

## Tag des Bürgerlichen Engagements 15. September 2006 - Hamburg



127 Teilnehmer aus gemeinnützigen Organisationen informierten sich beim FUNDgiver Tag 2006 im KörperForum Hamburg.



Herausragende Referenten und der Info-stand der Freiwilligenbörse auf Draht – Hamburg gaben der Veranstaltung ihren innerlichen Schwerpunkt.



Zwischen Veranstaltungsblocken 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



[Tom Neukirchen](#)



[Bernd P. Holst](#)



[Prof. Manuela Rousseau](#)



[Andreas Berg](#)

- **9:15 Einlass & Empfang**
- **9:30 Begrüßungsansprache und Einleitung**  
(Tom Neukirchen, Fundgiver Social Marketing GmbH)
- **9:35 Grußworte**  
(KörberStiftung | Bernd P. Holst, Freiwilligenbörse auf Draht Hamburg)
- **10:15 PLENUMSREFERAT I**  
**Strategie statt Gefälligkeit - Unternehmerische Verantwortung im Wandel**  
**Referentin: Prof. Manuela Rousseau** (für alle Teilnehmer)  
Gute Beziehungen zu Unternehmensvertretern reichen nicht mehr aus, um finanzielle Unterstützung zu erhalten. Das Engagement großer Unternehmen steckt mitten in einem Wandel. Corporate Citizenship muss wie jede andere Unternehmensaktivität effizient wirken, glaubwürdig sein und strategischen Zielen dienen. Prof. Rousseau, Leiterin PR-Programme & Corporate Citizenship der Beiersdorf AG, zeichnet die aktuelle Entwicklung mit konkreten Beispielen ihrer Arbeit bei Beiersdorf und anhand anschaulicher Studie nach. Sie zeigt, wie professionell agierende NPOs mit einem passgenauen Profil bei Unternehmen auf Erfolge hoffen können. Und was sie unbedingt vermeiden sollten.
- **11:15 Kaffeepause**
- **11:45 BLOCK A: Methodenseminare zur Auswahl**
  - A1 So gelingt der Einstieg ins Fundraising**  
**Referent: Tom Neukirchen**  
Tom Neukirchen wendet sich an Anfänger im Fundraising und bietet Ihnen Antworten auf Fragen, die sich häufig beim Einstieg ins Fundraising stellen – von der Fundraisingidee bis zum ersten Geldeingang. Der Referent nimmt sich Zeit für Fragen der Teilnehmer und erläutert einige „Goldene Regeln“ des Fundraisings. Die Frage „Wo bekomme ich Geld her?“ greift zu kurz. Andere Fragen führen eher zum Ziel, etwa: „Was kann man Spendern bieten?“ oder: „Wie wecke oder schaffe ich bei Menschen den Wunsch, für einen bestimmten Zweck zu spenden?“
  - 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.
  - 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](#)

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**



[Carsten Behfeld](#)

#### **B1 Schneller finden:**

**Die wichtigsten Informationsquellen für Fundraiser**

**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 Silvia Starz weit mehr: ihre persönlichen Favoriten bei der Informationsbeschaffung.



[Jörg Gattenlöhner](#)

#### **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.



[RA Andy Grote](#)

#### **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.



[Dr. phil. Gesa Birnkraut](#)

#### **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.



[Silvia Starz](#)

#### **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 „täglich“ dazu, wie dieses Geschäft funktioniert.



[Sabine Werth](#)

➔ **16:50 Verabschiedung / Ausklang**