



12.

norddeutscher  
**FUNDRAISING** tag  
22. + 23. Februar 2017  
in Hamburg

Foto: stevanowiger - iStockphoto.com

**EINLADUNG** an Fundraiser, Öffentlichkeitsarbeiter, Stiftungsrepräsentanten und Geschäftsführer sozialer Einrichtungen

Veranstalter



## Eine Einladung zum Networking

Mit dem 12. Norddeutschen Fundraisingtag in Hamburg wird die langjährige Tradition der überregionalen **Fachtagung zur Finanzierung von gemeinnützigen Organisationen und Stiftungen durch Fundraising** fortgesetzt.

Fundraiser, Öffentlichkeitsarbeiter, Stiftungsrepräsentanten und Geschäftsführer sozialer und kultureller Einrichtungen, Verbände, Vereine und Stiftungen sowie Personen, die sich in diesem Bereich engagieren oder beruflich orientieren, sind zu dieser zweitägigen Veranstaltung eingeladen. Der 12. Norddeutsche Fundraisingtag findet erneut am zentral gelegenen Wahrzeichen Hamburgs, dem Großen Michel, statt. Die freundliche, **kollegiale Atmosphäre und praktisches Expertenwissen** sind die unverwechselbaren Markenzeichen der Norddeutschen Fundraisingtage.

**Wir laden Sie herzlich ein, im Februar 2017 dabei zu sein!**

Mit dem diesjährigen **Schwerpunktthema „Fundraising zwischen Erlebniswelten und sozialem Investment“** nehmen wir die erforderliche Vielfalt in der Ansprache besonderer Zielgruppen im Fundraising in den Blick. Immer mehr Großspender sehen ihre finanzielle Unterstützung für gemeinnützige Anliegen als Investition und erwarten einen erkennbaren Nutzen oder gar einen belegbaren Return on Investment. Für andere Förderer stehen andere Werte im Vordergrund ihres Engagements. In Vorträgen und fachlichen Diskussionen setzen sich die Teilnehmenden der Fachtagung insbesondere am Donnerstag mit dem Schwerpunktthema auseinander.

Der Austausch und die Qualifizierung finden eine Fortsetzung in Seminaren und Workshops. Die ganztägigen **Praxis-Workshops am Mittwoch** und die **Arbeitsgruppen am Donnerstag** widmen sich den vielfältigen Fragestellungen für ein zukunftsorientiertes Fundraising in 15 unterschiedlichen Themenfeldern.

Die fachlichen Diskussionen und Begleitung durch Fundraising-Expertinnen und -Experten bieten Ihnen an beiden Tagen viele neue Impulse für die Arbeit in Ihrer Organisation.

**Seien Sie dabei und lernen Sie von den Besten!**

www.  
fund  
raising-  
nord.de

Ihr Portal rund ums  
**FUNDRAISING** in  
Norddeutschland

*Informieren Sie sich immer aktuell!*



**Wir bedanken uns bei allen Unterstützern des 12. Norddeutschen Fundraisingtages 2017!**

Sponsoren:



Partner:



# PRA<sup>X</sup>IS-Workshops

Erweitern und vertiefen Sie Ihre Kenntnisse in einem wichtigen Fundraising-Thema. Fünf Themen stehen zur Auswahl, die in einem intensiven Lernumfeld und praxisorientiert bearbeitet werden.

Wegen der Teilnahmebegrenzung entscheiden Sie sich mit Ihrer Anmeldung verbindlich für EINEN Praxis-Workshop. →

ab 9.00 UHR	ANKOMMEN UND ANMELDUNG	12.30 UHR	GEMEINSAMES MITTAGESSEN
9.45 UHR	Willkommen und Einteilung der Workshops	13.30 UHR	Fortsetzung WORKSHOPS <sup>(X)</sup>
10.00 UHR	WORKSHOPS <sup>(X)</sup>	16.30 UHR	ABSCHLUSS



## GET-TOGETHER

Niederlassung Hamburg der BETHMANN BANK AG, Harvestehuder Weg 8, 20148 Hamburg

Stiftungsexperte Marcus Küster und seine Kollegen der Bethmann Bank laden Sie zum Tagesausklang an die Außenalster ein. Wir freuen uns auf einen geselligen Abend und regen Austausch mit Ihnen und anderen Fundraising-Experten und Stiftungsverantwortlichen.

Wie in jedem Jahr stellt sich an diesem Abend eine besondere gemeinnützige Initiative vor. **SCHÜLER HELFEN LEBEN** ist die im Schleswig-Holsteinischen Neumünster ansässige Trägerorganisation für den „Sozialen Tag“, an dem jährlich rund 80.000 Schülerinnen und Schüler teilnehmen.

# FUNDRAISINGtag



Die erforderliche Vielfalt in der Ansprache besonderer Zielgruppen, insbesondere von Großspendern und (Zu-)Stiftern, ist das Thema in Vorträgen und fachlichen Diskussionen am Vormittag des zweiten Veranstaltungstages. Vielfältige Fragestellungen für ein zukunftsorientiertes Fundraising werden anschließend in zehn Seminaren und Workshops aufgegriffen. Zusatzangebote runden das Programm ab.

ab 8.30 UHR	ANKOMMEN, ANMELDUNG UND STEHKAFFEE	13.15 UHR	MITTAGSPAUSE UND BESUCH DER AUSSTELLUNG
9.30 UHR	WILLKOMMEN UND BEGRÜSSUNG	14.30 UHR	WORKSHOPS – Teil <sup>(B)</sup> Praxishilfen für erfolgreiches Fundraising
9.45 UHR	IMPULS-VORTRAG <i>Social Investor Relations – ein neues Paradigma für das Fundraising?</i> Dr. Volker Then, CSI – Centre for Social Investment, Heidelberg		ZUSATZANGEBOTE <sup>(Z)</sup> Infos siehe Rückseite
10.20 UHR	IMPULS-VORTRAG <i>Finanzstarke Wohltäter als Partner und Gestalter</i> Kathrin Hartkopf, Plan Stiftungszentrum, Hamburg	ab 16.00 UHR	KAFFEEPAUSE UND BESUCH DER AUSSTELLUNG
anschl.	DISKUSSION IM PLENUM <i>Fundraising zwischen Erlebniswelten und sozialem Investment</i>	16.30 UHR	ABSCHLUSSVORTRAG IM PLENUM <i>Fundraising 2030 – Wie sieht die Zukunft des Fundraising aus?</i> Thomas Neukirchen, Fundgiver Social Marketing, Hamburg
ab 11.20 UHR	KAFFEEPAUSE UND BESUCH DER AUSSTELLUNG	17.00 UHR	AUSBLICK UND VERABSCHIEDUNG
11.45 UHR	WORKSHOPS – Teil <sup>(A)</sup> Praxishilfen für erfolgreiches Fundraising	17.15 UHR	ENDE DER TAGUNG
	ZUSATZANGEBOTE <sup>(Z)</sup> Infos siehe Rückseite		

Programmänderungen aus wichtigem Grund bleiben vorbehalten!

IMMER AKTUELL ... bei Programmänderungen  
[www.fundraising-nord.de](http://www.fundraising-nord.de)

expert

## X 1 Der Großspender-Magnet: Groß denken und Menschen anziehen, die mehr geben

In diesem Workshop zeigt Ihnen der Referent, warum Großspender/-innen anders aussehen, als Sie denken; welche Blockaden Sie im Kopf daran hindern, größer zu denken; was für Typen von Großspender/-innen es gibt; welche Signale Sie als Organisation und als Mensch geben sollten und warum Leadership die Schlüsselkompetenz im Großspenden-Fundraising ist.

*Ehrenfried Conta Gromberg, Geschäftsführer von Spendwerk, Beratungshaus für soziale Geschäftsmodelle, Jesteburg*

basic expert

## X 2 Erfolgreiche Unternehmenskooperation – kreativer Dialog zw. Unternehmen und gemeinnütziger Organisation

Um eine Unternehmenskooperation nachhaltig erfolgreich zu gestalten, bedarf es strategischer und individueller Ansprache und gegenseitigen Austauschs, denn die Gewinnung von Unternehmen für Ihr gemeinnütziges Projekt bedeutet Key-Account-Management. Es werden erfolgreiche Konzepte und Strategien zu Unternehmenskooperationen vorgestellt.

*Angela Krzykowski, Philanthropieberaterin, HSH Nordbank, Hamburg · Dörte Inselmann, Vorsitzende und Intendantin, Stiftung Kulturpalast, Hamburg  
 Esin Rager, Gründerin und Geschäftsführerin, samova Teekultur, Hamburg*

basic expert

## X 3 Entdecken Sie die richtige Zielgruppe für Ihr Fundraising

Das Spendenvolumen stagniert in Deutschland. Gleichzeitig setzen immer mehr Organisationen, Stiftungen und Sozialunternehmen auf Fundraising. Ist der Teich, an dem Sie fischen, groß genug für Ihren Bedarf? Im Zentrum steht der Abgleich zwischen den Ressourcen und Möglichkeiten der jeweiligen Organisation und den Anforderungen, die sich aus der Gebe-Logik der unterschiedlichen Förderer ergeben.

*Dr. Kai Fischer, Geschäftsführer von Mission-Based Consulting, Hamburg*

basic

## X 4 Spendenmailings – psychologische Wirkung und praktische Umsetzung

Klassische Mailings per Post sind noch immer das erfolgreichste Mittel zur Spenden- bzw. Spenderakquise. Die Kunst besteht darin, die Aufmerksamkeit des Empfängers zu wecken und zu erhalten. Umso wichtiger ist es, dass Sie an dieser Stelle alles richtig machen. Sie haben die Wirkung selbst in der Hand – wir zeigen Ihnen wie!

*Danielle Böhle, Dozentin für Entscheidungsverhalten und Urteilsbildung, Hochschule Fresenius, Hamburg  
 Steffi Sczuka, Expertin Direktmarketing, direct.punkt, Hamburg*

expert

## X 5 Zielgruppenorientiertes Fundraising – das Fundraising von morgen

Die Neuspendergewinnung wird immer teurer. Zielgruppenorientierte Ansprache und Spenderbindung sind das beste Mittel zur Ertragssteigerung bei hohem Wettbewerb. Die Workshop-Teilnehmerinnen und -Teilnehmer lernen verschiedene zielgruppenspezifischen Segmentierungsansätze kennen und haben die Möglichkeiten, in Arbeitsgruppen verschiedene Methoden anzuwenden.

*Isabella Roeb, Expertin für Direct Mail, Malteser Hilfsdienst, Köln  
 Hans-Josef Hönig, Experte für Database-Fundraising und Leiter Fundraising beim Malteser Hilfsdienst, Köln*

## WORKSHOPS vormittags



Entscheiden Sie sich mit Ihrer Anmeldung für jeweils EINEN der angebotenen Workshops A und B.

basic expert

### A 1 Mit E-Mails Spender überzeugen

Von den Chancen des E-Mail-Fundraising und wie Sie neue Kontakte in die Kommunikation der Organisation aufnehmen können.

*Jona Hölderle, Pluralog, Berlin*

basic

### A 2 Events für Spenden – leuchtende Augen und flatternde Nerven

Gemeinsam formulieren Sie die Ziele für einen Event, bestimmen das beste „Wo und Wann“, definieren geeignete Zielgruppen und budgetieren konkret eine Veranstaltung.

*Eva Strehler, Fundraising Managerin und Marketing Consultant, Kiel*

basic expert

### A 3 Spenden über die Website? Die häufigsten Irrtümer im Online-Fundraising

Große Spendenumsätze werden zukünftig nur bei Organisationen getätigt, die ihr Online-Fundraising beherrschen. Der Workshop zeigt, ob Sie für diese Zukunft bereit sind.

*Thomas Stolze, FundraisingBox c/o Wikando GmbH, Augsburg  
 Jörn Föhrlau, micropayment, Berlin*

expert

### A 4 Aufbau von Stifter- und Fördergemeinschaften

Erfahren Sie, wie Organisationen vorgehen können, um Partnerschaften mit Gebern aufzubauen, und es Ihnen so gelingt, Ihre Projekte dauerhaft zu finanzieren.

*Philipp Hof, Haus des Stiftens, München*

basic

### A 5 Crowdfunding-Projekte erfolgreich gestalten

Am Beispiel des Start-up „Hand im Glück“ wird Ihnen ein Einblick in den Aufbau eines erfolgreichen Crowdfunding-Projektes geboten.

*Evgenja Ortmann u. Jascha Willimek, Team „Hand im Glück“, Hamburg  
 Ulf Compert, Fundraising-Manager, Ev. Presseverband Norddeutschland*

## WORKSHOPS nachmittags



basic expert

### B 1 Pitch Perfect – wie Sie Unternehmen als Förderer gewinnen

Die Königsdisziplin im Fundraising: der Pitch. Im Workshop erfahren Sie handlungspraktisches Wissen, um im Pitch erfolgreich zu sein.

*Jaana Rasmussen, Consulting | Training | Coaching, Hamburg*

expert

### B 2 Sponsoringverträge rechtssicher gestalten

Ihnen werden die steuerliche Zuordnung des Sponsorings, die steuerlichen Konsequenzen sowie Gestaltungsmöglichkeiten vorgestellt.

*Thomas Krüger, Rechtsanwalt, Schomerus & Partner, Hamburg*

basic expert

### B 3 Fundraising-Training: mit weniger Stress und Arbeit zu besseren Ergebnissen

Untersuchen Sie, was Ihrem Spendenerfolg bisher im Weg gestanden bzw. den Erfolg erschwert hat. Absicht dieses Workshops ist es, dass Sie Ihre Ziele in Zukunft beschwingt erreichen.

*Tanja Höfert, Coach für Erfolg und Erfüllung, Hamburg*

basic

### B 4 Von Pleiten, Pech und Pannen – oder was Spender so alles erleben müssen

Wir präsentieren Ihnen zehn schlimme Fehler aus der Praxis, die von vielen im Fundraising immer wieder begangen werden. Ohne Schadenfreude betreiben wir zugleich Ursachenforschung.

*Thomas Neukirchen, Fundgiver Social Marketing, Hamburg  
 Thomas Walther, ANT-Informatik, Zürich, Schweiz*

basic

### B 5 Verliebt, verlobt, verheiratet? Beziehungsaufbau durch Online-Fundraising

Welche Möglichkeiten es im Online-Fundraising gibt und wie Sie nachhaltige Beziehungen zu Ihren Interessenten und Spendern aufbauen können.

*Carmen Reinhard, Kundenberaterin für Online-Fundraising und -Marketing bei Altruja, München*

# ZUSATZANGEBOTE

## Z1 Kollegiale Beratung

Gespräche zu den Themen Konflikte am Arbeitsplatz, Fortbildungen und institutionelle Bereitschaft zum Fundraising in Ihrer Organisation.

**Dr. Stephanie Neumann**, Bund für Umwelt und Naturschutz Deutschland e.V. (BUND), Berlin

## Z2 Expertengespräch: Optimierung der Gremienarbeit in Vereinen und Stiftungen

Beispiele und Lösungen aus der Praxis für Ihre strategische Zukunftsplanung.

**Dirk Schoch**, Stiftungskontor der SutorBank, Hamburg

**ORGANISATORISCHE HINWEISE:** Die Zusatzangebote werden parallel zu den Workshops angeboten. Die Anzahl der Teilnehmenden ist je nach Angebot auf 6–10 Personen begrenzt.

**ANMELDUNG FÜR DIE ZUSATZANGEBOTE:** Interessierte können sich mit ihrer Anmeldung zum Norddeutschen Fundraisingtag bis zum 5.2.2017 gleichzeitig für eines der Zusatzangebote anmelden. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt!

# ORGANISATORISCHES

## Tagungsort:

**Gemeinde- und Tagungszentrum der Hauptkirche St. Michaelis  
Krayenkamp 4 c, 20459 Hamburg** (neben der Hauptkirche St. Michaelis)

## Anmeldung:

Komfortabel über das Internet: [www.fundraising-nord.de](http://www.fundraising-nord.de)

Per Post oder Fax an:  
12. Norddeutscher Fundraisingtag – Geschäftsstelle  
c/o Agentur KOSO · Seerosenweg 6 · 23858 Reinfeld  
Tel. 04533 208906 · Fax 04533 208907  
info@fundraising-nord.de

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

## Ansprechpartner und Leitung:

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:

Für einen ganztägigen **PRAXIS-WORKSHOP** am **Mittwoch, 22.2.2017:**  
**220 €** inkl. MwSt. bei Anmeldung **bis spätestens Di., 31.1.2017**  
**245 €** inkl. MwSt. bei Anmeldung **nach dem 31.1.2017**

Für die Teilnahme am **GET-TOGETHER** am **Mittwoch, 22.2.2017: 10 €** inkl. MwSt. (Nur in Kombination mit den Tagesveranstaltungen buchbar.)

Für den **FUNDRAISINGTAG** am **Donnerstag, 23.2.2017:**  
**135 €** inkl. MwSt. bei Anmeldung **bis spätestens Di., 31.1.2017**  
**160 €** inkl. MwSt. bei Anmeldung **nach dem 31.1.2017**

Die gesamten Tagungskosten sind mit der Anmeldung fällig und zu zahlen per Einzugsermächtigung oder Überweisung auf das Sonderkonto: Norddeutscher Fundraisingtag, André Lersch, IBAN: DE74 2512 0510 0009 4697 01, BIC: BFSWDE33HAN, Bank für Sozialwirtschaft.

**Einen Zahlungsnachweis (Rechnung) für die Tagungskosten erhalten alle Teilnehmenden bei der Registrierung am Tagungsort am 22. bzw. 23. Februar 2017 zusammen mit einer Teilnahmebestätigung und ihren Tagungsunterlagen. Eine Vorabrechnung für die Tagungskosten wird nur auf Wunsch und ausschließlich per E-Mail verschickt.**

Ein Rücktritt von der Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Bei der Stornierung der Teilnahme ist eine Bearbeitungsgebühr von 25 € zu zahlen. Bei Stornierungen nach dem 10.2.2017 werden die Tagungskosten ohne Abzug in Rechnung gestellt.

## Anreise und Hotelreservierung:

Genaue Informationen finden Sie im Internet: [www.fundraising-nord.de](http://www.fundraising-nord.de) in der Rubrik „Service“.

**HILFREICH ... bei Planung und Anmeldung:**  
[www.fundraising-nord.de](http://www.fundraising-nord.de)

## norddeutsche FUNDRAISING WERKSTATT

### Ein Coaching für Ihre konkrete Fundraising-Arbeit

Tagesveranstaltungen **2017** in Hamburg

**Mo. 26. Juni** **Do. 16. November**

Weitere Termine auf Anfrage!

Bringen Sie **Ihr Fundraising-Projekt** mit!  
Reden Sie mit **Berufskollegen/-innen** und **Experten/-innen!**  
Finden Sie Ihre individuelle **Fundraising-Lösung!**

## norddeutsches FUNDRAISING FRÜHSTÜCK

### Monatliches Networking zu Ihren Fundraising-Themen

Termine **2017**

**26. Januar** **30. März** **27. April** **18. Mai** **22. Juni**

**21. September** **12. Oktober** **23. November**

Monatlich außerhalb der Ferienzeiten, jeweils donnerstags von 8.00 bis 9.30 Uhr



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



direct punkt

**2017**

Zeit für **erfolgreiche** Spendenmailings!

Agentur & Lettershop

Steffi Sczuka  
Tel. 0221 / 75 91 944  
steffi.sczuka@directpunkt.de



Frank Mittelstedt  
Tel. 040 / 23 78 60-0  
service@directpunkt.de

Arbeiten Sie mit den **Spezialisten für erfolgreiches Fundraising!**