

## Umfang des Intensiv-Seminars

### MODUL 1: Die Basics

Montag, 18.03.2019 | 11:00–18:00 Uhr  
Referent: Andreas Schiemenz, Schomerus

### MODUL 2: Strategie

Dienstag, 19.03.2019 | 09:00–18:00 Uhr  
Referenten: Andreas Schiemenz, Schomerus;  
Udo Schnieders, Schomerus

### MODUL 3: Organisatorisches und Management

Mittwoch, 20.03.2019 | 09:00–17:00 Uhr  
Referenten: Karina Hövener, UNICEF Deutschland;  
Andreas Schiemenz, Schomerus

### MODUL 4: Motivation für mehr Philanthropie

Donnerstag, 23.05.2019 | 10:00–18:00 Uhr  
Referenten: Nadine Shalala, Medizinische Hochschule  
Brandenburg; Andreas Schiemenz, Schomerus

### MODUL 5: The Ask – die Abschlussfrage

Freitag, 24.05.2019 | 09:00–17:00 Uhr  
Referenten: Andreas Schiemenz, Schomerus;  
Jörg Schumacher, JS Medienberatung

## Kosten

Für diese fünf Präsenztage zahlen Sie inkl. Betreuung,  
Verpflegung und Arbeitsmaterial (ohne Übernachtung)  
2.980 Euro inkl. Mehrwertsteuer.

## Veranstaltungsort

Hotel Dietrich-Bonhoeffer-Haus

Ziegelstraße 30  
10117 Berlin

Tel. +49(0)30 284 67-0

E-Mail: [info@hotel-dietrich-bonhoeffer.de](mailto:info@hotel-dietrich-bonhoeffer.de)

[www.hotel-dietrich-bonhoeffer.de](http://www.hotel-dietrich-bonhoeffer.de)

## Kontakt und Ansprechpartner

Wenn Sie Fragen zu diesem Fortbildungsangebot haben,  
helfen wir Ihnen gerne weiter:



WERTE GESTALTEN. IDEEN FÖRDERN.

Heike Sommer  
Fundraising Akademie gGmbH  
Emil-von-Behring-Straße 3  
60439 Frankfurt am Main

Postanschrift: Postfach 50 05 50  
60394 Frankfurt am Main

Tel. +49(0)69 580 98-124  
Fax +49(0)69 580 98-271

[sommer@fundraisingakademie.de](mailto:sommer@fundraisingakademie.de)  
[www.fundraisingakademie.de](http://www.fundraisingakademie.de)

Partner der Fundraising Akademie



[www.fundraisingakademie.de](http://www.fundraisingakademie.de)

Akademie  
Beratung  
Wissen



WERTE GESTALTEN. IDEEN FÖRDERN.



## Intensiv-Seminar Großspender-Fundraising

März und Mai 2019, Berlin

## Intensiv-Seminar Großspender-Fundraising

Großspender-Fundraising ist das größte Wachstumsfeld im deutschsprachigen Spendenmarkt. Vermögende und hochvermögende Menschen, Unternehmer und Manager, werden nicht konsequent, effektiv und nachhaltig angesprochen. Daher liegen bei diesen Zielgruppen noch viele finanzielle Ressourcen brach.

Doch woran liegt das? Warum fühlen sich viele Vermögende nicht angesprochen? Welche Erwartungen haben diese Menschen an Organisationen, Projekte und an Fundraiser/innen? Wie können Fundraiser/innen die Großspender erreichen und erfolgreich einladen? Wie können Großspender zur wichtigsten Spendergruppe einer Organisation werden?

In 5 Modulen werden mit den Teilnehmer/innen der Fortbildung die wichtigsten Punkte für ein erfolgreiches Großspender-Fundraising erarbeitet. Bei den Modulen steht die aktive Ansprache von Personen im Mittelpunkt. Daher stehen Vertriebsmethoden, Motivationstechniken, Selbstmanagement und Vertriebssteuerung im Mittelpunkt des Seminars. Die Teilnehmer/innen schließen das Seminar mit einem Kolloquium ab.

### Ziel des Seminars

Befähigung und Qualifizierung zur erfolgreichen Ansprache von Groß- und Topspendern, Privatpersonen, und Family Office.

### Zielgruppe

Fundraiser/innen, Quereinsteiger/innen, Management von NGO's und Stiftungen, Großspenderfundraiser/innen, Referent/innen für Unternehmenskooperationen

## Kursleitung: Andreas Schiemenz



**Andreas Schiemenz** ist seit über 30 Jahren haupt- und ehrenamtlich im Fundraising aktiv: ein Berufsleben zwischen Fundraising und Key-Account-Vertrieb. Unter anderem hat der Volkswirt für die Johanniter-Unfall-Hilfe und den Verein Berliner Stadtmission den Bereich Fundraising ausgebaut. Vor seiner Zeit im Non-Profit-Sektor war er viele Jahre als Marketing- und Vertriebsberater für die Wirtschaft tätig. Der Marketing- und Fundraisingexperte hatte verschiedene Geschäftsführerfunktionen inne und arbeitet seit einigen Jahren als strategischer Berater für gemeinnützige Organisationen, Stiftungen, Unternehmen und vermögende Privatpersonen.

Er leitete von 2011 bis Ende 2016 bei der HSH Nordbank AG, der Landesbank der Länder Hamburg und Schleswig-Holstein, den Bereich Philanthropie & Stiftungen. Seit Januar 2017 arbeitet Andreas Schiemenz als geschäftsführender Gesellschafter bei Schomerus –Beratung für gesellschaftliches Engagement GmbH.

Als Strategieberater für gemeinnützige Vereine, Organisationen, Stiftungen und Verbände sowie Philanthropieberatung für Unternehmer und vermögende Privatpersonen sieht er die Verbindung zwischen diesen Welten als seine berufliche Herausforderung. Sein Buch für Großspender-Fundraising ist 2015 bei Springer Gabler erschienen.



### MODUL 1: Die Basics

Die Grundlagen für das Großspender-Fundraising und den Vertrieb werden in diesem Modul vermittelt und miteinander in Einklang gebracht. Dabei werden die verschiedenen Methoden im Vertrieb und im Großspender-Fundraising vorgestellt und verglichen. Steuerliche und rechtliche Grundlagen werden in diesem Modul ebenso vermittelt wie die internen Herausforderungen (Institutionell Readiness) in der eigenen Organisation.

- Fundraising für Großspender/innen
- Unternehmenskooperationen
- Verkaufen und Vertrieb
- Vertrieb im Fundraising
- Steuerung und Evaluierung

### MODUL 2: Strategie

Eine Strategie zur Ansprache von Großspendern, Unternehmen und vermögenden Familie wird gemeinsam mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern der Fortbildung entwickelt. Dabei werden die strategischen Ziele definiert und im Kontext des Strategie-Dreiecks hinsichtlich der relevanten Kommunikations- und Fundraisingstrategien umgesetzt.

- Strategische Ausrichtung im Fundraising
- Zielsetzung einer Strategie
- Entwicklung einer Strategie

### MODUL 3: Organisatorisches und Management

Im Zentrum des Fundraisings stehen die Spenderinnen und Spender. Daher ist die Fokussierung auf die Zielgruppe entscheidend für die Planung im Großspender-Fundraising. In diesem Modul geht es um die Auswahl der relevanten Zielgruppen. Diese Zielgruppendefinitionen dienen zur Grundlage einer Anspracheliste, die für das Fundraising erstellt wird. Diese Anspracheliste wird mit relevanten Hintergrundinformationen zu den potenziellen Geberinnen und Gebern ergänzt und dient als Grundlage für die einzelnen Anspracheschritte. Die Fokussierung auf diese Liste steigert die Effektivität im Großspender-Fundraising erheblich.

- Definition von Zielgruppen
- Lokalisierung von Gebern
- Anspracheliste erstellen
- Prospect Research zur Vorbereitung

### MODUL 4: Motivation für mehr Philantropie

Der Erfolg liegt in den beteiligten Personen. Daher ist es wichtig, sich selbst und die Geberinnen und Geber motivieren zu können. Ausgangspunkt der Motivation ist das eigene ICH, die Persönlichkeit der Fundraiserin und des Fundraisers. Sich selbst zu motivieren ist der entscheidende Faktor im Fundraising. Nur wer selbst brennt, kann auch das Gegenüber entzünden. Die Motivation des Gegenübers, seine emotionalen Beweggründe zu erkennen sind weitere Bestandteile dieses Moduls.

- Eigenmotivation
- Motivation in der Organisation
- Motivation der Geber



### MODUL 5: The Ask – die Abschlussfrage

Ein gutes Großspender-Fundraising basiert auf Gesprächen mit Geberinnen und Gebern. Diese Gespräche schaffen das notwendige Vertrauen, um Spenden zu ermöglichen. Und diese Gespräche sind wichtig, um das gewonnenen Vertrauen zu halten und eine gute Bindung zwischen den Beteiligten herzustellen. Eine effektive Gesprächsführung muss für beide Seiten gewinnbringend sein. Die Unterstützer benötigen individuelle Informationen und Gesprächsformen, das Fundraising ebenfalls. Diese zusammenzubringen ist ein wichtiger Teil dieses Moduls.

- Persönlichkeitsbetrachtung
- Gesprächsführung
- Vorbereitung
- Überzeugen am Telefon
- Überzeugen im Gespräch
- Nachfassen