

TAGUNGSBEITRAG

119 € Frühbuchebeitrag für Non-Profit-Organisationen
(bei Online-Anmeldung bis 1. März 2017), 159 € Normaltarif

ANMELDUNG:

Nur online unter www.fundraisingtage.de möglich.
Nach der Anmeldung erhalten Sie automatisch eine
Anmeldebestätigung und die Rechnung per E-Mail zugesandt.

FÜR RÜCKFRAGEN

Organisationsteam Fundraisingtage, c/o Fundraiser-Magazin GbR,
Telefon: 03 51/8 76 27-75, kontakt@fundraisingtage.de

Veranstaltungsort

 **Wissenschaftspark
Gelsenkirchen** Munscheidstraße 14
45886 Gelsenkirchen
www.wipage.de

ANREISE

Der Wissenschaftspark Gelsenkirchen liegt an den Hauptverkehrs-
adern des Ruhrgebietes zwischen den Autobahnen A40 und A42
sowie an der Bahnlinie Dortmund-Essen-Köln.

Zu Fuß vom Hauptbahnhof

gehen Sie durch den Ausgang Neustadt, immer geradeaus
südöstlich Richtung Ückendorf (ca. 10 Min.).

Mit Straßenbahn / U-Bahn

vom Hbf, Richtung Bochum, bis zur Haltestelle „Wissenschaftspark
Gelsenkirchen“. Aus Richtung Bochum oder Wattenscheid mit der
Straßenbahn 302 bis zur Haltestelle „Wissenschaftspark Gelsen-
kirchen“. Die Straßenbahnlinie 302 fährt von Gelsenkirchen
Buer – Rathaus (über Gelsenkirchen Hbf, über Bochum Hbf) bis
Bochum Laer Mitte und zurück.

Parken

Der offizielle Parkplatz des Wissenschaftsparks befindet sich
an der Claire-Waldoff-Straße.

Tagung zur Finanzierung gemeinnütziger Arbeit

Steht die Finanzierung Ihrer Vorhaben und Projekte auf
sicheren Füßen – und wird dies auch in Zukunft so sein?

Eine Vielzahl gemeinnütziger Organisationen sieht sich
mit der Kürzung beziehungsweise Streichung kommunaler
oder Fördermittel konfrontiert. Schnell stehen gute Projekte
dann vor dem Aus. Doch soweit muss es nicht kommen,
es gibt sinnvolle und nachhaltige Alternativen.

Wir laden Sie herzlich ein:

7. FUNDRAISINGTAG NORDRHEIN-WESTFALEN

am Donnerstag, 30. März 2017
von 8.45 bis 17 Uhr
im Wissenschaftspark Gelsenkirchen

Experten aus Non-Profit-Organisationen teilen mit Ihnen ihre
Erfahrungen zu spannenden Fundraising-Themen. Praxiserfahrene
Referenten geben Ihnen einen Einblick in ihre Erfolge.

Traditionsgemäß ist der Fundraisingtag auch eine beliebte
Plattform für Erfahrungsaustausch und Kontakte mit Aktiven
aus 200 gemeinnützigen Organisationen der Region.

Unter www.fundraisingtage.de finden Sie weitere detaillierte
Informationen. Melden Sie sich bitte gleich online an!

Wir freuen uns auf Sie!

WIR DANKEN UNSEREN SPONSOREN UND PARTNERN

GENERALSponsor



HAUPTSPONSOREN



CO-SPONSOREN



PARTNER



VERANSTALTER



Fundraising TAG

7. Fundraisingtag
Nordrhein-Westfalen



MEHR MITTEL FÜR DEN GUTEN ZWECK

Tagung zur Finanzierung
gemeinnütziger Arbeit

Donnerstag, 30. März 2017,
Wissenschaftspark Gelsenkirchen

Mehr Informationen und Anmeldung unter
www.fundraisingtage.de

Mehr Informationen und Anmeldung unter
www.fundraisingtage.de

Mehr Informationen und Anmeldung unter
www.fundraisingtage.de

Für haupt- und ehrenamtliche Mitarbeiterinnen und
Mitarbeiter von Vereinen, Stiftungen, Non-Profit-
Organisationen, Kirchen und Gemeinden, Schulen und
Hochschulen, sowie für alle am Thema Interessierten

PROGRAMM

- 8.45 Uhr Einlass, Registrierung, kleines Frühstück, Messebesuch
- 10.00 Uhr Begrüßung, Impulsvortrag im Plenum
- 10.40 Uhr Kaffeepause, Messebesuch
- 11.00 Uhr **Einsteiger- und Fortgeschrittenen-Seminare**
- 12.30 Uhr Mittagspause, Messebesuch
- 13.00 Uhr Kommunikation und Kaffee
- 13.45 Uhr Mittagsvortrag im Plenum (30 min.)
- 14.30 Uhr **Einsteiger- und Fortgeschrittenen-Seminare**
- 16.00 Uhr Kommunikation und Kaffee
- 16.30 Uhr Schlussvortrag im Plenum
- 17.00 Uhr Verabschiedung durch die Veranstalter, Ende

MEINUNGEN VON TEILNEHMERN

„Ich habe mehr Ideen mitgenommen, als ich im Augenblick wünschen kann. Sehr anregend!“

„Sehr engagierte Referenten. Weiter so!“

„Ich hatte einen guten Kontakt zu den Ausstellern. Dafür müsste noch mehr Zeit eingeräumt werden.“

„Bitte mehr solcher Seminare anbieten! Ich hätte gern noch mehr besucht.“

„Als Einsteiger bin ich gespannt auf den nächsten Fundraisingtag und auf die eigenen Erfahrungen bis dahin.“

„Sehr gut fand ich, dass die Skripte aller Workshops und Vorträge zum Download angeboten werden und dass in den Pausen genügend Zeit für gute Gespräche mit anderen Teilnehmern war.“

SEMINARE

IMPULSVORTRAG

Was Spender von Ihnen wirklich erwarten. Die vier Schlüssel zum Fundraisingerfolg

Andreas Schiemenz, Schomerus – Beratung für gesellschaftliches Engagement GmbH, Hamburg
Jörg Schumacher, JS Medienberatung, Hamburg



1 Fundraising beginnt mit der zweiten Spende! Beziehungspflege lohnt sich.

Kai Dörfner, Leiter Freunde & Förderer, eva Evangelische Gesellschaft Stuttgart e.V., Stuttgart



Spenderbindung, Dank, Beispiele

2 Pleiten, Pech und Pannen. Was Spender so alles erleben müssen.

Tom Neukirchen, Fundgiver Social Marketing GmbH, Hamburg
Thomas Walther, ANT-Informatik AG, Zürich



Fehleranalyse, Datenbank, Spendenverwaltung

3 Schon zu Lebzeiten Freude erleben – Erbschaftsfundraising durch die Geber-Brille betrachtet

Michaela Winkler, „Begeistern für Gutes“, Köln



Nachlass-Fundraising, Strategie, Methoden

● = auch für Fundraising-Einsteiger geeignet

● = empfohlen für Fortgeschrittene

4 Bereit oder nicht? Jetzt Institutional Readiness optimieren!

Anja Raubinger, Geschäftsführerin van Acken Fundraising GmbH,
Martin Fischer, Fundraising Manager, van Acken Fundraising GmbH



Fundraising, Organisation, Strukturen, Strategien

5 Unternehmenskooperationen: Erwartungen, Nutzen und Bedingungen für eine Win-Win-Partnerschaft

Hugo Pettendrup, HP-FundConsult, Münster



Kampagne, Planung, Fundraising-Methoden

6 Mit einem Plan! Strategisch Förderer ansprechen und binden

Dr. Kai Fischer, Mission Based Consulting, Hamburg



Fundraising-Strategie, Zielgruppen, Voraussetzungen

7 Think Big – und rede mit dem Spender darüber

Karina Hövener, UNICEF, Köln



Großspendensfundraising, Gesprächsführung

8 Geldauflagen strategisch einwerben – das geht!

Melanie Zeppenfeld, Deutscher Kinderhospizverein e.V., Olpe
Sarah Müller, GFS probono, Bad Honnef



Bußgelder einwerben, Praxisbeispiel, Verwaltung

9 Spenden über die Website? Die häufigsten Irrtümer im Online-Fundraising

Thomas Stolze, Fundraisingbox, Augsburg,
Jörn Föhlaus, micropayment™ GmbH, Berlin



Online Strategie, Zahlungstools, Spendenformulare

10 Regionales Fundraising – Mit Überzeugungskraft vor Ort begeistern

Inka Orth, Bunter Kreis Rheinland, Köln
Rainer Rettinger, Deut. Kinderverein, Essen



Methoden, Ideen, Ressourcen

11 Datenschutz und Datensicherheit

Rudolf Müller, Geschäftsführer KIGST GmbH, Duisburg



Datenbank, Datenverarbeitung, Sicherheit, Recht

12 Strategien für große Organisationen: Fundraising zentral und dezentral

Beate Haverkamp, Conversio Institut, Duisburg



Fundraising-Aufbau, lokale Beteiligung, Beispiel

MITTAGSVORTRAG

Mit guten Fotos zu guten Spenden

Maik Meid, Content Fundraising, Hattingen



Fotos Titelseite: Paul Stadelhofer