

WORKSHOPS

vormittags



WORKSHOPS

nachmittags



1. Online-Fundraising: Kampagne aus der Praxis

Online-Fundraising gewinnt immer mehr an Bedeutung und eröffnet neue Möglichkeiten, Spender zu gewinnen und besser zu binden. Neben klassischen Online-Fundraising werden Soziale Netzwerke, Online Media und SEM zunehmend wichtiger. Doch welche Maßnahmen sind sinnvoll und bringen Sie effizient an Ihr Ziel? In diesem Workshop lernen Sie eine erfolgreich umgesetzte integrierte Online-Fundraising-Kampagne aus der Praxis kennen und erhalten einen umfassenden Überblick rund um das Thema Online-Fundraising.

Katja Prescher, WSPA Welttierschutzgesellschaft, Berlin

2. Der erfolgreiche Spendenbrief – Tipps und Tricks aus der Praxis

Mailings gehören im Fundraising zum Handwerkzeug. Sie sind nach wie vor das am häufigsten eingesetzte und erfolgreichste Instrument. Doch was gehört zu einem guten Spendenbrief dazu? Worauf kommt es beim Texten und der Bildauswahl an? Die erfahrenen Referenten geben einen kurzen Einblick in die Grundlagen des Direktmarketings, erläutern die Mailing-Techniken und verraten Geheimnisse aus ihrer langjährigen Praxis.

Michaela Grafen, SAZ, Hannover-Garbsen
Hans-Joseph Hönig, SAZ Europe, St. Gallen

3. Fundraising bei Stiftungen: Antragstellung auf Augenhöhe

Schreibe ich erst den Antrag an die Stiftung oder rufe ich zuerst an? Was ist mein Anliegen, was möchte ich von Anderen bekommen und was biete ich dafür? Um die passende Förderung zu erhalten, muss ich etwas erzählen können, Fakten und Zahlen parat haben und auch die Emotionen ansprechen. Doch wie gut kann ich mich in „die Anderen“ auf der Stiftungsseite versetzen? Der Workshop bietet Lösungen aus der Praxis für die Praxis und regt zum Mitmachen auf Augenhöhe an.

Dirk C. Schoch, Stiftungskontor der Max Heinr. Sutor oHG., Hamburg
Alexander Busl, Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf

4. Transparente Berichterstattung – Wie geht das?

Was gehört zu einer transparenten Berichterstattung dazu? Welche Informationen sollte mein Verein im Internet veröffentlichen? Worauf sollte ich bei dem Verfassen meiner Texte besonders achten? Das neue Online-Tool Transparenz-Check von PwC gibt spendensammelnden Organisationen aller Größenordnungen praktische Hinweise und Anregungen hierfür. Auf Basis dieses Tools erläutern die Referenten praxisorientiert die einzelnen Themenfelder. Außerdem gibt der Workshop erste Informationen zum Transparenzpreis 2012, der im Frühjahr ausgeschrieben wird.

Nicole Susann Roschker, PwC, Frankfurt a.M.
Dirk Jacobs, World Vision, Friedrichsdorf

1. Unternehmen als Partner für die gute Sache gewinnen

Partnerschaften mit Unternehmen zeichnen sich durch mehr aus als eine hohe Spendensumme und die viel zitierte Win-Win Situation. Welches Verständnis entwickeln die Partner füreinander, was ist der wahre Zweck der Partnerschaft, wie bahnt man eine Kooperation an und wie sieht gute Beziehungsarbeit aus? Gespickt mit Beispielen aus der Praxis werden diese und weitere Fragen in diesem Workshop aufgegriffen und erörtert.

Thomas Schiffelmann, missio – Internationales Katholisches Missionswerk, München

2. Telefon-Fundraising in der Praxis: Vorbereiten – telefonieren – analysieren

Die Vorbereitung einer Telefonkampagne ist die „halbe Miete“. Hierzu gehört es, Ziele zu definieren und Daten zu selektieren. In weiteren Schritten wird Ihnen aufgezeigt, wie Sie einen Telefonleitfaden erstellen können, welche Wichtigkeit er im Gespräch hat und auf was es im Gespräch wirklich ankommt.

Eva Carolin Fuchs, TeleDialog GmbH, Rosenheim

3. Wir bringen Sie nach vorne! – Spendensammlung mit den richtigen Fundraising-Instrumenten

Neben den klassischen Fundraising-Instrumenten hat sich das Internet inzwischen zu einem wichtigen Spendenkanal entwickelt. Die Bank für Sozialwirtschaft stellt seit mehr als zehn Jahren NPOs diverse Instrumente der Spendensammlung zur Verfügung. Diese mächtigen Werkzeuge in ihrer in Deutschland einzigartigen Kombination werden im Workshop vorgestellt und anhand einer aktuellen Kampagne des Deutschen Kinderschutzbundes mit dem NDR an praktischen Beispielen erläutert.

Joachim Helms, Bank für Sozialwirtschaft, Hamburg
Uwe Hinrichs, Deutscher Kinderschutzbund, Landesverband Hamburg e.V.

4. Den Einstieg ins Erbschaftsfundraising finden und bewusst gestalten

Wie komme ich an Erbschaften heran? Wer gibt mit warmer Hand? Wie funktioniert die Ansprache? Wie mache ich auf mich aufmerksam? Welche Rolle können Stiftungen dabei übernehmen? Eine grundlegende Strategie und Planung, die wichtigsten Tools und erste Schritte werden vorgestellt. Die Referentin steht für gelungene Beispiele aus der Praxis. Dazu hat sie einen Leitfaden „Erbschaftsfundraising für kirchliche Organisationen“ entwickelt.

Dr. Viva-Katharina Volkmann, Annastift e.V., Hannover

IMMER AKTUELL!

www.norddeutscher-fundraisingtag.de

Tagungsort:

Katholische Akademie Hamburg · Herrengraben 4 · 20459 Hamburg

Anmeldung:

Komfortabel über das Internet: www.norddeutscher-fundraisingtag.de

Per Post oder Fax an:

7. Norddeutscher Fundraisingtag – Geschäftsstelle
c/o Agentur KOSO · Seerosenweg 6 · 23858 Reinfeld
Tel. 0 45 33 / 20 89 06 · Fax 0 45 33 / 20 89 07
info@norddeutscher-fundraisingtag.de

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Eine schriftliche Anmeldebestätigung erhalten Sie in der Regel nur bei Anmeldung über die Internetseite.

Ansprechpartner und Leitung:

Die Fachtagung ist von der Fundraising Akademie Frankfurt am Main und norddeutschen Fundraising-Beratern konzeptioniert:

Anna Findert, EMSZ Hannover (Tel. 0511 / 12 41-238)
André Lersch, Agentur KOSO (Tel. 0 45 33 / 20 89 06)
Dr. Thomas Kreuzer, Fundraising Akademie Frankfurt (Tel. 069 / 58 09 81 24)

Tagungskosten, inklusive Verpflegung und Tagungsunterlagen:

NEU: In den Tagungskosten für Mittwoch und Donnerstag sind die Kosten für die Teilnahme am „Get-Together“ am Mittwochabend enthalten.

Für einen ganztägigen Praxis-Workshop am Mittwoch, 29.2.2012:

220 € inkl. MwSt. bei Anmeldung **bis spätestens So., 12.2.2012**

240 € inkl. MwSt. bei Anmeldung **nach dem 12.2.2012**

Für den Fundraisingtag am Donnerstag, 1.3.2012:

135 € inkl. MwSt. bei Anmeldung **bis spätestens So., 12.2.2012**

155 € inkl. MwSt. bei Anmeldung **nach dem 12.2.2012**

Die gesamten Tagungskosten sind mit der Anmeldung fällig und zu zahlen per Einzugsermächtigung oder Überweisung auf das Sonderkonto: Norddeutscher Fundraisingtag, André Lersch, Kto. 1 151 890, BLZ 210 602 37, Evangelischen Darlehensgenossenschaft eG, Kiel

Einen Zahlungsnachweis (Rechnung) für die Tagungskosten erhalten alle Teilnehmer/-innen erst am Tagungsort am 29. Februar bzw. 1. März zusammen mit einer Teilnahmebestätigung und ihren Tagungsunterlagen. Eine Vorab-Rechnung für die Tagungsgebühren wird nur auf ausdrücklichen Wunsch verschickt.

Ein Rücktritt von der Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Bei der Stornierung der Teilnahme ist eine Bearbeitungsgebühr von 20 € zu zahlen. Bei Stornierungen nach dem 15.2.2012 werden die Tagungskosten ohne Abzug in Rechnung gestellt.

Anreise und Hotelreservierung:

Genauere Informationen finden Sie im Internet: www.norddeutscher-fundraisingtag.de

Wir bedanken uns bei allen Unterstützern des 7. Norddeutschen Fundraisingtages 2012

Sponsoren:



EINLADUNG
an Fundraiser,
Öffentlichkeitsarbeiter,
Stiftungsrepräsentanten
und Geschäftsführer
sozialer Einrichtungen

7. norddeutscher FUNDRAISING tag

in Hamburg

Mittwoch, 29. Februar 2012

Ganztägige Praxis-Workshops
und Abendprogramm

Donnerstag, 1. März 2012

Fachtagung

Veranstalter:



MEHR INFOS UNTER: www.norddeutscher-fundraisingtag.de

Impulse und neue Ideen ...

dafür stehen die Norddeutschen Fundraisingtage in Hamburg seit sieben Jahren. Als Ort zum Networking ist die anerkannte überregionale Fachtagung für viele Geschäftsführer, Vorstandsmitglieder, Stiftungsmanager, Öffentlichkeitsarbeiter und selbstverständlich die Fundraiser/-innen ein fester Termin im Kalender am Beginn des Jahres.

Wir laden Sie herzlich ein, beim 7. Norddeutschen Fundraisingtag wieder oder auch zum ersten Mal dabei zu sein. Die freundliche, kollegiale Atmosphäre und das in Vorträgen und Workshops vermittelte praktische Expertenwissen werden diese Fachtagung wieder prägen. Das diesjährige Schwerpunktthema

„Transparente Kommunikation von sozialen Organisationen und Stiftungen“ betrifft alle. Spenden sammelnde Organisationen leben vom Vertrauen ihrer Spenderinnen und Spender. Dieses Vertrauen aufzubauen und zu erhalten, ist Aufgabe aller Verantwortlichen in sozialen Organisationen und Stiftungen. Eine tiefgreifende Diskussion des Transparenzthemas erscheint gerade heute besonders wichtig, denn immer häufiger geraten einzelne gemeinnützige Organisationen unter dem Vorwurf fehlender Transparenz in die öffentliche Kritik.

Besonders nützlich und intensiv ist die Arbeit in den drei ganztägigen Praxis-Workshops zu Fundraising-Kernthemen am Mittwoch, dem 29. Februar 2012. Das Get-Together am Mittwochabend bietet eine hervorragende Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen und

sich in ungezwungener Atmosphäre über Erfahrungen auszutauschen. Die vielfältigen Angebote des zweiten Arbeitstages am Donnerstag, dem 1. März 2012, richten sich an alle, die sich im Fundraising für eine gute Sache engagieren: Ob haupt- oder ehrenamtlich, in einer leitenden Position, in Voll- oder Teilzeit mit der Mittelbeschaffung betraut, aus dem Arbeitsbereich Kultur, Umweltschutz, Soziales, Kirche oder einer Stiftung – alle sind auf gute Kenntnisse und Informationen angewiesen. Denn es geht um eine verantwortungsvolle und zugleich schöne Aufgabe: Die Finanzierung eines gemeinnützigen Vorhabens langfristig und nachhaltig zu sichern.

Seien Sie dabei und lernen Sie von den Besten!



MITTWOCH PRAXIS- WORKSHOPS

Ganztägige Workshops · 29. Februar 2012

10.00 – 16.30 UHR KATHOLISCHE AKADEMIE HAMBURG

Erweitern und vertiefen Sie Ihre Kenntnisse in einem wichtigen Fundraising-Thema. Drei Themen stehen zur Auswahl, die in einem intensiven Lernumfeld und praxisorientiert bearbeitet werden. Die Referent/-innen gestalten die Praxis-Workshops in wechselnden Arbeitsformen, z.B. Vortrag, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit. Wegen der Teilnehmerbegrenzung ist Ihre Workshop-Buchung verbindlich.

1. Fundraising macht Freude – Ein Einführungsworkshop für alle, die Arbeit mit Vergnügen kombinieren wollen

„Ich muss jetzt Fundraising für meinen Verein machen. Ich weiß nur nicht wie.“ In diesem Workshop nähern Sie sich gemeinsam mit der Referentin den Instrumenten, Formen und Zielgruppen des Fundraisings und stellen fest: Fundraising ist eine strategische Angelegenheit – und noch viel mehr! Es ist eine innere Haltung. Denn erst durch Herzlichkeit, Kreativität und persönliches Engagement des Fundraisers wird „spröde“ Mittelbeschaffung zu einer sinnerfüllten Tätigkeit, die Beziehungen zwischen Menschen stiftet. Bringen Sie gern eigene erste Fundraising-„Exponate“ zu diesem Workshop mit.

Bettina Hoffmann, Brot für die Welt, Stuttgart

2. Der NPO-Strategiebaukasten: Mehr Erfolg durch klare Marketing-Strategien

Der tägliche Betrieb hält Geschäftsführung, Öffentlichkeitsarbeit und Fundraiser/-innen in Atem. Es bleibt kaum Zeit, um Luft zu holen. Es werden Presstexte geschrieben, Broschüren entwickelt, Jahresberichte gedruckt. Aber nach welchem Muster passiert dies eigentlich? An welcher Stelle konzentriert man die Energie aller und „rückt gemeinsam vor“? Oder anders gefragt: Nach welcher Strategie handeln Sie? Der Workshop zeigt Anfängern wie Fortgeschrittenen die grundlegenden Strategien im Sozialmarketing. Sie bekommen heraus, welcher Strategie sie folgen und wie Sie Ihre Strategie verbessern und bewusster wählen können.

Ehrenfried Conta Gromberg, Spendwerk, Jesteburg

3. Kontakte knüpfen und Großspender und Unternehmer erfolgreich ansprechen

Das persönliche Gespräch ist ein sehr effektives Fundraising-Instrument zur Anbahnung von Kontakten. Wenn die Hemmschwelle der ersten Ansprache überwunden ist, verlaufen die Gespräche für beide Seiten in angenehmer Atmosphäre. Grundlagen der Kommunikation und persönliche Gesprächsstrategien helfen, die Kontakte mit den Unternehmern und privaten Spendern zielorientiert zu dem gewünschten Ergebnis zu führen. Der richtige Gesprächseinstieg und Verlauf lassen sich üben und planen. In diesem Workshop werden die Grundlagen der Kommunikation in Gruppenübungen vermittelt.

*Telse Hansen, TH Coaching, Hamburg
Andreas Schiemenz, HSH Nordbank AG – Private Banking, Philantropie und Stiftungen*

DONNERSTAG FUNDRAISINGTAG

Programmübersicht · 1. März 2012

AB 9.00 UHR ANKOMMEN, ANMELDUNG UND STEHKAFFEE

9.45 UHR **WILLKOMMEN UND BEGRÜSSUNG**

Dr. Thomas Kreuzer, Anna Findert und André Lersch

10.00 UHR **ERÖFFNUNGSVORTRAG IM PLENUM**

„Wie viel Transparenz ist genug?“

Dr. Christoph Müllerleile, Büro für Öffentlichkeitsarbeit und Fundraising, Oberursel

anschl. **PODIUMSDISKUSSION**

Moderation: Dr. Thomas Kreuzer, Fundraising Akademie

Teilnehmer: Susanne Kutz, Bereichsleiterin Kommunikation und Programmplanung, Körber Stiftung, Hamburg

Nicole Susann Roschker, PwC, Frankfurt a.M.

Wolfgang Eisert, World Vision, Friedrichsdorf

Dr. Christoph Müllerleile, Büro für Öffentlichkeitsarbeit und Fundraising, Oberursel

Prof. Dr. Dr. h.c. Hermann Rauhe, Hamburg

11.00 UHR **WORKSHOPS – Teil A**

Praxishilfen für erfolgreiches Fundraising

(Workshop-Beschreibungen auf der Rückseite)

12.30 UHR **MITTAGESSEN**

13.30 UHR **IMPULS IM PLENUM**

Spendenbilanzierung – Zwischen Anspruch und Wirklichkeit

Manfred Lehmann, Schomerus & Partner, Hamburg

Steuerberater | Rechtsanwälte | Wirtschaftsprüfer

14.00 UHR **KAFFEEPAUSE**

14.30 UHR **WORKSHOPS – Teil B**

Praxishilfen für erfolgreiches Fundraising

(Workshop-Beschreibungen auf der Rückseite)

16.00 UHR **VORTRAG**

Eine transparente NGO: seriös, professionell und vertrauenswürdig

Dr. Jens Claussen und Dr. Friedrich Haunert, Transparency International Deutschland e.V.

16.30 UHR **AUSBLICK UND VERABSCHIEDUNG**

17.00 UHR **ENDE DER TAGUNG**

Programmänderungen aus wichtigem Grund bleiben vorbehalten!

MITTWOCH ABENDPROGRAMM

GET-TOGETHER · 29. Februar 2012 · 19 Uhr
im Hause der HSH Nordbank, Ballindamm 39, 5. Stock
(Eingang direkt neben der Europa-Passage)

Hamburg ist die „Stifterhauptstadt“ Deutschlands. Auf Einladung der Stiftungsbetreuung der HSH Nordbank treffen sich die Teilnehmer/-innen des diesjährigen Fundraisingtages in den Empfangsräumen der Bank zum Austausch in anregender Atmosphäre mit Blick über die Binnenalster.

Wie in jedem Jahr gehört zum Abendprogramm das Kennenlernen einer besonderen sozialen Initiative. Das Generationen verbindende Singprogramm für Kindergärten „Canto elementar“ wird an diesem Abend anschaulich und kreativ sowie durch aktive Beteiligung der Teilnehmer/-innen vorgestellt.

Nutzen Sie die Gelegenheit, bei einem Glas Wein und einem kalt-warmen Buffet mit anderen Fundraiserinnen und Fundraisern und Stiftungsverantwortlichen ins Gespräch zu kommen.



IMMER AKTUELL!

- Aktuelle und zusätzliche Informationen
- Programmänderungen und Ergänzungen
- Informative Dokumentation nach dem Fundraisingtag

www.norddeutscher-fundraisingtag.de

