



## MEHR MITTEL FÜR DEN GUTEN ZWECK

Tagung zur Finanzierung gemeinnütziger Arbeit

Donnerstag, 8. März 2018,  
Hochschule für angewandte Wissenschaften  
**MÜNCHEN**

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

## WIR DANKEN UNSEREN SPONSOREN UND PARTNERN

### GENERALSponsor



### HAUPTSPONSOREN



### CO-SPONSOREN



### PARTNER



### VERANSTALTER



## HERZLICH WILLKOMMEN!

### 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:

### 10. FUNDRAISINGTAG MÜNCHEN

am Donnerstag, 8. März 2018  
von 8.45 bis 17 Uhr  
an der Hochschule für angewandte  
Wissenschaften München

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](http://www.fundraisingtage.de) finden Sie weitere detaillierte Informationen. Melden Sie sich bitte gleich online an!

Wir freuen uns auf Sie!

## INFORMATIONEN

### TAGUNGSBEITRAG

129 € Frühbuchebeitrag für Non-Profit-Organisationen (bei Online-Anmeldung bis 1. Februar 2018), 169 € Normaltarif

### ANMELDUNG:

Nur online unter [www.fundraisingtage.de](http://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](mailto:kontakt@fundraisingtage.de)

### VERANSTALTUNGSORT

Hochschule für angewandte Wissenschaften München  
Lothstraße 64  
80335 München

### ANREISE

Mit öffentlichen Verkehrsmitteln

- Straßenbahn 20/21/22 bis Hochschule München Lothstraße
- Münchner Verkehrs- und Tarifverbund GmbH (MVG): [www.mvv-muenchen.de](http://www.mvv-muenchen.de)

Mit dem PKW

Parkplätze stehen im Parkhaus der Hochschule am Veranstaltungstag gegen eine Gebühr von 5 € zur Verfügung und können mit der Anmeldung zum Fundraisingtag München gebucht werden. Eine Rückerstattung von Parkgebühren ist ausgeschlossen. Zufahrt zur Tiefgarage über Lothstraße. Die Parkmöglichkeiten im öffentlichen Raum sind sehr begrenzt. Wir empfehlen öffentliche Verkehrsmittel zu nutzen.

Barrierefreier Zugang

Eingang Lothstraße. Die Hochschule ist barrierefrei.

## PROGRAMM

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

## MEINUNGEN VON TEILNEHMERN

„Überraschenderweise inspirierten mich vor allem die Vorträge. Der Mittagsvortrag war grandios wegen seiner genialen Idee und Präsentation. Ich würde mich freuen, wenn der Fundraisingtag München zweimal im Jahr stattfinden könnte.“

„Sehr engagierte Referenten. Weiter so!“


„Der Service rund um die Versorgung mit Essen und Getränken ist sehr nett und effektiv, das Essen insgesamt war sehr lecker, vor allem der Nachtisch! Einzelne Blumen auf den Tischen würden die Atmosphäre noch freundlicher erscheinen lassen. Aber das ist jetzt wirklich „Jammern auf hohem Niveau“! Vielen Dank – ich kann viel mitnehmen!“

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


„Es gab gute Austauschmöglichkeiten in einer offenen Kommunikationsatmosphäre. Die Referenten waren wirklich on top! Ich nehme inhaltlich sehr viel mit und habe neue Perspektiven durch neue Themen erhalten. Organisation, Ablauf, Themenangebot – alles war perfekt. Vielen Dank!“

## SEMINARE


**1** Getting started – Fundraising strategisch implementieren  
Dorothea Bergler, Leiterin Universitätsförderung, Bern  
#Organisation | #Aufbau | #Spendenkultur




**2** Online-Fundraising für Groß und Klein. Wie schaffe ich den erfolgreichen Einstieg?  
Eva Hieninger, Inhaberin MARKETING FOR GOOD, Berlin  
#Ressourcen | #Budget | #Einführung




**3** Fundraising beginnt mit der zweiten Spende! Beziehungspflege lohnt sich.  
Kai Dörfner, eva Evangelische Gesellschaft Stuttgart e.V., Stuttgart  
#Spenderbindung | #Dank | #Beispiele



**4** Love me Spender – Von der Großspende zur Engagementberatung  
Lars Flottmann, Leiter Kommunikation und Fundraising, SRS e.V., Altenkirchen  
#Philanthropieberatung | #Major Donor



 = auch für Fundraising-Einsteiger geeignet

 = empfohlen für Fortgeschrittene

**5** Fundraising-Telefonie – der stille Champion unter den Fundraising-Instrumenten  
Anja Raubinger, Geschäftsführerin van Acken Fundraising GmbH, Martin Fischer, Fundraising Manager, van Acken Fundraising GmbH  
#Dank | #Spenderbindung | #Upgrading





**6** Treue Förderer stärker im Blick. Middle Donors als Potenzial erschließen  
Thomas Becker, Leiter Fundraising und Marketing, Don Bosco Mission Bonn, Claudia Michalek-Kursawe, Referentin Engagement-Beratung, Don Bosco Mission Bonn  
#Spenderbeziehung | #Ansprache | #Upgrading




**7** Sponsoring – mehr als Geld und Marketing?  
Dr. Olaf von Maydell, Steuerberater, Schomerus & Partner mbB Berlin  
#Unternehmenskooperation | #Recht | #Anbahnung




**8** Stiftungen als Förderpartner gewinnen. Nützliches zum erfolgreichen Stiftungsmittelantrag  
Andrea Spennes-Kleutges, Fundraiserin, Evangelisches Johannesstift, Berlin  
#Praxisbeispiele | #Anträge stellen | #Stiftungen




Fotos Titelseite: Paul Stadelhofer


**9** Datenschutz, Datensicherheit und E-Privacy in der Praxis  
Rudolf Müller, Geschäftsführer ECKD KIGST GmbH, Offenbach am Main  
#Datenbank | #Datenverarbeitung | #Sicherheit | #Recht




**10** Verliebt-Verlobt-Verheiratet – Beziehungsaufbau im Online Fundraising  
Sarah Wetzel, altruja GmbH, München  
#Donor Journey | #Online-Kommunikation



**11** Vom Wunsch zur zielgerichteten Ansprache – Regionale Partnerschaften mit Unternehmen  
Christian Bäcker, Direktor Fundraising, McDonald's Kinderhilfe Stiftung  
#Spenderkommunikation | #Vorbereitung | #Praxis



**12** Plötzlich geerbt – und nun? Erbschaften akquirieren und erfolgreich umsetzen  
Karla Friedemann, Agentur für Erben, München  
#Erbschafts-Fundraising | #Nachlassgeber | #Erbschaft



**13** Wenn Ehrenamtliche Funds raisen. Fallstricke und Empfehlungen.  
Dr. Katharina Wegan, Katholische Frauenbewegung Österreichs, Wien  
#Freiwilligenarbeit | #Organisation | #Motivation

