

# Entwicklungsziele Fundraising für die neue Dekade

15.

norddeutscher  
**FUNDRAISING** tag

17. + 18. Februar 2020

Tagungszentrum  
Hauptkirche St. Michaelis  
in Hamburg

**FACHTAGUNG** für Fundraiser, Öffentlichkeitsarbeiter,  
Stiftungsrepräsentanten und Geschäftsführer sozialer und kultureller Einrichtungen

Veranstalter

AGENTUR  
k o l s o



Fundraising  
Akademie

## Entwicklungsziele im Fundraising für die neue Dekade

### Herzlich willkommen!

Auf dem bevorstehenden Norddeutschen Fundraisingtag 2020 möchten wir mit Ihnen gemeinsam in das neue Jahrzehnt im Fundraising starten. Seien Sie mit dabei, wenn sich die Verantwortlichen gemeinnütziger Organisationen und Stiftungen wieder zur Fortbildung und zum persönlichen Austausch in Hamburg versammeln. Die Mittelbeschaffung durch Spenden und Sponsoring steht vor neuen Herausforderungen. Ein zentrales Ziel der Fachtagung ist es, Sie in dieser Entwicklung durch vielfältige Impulse zu begleiten.

Die Staaten der Welt haben sich auf 17 Nachhaltigkeitsziele verständigt, um die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. Es sind Ziele, für die sich viele von Ihnen als Akteure des gemeinnützigen Sektors und in den Stiftungen seit vielen Jahren einsetzen.

Vor weitreichenden Veränderungen stehen wir alle auch in der Mittelbeschaffung aus Spenden und Sponsoring. Das veränderte Kommunikationsverhalten und der erkennbare Wandel im Engagement von Spenderinnen und Spendern sind drängend und müssen zu neuen Entwicklungszielen im Fundraising führen. Fragen zur nachhaltigen Spenderentwicklung, Veränderungsbereitschaft und Innovation in der Ansprache, Transparenz und Beteiligung müssen im Fundraising neu diskutiert werden und zu Konsequenzen führen.

Die ganztägigen Praxis-Workshops und Masterclasses am Montag und zahlreiche Gruppen- und Einzelangebote zu unterschiedlichen Themenfeldern am Dienstag bieten vielfältige Möglichkeiten zum Austausch und zur Qualifizierung.

Der Norddeutsche Fundraisingtag ist vor 15 Jahren von Fundraising-Expertinnen und -Experten ins Leben gerufen worden. Heute zählt er zu den größten überregionalen Fachtagungen im Bereich der professionellen Mittelbeschaffung durch Spenden und Sponsoring in Deutschland.

**Wir laden Sie herzlich ein, im Februar 2020 in Hamburg dabei zu sein!**



Wir bedanken uns bei allen Unterstützern des 15. Norddeutschen Fundraisingtages 2020!

Sponsoren:

direct.punkt  
Gesellschaft für Direktmarketing mbH

TeleDIALOG  
Telefon-Fundraising

dialog4good

GFS  
DATA-DRIVEN FUNDRAISING

BENEFIT  
Informationssysteme AG

Partner:

Bank für Sozialwirtschaft

DIE  
STIFTUNG  
Mitteln für die Selbstregulierung und Private Wealth

Stiftung  
Sponsoring  
das Institut für strategisches  
Management und Marketing

SEXTANT  
SUPPORTS YOU.

ALTRUJA  
Einfach Online Spenden sammeln.

SAZ

ERBEN  
OHNE  
SORGEN  
www.erben-ohne-sorgen.de

SCHOMERUS  
Steuerberater  
Rechtsanwälte  
Wirtschaftsprüfer

SUTORBANK  
HAMBURGISCHE PRIVATBANKIERS SEIT 1921

Bankhaus Lampe

DEUTSCHER  
FUNDRAISING  
VERBAND

Haus des Stiftens  
Engagiert für Engagierte

# MONTAG 17. Februar



## PRAXIS Workshops und MASTERClasses

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

ab 9.00 UHR	ANKOMMEN UND ANMELDUNG	12.30 UHR	GEMEINSAMES MITTAGESSEN
9.45 UHR	Willkommen und Begrüßung	13.30 UHR	Fortsetzung
10.00 UHR	WORKSHOPS (X) + MASTERCLASSES (M)	16.30 UHR	ABSCHLUSS

Wegen der Teilnahmebegrenzung entscheiden Sie sich mit Ihrer Anmeldung verbindlich für EINEN Praxis-Workshop bzw. alternativ für EINE Masterclass!

### (X) 1 Authentizität im Fundraising: Wie finde ich meine Fundraising-Persönlichkeit?

Dies ist ein sehr interaktiver Workshop, bei dem die Referentin mit den Teilnehmenden Schritt für Schritt erarbeitet, wie diese mehr Authentizität in ihre Fundraising-Arbeit bringen können.

**Jennifer Busch**, CLIMB-Lernferien, Hamburg

### (X) 2 Persona – ein neuer Blick auf Ihr Fundraising

In diesem Workshop stellen wir konsequent Ihre (möglichen) Förder\*innen ins Zentrum, nicht Methoden oder Formen. Wir fragen, wer als Förderer bzw. Förderin infrage kommt und warum diese Ihrer Organisation spenden sollte.

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

### (X) 3 Großspendengespräche: Wie Frauen und Männer sich besser verstehen

Das persönliche Gespräch mit Unternehmer\*innen und privaten Spender\*innen benötigt eine maximale Fokussierung, eine aktive Gesprächsführung und gezielten Abschluss. Dabei spielt die Interaktion zwischen den Geschlechtern eine wichtige Rolle.

**Dr. Anna Punke-Dresen** und **Andreas Schiemenz**, Schomerus – Beratung für gesellschaftliches Engagement, Hamburg

### (X) 4 Keine Angst vor großen Tieren

Dieser Workshop hilft Ihnen, Antworten auf die immer wieder gestellten Fragen zu finden: Wie können Sie Menschen für Ihr Projekt „infizieren“ und wie gelingt es Ihnen, Ihr Angebot plausibel und bewegend zu präsentieren? Hier trainieren Sie Ihren überzeugenden Auftritt.

**Ute Einhaus**, IHR AUFTRITT, Dortmund



### Go Digital! Auf in die neue Fundraising-Dekade!

Ein Team von Digital-Experten zeigt auf, welche Rahmenbedingungen digitales Fundraising braucht, welche strategischen Ebenen zu bedenken sind und wie Sie Ihre Organisation hier aufstellen können.

**Jörg Reschke**, Berater für digitale Kommunikationsstrategien, Karlsruhe

**Alice Chan**, Performance Impact Hub, Hamburg

**Katharina Mock**, Vier Pfoten, Hamburg

**Hauke de Abreu**, Welthungerhilfe, Bonn

**Nikolas Reis**, Altruja, München



### Fundraisers for Future: Fit für die neue Fundraising-Dekade? Strategische Ziele und Maßnahmen für Ihre berufliche Zukunft

Wer sich einstellen will auf ein völlig verändertes Arbeitsumfeld in der Zukunft, findet in dem Workshop Anregungen, die die Moderator\*innen und die teilnehmenden Kolleg\*innen gemeinsam erarbeiten.

**Prof. Tom Neukirchen**, Fundgiver Social Marketing, Hamburg, und **Nora Quetschlich-Willems**, Greenpaece Hamburg



### Erbchaftsfundraising: Das große 1 x 1 für kleinere Organisationen – Rechtliche Grundlagen, Erfolgsfaktoren und Praxiserfahrungen

Erbchaftsfundraising boomt. Wie partizipieren kleine oder mittelgroße Träger und Organisationen daran? Welches rechtliche Know-how braucht es dafür?

**Dr. Cornelia Rump**, Fachanwältin für Erbrecht, Hamburg, und **Monika Willich**, Nachlassfundraiserin UNO-Flüchtlingshilfe, Bonn



## ABENDPROGRAMM Fundraising-Comedy und GET-TOGETHER

MONTAG · 17. FEBRUAR 2020 · AB 18.30 UHR

19 Uhr Bühnenprogramm im Club 20457 in der Hafencity, Osakaallee 6, 20457 Hamburg

anschl. GET-TOGETHER im Café Toni in der Hafencity, Osakaallee 8, 20457 Hamburg

In diesem Jahr treffen sich die Teilnehmenden im angesagten Club 20457, dem Kultur-Treff in der Hafencity. Anlässlich des 15-jährigen Bestehens der

Norddeutschen Fundraisingtage beginnt der Abend diesmal mit einem einstündigen Bühnenprogramm. Das von vier Comedians und der Fundraising-Szene verbundenen Akteuren gestaltete Programm steht unter dem Motto:

**Fundraising für Verzweifelte und Außenseiter – ein humorvolles Augenzwinkern über eine besondere Berufsgruppe.**

Anschließend findet der Abend im benachbarten Café Toni seine Fortsetzung mit dem traditionellen Get-Together.

# DIENSTAG 18. Februar

## FUNDRAISINGtag

ab 8.30 UHR ANKOMMEN, ANMELDUNG UND STEHKAFFEE

9.30 UHR WILLKOMMEN UND BEGRÜSSUNG

9.45 UHR **IMPULS-VORTRAG** *Die Stärkung von gemeinnützigen Organisationen und Stiftungen für den gesellschaftlichen Aufbruch und Zusammenhalt. Ein politischer Auftrag für das Fundraising in der neuen Dekade?*

Dorothea Sick-Thies, Starnberg

**PRÄSENTATION** *Expertinnen und Experten stellen ihre Entwicklungsziele für die neue Dekade im Fundraising vor.*

**AUSTAUSCH** *der Teilnehmenden zu Ihren Entwicklungszielen im Fundraising*

11.00 UHR KAFFEEPAUSE UND BESUCH DER AUSSTELLUNG

11.30 UHR **WORKSHOPS – Teil A**  
*Praxishilfen für erfolgreiches Fundraising*

13.00 UHR MITTAGESSEN UND BESUCH DER AUSSTELLUNG

ab 13.30 UHR **SPEED-DATING FÜR BERATUNG** *Für Einzelgespräche und Gespräche in Kleingruppen zu unterschiedlichen Themen stehen Fachreferentinnen und -referenten sowie Beraterinnen und Berater bis 14.30 Uhr zur Verfügung.*

14.15 UHR KAFFEEPAUSE UND BESUCH DER AUSSTELLUNG

14.45 UHR **WORKSHOPS – Teil B**  
*Praxishilfen für erfolgreiches Fundraising*

16.15 UHR KOMMUNIKATION UND BESUCH DER AUSSTELLUNG

16.30 UHR **ABSCHLUSSVORTRAG IM PLENUM** *Fundraiser of the future: Marketingexperte – Netzwerker – Geldbeschaffer*

Marcus Küster, Leiter Stiftungen & Non-Profit-Organisationen, Bankhaus Lampe, Hamburg  
im Gespräch mit Dr. Thomas Kreuzer, Direktor der Fundraising Akademie, Frankfurt am Main

16.50 UHR **AUSBLICK UND VERABSCHIEDUNG**

17.00 UHR **ENDE DER TAGUNG**

Programmänderungen aus wichtigem Grund bleiben vorbehalten!  
Aktualisierungen im Programm finden Sie auf [www.fundraising-nord.de](http://www.fundraising-nord.de)

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

## WORKSHOPS vormittags



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

### A 1 Digitalstrategie – warum Sie eine brauchen und wie Sie eine entwickeln

*Nicolas Reis, Altruja, München*

### A 2 Agilität im Zeichen des Wandels

*Hanka Nagel, Evangelische Stiftung Alsterdorf, Hamburg  
Johannes Bausch, ANT-Informatik, Siegburg*

### A 3 Neuspendergewinnung in Zeiten von DSGVO und E-Privacy – was ist künftig noch erlaubt?

*Georg Brinkmann, SAZ Services, Garbsen*

### A 4 Der Jahresbericht: Lust und Frust?

*Kirsten Harnisch-Eckert, wellcome, Hamburg*

### A 5 Fundraising zwischen Community und Institution

*Gunnar Urbach, Ideenheber und Berater, Norderstedt*

AUSFÜHRLICHE INFORMATIONEN ... zu den Workshops  
[www.fundraising-nord.de](http://www.fundraising-nord.de)

## WORKSHOPS nachmittags



### B 1 Fundraising strategischer, dynamischer und agiler planen

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

### B 2 Neuspender gewonnen, was nun?

*Sebastian Maetzel und Florian Oswald, dialog4good, Berlin*

### B 3 Die individualisierte Spenderansprache – Donor Journeys bereiten den Weg

*Ute Musiol, GFS Fundraising Solutions GmbH, Bad Honnef,  
und Rabea Karthoff, DKMS, Tübingen*

### B 4 Viel heiße Luft oder wirklicher Mehrwert? Digitalisierung im Fundraising richtig nutzen

*Dr. Sebastian Brauer, Schomerus, Hamburg*

### B 5 Ein Kessel Buntes: Teamentwicklung in einer gemeinnützigen Organisation

*Sebastian Sukstorf, Organisations- und Personalentwicklung, Ahrensburg*

[fundraising-nord.de](http://fundraising-nord.de)

Ihr Portal rund ums  
FUNDRAISING in  
Norddeutschland



Ein Angebot von

AGENTUR  
k o | s o



Fundraising  
Akademie

# ORGANISATORISCHES

## TAGUNGsort

Gemeinde- und Tagungszentrum  
der Hauptkirche St. Michaelis  
Krayenkamp 4 c, 20459 Hamburg

(neben der Hauptkirche St. Michaelis)

## Veranstalter

Fundraising Akademie Frankfurt und Agentur KOSO  
15. 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@fundraising-nord.de

## 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

Für einen ganztägigen **PRAXIS-WORKSHOP am Montag, 17.2.2020:**  
**230 €** inkl. MwSt. bei Anmeldung **bis spätestens Freitag, 24.1.2020**  
**260 €** inkl. MwSt. bei Anmeldung **nach dem 24.1.2020**

Für die Teilnahme am **GET-TOGETHER am Montag, 17.2.2020:** **15 €** inkl. MwSt.  
(Nur in Kombination mit einer Tagesveranstaltung buchbar.)

Für den **FUNDRAISINGTAG am Dienstag, 18.2.2020:**  
**140 €** inkl. MwSt. bei Anmeldung **bis spätestens Freitag, 24.1.2020**  
**170 €** inkl. MwSt. bei Anmeldung **nach dem 24.1.2020**

In den Tagungskosten sind Verpflegungsleistungen und Tagungsunterlagen enthalten.

## Anmeldung und Anmeldebestätigung

Bei der Anmeldung kann ein persönliches Wunschprogramm aus mehreren Workshops zusammengestellt werden. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Eine frühzeitige Anmeldung sichert nicht nur den günstigen Preis, sondern auch die Teilnahme an den gewünschten Workshops. Eine schriftliche Anmeldebestätigung erhalten Sie NUR bei Anmeldung über die Internetseite.

## Zahlung und Rechnung

Die gesamten Tagungskosten sind mit der Abgabe der Anmeldung fällig und zu zahlen per Einzugsermächtigung oder Überweisung auf das Sonderkonto: Norddeutscher Fundraisingtag, André Lersch, IBAN DE04 2512 0510 0009 4697 00, BIC BFSWDE33HAN – Bank für Sozialwirtschaft.

**Einen Rechnungsbeleg bzw. Zahlungsnachweis für die Tagungskosten erhalten alle Teilnehmenden erst bei der Registrierung am Tagungsort am 17. bzw. 18. Februar 2020 in Hamburg zusammen mit einer Teilnahmebestätigung und ihren Tagungsunterlagen.**

**Eine Vorabrechnung für die Tagungskosten wird nur auf ausdrücklichen Wunsch und ausschließlich per E-Mail verschickt.**

## Stornierungsoption:

Ein Rücktritt von der Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Bei der Stornierung der Teilnahme ist eine Bearbeitungsgebühr von 25 € zu zahlen. Bei Stornierungen nach dem 7.2.2020 werden die Tagungskosten ohne Abzug in Rechnung gestellt. Es ist aber die Möglichkeit gegeben, eine andere Person für die Teilnahme zu benennen.

## 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)

## FORTBILDUNG ERBSCHAFTSMARKETING Initiative für gemeinnütziges Vererben

5. Kurs in Berlin: 25.–27. März · 27.–29. Mai · 2.–4. Sept. 2020

Gemeinnütziges Vererben ist das **WACHSTUMSTHEMA** im Fundraising.

Seien Sie von Anfang an mit dabei!

Anmeldung auf [www.fundraisingakademie.de](http://www.fundraisingakademie.de) oder [www.fundraising-nord.de](http://www.fundraising-nord.de)

## norddeutsche FUNDRAISING WERKSTATT

### Ein Coaching für Ihre konkrete Fundraising-Arbeit

Tagesveranstaltungen **2020** in Hamburg

**FR. 24. April** **MO. 26. Oktober** 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 **2020**

**23. Januar** **19. März** **23. April** **4. Juni**

**10. September** **22. Oktober** **19. November**

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



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

Agentur &  
Lettershop



direct.punkt

2020

Zeit für **erfolgreiche Spendenmailings!**



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



Vera Dittgen · Tel. 0251 / 28 73 87 63  
vera.dittgen@directpunkt.de



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

Arbeiten Sie mit den Spezialisten für erfolgreiches Fundraising!