



Kapital-Kampagne

Fundraising für größere Investitionen

Sie planen größere Investitionen in Ihre Organisation, brauchen ein neues Gebäude, weil Ihre Organisation aus allen Nähten platzt oder Pferde, um Kindern ein einzigartiges Therapieangebot zu ermöglichen? Vielleicht benötigen Sie Kapital für eine Stiftungsgründung oder um ein neues Projekt oder Unternehmen an den Start zu bekommen. In all diesen Fällen ist es mehr Geld, als Sie üblicher Weise einwerben. Eine Kapital-Kampagne kann in solchen Fällen die richtige Methode sein. Kapital-Kampagnen sind langfristige Projekte, die für kreative Fundraiser eine reizvolle Aufgabe sind und die helfen, neue Dinge in Organisationen anzuschieben.

In diesem Seminar stellen wir Ihnen anhand einer Reihe von Beispielen verschiedene Ansätze von Kapital-Kampagnen vor. Dabei entdecken Sie, worum es bei einer Kampagne geht. Zugleich werden Sie erkennen, warum es immer eine einzigartige Kampagne ist, die das Einwerben großer Summen ermöglicht. Sie lernen, wie Kapital-Kampagnen aufgebaut und vorbereitet werden. Die Voraussetzungen zum Gelingen diskutieren wir mit Ihnen und machen Sie auf die Tücken im Projektmanagement der Kampagne aufmerksam. Sie lernen im Seminar die Funktionsweise von Kapital-Kampagnen kennen und verfügen anschließend über ein Grundgerüst, wie Sie Ihre eigene Kampagne planen können.

Das Tagesseminar richtet sich an:

Fundraiser/innen, die Investitionskapital für

- Infrastruktur (Bauten und Anschaffungen)
- Stiftungskapital
- Kapital für neue Unternehmungen, Projekte und Programme einwerben möchten.

Hinweise und Informationen

Teilnahmebeitrag: 260 Euro

Seminarbesuch, Arbeitsunterlagen und Pausengetränke sind im Preis enthalten.

Termine

- Dienstag, 09. April 2019, in Berlin
- Montag, 27. Mai 2019, in München
- Dienstag, 12. November 2019, in Köln
- Montag, 02. Dezember 2019, in Hamburg

Referent



Dr. Kai Fischer ist Partner bei Mission-Based Consulting und berät seit fast 20 Jahren Nonprofit-Organisationen in der strategischen Planung sowie im Fundraising. In den letzten 10 Jahren hat er mehrere Organisationen zu Kapital-Kampagnen beraten sowie Kampagnen mit entwickelt und begleitet. Er ist Referent der Fundraising-Akademie, Autor von Fundraising-Fachbüchern sowie Lehrbeauftragter an der HWR in Berlin.

Seminarprogramm

Ein Mix aus Input, Diskussion und kleinen Übungen lässt Sie in das Thema einsteigen und zeigt Ihnen, worauf es bei einer Kapital-Kampagne ankommt.

- 10:00 Uhr Teil 1: Einführung Kapital-Kampagne: Die Methode für besondere Anlässe**
Anhand von verschiedenen Beispielen aus Deutschland stellen wir Ihnen die Funktionsweise von Kapital-Kampagnen vor und diskutieren mit Ihnen die Voraussetzungen und Bedingungen für den Erfolg der Kampagnen
- 12:30 Uhr Mittagspause**
- 13:30 Uhr Teil 2: Konzepte von Kapital-Kampagnen: Die Strategie bestimmt den Erfolg,**
Entscheidend für den Erfolg sind strategische und operative Planung. Wir erarbeiten gemeinsam, auf welche Aspekte es ankommt. Dabei erfahren Sie auch, wie Ihre Mission Ihnen die Aufgabe erleichtern kann.
- 15:30 Uhr Teil 3: Gelingen einer Kapital-Kampagne – Ohne Projektmanagement taugt keine Strategie**
Das Herz jeder Kapital-Kampagne ist das Projektmanagement. Worauf es hierbei ankommt und welche Stolpersteine zu beachten sind, bildet den dritten Teil des Seminars. Wir sprechen über Kosten und welche Aufgaben bei der Umsetzung auf Sie zukommen.
- 16:30 Uhr Offene Fragen**
- 17:30 Uhr Ende des Seminars**

Anmeldung

Sie können sich für das Tagesseminar „Kapital-Kampagne“ 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

SAZ

Dialog
Direct

ENTERBRAIN
Software AG

clerita