



## Kapitalkampagne: Der Turbo im Fundraising

Große Geber in kurzer Zeit bewegen

Sie möchten ein neues Projekt finanzieren, für das Sie eine erhebliche Summe benötigen? Oder sie planen eine Stiftung zu gründen und benötigen für den Kapitalstock noch weitere Zustifter? In beiden Fällen ist eine Kapitalkampagne die richtige Wahl.

Zur Finanzierung spielen Großspender bzw. Unternehmer eine wichtige Rolle. Voraussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung ist eine gute Vorbereitung und klare Struktur. Was macht nun eine gute Kapitalkampagne aus? Und wann ist diese Form des Fundraisings für Sie richtig? In dem Workshop erfahren Sie, wie Sie mit der Kapitalkampagne den Fundraisingturbo zünden.

### Der Workshop richtet sich an:

Fundraiser, Geschäftsführer und Vorstände von Stiftungen und gemeinnützigen operativen, spendensammelnden Organisationen

### Hinweise und Informationen

**Teilnahmebeitrag: 295 Euro**

Seminarbesuch, Arbeitsunterlagen und Pausengetränke sind im Preis enthalten.

### Termine

- Dienstag, 19. Juni 2018, in Köln
- Donnerstag, 27. September 2018, in München
- Dienstag, 06. November 2018, in Berlin

## Referenten



**Andreas Schiemenz** ist seit diesem Jahr Geschäftsführer bei der Schomerus – Beratung für gesellschaftliches Engagement GmbH, die Strategieberatung für gemeinnützige Vereine, Organisationen, Stiftungen und Verbände sowie Philanthropieberatung für Unternehmer und vermögende Privatpersonen anbietet. Vorher war er bei der HSH Nordbank AG für den Bereich Philanthropie & Stiftungen verantwortlich. Der Volkswirt und Fundraiser aus Leidenschaft verfügt über 40 Jahre Erfahrungen in NPOs, Stiftungen und Unternehmen mit gesellschaftlichem Engagement. Im Herbst 2015 hat er das Vertriebshandbuch für Fundraiser: Das persönliche Gespräch: Fundraising durch Überzeugung bei Springer Gabler veröffentlicht.



**Dennis Fröhlen** hat als Stabsstellenleiter zwischen 2010 und 2016 erst in der Bergischen Diakonie Aprath und später in der Graf Recke Stiftung das Fundraising auf- bzw. ausgebaut. Zuletzt war er bei der Heilsarmee Deutschland KdÖR für das Großspendenfundraising zuständig und hat eine Kapitalkampagne verantwortet. Er vereint Kompetenzen aus dem Vertrieb von komplexen Finanzprodukten und vielen ehrenamtlichen Tätigkeiten in Kirche und Diakonie. Seine Spezialgebiete sind Kapitalkampagnen, Institutional Readiness, Corporate Social Responsibility, Fördermittel, Erbschaften und Prospect Research.

## Seminarprogramm

### 09:45 Begrüßungskaffee

10:00 Grundlagen Kapitalkampagne

10:15 Kapitalkampagne Wann sich der Einsatz für Ihre Organisation lohnt

10:30 Die interne Ampel steht auf grün – die Voraussetzungen in der eigenen Organisation müssen erfüllt sein

10:45 Mit einer erfolgreichen Strategieentwicklung durchstarten

12:00 Die Markt- und Machbarkeitsanalyse ist die Grundlage für Ihren Erfolg

### 12:30 Mittagspause

13:30 Aufbau und Ablauf einer Kapitalkampagne

14:15 Maßnahmenplanung – mit einer erfolgreichen Kommunikations- und Fundraisingstrategie den Turbo zünden

### (dazwischen) 15:00 Kaffeepause

16:00 Hilfstoos und praktische Tipps für eine erfolgreiche Kapitalkampagne

16:45 Fazit

17:00 Ende des Seminars

## Anmeldung

Sie können sich für den Workshop „Kapitalkampagne“ per Fax oder E-Mail anmelden. Zur Anmeldung oder bei Fragen zum organisatorischen Ablauf steht Ihnen Christian Schleicher gern zur Verfügung. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Bitte melden Sie sich rechtzeitig an. Danach erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und die Rechnung. Überweisen Sie bitte den Teilnahmebeitrag nach Erhalt der Rechnung. Der Rücktritt bis eine Woche vor dem Seminar ist kostenfrei. Danach müssen wir leider den Betrag in voller Höhe erheben.

## Kontakt und Ansprechpartner

Christian Schleicher  
Fundraising Akademie gGmbH  
Emil-von-Behring-Straße 3  
60439 Frankfurt am Main

Tel. +49(0)69 580 98-275  
Fax +49(0)69 580 98-271  
schleicher@fundraisingakademie.de  
www.fundraisingakademie.de

Partner der Fundraising Akademie

vanacken

