



Verein Niedersächsischer
BILDUNGSINITIATIVEN e.V.

Mit Fundraising und Mittelakquise neue Wege gehen

– Fördermittel, Stiftungsgelder, Sponsoring und Spenden

April – Dezember 2011

VNB–Geschäftsstelle Hannover

Projektleitung: Renate Ernst

Ilse-ter-Meer-Weg 6 ♦ 30449 Hannover

Fon: 0511 – 123 56 49 - 3

Mail: renate.ernst@vnb.de

www.vnb.de

Mit Fundraising und Mittelakquise neue Wege gehen

Stellen Sie sich immer öfter die Frage, wie Sie Ihre Ideen für die erfolgreiche Realisierung eines Projektes in Ihrer Einrichtung umsetzen können?

Ihnen fehlen finanzielle Mittel zur Durchführung wichtiger Vorhaben weil auch die öffentliche Hand spart?

Sie brauchen einen Motivationsschub, um neben dem intensiven Alltagsgeschäft mit Freude und Energie neue Projekte zu realisieren?

Haben Sie mit JA geantwortet, dann sind Sie bei uns, in der Weiterbildung „**Frischer Wind durch´s Fundraising**“, genau richtig! Und herzlich eingeladen teilzunehmen.

Machen Sie sich auf den Weg, engagierte Menschen für Ihr Vorhaben zu gewinnen und lassen Sie sich von uns auf Ihrem Weg begleiten. In sieben Thementagen lernen Sie die Instrumente des fundraising kennen und entwickeln, begleitet durch die Referentinnen und die Projektleitung vor Ort, Ihr fundraising-Konzept. Für diesen intensiven Prozess steht Ihnen die Ausbildungsgruppe zur Reflektion und Referentinnen und Projektleitung als Coaches zur Seite.

Thematisch bearbeiten wir in dieser Weiterbildung folgende Schwerpunkte:

- ⇒ Grundlagen und Hintergründe des Fundraising
- ⇒ Organisations- und Umfeldanalyse
- ⇒ Entwicklung einer Fundraising-Strategie
- ⇒ Presse- und Öffentlichkeitsarbeit als Türöffner für erfolgreiche Drittmittelakquise
- ⇒ Mit guten Texten Aufmerksamkeit gewinnen und das eigene Image stärken
- ⇒ SpenderInnenbindungs-Strategien
- ⇒ Sponsoring-Partnerschaften
- ⇒ Akquise zusätzlicher Fördermittel

Das achte Ausbildungsmodul endet mit der Präsentation der fundraising-Konzepte und der Entscheidung für die nächsten praktischen Schritte in Ihren fundraising-Alltag.

Seminarübersicht:

Modul 1: Sich mit erfolgreichem Fundraising am Markt behaupten – Konzepte und Strategien

Die Entwicklung eines Erfolg versprechenden Fundraising-Konzeptes beruht auf der Kenntnis der vielfältigen Methoden und Instrumente. Fundraising ist ein kontinuierlicher und längerfristig angelegter Prozess, der systematische Planung und konsequentes Management verlangt.

Grundlagen und Konzepte des Fundraising

- ⇒ Was ist Fundraising? Und was hat Fundraising mit Marketing zu tun?
- ⇒ Warum ist ein gutes Management im Fundraising so wichtig?
- ⇒ Welche Aufgaben erwarten einen Fundraiser, eine Fundraiserin?
- ⇒ Welche aktuellen Entwicklungen auf dem Spendenmarkt und welche Trends in den Bereichen Sponsoring und Stiftungswesen sind zu berücksichtigen?
- ⇒ Ethische Überlegungen / Chancen und Grenzen des Fundraising
- ⇒ Konzeptbausteine der Fundraising-Planung

Referentin: Britta Kreuzer

Modul 2: Die Einzigartigkeit (m)einer Organisation!

Organisationen, denen es gelingt, ihre Identität in Form eines klaren Leitbildes auf verständliche Weise Dritten zu vermitteln, haben die besseren Möglichkeiten auf dem Fundraising-Markt. Daher sollte allen Fundraising-Aktivitäten eine Organisationsanalyse zugrunde liegen, aus der sich Bedarfe, Fördergründe und die Fundraising-Strategie ableiten lassen.

Bestandsaufnahme

- ⇒ Wo stehen wir, wo wollen wir hin?
- ⇒ Leitbild, was unterscheidet uns von anderen?
- ⇒ Was macht uns für Unterstützer/innen attraktiv?
- ⇒ Analyse des Umfeldes / Interne Analyse - Stärken und Schwächen der Organisation
- ⇒ Analyse bisheriger Aktivitäten
- ⇒ Konkurrenz am Markt und um Fördermittel

Referentin: Britta Kreuzer

Modul 3: Texten fürs Fundraising

Gute Texte prägen Ihr Image und verschaffen Ihrem Projekt Aufmerksamkeit. Schreibsicherheit und gute Ideen führen zu aussagekräftigen und beeindruckenden Texten. Wo die Qualität stimmt, kommt der Inhalt an und bewirkt Aufmerksamkeit bei Ihren Empfängern.

- ⇒ Punktgenau texten
- ⇒ Tipps zur Text-Starthilfe
- ⇒ Checkliste für Treffertexte

Referentin: Katrin Mercker

Modul 4: Fundraisinginstrumente

SpenderInnen sind nicht nur unbekannte Wesen, sondern auch noch untreu. Die Kunst des Fundraising ist es, sie an die Organisation zu binden, sie wertzuschätzen und einen freundschaftlichen Kontakt zu pflegen. Erst wenn ich diesen Personenkreis kenne, kann ich gezielte Maßnahmen entwickeln und erfolgreich umsetzen.

SpenderInnenbindung

- ⇒ Akquise, Datenerfassung und –Verwaltung
- ⇒ Rechtliche Überlegungen der Datensicherung und -verwaltung
- ⇒ Fundraising ist Friendraising, Aufbau dauerhafter Freundschaften

Kampagnen und Aktionen

- ⇒ Mailings und persönliche Ansprache
- ⇒ Online-Fundraising
- ⇒ Erbschaften / Vermächtnisse
- ⇒ Matching Funds
- ⇒ Sammlungen
- ⇒ Tombola / Wettbewerbe
- ⇒ Ehrenamt / Secondment / Arbeitszeitspenden
- ⇒ ...

Referentin: Britta Kreuzer

Modul 5: Effektive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Eine kontinuierliche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit garantiert, dass Ihre Fundraising-Arbeit die Wirkung in der Öffentlichkeit findet, die heute benötigt wird, um morgen Förderer und Förderinnen zu finden.

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit und Texten

- ⇒ Grundlagen und Umsetzung von Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- ⇒ Pressearbeit – wie komme ich in die Medien
- ⇒ Öffentlichkeitsarbeit – vom Aktionstag bis zum Infofolder

Referentin: Katrin Mercker

Modul 6: Vom Geben und Nehmen!

Sponsoring ist ein Marketinginstrument. Anders als diejenigen die spenden erwartet der Sponsor/die Sponsorin eine öffentlichkeitswirksame Gegenleistung. Bevor die Suche nach Ihnen gestartet werden kann, muss ein Angebot über mögliche Gegenleistungen erarbeitet werden.

Sponsoring – Unternehmens-Partnerschaften

- ⇒ Konzept zur Kooperation mit Wirtschaftsunternehmen
- ⇒ Sponsoring-Verträge
- ⇒ Impulsreferat: Sponsoring aus der Sicht des Unternehmens
- ⇒ Erfolgskontrolle strategisch anlegen

Referentin: Britta Kreuzer

Modul 7: Fördermittelakquise

Für viele soziale Belange stehen öffentliche Projektmittel bereit. Oft sind Möglichkeiten der Förderung allerdings nicht transparent oder bekannt. Auch Stiftungen spielen in der Förderlandschaft eine immer größere Rolle. In beiden Fällen ist die Frage nach den richtigen Inhalten von Anträgen und die richtige Ansprache der Schlüssel zum Erfolg.

- ⇒ Übersicht über die Förderlandschaft: kommunale, landes- und bundesspezifische Förderprogramme, EU-Mittel
- ⇒ Voraussetzungen für erfolgreiche Projektanträge
- ⇒ Organisation von öffentlich geförderten Projekten (ist eine neue Projektterminierung nötig?)
- ⇒ Fragezeit: Stand der Konzepte und Gruppencoaching

Referentin: Britta Kreuzer / Renate Ernst / Tino Boubaris / Tina Scheef / Dr. Volker Weiss

Modul 8: Vorstellung der Fundraising-Konzepte - Abschlussrunde

In der Weiterbildung lernen die Teilnehmenden die Kernaufgaben des Fundraising kennen und konzipieren daraus, unter Berücksichtigung der Themenschwerpunkte, eine Fundraising-Kampagne für ihre Einrichtung. Der letzte Tag der Weiterbildung dient der Präsentation der erarbeiteten Fundraising-Konzepte.

Referentinnen: Britta Kreuzer / Renate Ernst / Tina Scheef / Dr. Volker Weiss

Organisation und Anmeldung

Zielgruppe:

Wenn Sie haupt- und ehrenamtlich im Non-Profit-Bereich tätig sind und dies insbesondere im Vorstand, als GeschäftsführerIn oder Projektleitungen sind sie herzlich eingeladen an dieser Weiterbildung teilzunehmen, denn Fundraising ist **Managementaufgabe!**

Umfang:

Die Weiterbildung findet an sieben Ausbildungstagen mit den beschriebenen Schwerpunktthemen, in Form von Tagesveranstaltungen, jeweils von 9.30 bis 17.00 Uhr, statt.

Die Weiterbildung schließt mit einem Abschlusskolloquium am achten Ausbildungstag ab.

Termine:

Block	Thema	Referentin	Termine Hannover	Termine Göttingen	Termine Lüneburg
1	Sich mit erfolgreichem fundraising am Markt behaupten - Konzepte und Strategien	Britta Kreuzer	13.04.2011	08.04.2011	04.04.2011
2	Die Einzigartigkeit (m)einer Organisation	Britta Kreuzer	11.05.2011	06.05.2011	02.05.2011
3	Fundraisinginstrumente	Britta Kreuzer	22.06.2011	27.05.2011	23.05.2011
4	Effektive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit	Katrin Mercker	24.08.2011	01.07.2011	27.06.2011
5	Texten fürs Fundraising	Katrin Mercker	21.09.2011	26.08.2011	29.08.2011
6	Vom Geben und Nehmen!	Britta Kreuzer	12.10.2011	30.09.2011	26.09.2011
7	Fördermittelakquise	Britta Kreuzer Renate Ernst (HA.)/ Volker Weiss (GÖ.)/ Tina Scheef (LÜ.)	09.11.2011	11.11.2011	07.11.2011
8	Vorstellung der Fundraising-Konzepte – Abschlussrunde	Britta Kreuzer Renate Ernst (HA.)/ Volker Weiss (GÖ.)/ Tina Scheef (LÜ.)	07.12.2011	09.12.2011	05.12.2011



Verein Niedersächsischer
BILDUNGSINITIATIVEN e.V.



die lobby für kinder
DKSB Landesverband Niedersachsen e.V.



STIFTUNG LEBEN & UMWELT
HEINRICH BÖLL STIFTUNG NIEDERSACHSEN

Größe der Ausbildungsgruppe:

max. 18 Teilnehmende

Veranstaltungsorte:

- VNB – Geschäftsstelle Hannover
- VNB – Geschäftsstelle Göttingen
- VNB – Projektbüro Lüneburg

Sollten Sie einen der Ausbildungstage an ihrem Ausbildungsstandort nicht wahrnehmen können, ist ein Nachholen an einem anderen Ausbildungsstandort möglich.

Kosten:

Die Teilnahmegebühr beträgt 550,00 €. Darin sind Lernmaterialien und ein individuelles und begleitendes Coaching enthalten.

Teilnahmebescheinigung / Zertifikat:

Sie erhalten ein Zertifikat, wenn Sie 80% der Unterrichtsstunden anwesend waren und Ihre Fundraising-Kampagne präsentieren. Einzelne Konzepte können im Abschluss-Kolloquium präsentiert werden. Alle Konzepte werden von den Referentinnen und der Projektleitung vor Ort begutachtet.

Weitere Information und Anmeldung:

Wenn Sie zu dieser Weiterbildung weitere Informationen brauchen oder sich anmelden möchten, wenden Sie sich bitte an:

VNB - Geschäftsstelle Hannover

Ilse-ter-Meer-Weg 6, 30449 Hannover

Renate Ernst

Tel: (0511) 123 56 49-3 E-mail: renate.ernst@vnb.de

VNB - Geschäftsstelle Göttingen

Theaterstr. 11, 37073 Göttingen

Dr. Volker Weiß

Tel: (0551) 507646 - 0 E-mail: volker.weiss@vnb.de

VNB – Projektbüro Lüneburg

Heiligengeiststr. 28, 21335 Lüneburg

Tina Scheef

Tel: (04131) 7740-104 E-mail: tina.scheef@vnb.de



Verein Niedersächsischer
BILDUNGSINITIATIVEN e.V.



die lobby für kinder
DKSB Landesverband Niedersachsen e.V.



STIFTUNG LEBEN & UMWELT
HEINRICH BÖLL STIFTUNG NIEDERSACHSEN

Anmeldung zur Weiterbildung

„Mit Fundraising und Mittelakquise neue Wege gehen – Fördermittel, Stiftungsgelder, Sponsoring und Spenden“ ab April 2011

Hiermit melde ich mich verbindlich zur oben genannten Weiterbildung in _____an.

Die **verbindliche Anmeldung** erfolgt durch Übersendung der ausgefüllten Anmeldeunterlagen und Überweisung der Teilnahmegebühr von € 550,- bis spätestens zum 20. März 2011. Alternativ kann auch eine Abbuchung durch den VNB erfolgen.

Bei Rücktritt von der Ausbildung vor dem 20. März 2011 fallen keine Kosten an, die Gebühr wird komplett zurück erstattet. Bei Rücktritt nach diesem Termin wird ein Betrag von € 50,- einbehalten, es sei denn, der/die Rücktretende kann jemanden benennen, der an seiner/ihrer Stelle an der Ausbildung teilnimmt.

Name: _____

Vorname: _____

geb. am: _____

email: _____

Anschrift dienstlich: _____

Anschrift privat: _____

Tel.: _____

Tel.: _____

email.: _____

Kontakt zu dieser Zusatzausbildung über: _____

- Ich überweise die Teilnahmegebühr von € 550,- bis zum 20.03.11 auf das Konto des VNB bei der VB Hannover, BLZ 251 900 01, Kto. 339 133 700, Verwendungszweck: Fundraising_April_2011.
- Bitte buchen Sie den Betrag von € 550,- von meinem Konto-Nr.: _____
BLZ _____ bei der _____ ab.

Der VNB e.V. behält sich vor, bei weniger als 10 Anmeldungen den Veranstaltungsbeginn zu verschieben.

Ort, Datum..... Unterschrift

Anmeldung / Beratung:

VNB e.V. - Geschäftsstelle Hannover - Ilse-ter-Meer-Weg 6, 30449 Hannover

Renate Ernst - Tel. 0511 - 123 56 49 - 3 oder - 5, Fax: - 6 - email: reate.ernst@vnb.de