



MEHR MITTEL FÜR DEN GUTEN ZWECK

Tagung zur Finanzierung
gemeinnütziger Arbeit

Donnerstag, 20. September 2018,
Alte Börse Marzahn

BERLIN

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



INFORMATIONEN

TAGUNGSBEITRAG

129 € Frühbucherbeitrag für Non-Profit-Organisationen
(bei Online-Anmeldung bis 19. Juli 2018), 169 € 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

Alte Börse Marzahn GmbH
Zur Alten Börse 59 · 12681 Berlin
www.alte-boerse-marzahn.de

ANREISE

Mit öffentlichen Verkehrsmitteln

- bis Bahnhof Friedrichsfelde: S-Bahn S5, S7, S75 (alle 10 Minuten)
- bis S Springpfuhl: S-Bahn S7, S75 (alle 10 Minuten)
- ab Bahnhof Friedrichsfelde oder S Springpfuhl: Buslinie 194
(alle 20 Minuten) oder zu Fuß weiter (ca. 15 Minuten)

Fahrplanauskunft Berlin: www.s-bahn-berlin.de

Mit dem PKW

- über A117: dann weiter über B96a
- über A113: dann weiter über B96a bis Frankfurter Allee
(Ausfahrt Richtung Hohenschönhausen/Treptow/Köpenick)
- über A10 (aus Richtung Norden): Abfahrt 2 (Berlin-Hohenschön-
hausen) und weiter über B158 Richtung Hohenschönhausen
- über A10 (aus Richtung Süden): Abfahrt 4 (Berlin-Hellersdorf) und
weiter über Frankfurter Chaussee/B1/B5

Navi/Routenplaner:

Zur Alten Börse 59, 12681 Berlin

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 so weit muss es nicht kommen,
es gibt sinnvolle und nachhaltige Alternativen.

Wir laden Sie herzlich ein:

13. FUNDRAISINGTAG BERLIN · BRANDENBURG

am Donnerstag, 20. September 2018
von 8.45 bis 17 Uhr
in der
Alten Börse Marzahn
Zur Alten Börse 59 · 12681 Berlin

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, Ihr

**Fundraiser
magazin**

PROGRAMM

8.45 Uhr	Einlass, Registrierung, kleines Frühstück, Messebesuch
10.00 Uhr	Begrüßung durch die Veranstalter in der Ausstellung
10.30 Uhr	Einsteiger- und Fortgeschrittenen-Seminare
12.00 Uhr	Mittagspause, Messebesuch
13.00 Uhr	Mittagsvortrag 1 (30 min.)
13.45 Uhr	Mittagsvortrag 2 (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 TEILNEHMENDEN

„Ich bin ein Fan des Fundraisingtags. Kommunikation und Organisation der Tagung waren wieder einmal super! Tolle Veranstaltung! Erneut sehr inspirierend!“


„Vielen Dank für diese tolle Weiterbildung. Vor allem den Impuls- und den Schlussvortrag fand ich sehr authentisch. Für den Schlussvortrag hätte ich mir noch mehr Zeit gewünscht. Die Begeisterung, die zu spüren war, hat mich beflügelt.“

„Ich danke den Referenten und Referentinnen für die zum Teil neuen Ansätze und Denkanstöße: Am interessantesten für mich waren die vielen wertvollen Tipps, Erfahrungen und Best Practice-Beispiele. Spannend fand ich aber auch den kritischen Blick auf gegebene Traditionen.“


„Vielen Dank für die gute Organisation und das umfangreiche Programm. Die Seminare und Vorträge waren sehr praxisnah, klar und sympathisch präsentiert.“

SEMINARE


1 Zu Reich für Fundraising? Nein – Stiftungen können das!
Kai Dörfner,
eva Evangelische Gesellschaft Stuttgart e.V., Stuttgart
#Gründer | #Zustifter | #Förderstrategie




2 Liebe in Zeiten von ePrivacy – Kontakt mit Spendenden zwischen „Ja, ich will“ und Interessensabwägung
Holger Menze,
FRC Spenden Manufaktur, Berlin
#Datenschutz | #DSGVO | #E-Mail




3 Der Plan ist gut, warum dürfen wir nicht? – Den Vorstand überzeugen!
Jerome Strijbis, RaiseNow AG, Zürich
#Interne Kommunikation | #Strategie | #Praxis




4 Wertschätzung von Förderern – Die Relativitätstheorie im Fundraising
Andreas Schiemenz, Schomerus – Beratung für gesellschaftliches Engagement GmbH, Hamburg
#Strategie | #Großspenden | #Bindung




5 Fundraising mit schmalem Budget aufbauen
Nico Singer, Ökolöwe – Umweltbund Leipzig e.V.
#Einsteiger | #Förderergewinnung




6 Vom Wunsch zur zielgerichteten Ansprache – Regionale Partnerschaften mit Unternehmen
Christian Bäcker,
Direktor Fundraising, McDonald's Kinderhilfe Stiftung
#Spenderkommunikation | #Unternehmenskooperation




7 Mittendrin, aber nicht dabei? – Strategien für Middle Donors
Katja Deckert,
Leiterin Fundraising, NABU, Berlin
#Zielgruppe | #Ideen | #Maßnahmen




8 Das Mailing ist tot? – Es lebe das Mailing! Mit Briefen überzeugen.
Tyark Thumann, Die FUNDRAISER GmbH, Bremen
#Spendenbrief | #Ansprache | #Erfahrungen



9 {Digital} Donor Journeys – Spenderinnen und Spender an die Hand nehmen und auf „gemeinsame Reise“ gehen
Jan Uekermann, RaiseNow & Major Giving Institute, Zürich
#Spenderbindung | #Beziehungspflege | #Dank



10 Digitale Kommunikation im Fundraising – Spenderservice über alle Kanäle
Sebastian Maetzel (Foto) & Florian Oswald,
Deutscher Spendenhilfsdienst, Berlin
#Kommunikation | #Beispiele | #Methoden



MITTAGSVORTRAG 1

Digitalisierung bei deutschen Non-Profit-Organisationen: Ein bißchen online ist nicht genug!
Dominik Ruisinger, Consultant | Trainer | Autor



MITTAGSVORTRAG 2

Marketing Automation: Es muss nicht immer komplex sein
Gregor Nilsson,
Partner, Managing Director, getunik AG, Zürich



SCHLUSSVORTRAG

Mit Influencern und Promis – Was kann da im Fundraising und Marketing noch schief gehen?
Christian Stelkes, WEISSER RING e.V., Mainz



- = auch für Fundraising-Einsteiger geeignet
- = empfohlen für Fortgeschrittene