

6. Expert:innen-Forum zum Nachlassfundraising 14.– 15. November 2024 · Frankfurt am Main

Neue Potenziale für Kontakte und Erlöse im Nachlassfundraising strategisch erschließen

Vernetzung – Beziehung – Qualifizierung

Immer mehr Organisationen haben die Entwicklungschancen im Nachlassfundraising erkannt und möchten das Thema strategisch weiterentwickeln. Viele stecken noch im Aufbauprozess eines professionellen Nachlassfundraisings, andere sind längst mit dessen Weiterentwicklung befasst. Zum Expert:innen-Forum Nachlassfundraising sind alle eingeladen, die kontinuierlich die eigene Entwicklung im Thema reflektieren und Chancen zur Weiterentwicklung nutzen möchten.

Mit dem diesjährigen Expert:innen-Forum lenken wir am ersten Arbeitstag zunächst den Blick auf zwei Bereiche, die in der aktuellen Entwicklung besonders reflektiert werden sollten und für die Erträge aus Nachlässen an Bedeutung gewinnen. Zum einen geht es um die Verankerung des Themas in breiten Bevölkerungsschichten und in den eigenen Förderernetzwerken. Wir zeigen und diskutieren kooperative und budget-schonende Ansätze für die Fördereransprache, die neben der Stärkung des Themas zum Aufbau qualifizierter Kontakte führen. Ein anderes Thema ist der Umgang mit Immobilien, die für die Erlöse im Nachlassfundraising besondere Bedeutung haben. Der erste Arbeitstag wird inhaltlich abgerundet mit einem kollegialen Austausch zum wohl wichtigsten Thema im Nachlassfundraising, der persönlichen Begleitung von potenziellen Nachlassgeber:innen. Nach einem kurzen Einstieg werden wir in einer Table Session in kleinen Gruppen zu diesem Thema miteinander ins Gespräch kommen. Am Freitagvormittag setzen wir dann die gemeinsame Arbeit und den kollegialen Austausch in Workshops zu unterschiedlichen Themen im Nachlassfundraising fort.

Die Fachtagung richtet sich an:

- Kolleg:innen, die in diesem Themenfeld tätig sind.
- Kolleg:innen, die dieses Themenfeld für ihre Organisationen aufbauen oder weiterentwickeln möchten.
- Teilnehmer:innen der Kurse 1 bis 10 unserer halbjährigen Praxisausbildung im Nachlassfundraising.

Teilnahmegebühr und Leistungen

Normalpreis: 389 Euro

Sonderpreis 339 EUR für Teilnehmende der Kurse „Praxisausbildung Nachlassfundraising“ der Fundraising Akademie

Leistungen: Teilnahme am Gesamtprogramm, Arbeitsunterlagen, Tagesverpflegung inkl. Abendessen am Donnerstag. (Übernachtung und Frühstück sind nicht inkludiert.)

Termin und Tagungsort

Donnerstag, 14. November 2024
und Freitag, 15. November 2024

Tagungszentrum Ka Eins
im Ökohaus Arche

Kasseler Straße 1a (am S-Bahnhof Frankfurt-West)
60486 Frankfurt am Main

6. Expert:innen-Forum Nachlassfundraising

PROGRAMMABLAUF

Donnerstag, 14. November 2024

14:30 Uhr Begrüßung / Kennenlernen / Stehkafee

Prof. Dr. Thomas Kreuzer, Direktor Fundraising Akademie, Frankfurt am Main

André Lersch, Agentur KOSO, Studienleiter Praxisausbildung Nachlassfundraising der Fundraising Akademie



15:00 Uhr Digitales Erbschaftsfundraising: Ressourcen schonen und Reichweite maximieren

Digitale Kanäle eröffnen Ihnen hervorragende Möglichkeiten, die Akquise von Testamentspender:innen effizienter zu gestalten – sowohl bei der Gewinnung neuer Kontakte als auch bei der Ansprache bestehender Spender:innen.

Der Referent zeigt Ihnen anhand praktischer Beispiele aus zehn Jahren Erfahrung, wie Sie mit digitalen Ansätzen personelle und finanzielle Ressourcen im Nachlassfundraising einsparen und gleichzeitig mehr Reichweite generieren, um zusätzliche potenzielle Testamentspender:innen zu gewinnen. Lassen Sie sich inspirieren und nutzen Sie die digitalen Möglichkeiten, Ihre Aktivitäten im Nachlassfundraising nachhaltig zu optimieren.

Nicolas Gehrig, Experte für digitales Nachlassfundraising, CEO und Gründer von DeinAdieu.de/Testamentservice.de



16:30 Uhr Nachlass-Fundraising mit Potenzial: Immobilien im Blick

Ein hoher Teil des Werts von (potenziellen) Nachlässen besteht aus privaten Immobilien. Immobilien-Schenkungen und -Nachlässe können das Volumen des Fundraisings für NPOs extrem erweitern. Im Vortrag werden die Sozialstruktur und Motive von Immobilien-Schenker- und Vererber:innen betrachtet. Dazu gibt es Tipps und Ideen, wie das Thema personell, administrativ und über Vernetzung mit anderen NPOs gemanagt werden kann. Dabei haben wir den gesellschaftlichen Aspekt im Blick, Immobilien der Spekulation zu entziehen und in gemeinnützigen Händen zu konzentrieren.

Der Referent zeigt Ihnen anhand konkreter Beispiele aus langjähriger beruflicher Praxis, welche hervorragende Bedeutung Immobilien für Nachlassgeber:innen und gemeinnützige Organisationen haben können.

Kai Dörfner, eva's Stiftung, Stuttgart



18:00 Uhr Persönliche Begleitung von potenziellen Nachlassgeber:innen

Die Referentin thematisiert in einer kurzen Einführung zu einer Table-Session die größten Herausforderungen bei der Nachlassbegleitung: Konflikte, Unsicherheiten oder auch emotionale Spannungen.

Ziel der anschließenden Session ist das gemeinsame Erarbeiten von Möglichkeiten einer einfühlsamen und zugleich strukturierten Begleitung von Nachlassgeber:innen in der Praxis. Sie setzen sich mit unterschiedlichen Szenarien auseinander und überlegen gemeinsam mit Kolleg:innen, wie Menschen in wichtigen Entscheidungsphasen möglichst optimal unterstützt werden können.

Katja Podehl, Humanistische Hochschule Berlin



19:30 Uhr **Gemeinsames Abendessen** im Restaurant ARCHE NOVA

21:00 Uhr **Ende des offiziellen Tagesprogramms**





Freitag, 15. November 2024

9:00 Uhr Begrüßung und Vorstellung der Themen für die anschließenden Workshops und Gesprächskreise

9:30 Uhr Arbeit und Austausch mit Kolleg:innen in drei Workshops

WS 1 Abwicklung von Nachlässen in den Organisationen

Institutional Readiness: Anforderungen an den Aufbau, die Implementierung und Professionalisierung der Nachlassabwicklung.

Katja Podehl, Humanistische Hochschule Berlin



WS 2 Am Ende entscheidet die Nähe

Biographische Erfahrungen, persönliche Werte und die Markenpersönlichkeit der Organisation für die Gewinnung neuer potentieller Testamentsversprecher:innen nutzen.

Luise Mundhenke, Agenturleiterin steinrücke+ich, Köln



WS 3 Digitales Erbschaftsfundraising und praxisorientierte Anwendung

Sie erfahren live und Online am Beispiel des Testament-Assistenten von Dein Adieu.de/ Testamentservice.de wie die Akquise von Testamentspender:innen in Ihrer Organisation digital umgesetzt werden kann.

Nicolas Gehrig, Geschäftsführer und Gründer von DeinAdieu



10:45 Uhr Möglichkeit zum Wechsel des Workshops WS 1–3

12:00 Uhr Abschluss im Plenum

12:30 Uhr Ende der Fachtagung

Anmeldung

Online auf www.fundraisingakademie.de/lakademie/tagesseminare oder formlos per E-Mail mit Angaben zu Ihrer Person sowie mit Name und Adresse der Organisation, für die Sie tätig sind.

Zur Anmeldung oder bei Fragen zum organisatorischen Ablauf steht Ihnen Judith-Surya Frank gerne zur Verfügung. Die Anzahl der Teilnehmenden ist aufgrund der räumlichen Kapazitäten am Tagungsort begrenzt. Bitte melden Sie sich rechtzeitig an!

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine schriftliche Bestätigung und die Rechnung. Überweisen Sie die Teilnahmegebühr nach Erhalt der Rechnung. Der Rücktritt bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei. Danach müssen wir die Teilnahmegebühr in voller Höhe erheben.

Kontakt und Ansprechpartnerin

Judith-Surya Frank – Kurs-Management
Fundraising Akademie
Emil-von-Behring-Straße 3
60439 Frankfurt am Main
Tel. 069 58098-207
Fax 069 58098-271
jfrank@fundraisingakademie.de