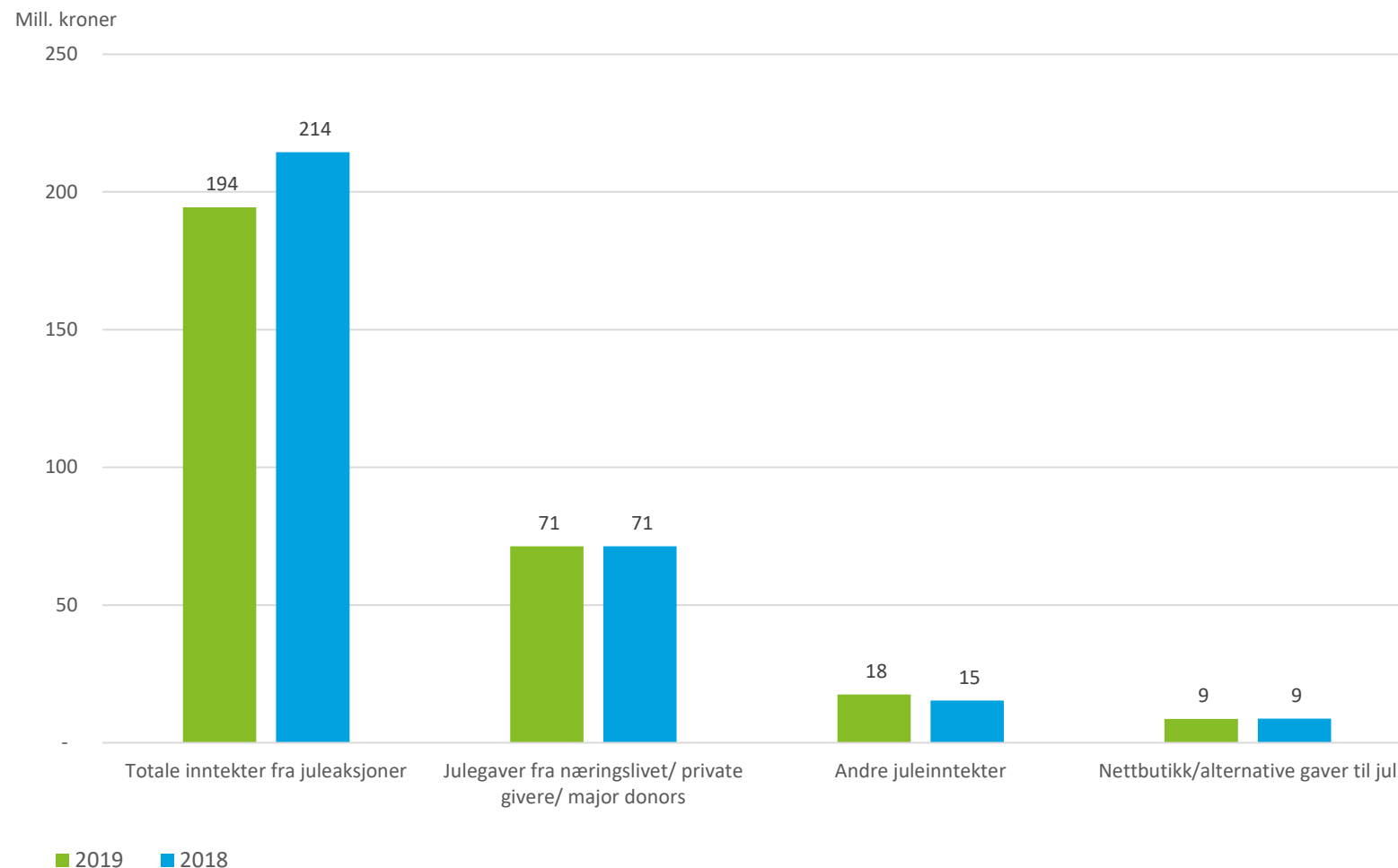
Juleinntekter; reduksjon på 6 %



Inntekter fra juleaksjoner er en viktig inntektskilde for flere organisasjoner.

Det ble samlet inn 292 millioner i forbindelse med julen 2019 mot 310 millioner julen 2018.
Juleinntekter utgjør 1,5 % av totale inntekter i 2019.

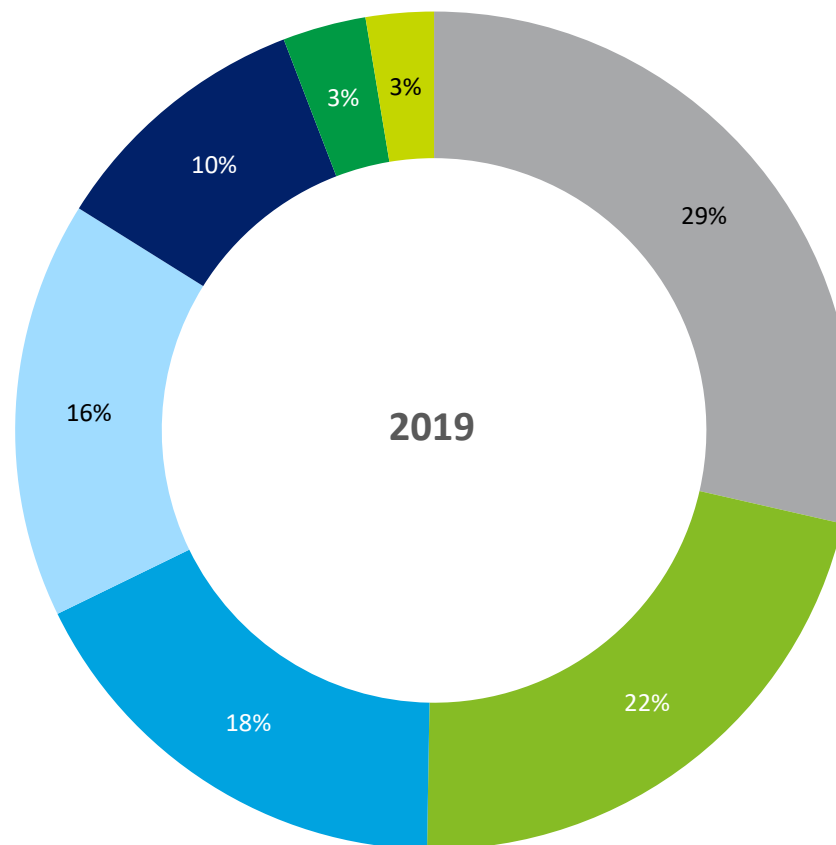
Mesteparten av juleinntektene samles inn via juleaksjoner. Samtidig mottas det en del julegaver fra næringslivet/private givere/«major donors».



Fordeling av juleinntekter på organisasjonstyper



Religiøse organisasjoner/
misjonsorganisasjoner mottar
mest juleinntekter, tett
etterfulgt av humanitære
organisasjoner og helse-
/pasientorganisasjoner.



■ Religiøse organisasjoner/Misjonsorganisasjon

■ Humanitær organisasjon

■ Helse-/pasientorganisasjon

■ Menneskerettighetsorganisasjon

■ Utviklings-/bistandsorganisasjon

■ Interesseorganisasjon

■ Miljø-/dyrevernonorganisasjon

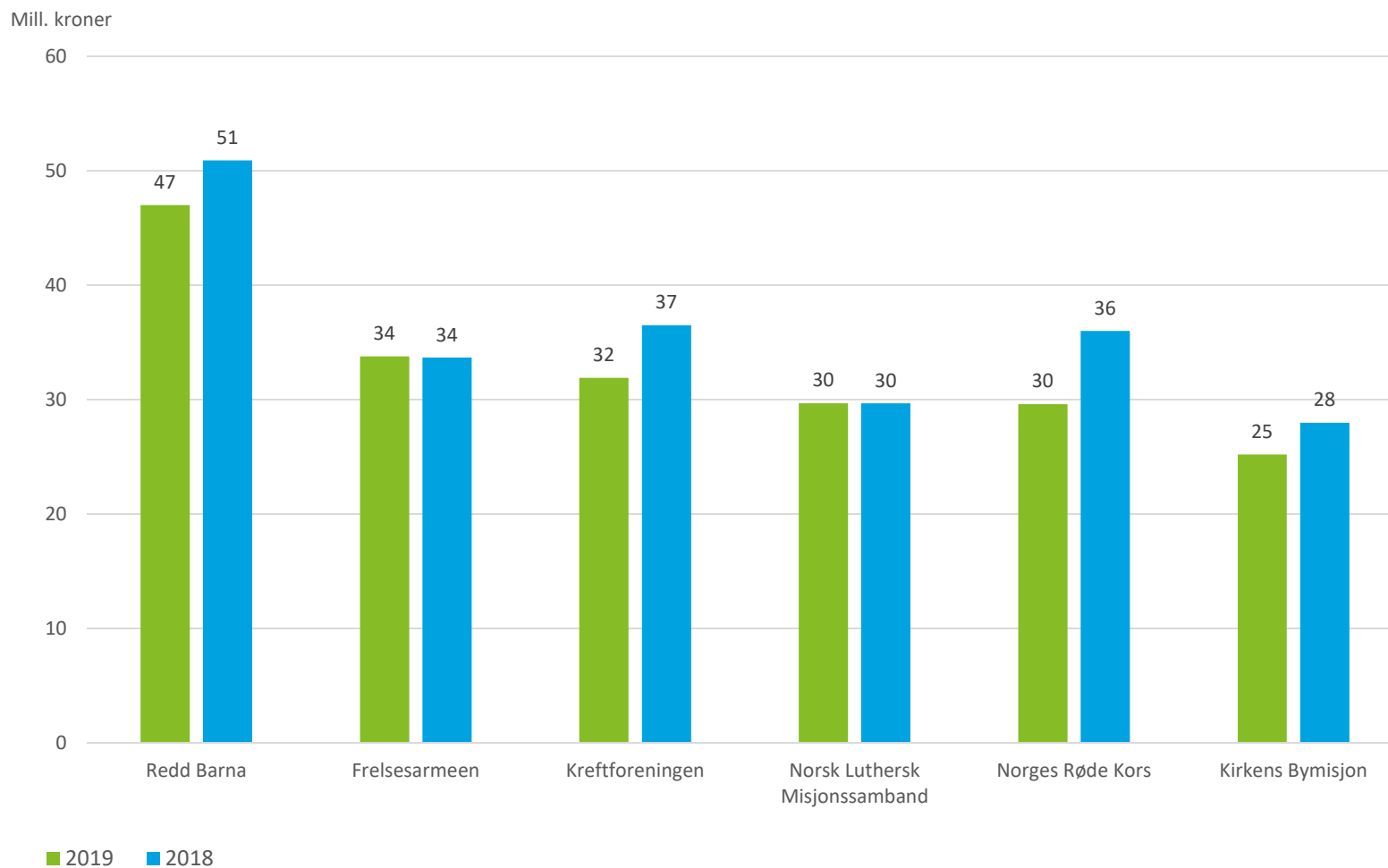
Organisasjoner som mottar mest juleinntekter



Flere organisasjoner opplever en betydelig økning i juleinntekter.

Norske Kvinners Sanitetsforening, Utviklingsfondet og Dråpen i Havet har hatt størst vekst med henholdsvis 193 %, 175 % og 160 %.

Redd Barna og Kirkens Nødhjelp mottar mest juleinntekter.



Årsverk og frivillige; flere frivillige bidrar

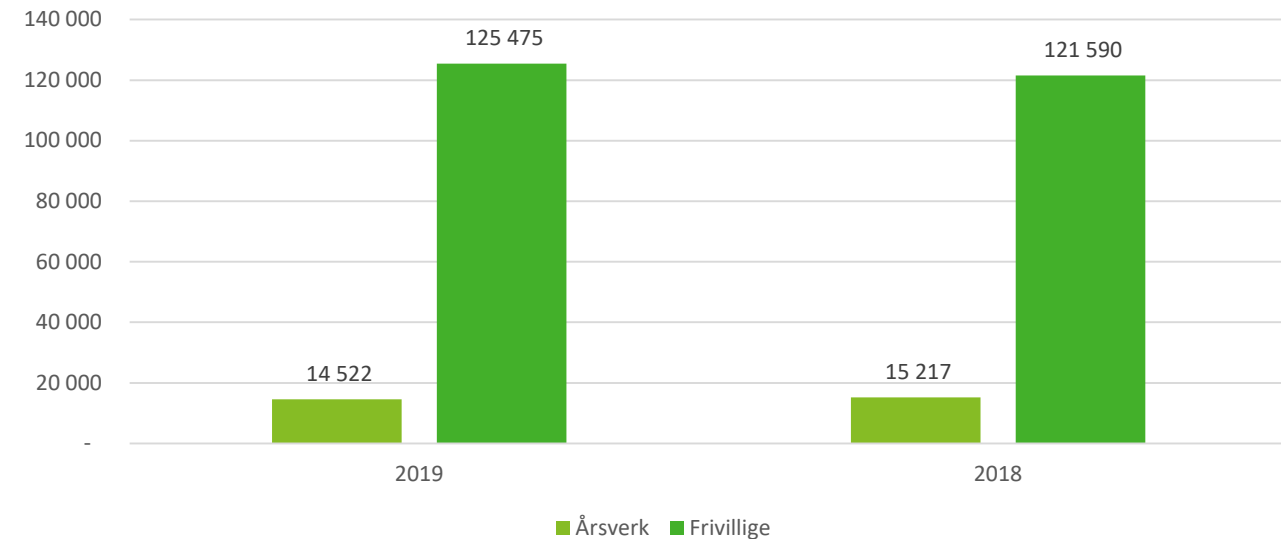


Mange organisasjoner baserer seg i stor grad på frivillighet.

Bak organisasjonenes aktiviteter ligger det svært mye arbeid.

I 2019 hadde organisasjonene totalt 125 475 frivillige, mot 121 590 i 2018, en økning på 3 %. Tilsvarende har antall årsverk blitt redusert med 5 % i samme periode.

Grafen viser totale antall årsverk og antall frivillige.



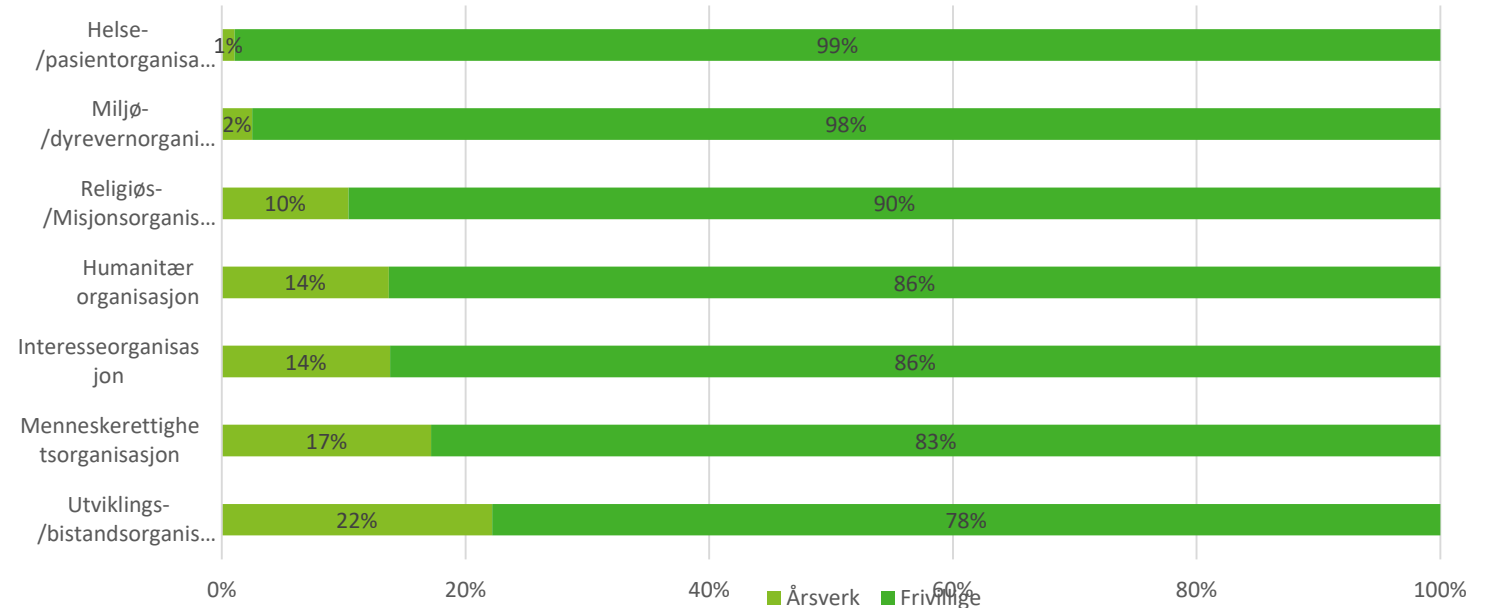
Årsverk og frivillige; et viktig samspill



Samspillet mellom ansatte og frivillige er viktig for å få gjennomført organisasjonenes aktiviteter.

Helse-/pasientorganisasjoner og miljø-/dyrevernsorganisasjoner baserer seg i stor grad på frivillighet.

Grafen viser fordelingen av årsverk og frivillighet basert på organisasjonskategorier.



Årsverk; viktige samfunnsaktører

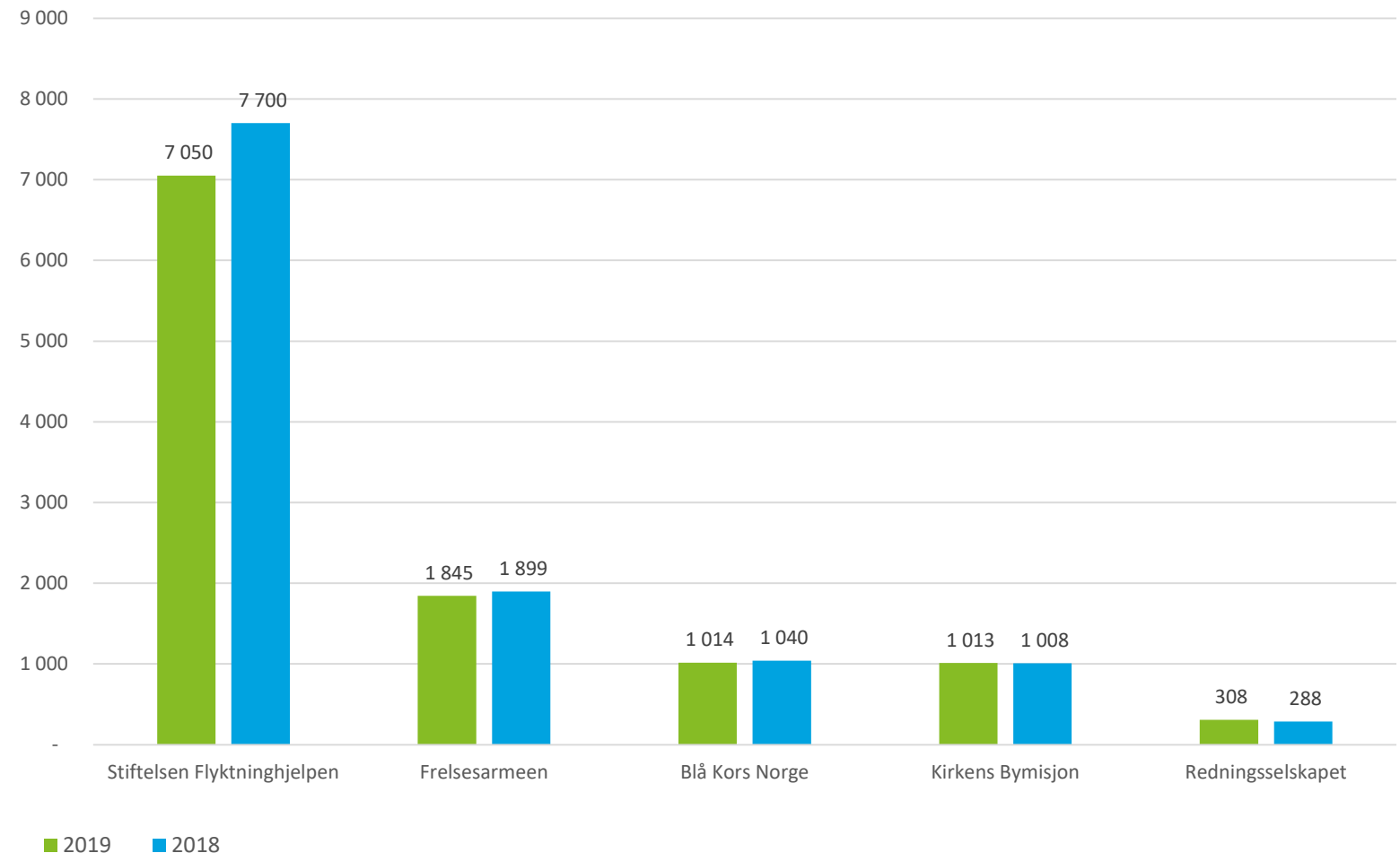


Organisasjonene, både store og små, spiller en viktig rolle i samfunnet.

Det er ansatte som koordinerer organisasjonenes aktiviteter og frivillige.

Det er flere store organisasjoner, og Stiftelsen Flyktningshjelpen er den største.

Grafen viser hvilke organisasjoner som har flest årsverk.



Frivillige; viktig i flere samfunnsaspekter

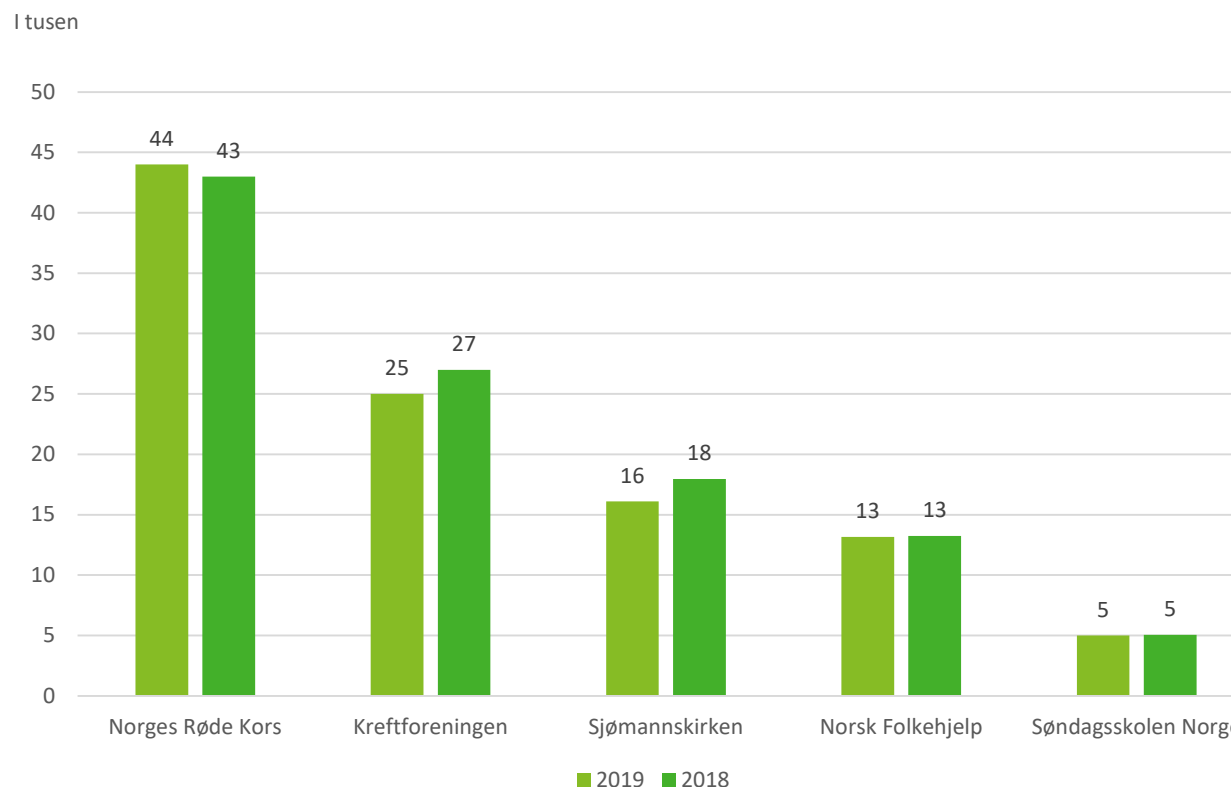


Mange gir av sin tid til å støtte organisasjonenes arbeid.

Frivillig arbeid kan være alt fra noen timer i blant til fulltid. Å være frivillig gir mange gode erfaringer og bidrar til økt sosialt nettverk. I tillegg gir det mulighet til å gjøre noe positivt for andre.

Mange organisasjoner er gode til å trekke inn frivillige i sitt arbeid.

Kreftforeningen har flest frivillige, etterfulgt av Sjømannskirken, Norsk Folkehjelp og Søndagsskolen Norge.



Organisasjoner som har besvart undersøkelsen



ADRA Norge
Barnekreftforeningen
Blå Kors Norge
CARE Norge
Children at Risk Foundation
Den Norske Turistforening
Det norske Bibelselskap
Dråpen i Havet
Dyrevernalliansen
ECPAT Norge
Foreningen for hjertesyrke barn
FORUT
Frelsesarmeen
HimalPartner
HLF (Hørselshemmedes Landsforbund)
Ivareta
Kirkens Bymisjon
Kirkens Nødhjelp
Kreftforeningen
Landsforeningen for hjerte- og lungesyke

Landsforeningen uventet barnedød
Leger Uten Grenser
MA - Rusfri Trafikk
Misjon Uten Grenser
Misjonsalliansen
Mission aviation fellowship
Nasjonalforeningen for folkehelsen
Naturvernforbundet
Norges Blindforbund
Norges Parkinsonforbund
Norges Røde Kors
Norsk Folkehjelp
Norsk Luthersk Misjonssamband
Norsk Revmatikerforbund
Norske Kvinners Sanitetsforening
Plan International Norge
Redd Barna
Redningsselskapet
Regnskogfondet
Rivers.Global

Sabona
Sjømannskirken
SOS-barnebyer
Star for Life Norge
Stefanusalliansen
Stiftelsen Flyktninghjelpen
Stiftelsen Livsglede for Eldre
Stiftelsen Norsk Luftambulans
Stiftelsen Organdonasjon
Stiftelsen Varmestuens Venner
Stine Sofies Stiftelse
Strømmestiftelsen
Støtteforeningen for Kreftrammede
Sykehusklavnene
Søndagsskolen Norge
Unicef Norge
Utviklingsfondet
WWF Verdens naturfond



Grete Elgåen

+47 900 43 722

gelgaaen@deloitte.no



Nga Vo

+47 908 75 200

ngvo@deloitte.no



Nathalie Thorstensen

+47 975 87 736

nthorstensen@deloitte.no

Organisasjoner og foreninger

Innen bransjegruppen for organisasjoner har Deloitte samlet revisorer, konsulenter og advokater. 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



Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.no to learn more.

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 is a leading global provider of audit and assurance, consulting, financial advisory, risk advisory, tax and related services. Our global network of member firms and related entities in more than 150 countries and territories (collectively, the “Deloitte organization”) serves four out of five Fortune Global 500® companies. Learn how Deloitte’s approximately 312,000 people make an impact that matters at www.deloitte.no.