

**Mit Fundraising und Mittelakquise neue  
Wege gehen  
- Fördermittel, Stiftungsgelder, Sponso-  
ring und Spenden**

**April – Dezember 2011**

# Das Kooperationsmodell

## **Verein Niedersächsischer Bildungsinitiativen e.V. (VNB), Geschäftsstelle Hannover**

Landeseinrichtung der Erwachsenenbildung

Renate Ernst

Ilse-ter-Meer-Weg 6, 30449 Hannover

Tel: (0511) 123 56 49-3, Fax: (0511) 123 56 49 - 6

E-mail: [renate.ernst@vnb.de](mailto:renate.ernst@vnb.de)

[www.vnb-hannover.de](http://www.vnb-hannover.de)

in Kooperation mit:

## **Paritätischer Niedersachsen e.V.**

Spitzenverband der freien Wohlfahrtspflege

Barbara Heidrich

Gandhistr. 5 A, 30559 Hannover

Tel: (0511) 52486-370, Fax: (0511) 9205232

E-mail: [heidrich\\_b@paritaetischer.de](mailto:heidrich_b@paritaetischer.de)

[www.paritaetischer.de](http://www.paritaetischer.de)

## **Deutscher Kinderschutzbund**

### **Landesverband Niedersachsen e.V.**

Antje Möllmann

Schwarzer Bär 8, 30449 Hannover

Tel: (0511) 444075, Fax: (0511) 444077

E-mail: [info@dksb-nds.de](mailto:info@dksb-nds.de)

[www.dksb-nds.de](http://www.dksb-nds.de)

## **Stiftung Leben und Umwelt**

### **Heinrich Böll Stiftung Niedersachsen**

Renate Steinhoff

Warmbüchenstr. 17, 30159 Hannover

Tel: (0511) 301857-0, Fax: (0511) 301857-14

E-mail: [info@slu-boell.de](mailto:info@slu-boell.de)

[www.slu-boell.de](http://www.slu-boell.de)

## **Mit Fundraising und Mittelakquise neue Wege gehen- Fördermittel, Stiftungsgelder, Sponsoring und Spenden**

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.

Die Weiterbildung beinhaltet besonders 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.

Lassen Sie sich von kreativen Ideen inspirieren und reflektieren Sie Ihre eigenen Erfahrungen. Wir begleiten Sie bei der Entwicklung und Umsetzung eines, auf Ihre Einrichtung abgestimmtes, Fundraising-Konzeptes.

Sie erwerben Ihren Fundraising-Führerschein, mit dem Sie Ihre Einrichtung sicher und Ziel gerichtet durch die Fundraising-Förderlandschaft steuern.

### **Referentinnen:**

**Britta Kreuzer**, Jg. 1968

Kulturwissenschaftlerin, MA mit Studium an der Universität Lüneburg, Fachwirtin für Tagungs-, Kongress- und Messewirtschaft (IHK).

Britta Kreuzer ist seit 1998 selbständig als Beraterin mit CONNEXCONSULT in den Bereichen Konzept und Kommunikation. Ihre Arbeitsschwerpunkte liegen in der Marketing-Kommunikation, der Konzepterstellung (Marketing, Kommunikation, Fundraising) sowie der Veranstaltungsplanung und – durchführung vorwiegend im Kultur- und Non-Profit-Bereich.

**Katrin Mercker**, Jg. 1962

Dipl. Theologin, Magister Pädagogin

Katrin Mercker hat langjährige Agenturerfahrung im Bereich Presse, Öffentlichkeitsarbeit/PR und Marketing und seit 2000 ein eigenes Büro für Kommunikation und Coaching in Hamburg. Sie ist Trainerin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Marketing und Texten und verbindet *die Kunst des Verkaufens* (PR / MARKETING / TEXTEN) mit der Lust an Inhalten (Menschen, ihre Biografien und Herausforderungen am Arbeitsplatz).

## **Projektleitung / Beratung / Begleitung:**

### **Renate Ernst, Jg. 1958**

Dipl. Pädagogin, Kauffrau, Mediatorin, seit 1992 in der Erwachsenenbildung als Leiterin der VNB-Geschäftsstelle in Hannover tätig.

Renate Ernst hat langjährige Erfahrung in der Mittelakquise, antragstellung und Umsetzung von Bildungsprojekten. Sie berät und begleitet Vereine auf dem Weg zur Professionalisierung innerhalb ihrer Einrichtungen und in der Weiterentwicklung ihrer Projekt- und Bildungsarbeit.

### **Dr. Volker Weiß, Jg. 1963**

Dipl. Sozialwissenschaftler, Gendertrainer, Leiter der VNB-Geschäftsstelle Göttingen; seit 2001 in der Erwachsenenbildung tätig. Dr. Volker Weiß hat langjährige Erfahrungen in der Konzeption und Durchführung von Bildungsveranstaltungen, der Beratung von Vereinen und Initiativen und in der Profilierung und Professionalisierung ihrer Bildungs- und Projektarbeit.

### **Tina Scheef, Jg. 1975**

Dipl. Pädagogin, Mitarbeiterin des VNB-Projektbüro Lüneburg. Tina Scheef begleitet u.a. Bildungsmaßnahmen zum Freiwilligenmanagement, sie ist Trainerin für Networking, Mentoring und Kollegiale Beratung.

## **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?
- ⇒ 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

Hannover  
13.04.2011

Göttingen  
08.04.2011

Lüneburg  
04.04.2011

## **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
- ⇒ Zielformulierung und strategische Ausrichtung des Fundraising-Projektes

**Referentin:** Britta Kreuzer

Hannover  
11.05.2011

Göttingen  
06.05.2011

Lüneburg  
02.05.2011

## **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

Hannover  
22.06.2011

Göttingen  
27.05.2011

Lüneburg  
23.05.2011

## **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 / Arbeitszeitpenden
- ⇒ ...

<b>Referentin:</b>	Britta Kreuzer	
Hannover	Göttingen	Lüneburg
24.08.2011	01.07.2011	27.06.2011

## **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

<b>Referentin:</b>	Katrin Mercker	
Hannover	Göttingen	Lüneburg
21.09.2011	26.08.2011	29.08.2011

## **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

<b>Referentin:</b>	Britta Kreuzer		
Hannover	Göttingen	Lüneburg	
12.10.2011	30.09.2011	26.09.2011	

## 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

<b>Referentin:</b>	Britta Kreuzer / Renate Ernst / Tino Boubaris / Tina Scheef / Dr. Volker Weiss		
Hannover	Göttingen	Lüneburg	
09.11.2011	11.11.2011	07.11.2011	

## 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.

<b>Referentinnen:</b>	Britta Kreuzer / Renate Ernst / Tina Scheef / Dr. Volker Weiss		
Hannover	Göttingen	Lüneburg	
07.12.2011	09.12.2011	05.12.2011	

## Organisation und Anmeldung

### Zielgruppe:

Haupt- und ehrenamtlich Tätige in Non-Profit-Organisation, insbesondere Vorstände, GeschäftsführerInnen und Projektleitungen, denn Fundraising ist **Managementaufgabe**

### Umfang:

Umfang der Weiterbildung: 72 Unterrichtsstunden

Die Fortbildung besteht aus 7 **Schwerpunktthemen** die in Form von Tagesveranstaltungen, jeweils von 9.30 bis 17.00 Uhr, durchgeführt werden. Die Weiterbildung schließt mit einem Abschlusskolloquium ab.

**Größe der Ausbildungsgruppe:**

max. 18 Teilnehmende

**Veranstaltungsort:**

VNB – Geschäftsstelle Hannover

VNB – Geschäftsstelle Göttingen

VNB – Geschäftsstelle Lüneburg

**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 im Abschluss-Kolloquium präsentieren.

**Weitere Information und Anmeldung:**

Wenn Sie zu dieser Weiterbildung nähere Informationen und Anmeldeunterlagen haben 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](mailto:renate.ernst@vnb.de)

**VNB - Geschäftsstelle Göttingen**

Theaterstr. 11, 37073 Göttingen

**Dr. Volker Weiß**

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

**VNB – Projektbüro Lüneburg**

Heiligengeiststr. 28, 21335 Lüneburg

**Tina Scheef**

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