

Der Norddeutsche Fundraisingtag hat sich in den vergangenen Jahren zu einer anerkannten überregionalen Fachtagung für Geschäftsführer, Vorstandsmitglieder, Stiftungsmanager, Öffentlichkeitsarbeiter und selbstverständlich die FundraiserInnen entwickelt. Die freundliche, kollegiale Atmosphäre und praktisches Expertenwissen sind die Markenzeichen und zugleich die Stärken des Norddeutschen Fundraisingtages.

Wir laden Sie herzlich ein, 2010 dabei zu sein. **In diesem Jahr liegt der Schwerpunkt der Veranstaltung auf den vielfältigen Möglichkeiten, die sich durch eine gezielte Zusammenarbeit mit den Medien für gemeinnützige Organisationen und Stiftungen ergeben.** Die Fachvorträge im Plenum und die praxisrelevanten Workshops bieten Ihnen die Gelegenheit, das Schwerpunktthema und vielfältige weitere Fundraising-Themen zu bearbeiten und vom Fachwissen der Fundraising-Profis zu profitieren.

Erstmals wird der Norddeutschen Fundraisingtag auf zwei Tage ausgeweitet. Die Erfahrung der vergangenen Jahre hat gezeigt, dass die Kern-Themen im Fundraising von den TeilnehmerInnen gerne länger als nur in einem kurzen Workshop bearbeitet werden möchten. Wir gehen gern diesem Wunsch nach und bieten Ihnen **am Mittwoch, dem 24. Februar 2010, die Gelegenheit, zur intensiven Arbeit in drei ganztägigen Praxis-Workshops.**

Traditionell bietet das **Get-Together am Mittwochabend** eine hervorragende Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen, Erfahrungen auszutauschen und sich in ungezwungener Atmosphäre auf den Fundraisingtag einzustimmen.

Der Norddeutsche Fundraisingtag richtet 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 in Hamburg (wieder) dabei und lernen Sie von den Besten!

In den Tagungskosten enthalten: Die 170 Seiten umfassende Dokumentation des Projektes „Anstiften!“ der Körber-Stiftung Hamburg. Sie enthält viele inspirierende Beispiele erfolgreicher Kooperationen zwischen Wirtschaftsunternehmen und sozialen Einrichtungen.



Tagungsort:

Katholische Akademie Hamburg · Herrengraben 4 · 20459 Hamburg

Anmeldung:

Über das Internet: www.norddeutscher-fundraisingtag.de

Per Post oder Fax an:

5. 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

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.
Die Anmeldebestätigung erfolgt ausschließlich per E-Mail.

Ansprechpartner und Leitung:

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

Anna Findert, AFundS (Tel. 040 / 25 47 06 19)
André Lersch, Agentur KOSO (Tel. 0 45 33 / 20 89 06)
Dr. Thomas Kreuzer, Fundraising Akademie Frankfurt (Tel. 069 / 58 09 81 24)

Wir bedanken uns bei allen Unterstützern des 5. Norddeutschen Fundraisingtages 2010

Sponsoren:



Partner:



am Donnerstag, 25. Februar 2010
in der Katholischen Akademie Hamburg

... mit ganztägigen PRAXIS-WORKSHOPS und ABENDPROGRAMM am Mittwoch, 24. Februar 2010

EINLADUNG
an Fundraiser,
Öffentlichkeitsarbeiter,
Stiftungsrepräsentanten
und Geschäftsführer
sozialer Einrichtungen

MEHR INFOS UNTER:

www.norddeutscher-fundraisingtag.de

Veranstalter:



AGENTUR KOSO



Foto: oltas - Photocase, Alexander Müller - Fotolia



DIE Einladung zum NETWORKING

Jetzt neu!

PRAXIS-WORKSHOPS

Mittwoch, 24. Februar 2010



10.00 – 16.30 UHR KATHOLISCHE AKADEMIE HAMBURG

Erstmals in 2010 finden am Vortag des Norddeutschen Fundraisingtages ganztägige Praxis-Workshops mit in der Regel maximal je 22 TeilnehmerInnen statt. Erweitern Sie Ihre Kenntnisse in einem wichtigen Fundraising-Thema. Drei Themen stehen zur Auswahl, die in einem intensiven Lernumfeld und praxisorientiert bearbeitet werden. Die ReferentInnen gestalten die Praxis-Workshops in wechselnden Arbeitsformen, z.B. Vortrag, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit. Wegen der Teilnehmerbegrenzung ist Ihre Workshop-Buchung verbindlich.

ABENDPROGRAMM

Mittwoch, 24. Februar 2010

AB 19.00 UHR GET-TOGETHER IM HAFENCITY INFOCENTER
KESSELHAUS, AM SANDTORKAI 30

Auch in diesem Jahr haben Sie wieder die Gelegenheit, einen besonderen Ort in der Metropole Hamburg zu erleben. Die HafenCity ist das bedeutendste innerstädtische Stadtentwicklungsprojekt Europas. Das Kesselhaus ist die ehemalige Energiezentrale der historischen Speicherstadt. Hier präsentiert die HafenCity Hamburg GmbH täglich zahlreichen Besuchergruppen die Entwicklung des neuen Stadtteils mitten in der Elbe.

Wir dürfen anlässlich des 5. Norddeutschen Fundraisingtages an diesem Ort, an dem Geschichte und Gegenwart der Stadt an der Elbe aufeinander treffen, bei den Projektverantwortlichen zu Gast sein.

Freuen Sie sich auf einen Überraschungsabend mit kulturellen und kulinarischen Highlights. Nutzen Sie die Gelegenheit, mit anderen Fundraiserinnen und Fundraisern ins Gespräch zu kommen.

FUNDRAISINGTAG

Donnerstag, 25. Februar 2010

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

Die Zusammenarbeit mit den Medien als Herausforderung und Chance für erfolgreiches Fundraising
Juliane Eisenführ, Programmchefin NDR 90,3

10.45 UHR WORKSHOPS – Teil **A**

Praxishilfen für Ihr erfolgreiches Fundraising

12.15 UHR MITTAGESSEN

13.30 UHR IMPULS IM PLENUM

„Die Musik des Zufalls“ – Internet und Fundraising

Das Internet ist aus unserem Leben nicht mehr wegzudenken. Doch wie wird das Medium im Fundraising eingesetzt? Sporadisch oder strategisch? Bewusst oder nur einfach so? Der Referent schaut kritisch auf die moderne Nutzung des Internets für Fundraising-Zwecke und stellt das Fundraising-Wiki vor – eine nicht-kommerzielle und frei zugängliche Informationsquelle zu allen Themen rund um das Fundraising in Deutschland.

Dr. Friedrich Haurert, Organisationsberatung mit den Schwerpunkten Change Management, Fundraising und CSR

14.00 UHR KAFFEEPAUSE

14.30 UHR WORKSHOPS – Teil **B**

Praxishilfen für Ihr erfolgreiches Fundraising

16.00 UHR VORTRAG

Eine neue Kultur des Gebens

In die Philanthropie kommt Bewegung. Stifter stellen die Frage der Wirkung und der Nachhaltigkeit in den Mittelpunkt des eigenen Engagements. Spender suchen nach mittel- und langfristigen Partnerschaften mit gemeinnützigen Organisationen. Philanthropen fordern aktive Transparenz von Förderprojekten ein. Geber investieren in unternehmerische Lösungen, um soziale Probleme zu lösen. Hierbei wollen viele nicht mehr nur Geld geben, sondern auch Zeit, Netzwerke und Vertrauen. Manche wollen sogar nach einer erfolgreichen Investition ihr Geld wieder zurück haben. Was ist da los in der guten, alten Philanthropie?

Michael Alberg-Seberich, Active Philanthropy gGmbH

16.30 UHR AUSBLICK UND VERABSCHIEDUNG

17.00 UHR ENDE DER TAGUNG

Programmänderungen aus wichtigem Grund bleiben vorbehalten!





PRAXIS-WORKSHOPS

Ganztägige Workshops

Mittwoch, 24. Februar 2010

10.00-16.30 Uhr

basic

1. Fundraising für Einsteiger – Mit Konzept zum Erfolg

Wie starten Sie mit Fundraising in Ihrer Institution? Wie entwickeln Sie ein Fundraising-Konzept? Wie können Sie Ihre bestehende Fundraising-Aktivitäten strategisch strukturieren? Der Referent vermittelt die Grundlagen eines systematischen Fundraisings. Neben einer Einführung in die Fundraising-Konzeptentwicklung wird eine Systematik zur Planung von Fundraising-Aktionen vorgestellt und anhand von Beispielen aus der Praxis erläutert.

Daniel Kraft, Bundeszentrale für politische Bildung, Bonn

expert

basic

2. Fundraiser im Dialog – So kommen Sie ins Herz Ihrer Spender!

Mailings gehören im Fundraising zum Handwerkzeug. Doch wann lohnt sich der Einsatz von Direktmarketing im gemeinnützigen Bereich? Was gehört zu einem guten Spendenbrief dazu? Welche Vorteile und Herausforderungen sind heutzutage zu berücksichtigen? Die ReferentInnen geben einen Einblick in die Erfolgsfaktoren, vertiefen das Thema mit der psychologischen Dialog-Gestaltung nach der Augenkameraforschung und nehmen in vielen praktischen Beispielen die Gestaltungselemente mit Filter- oder Verstärkerwirkung unter die Lupe.

Tanja Rudolph, Siegfried Vögele Institut Internationale Gesellschaft für Dialogmarketing mbH, Bonn

André Lersch, Agentur KOSO – Kommunikationsberatung und Sozialmarketing, Reinfeld

Thomas Martens, IFAW – Internationaler Tierschutz-Fonds gGmbH, Hamburg

expert

basic

3. Partnerschaften mit Wirtschaftsunternehmen: Potenziale, Strategien und Gestaltungsfaktoren für sinnvolle Kooperationen

Die Chancen für gemeinnützige Organisationen als attraktive Unternehmenspartner sind vielfältig. Eine gelingende Kooperation erfordert jedoch viel Sachverstand und Sensibilität von allen Beteiligten. Die ReferentInnen stellen Rahmenbedingungen und Erfolgsfaktoren für gelingende Partnerschaften dar und geben einen Einblick in verschiedene Methoden zur Anbahnung von Unternehmenskooperationen (u.a. „SoDa“-SocialDating, „Marktplatzmethode“, „Kooperationsbörse“, etc.) und die erfolgreiche Aktion „Anstiften! 50 Impulse für Hamburg“.

Hugo W. Pettendrup, HP-FundConsult, Münster/Düsseldorf

Susanne Kutz, Körper-Stiftung, Hamburg

HAFENCITY
HAMBURG



ABENDPROGRAMM

Mittwoch, 24. Februar 2010

ab 19.00 Uhr GET-TOGETHER

im HafenCity InfoCenter Kesselhaus

WORKSHOPS



Donnerstag,
25. Februar 2010 vormittags

1. David gegen Goliath? – Wie eine kleine Organisation mit einer großen Kampagne gewinnen kann

Gerade kleine Organisationen scheuen sich oft vor großen Schritten in der Presse- und Kampagnenarbeit. Wer berichtet schon über sie, wenn die ganze Nation über den Spendenmarathon im Privatfernsehen redet? Am Beispiel der erfolgreichen Kampagne „Die D-Mark-Detektive“ wird deutlich, wie es dennoch gelingen kann, regionale und überregionale Presse, TV, Radio und Online-Netzwerke mit einzubinden und so die Bekanntheit der Organisation nachhaltig zu steigern. Die Referentinnen haben die Bielefelder Stiftung Opportunity International auf ihrer Kampagne begleitet und verraten Wertvolles aus der Praxis.

Kerstin Schiemenz und Katharina Sievert, Fundraising Factory GmbH, Hamburg

2. Botschaften visualisieren, Emotionen wecken – Zum Einsatz von Pressebildern im Fundraising

Die gut aufgestellte Presse- und Öffentlichkeitsarbeit ist bekanntlich ein wichtiger Baustein für den Fundraising-Erfolg. Welche Themen lassen sich für PR-Zwecke am besten visualisieren? Welche Bilder sprechen Menschen an? Welche Faktoren entscheiden über die Verwendung Ihrer Bilder durch die Medien? Der Referent gibt einen Überblick über das Spezialthema PR-Fotografie und erläutert an vielen praktischen Beispielen die Perspektive der Medien.

Frank Schleicher, news aktuell GmbH, dpa-Unternehmensgruppe, Hamburg

3. Fundraising von morgen – Eigene Zielgruppe durch Analysen und Kennzahlen besser definieren

War mein Mailing erfolgreich? Lohnt es sich überhaupt? Wie gut ist meine Datenbank? Wie identifiziere ich meine Großspender? Im Workshop werden einfache Analysen und Kennzahlen vorgestellt, die den TeilnehmerInnen ermöglichen, ihre Fundraising-Maßnahmen besser auszuwerten und dadurch zu optimieren – eine grundlegende Voraussetzung, um sich auch morgen auf dem Fundraisingmarkt behaupten zu können. Die Teilnahme setzt weder Analysekenntnisse noch den Einsatz einer professionellen Fundraising-Datenbank voraus.

Hans-Joseph Hönig, SAZ Marketing AG, St. Gallen

4. „Ein mittelschönes Leben“ – Aufwand und Nutzen von Benefizprodukten im Fundraising

Im Jahr 2008 hat das Hamburger Straßenmagazin Hinz&Kunzt ein Kinderbuch zum Thema Obdachlosigkeit herausgegeben: „Ein mittelschönes Leben“ von Kirsten Boie und Jutta Bauer. Wie dieses „Charitybuch“ zur Finanzierung des Straßenmagazins nachhaltig beiträgt und dem Projekt neue Zielgruppen erschließt, wird in dem Workshop erläutert. Ideen für eigene Produkte aus den Projekten der TeilnehmerInnen werden gemeinsam diskutiert.

Gabriele Koch, Hinz&Kunzt, das Hamburger Straßenmagazin, Hamburg

5. Internet-Fundraising – Mit richtigen Werkzeugen zum Erfolg

Die Zukunft liegt im Internet, auch im Fundraising. Welche Entwicklungen kommen auf uns zu? Mit welchen Instrumenten gestalten Sie Ihre Spendenwerbung effektiv? Wie setzen Sie diese Tools optimal ein? Der Referent berichtet aus mehr als 20 Jahren Erfahrungen in der Abwicklung großer Spendenkampagnen bei nahezu allen bekannten Spendenorganisationen und Spendenportalen.

Bernd Labetzsch, Bank für Sozialwirtschaft AG, Köln

WORKSHOPS



Donnerstag,
25. Februar 2010 nachmittags

1. Bad News are Good News? – Beitrag zu einer Ethik des Fundraisings im medialen Kontext

Spätestens seit dem Tsunami wissen wir, wie sehr die Berichterstattung der Medien die Empathie und die Hilfsbereitschaft der Bevölkerung beeinflussen. Welche Konsequenzen hat dies für das Fundraising? Gibt es ethische Regeln für ein katastrophenabhängiges Fundraising? In der gemeinsamen Diskussion soll der Versuch einer Annäherung an ein schwieriges Thema unternommen werden.

Dr. Rolf Engels, Dr. Engels Beratungsgesellschaft, Bielefeld

2. Neue Medien im Fundraising – Eine Erfolgsgeschichte aus der Praxis

Social Networks, Blogs, Banner, CMS, Wikis, Widgets, Mobile – Die Neuen Medien eröffnen auch im Fundraising eine Vielfalt von Möglichkeiten. Doch was funktioniert wirklich? Wann lohnt sich der Einsatz? In diesem Workshop präsentiert die Referentin eigene New-Media-Fundraising-Modelle, die in der Praxis in Kombination mit Offline-Maßnahmen erfolgreich umgesetzt wurden.

Katja Prescher, WSPA Weltertierschutzgesellschaft e.V., Berlin

3. „Ihr Schatz soll glänzen!“ – Spender-Adressen effektiv pflegen

Fundraising ist eine Beziehungssache. Aktuelle Spender-Adressen sorgen dafür, dass sich diese Beziehung optimal entwickelt und auf Dauer bestehen bleibt. Wie Sie Ihre Adressen pflegen, auf dem neuesten Stand halten und mit zusätzlichen Informationen anreichern können, erfahren Sie in diesem praxisorientierten Workshop.

Lilli Sichwardt, Deutsche Post Direkt GmbH, Bonn

4. Wie komme ich in die Medien? – Die Kunst des PR-gestützten Fundraisings

Mit Hilfe der Medien erreicht man Millionen von Menschen. PR-gestütztes Fundraising ist daher gerade für Organisationen mit kleinen Budgets hervorragend geeignet, um neue Spender zu gewinnen. An einem Hamburger Beispiel schildert der Referent seine Erfahrungen und Vorgehensweise und gibt u.a. Antworten auf die Fragen „Wie baue ich gezielt Journalisten-Kontakte auf?“ und „Wie bleibe ich im Gespräch?“ Jeder Teilnehmer erhält eine praktische Übung „to go“, die helfen soll, eine eigene PR-gestützte Fundraising-Maßnahme zu entwickeln.

Thomas Neukirchen, Fundgiver Social Marketing GmbH, Hamburg

5. Nackte Tatsachen im Fundraising – Vom Pirellikalender über Kalender Girls bis hin zum Bibelkalender

Sie waren alle Verkaufserfolge und sorgten für hohe mediale Aufmerksamkeit – die Pinup-Kalender im Fundraising. Nach einem Überblick über die Geschichte und Entwicklung dieser Merchandising-Produkte werden allgemeine ethische Grundlagen besprochen, die eine Richtschnur für diese Maßnahme im Fundraising bilden.

Uwe Koß, Büro für Fundraising und Sponsoring der EKHN, Darmstadt

ORGANISATORISCHE Hinweise

Tagungskosten inklusive Verpflegung und Tagungsunterlagen:

Für den Fundraisingtag am Donnerstag, dem 25.2.2010:
120 € inkl. MwSt. bei Anmeldung **bis spätestens 10.2.2010**
145 € inkl. MwSt. bei Anmeldung **nach dem 10.2.2010**

Für einen ganztägigen Praxis-Workshop am Mittwoch, dem 24.2.2010:
220 € inkl. MwSt. bei Anmeldung **bis spätestens 10.2.2010**
245 € inkl. MwSt. bei Anmeldung **nach dem 10.2.2010**

Für das „Get-Together“ am Mittwoch, den 24.2.2010:
Zusätzlich **30 €**. Im Preis enthalten sind warmes/kaltes Buffet sowie ein Begrüßungsgetränk.

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

Bei der Registrierung am 25. Februar ab 9:00 Uhr erhalten alle TeilnehmerInnen ihre Tagungsunterlagen mit einer Teilnahmebestätigung und einem Zahlungsnachweis für die Tagungskosten.

Ein Rücktritt von der Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Bei der Stornierung der Teilnahme ist eine Bearbeitungsgebühr von 20 € zu zahlen. Bei Stornierungen nach dem 15.2.2010 werden die Tagungskosten ohne Abzug in Rechnung gestellt.

Hotelreservierung:

Wenn Sie in Hamburg übernachten möchten, haben wir im „Michaelis Hof“ (Tel. 040 / 35906912) im Haus der Katholischen Akademie Hamburg und im nahe gelegenen 3-Sterne-Hotel „Stella Maris“ (Tel. 040 / 319 20 23), Reimarusstraße 12 unter dem Stichwort „Norddeutscher Fundraisingtag“ ein Zimmer für Sie optiniert.

Wichtiger Hinweis:

Bitte reservieren Sie rechtzeitig oder wenden Sie sich an die Tourismuszentrale in Hamburg (Tel. 040 / 300 51 300, www.hamburg-tourism.de). Eine Hotelbuchung beim Veranstalter ist nicht möglich!

Anreise:

Mit öffentlichen Verkehrsmitteln:

Ab Hamburg Hbf, S-Bahn Linie S 1 (grün) oder S 3 (violett) Richtung Altona, 2 Stationen bis Stadthausbrücke (5 Min. Fahrzeit), Ausgang Michaelisstraße. Der Ausgang befindet sich unmittelbar neben der Katholischen Akademie.

Mit dem PKW:

Von Süden und Westen: Horster Dreieck in Richtung Hamburg Centrum (A 1), am Kreuz Hamburg-Süd auf die A 255 in Richtung Stadtzentrum auf die B 4 (Ost-West-Strasse), nach Unterquerung der U-Bahnbrücke liegt die Katholische Akademie auf der rechten Seite an der Ludwig-Erhard-Straße, Ecke Herrengraben.

Von Norden: Abfahrt BAB-Stellingen, danach die Kieler Straße (B 4) Richtung Centrum. Über die Stresemannstraße und Budapester Straße gelangen Sie auf die Ludwig-Erhard-Straße. Die Katholische Akademie liegt auf der linken Seite an der Ecke Herrengraben. Achtung: Sie können hier von der Ludwig-Erhard Straße nicht direkt links abbiegend in den Herrengraben einfahren.

Parkplätze stehen nur in geringem Umfang zur Verfügung. Bitte benutzen Sie öffentliche Verkehrsmittel!

IMMER AKTUELL!

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

www.norddeutscher-fundraisingtag.de

