

# Anmeldung

Sie können sich für die Fortbildung „Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit“ per E-Mail anmelden. Zur Anmeldung oder bei Fragen zum organisatorischen Ablauf steht Ihnen Anne Kowalski 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 vier Wochen vor der Fortbildung ist kostenfrei. Danach müssen wir leider den Betrag in voller Höhe erheben.

**Ich melde mich verbindlich zur Teilnahme an:**

## Fortbildung Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit

Vom 26.06. bis zum 28.06.2023 in Berlin

Vorname, Name: \_\_\_\_\_

Organisation/Stiftung/Firma: \_\_\_\_\_

Straße, Nr.: \_\_\_\_\_

PLZ, Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Datum, Unterschrift: \_\_\_\_\_

Akademie  
Beratung  
Wissen

Fundraising  
Akademie

WERTE GESTALTEN. IDEEN FÖRDERN.



## Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit – DER Schlüssel zum Erfolg!

Öffentlichkeitsarbeit gehört zum Auftrag einer zukunftsfähigen Organisation. Nur mit professioneller und glaubwürdiger Kommunikation lassen sich Menschen in der komplexen Welt von heute erreichen und von der guten Botschaft überzeugen. Das gilt auch im Fundraising.

Aber nicht immer arbeiten Kommunikation und Fundraising Hand in Hand ...

In dieser Fortbildung lernen die Teilnehmer\*innen deshalb neben einem übergreifenden Verständnis für Fundraising auch, wie Kommunikation, Marke und Fundraising gemeinsam funktionieren – mit individuellen Lösungen für die tägliche Praxis.

Was brauchen Spender\*innen, um zu spenden? Der Unterschied liegt in der richtigen Positionierung und Ansprache, einer guten Strategie und der besten Geschichte. Aber wie macht man das? Unsere Dozenten geben Beispiele aus der Praxis für die Praxis. Denn: Öffentlich-

keitsarbeit funktioniert ohne Fundraising. Fundraising aber braucht Öffentlichkeitsarbeit, damit die Spendenkampagne erfolgreich ist!

In drei Tagen lernen Sie die wichtigsten Grundlagen und Methoden. Die Dozenten möchten dabei das Interesse für die Kombination von Öffentlichkeitsarbeit und Fundraising wecken und ein besseres Verständnis dafür vermitteln. Praktische Übungen sorgen für eine sehr konkrete Auseinandersetzung mit dem Thema.

Die Fortbildung findet in einem komfortablen Tagungshotel (freies W-LAN) statt, das eine angenehme Lernatmosphäre garantiert. Unsere Dozenten verfügen über langjährige Berufs- und Lehrerfahrung: Sie lehren z. B. an Universitäten, sind als Berater tätig und arbeiten seit vielen Jahren als Fundraising-Manager (FA) in der deutschen Fundraising-Szene mit.

### Die Fortbildung richtet sich an:

Öffentlichkeitsmitarbeiter\*innen, Geschäftsführer\*innen, Verantwortliche für Öffentlichkeitsarbeit und Fundraising Mitarbeiter\*innen, die in Personalunion in einer Einrichtung für Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit tätig sind

- die Zusammenhänge zwischen Öffentlichkeitsarbeit und Fundraising kennen lernen möchten,
- die tagtäglich die thematische Schere zwischen Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit spüren,
- die erarbeiten wollen, wie sie Synergien in den zwei Bereichen strategisch besser nutzen können
- und Fundraiser\*innen, die Interesse an Austausch und Anregung haben.

### Hinweise und Informationen

#### Teilnahmebeitrag: 750 Euro

Besuch der Fortbildung, Arbeitsunterlagen inkl. Zertifikat und Verpflegung während der Kaffee- und Mittagspause sind im Preis enthalten.

### Termin und Tagungsort

- Montag, 26. bis Mittwoch, 28. Juni 2023  
UBB Umwelt-Bildungszentrum Berlin

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

# Inhalte der Fortbildung

## Grundlagen/Basics

- Was ist Fundraising? Was kann Fundraising? Was darf Fundraising?
- Der Spendenmarkt in Deutschland
- Kirche und Fundraising
- Menschen geben Menschen
- Relationship-Fundraising, Institutional Readiness
- Corporate Identity Prozess für eine NPO
- Fundraising-Zielbild (Case for support)
- Stakeholder-Analyse
- Fundraising-Initiativen vom Förderkreis bis zur Stiftung
- Fundraising-Werkzeuge und -Methoden
- Abgrenzung von Fundraising und Sponsoring
- Ohne Leadership und herzlicher Dankbarkeit gelingt kein gutes Fundraising

## Schwerpunkte

### Aufklärung Fundraising:

- In welchem Verhältnis sollten Fundraisingkosten gegenüber den Einnahmen stehen?  
Der Slogan *100% der Spende kommt an* ist ein Trugschluss
- Ein Klick ist noch kein Geld: Spendenportale und Crowdfunding als Wunderwaffe

### Marke/Positionierung:

- Wie finde ich die Kerngeschichte meiner Marke?
- Die Kapitalkampagne: Marketingaktivitäten inkl. Sponsorschaften
- Stärken und Schwächen einer Ankopplung der Fundraisingarbeit an die Öffentlichkeitsarbeit
- Ethik – Verantwortung für Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit

### Kommunikation:

- Fundraising und die Medien (Printmedien, Hörfunk und TV)
- Welchen Einfluss hat Kommunikation auf das Spendenverhalten?
- 8 Faktoren – wie man sein Spenden-Projekt in die Medien bekommt
- Wozu brauche ich eine Kommunikationsstrategie (Analyse, Planung, Umsetzung, Controlling, Evaluation)?
- Medienmanagement: Welche Ziel-Medien sind für mich die richtigen und wie finde ich sie?

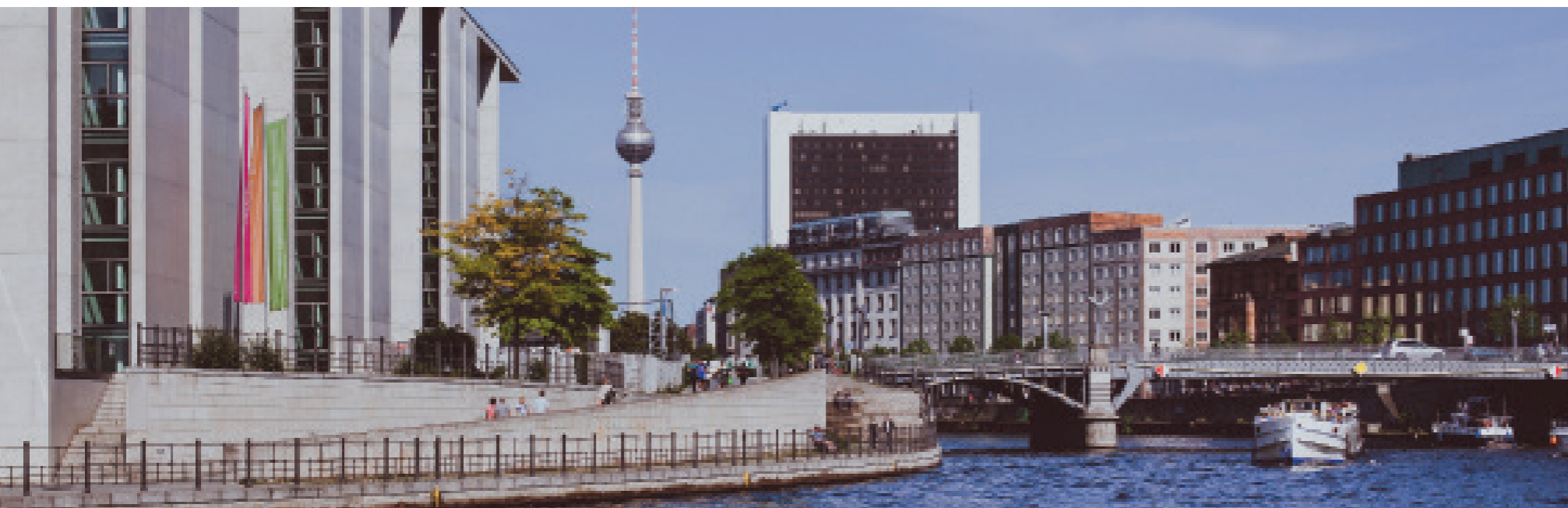
## Referenten



**Ulf Compart** ist Fundraising-Manager (FA) bei der Ev. Presseverband Norddeutschland GmbH mit Sitz in Hamburg. Als Jugenddiakon war er 20 Jahre in der kirchlichen Jugendarbeit engagiert. Nach einer Weiterbildung bei der Fundraising Akademie in Frankfurt am Main ist er seit 2006 als Berater und Coach im strategischen, vor allem kirchlichen Fundraising in Norddeutschland unterwegs. Zurzeit absolviert er den berufsbegleitenden Masterstudiengang „Fundraising-Management und Philanthropie (M.A.)“ an der FH Ludwigshafen am Rhein. Seine Mandanten sind Stiftungen, Dienste und Werke, sowie kleine und große Non-Profit-Organisationen. Er begleitet sie in der Implementierung des Fundraisings, analysiert bestehende Strukturen, berät und konzeptioniert in der Neu-Positionierung. Er hilft dabei, qualifiziertes Fundraising-Personal zu finden.



**Jörg Schumacher** ist Kommunikationsprofi von der Pike auf. Als Unternehmensberater und ehemaliger Journalistischer Direktor des Institutes für Verbraucherjournalismus (IfV) beschäftigt er sich rund um die Uhr mit der Darstellung und Aufbereitung von Informationen für Unternehmen und berät Verbände, Stiftungen und Institutionen bei der Kommunikation mit dem Verbraucher. Jörg Schumacher ist Absolvent der Springer Journalistenschule und arbeitete elf Jahre bei BILD, unter anderem als stellvertretender Redaktionsleiter und stellvertretender Nachrichtenchef. Nach fünf Jahren als Blattmacher und Chefredakteur in der Bauer Media Group für verschiedene Titel folgte die Chefredaktion des nationalen Stadtmagazins PRINZ im Jahreszeitenverlag. Seit 2011 arbeitet Jörg Schumacher als Kommunikationsberater für Online- und Print-Produkte, als Moderator und als Referent für spendensammelnde Organisationen.



## Kontakt und Ansprechpartner

Anne Kowalski  
Fundraising Akademie gGmbH  
Emil-von-Behring-Straße 3  
60439 Frankfurt am Main

Postanschrift: Postfach 50 05 50  
60394 Frankfurt am Mai

Tel. +49 69 58098-321  
akowalski@fundraisingakademie.de  
www.fundraisingakademie.de

In Kooperation mit dem  
Netzwerk Öffentlichkeitsarbeit



Partner der Fundraising Akademie

