



Tag des Bürgerlichen Engagements 15. September 2006 - Hamburg



127 Teilnehmer aus gemeinnützigen Organisationen informierten sich beim FUND*giver* Tag 2006 im KörberForum Hamburg.



Herausragende Referenten und der Infostand der Freiwilligenbörse auf Draht – Hamburg gaben der Veranstaltung ihren innerlichen Schwerpunkt.



Zwischen Veranstaltungsblöcken gab es bei einem Buffet ausreichend Gelegenheit zum kollegialen Kennenlernen und zum Erfahrungsaustausch.



Auf Einladung des ARD Tagesschau Teams wurde ein Interview zum Tag des Bürgerlichen Engagements mit Bernd P. Holst aufgezeichnet und ausgestrahlt





am 15. September 2006 Fundraising-Tag

in Kooperation mit der Freiwilligenbörse auf Draht Hamburg

im KörberForum am Hafen

Referenten Änderungen vorbehalten

Tagesablauf Änderungen vorbehalten

9:15 Einlass & Empfang

9:35 Grußworte

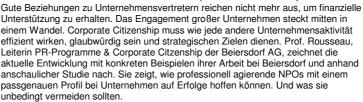


Tom Neukirchen

10:15 PLENUMSREFERAT I Strategie statt Gefälligkeit - Unternehmerische Verantwortung im Wandel

(Tom Neukirchen, Fundgiver Social Marketing GmbH)

Referentin: Prof. Manuela Rousseau (für alle Teilnehmer)



(KörberStiftung | Bernd P. Holst, Freiwilligenbörse auf Draht Hamburg)

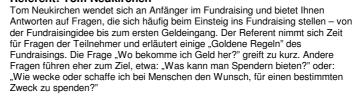


Bernd P. Holst

- → 11:15 Kaffeepause
- 11:45 BLOCK A: Methodenseminare zur Auswahl

9:30 Begrüßungsansprache und Einleitung

A1 So gelingt der Einstieg ins Fundraising Referent: Tom Neukirchen





<u>Prof.</u> Manuela Rousseau

A2 Nur wer seine Spender kennt, findet neue. Die Chance von Datenanalysen

Referent: Andreas Berg

Jeder kennt sie: modische Vornamen wie Hannah, Leonie, Lukas und Leon sowie die besseren Wohnviertel einer Stadt, in Hamburg etwa Blankenese oder Eppendorf. Gute Fundraiser nutzen dieses Wissen systematisch, durch sogenannte Vornamens- und Wohnort-Analysen. Denn Name und Adresse Ihrer Spender liefern bereits die Grundlage, um ein relativ genaues Spenderprofil zu erstellen. Das können Sie nutzen, um neue Spender zu gewinnen. Mit weiteren, aufwändigeren Daten-Analysen, schärfen Sie das Profil Ihrer Spender und damit Ihre Suche nach neuen Förderern. Andreas Berg zeigt Ihnen anhand praktischer Beispiele, welche Chancen Datenanalysen bieten, und welche Fehler und Fehlschlüsse dabei häufig gemacht werden.



Andreas Berg

A3 Was Unternehmen von NPOs wirklich wollen Referentin: Claudia Blankenfeld

Unternehmen nennen es Cause-Related-Marketing, gemeinnützige Organisationen nennen es Unternehmenskooperationen. Sie meinen etwas ähnliches und reden häufig dennoch aneinander vorbei. MAKING SENSE arbeitet an genau dieser Schnittstelle zwischen Firmen und NPOs. Claudia Blankenfeld zeigt, nach welchen sozialen Zielen Marken streben und was





Claudia Blankenfeld



Carsten Behfeld



Jörg Gattenlöhner



RA Andy Grote



<u>Dr. phil.</u> Gesa Birnkraut



Silvia Starz



Sabine Werth

Hilfsorganisationen bei der Ansprache beachten müssen. Und dass sich beiden die besten Chancen bieten, wenn Unternehmen und NPO noch einen Medienpartner mit ins Boot holen.

A4 Spendenmailings erfolgreich gestalten Referent: Carsten Behfeld

Definition: Marketing - Dialogmarketing - Direktmarketing | Die Erfolgsfaktoren im Dialogmarketing | Reaktionsquoten | Gehirngerechte Dialoge führen | Werbung und visuelle Wahrnehmung

A5 Brennpunkt: Das Fundraising-Gespräch

Sie wollen nicht nur zuhören sondern konkrete Antworten auf Ihre aktuell brennenden Fragen bekommen? Dann nutzen Sie die Chance, sich in lockerer Atmosphäre mit unseren Fachreferenten auszutauschen, Anregungen einzuholen und neue Kontakte zu knüpfen! Sie fragen – Experten antworten.

→ 12:45 MITTAGSPAUSE

→ 14:15 BLOCK B: Praxisseminare zur Auswahl

B1 Schneller finden:

Die wichtigsten Informationsquellen für Fundraisier Referentin: Silvia Starz

Wissen ist Macht und für professionelle Fundraiser steht vor der erfolgreichen Geldbeschaffung die Informationsbeschaffung. Aber woher bekommen sie die aktuellen Informationen und das wichtige Hintergrundwissen zum Fundraising? Welche Bücher, Newsletter oder Websites sind besonders empfehlenswert - und welche nicht? Silvia Starz ist Vorstandsmitglied des Deutschen Fundraisingverbandes, der als Lieferant hochwertiger Brancheninformationen geschätzt wird. Den Besuchern des Fundraising-Tages bietet Silva Starz weit mehr: ihre persönlichen Favoriten bei der Informationsbeschaffung.

B2 Rechtliche Stolperfallen beim Fundraising Referent: RA Andy Grote

Professionelles Fundraising muss sich auf rechtlich abgesicherten Boden bewegen und rechtliche Gestaltungsspielräume für sich nutzen. Die MSBH Rechtsanwälte Andy Grote und Andreas Borsutzky werden als profilierte Berater von Non Profit Strukturen relevante Praxisprobleme beleuchten: Welche Datenschutzbestimmungen gelten bei Mailings? Wann haftet der Vorstand persönlich? Wann kann die Gemeinnützigkeit aberkannt werden? Anhand von Praxisbeispielen weisen die erfahrenen Referenten den Weg durch den Paragraphendschungel.

B3 Hirn statt Bauch: Erfolgsfaktor strategische Planung Referent: Tom Neukirchen

Fundraiser, die einfach loslegen, getreu dem Motto "Just Do it", haben selten Erfolg. Denn spontane Bauchentscheidungen sind kein adäquater Ersatz für Planung & Zielbestimmung! Mehrere Studien belegen, dass strategische Planung der mit Abstand wichtigste Erfolgsfaktor im Fundraising ist. Tom Neukirchen zeigt, dass Strategie-Entwicklung vor allem ganz konkrete und praktische Arbeit ist. Er vermittelt den Teilnehmern die Grundlagen, damit sie die Chancen dieses mächtigen Werkzeugs für ihre Organisation nutzbar machen können

B4 Engagement bieten und sich helfen lassen. Ehrenamtliche richtig motivieren und managen.

Referentin: Dr. Gesa Birnkraut

Über 23 Millionen Bürgerinnen und Bürger engagieren sich in Deutschland ehrenamtlich – z. B. in der Freiwilligenbörse Hamburg. Wie kann Ihre Einrichtung von diesem riesigen Potenzial profitieren, ohne dass Sie selbst das Gefühl haben, mehr Zeit zu investieren, als Sie zurückbekommen? Denn Ehrenamtliche machen nicht nur (die) Arbeit, sondern müssen auch motiviert und betreut werden. Dr. Gesa Birnkraut zeigt anhand von Beispielen aus der Praxis, worauf es ankommt, wenn Sie den Einsatz von Ehrenamtlichen professionell auf- und ausbauen wollen.

B5 Brennpunkt: Das Fundraising-Gespräch

Sie wollen nicht nur zuhören sondern konkrete Antworten auf Ihre aktuell brennenden Fragen bekommen? Dann nutzen Sie die Chance, sich in lockerer Atmosphäre mit unseren Fachreferenten auszutauschen, Anregungen einzuholen und neue Kontakte zu knüpfen! Sie fragen – Experten antworten.

→ 15.15 Kaffeepause

→ 15:50 PLENUMSREFERAT II

Die Tafel-Projekte: Erfolgsstory einer Idee Referentin: Sabine Werth (für alle Teilnehmer)

Zeit- und Sachspenden sind in Zeiten knapper Kassen immer wichtiger. Am Beispiel der Berliner Tafel e.V. zeigt Frau Werth, wie die Tafeln in Deutschland eine neue und sehr effektive Form der Unterstützung ihrer Arbeit gefunden haben. Sachspenden von Autos über Handys, von Druckerzeugnissen über Werbung bis hin zu tausenden von Ehrenamtlichen, die bundesweit Millionen von bedürftigen Menschen mit Lebensmitteln versorgen. Sabine Werth als Vorsitzende und Mitbegründerin der Berliner Tafel e.V. lernt seit 13 Jahren "täflich" dazu, wie dieses Geschäft funktioniert.