



TG 4: Rechtliche Hinweise in Erbschaftsbroschüren und auf den Internetseiten gemeinnütziger Organisationen

Ohne ein wirksames Testament können gemeinnützige Organisationen nicht letztwillig begünstigt werden. Daher sind rechtliche Hinweise und Empfehlungen wesentliche Inhalte von Erbschaftsbroschüren und auf den Internetseiten der Organisationen. Passgenaue und verlässliche erbrechtliche Informationen können zugleich die Kompetenz der Organisation zu Nachlass- und Testamentsthemen unterstreichen.

Viele grundlegende Themen sind zu beachten, wie z. B. die richtige Formulierung und Aufbewahrung von Testamenten, die Klärung der gesetzlichen Erbfolge und der damit verbundenen möglichen Pflichtteilsansprüche, die Gestaltungsmöglichkeiten durch Vermächtnisse und Auflagen, aber auch die Möglichkeiten der Testamentsvollstreckung sowie die Erbschaftsteuer.

Dieses Seminar bietet praktische Anregungen, wie in der Kommunikationsarbeit der gemeinnützigen Organisationen potenzielle Nachlassgeber mit einer überschaubaren Auswahl rechtlicher Informationen ausreichend und gleichzeitig kompetent informiert werden können.

Dr. Christoph Mecking, Rechtsanwalt in eigener Kanzlei, geschäftsführender Gesellschafter des Instituts für Stiftungsberatung und von LEGATUR – Nachlassgewinnung und Abwicklung, Berlin



11:30 Uhr Abschluss im Plenum

12:00 Uhr Ende der Fachtagung

Anmeldung

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

Bitte nennen Sie uns mit Ihrer Anmeldung gerne Ihre Wünsche für die Thementische am Donnerstagabend.

Zur Anmeldung oder bei Fragen zum organisatorischen Ablauf steht Ihnen Anne Kowalski 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.

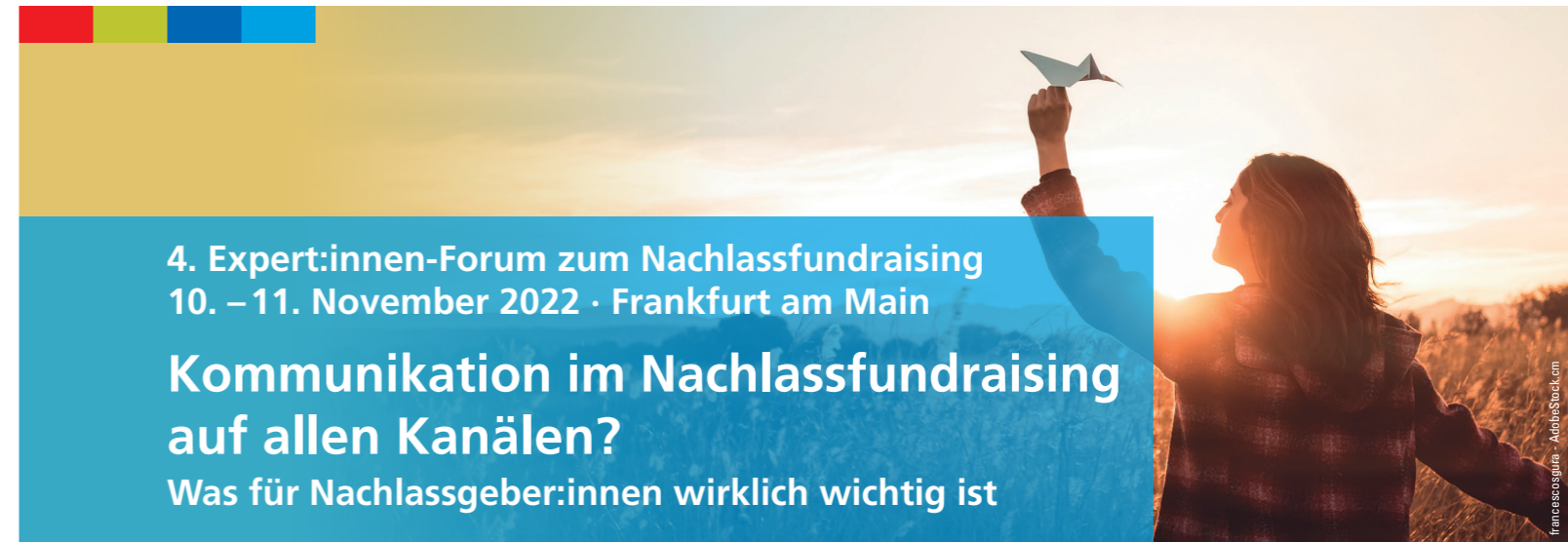
Kontakt und Ansprechpartnerin

Anne Kowalski – Kurs-Management
Fundraising Akademie
Emil-von-Behring-Straße 3
60439 Frankfurt am Main
Tel. 069 58098-321
Fax 069 58098-271
akowalski@fundraisingakademie.de

Akademie
Beratung
Wissen



WERTE GESTALTEN. IDEEN FÖRDERN.



Auch in diesem Jahr laden wir Verantwortliche im Nachlassfundraising zum Expert:innen-Forum der Fundraising Akademie ein.

Das Nachlassfundraising entwickelt sich in vielen Organisationen dynamisch weiter. Mehr Professionalisierung, mehr Kreativität in der Ansprache und mehr Vielfalt in den Angeboten zur individuellen Begleitung von Nachlassgeber:innen sind deutlich erkennbar. In dieser Situation ist es sinnvoll, sich über erfolgreiche Strategien auszutauschen und zugleich wichtig, die entscheidenden Voraussetzungen für den nachhaltigen Erfolg im Nachlassfundraising im Blick zu behalten.

Dazu bietet die Fundraising Akademie mit dem diesjährigen Expert:innen-Forum zum Nachlassfundraising erneut die Gelegenheit. Das Programm besteht aus Impulsvorträgen von erfahrenen Nachlassfundraiser:innen, der Vorstellung von erfolgreichen Praxis-Beispielen und gemeinsamer Arbeit in Workshops und Seminaren zu wichtigen Themen im Nachlassfundraising.

Die Fachtagung richtet sich an:

- Kolleg:innen, die in diesem Themenfeld tätig sind.
- Kolleg:innen, die dieses Themenfeld für ihre Organisationen ausbauen oder weiterentwickeln möchten.
- Teilnehmer:innen unserer mehrmonatigen Praxisausbildung im Nachlassfundraising.
(Der Kurs 7 wurde im Juni dieses Jahres abgeschlossen, der nächste Kurs 8 beginnt Ende September in Frankfurt am Main.)

Hinweis und Informationen

Teilnahmebeitrag: 325 Euro
Sonderpreis für Teilnehmende der Kurse „Praxisausbildung Nachlassfundraising/ Erbschaftsmarketing“: 275 EUR
Leistungen: Seminarteilnahme, Arbeitsunterlagen, Tagesverpflegung inkl. Abendessen am Donnerstag (Übernachtung und Frühstück sind nicht inkludiert.)

Termin

Donnerstag, 10. November 2022
und Freitag, 11. November 2022

MAINHAUS Stadthotel Frankfurt
Lange Straße 26
60311 Frankfurt am Main

Programm der Fachtagung

Donnerstag, 10. November 2022

14:30 Uhr Begrüßung / Kennenlernen / Stehkafee

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

André Lersch, Leiter der Praxisausbildung Nachlassfundraising der Fundraising Akademie, Agentur KOSO, Reinfeld



15:00 Uhr Nachlassfundraising – vielseitige Kommunikationswege für eine vielschichtige Zielgruppe

Baby Boomer, Best Ager oder (digitale) Silver-Surfer – so vielseitig die Bezeichnungen der Generation 60Plus sind, so unterschiedlich sind die Wege, auf denen wir sie mit unseren Anliegen und Botschaften im Nachlassfundraising erreichen, gewinnen und binden können. Seit der Pandemie steht jedoch fest: unsere Zielgruppe bewegt sich wie selbstverständlich im Netz und nutzt digitale Angebote. Diese Vorlieben und Kompetenzen werden nach Corona nicht einfach wieder verschwinden. Der Vortrag wird sich der Frage nähern, welche Kommunikationswege und Instrumente zukünftig im Nachlassfundraising relevant und wichtig sein werden.

Die Referentin baut seit 2019 das Erbschaftsfundraising bei Save the Children Deutschland e.V. auf und setzt hierbei – nicht nur Corona-bedingt – auf viele Online-Angebote. Ihre Erfahrungen und Kenntnisse sammelt Rania seit knapp 15 Jahren im gemeinnützigen Sektor. Im Rahmen ihrer berufsbegleitenden Fundraisingausbildung an der Fundraising-Akademie schrieb sie ihre Abschlussarbeit über den Aufbau von Erbschaftsfundraising. Damit war der Keim gesät, um diesem spannenden Fundraising-Wachstumsfeld bei Save the Children nun Form zu geben und nachhaltigen Erfolg zu sichern.

Rania von der Ropp, Ansprechpartnerin Erben und Vererben, Save the Children, Berlin



16:30 Uhr Wie kann langfristige Begleitung ganz unterschiedlicher Nachlassgeber:innen erfolgreich gelingen?

Die Zeiten des Gießkannenprinzips in der Ansprache von Spender:innen werden mit dem Generationenwechsel von Wiederaufbauern zu Babyboomern definitiv der Vergangenheit angehören. Spenderinnen und Spender haben so viele unterschiedliche Beweggründe, warum sie für die gemeinnützige Arbeit spenden. Hier das eigene Profil der Organisation, den Bedarf und die notwendigen Maßnahmen zu definieren, soll Ziel des Vortrags sein.

In diesem Impulsvortrag möchten wir mit Ihnen zusammentragen, welche Inhalte, Formen und Kanäle in der Ansprache potenzieller Nachlassgeber:innen in Frage kommen und welche Maßnahmen es für die Umsetzung benötigt. Es geht hier nicht um die eine perfekte Strategie oder das ideale Konzept mit den dazugehörigen Kommunikationsinstrumenten. Vielmehr soll ein Blick aus der Praxis auf Lernprozesse und Veränderungen in der Ansprache geworfen und von erfolgreichen Tools berichtet werden.

Die Referentin arbeitet seit 2012 im Team Legate der Christoffel-Blindenmission, Christian Blind Mission (cbm) und hat im Jahre 2014 die Teamleitung übernommen. Die cbm in Bensheim wird seit mehr als 50 Jahren in Testamenten bedacht und verfügt über ein großes Spektrum an Erfahrungen in der Einwerbung von Testamentsversprechen als auch in der langjährigen Bindung von Spenderinnen und Spendern. Hier wurde die Kommunikation fortlaufend an sich verändernde Gegebenheiten angepasst und ausdifferenziert.

Carmen Maus-Gebauer, Teamleitung Legate, cbm Christoffel-Blindenmission Christian Blind Mission e.V., Bensheim



18:00 Uhr Austausch an Thementischen

Der Austausch zu unterschiedlichen Themen im Nachlassfundraising in kleinen Diskussionsrunden wird von erfahrenen Kolleginnen und Kollegen begleitet.

Hier können Sie eigene Themenwünsche einbringen. Bitte lassen Sie uns Ihre Themenwünsche schon mit Ihrer Anmeldung zukommen!

19:00 Uhr Gemeinsames Abendessen

21:00 Uhr Ende des offiziellen Tagesprogramms



Freitag, 11. November 2022

9:00 Uhr Begrüßung und Vorstellung der Themen für die anschließende Gruppenarbeit

9:30 Uhr Arbeit und Austausch mit Kolleg:innen in vier Themengruppen (TG)

TG 1: Der technische Blick auf die wichtigen Zahlen und Daten im Nachlassfundraising

Ob mit einem schmalen Excel-Tool oder einer Software, die die 360°-Sicht auf die Spender:innen ermöglicht – Basis für ein erfolgreiches Legate-Fundraising sind ein durchdachtes Konzept und eine exakte Planung der aufeinander abgestimmten Maßnahmen während der gesamten Donor-Journey. Die wichtigste Voraussetzung hierfür ist ein sehr individueller Dialog mit potenziellen Legats-Spendern. Welche Daten benötige ich hierfür wann, wie generiere ich diese und wie speichere ich sie nutzbar und DSGVO-konform ab? Insbesondere kleine und mittlere Organisationen können hier von der Nähe zu den Spender:innen profitieren. Neben einer beispielhaften Konzepterarbeitung erhalten Sie auch einen strukturierten Überblick, welche Möglichkeiten Datenanalysen im Rahmen des Legats-Fundraising bieten.

Der Referent berät seit über 14 Jahren im Dialogmarketing mit Spezialisierung auf NGOs. Die datengestützte Kommunikation unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen für das Fundraising steht im Mittelpunkt seiner Arbeit.

Georg Brinkmann, Geschäftsführer der SAZ Services GmbH, Garbsen



TG 2: „Sie sind wie mein(e) Enkel(in) ...“ – Der Beziehungsanspruch von potenziellen Erblässern und die eigenen Möglichkeiten, darauf einzugehen

Ja, es gibt viele Beziehungsbrücken von mir zu den Erblässern, die ich als Berater:in baue und auch die Erblässer:innen in Gesprächen zu mir bauen können. Eine ist die Generationenbrücke. Sie zeigt sich auf viele Arten. Bin ich jünger, vielleicht sogar viel jünger? Will ich mit nahezu Gleichaltrigen über das Thema Testament sprechen, auch wenn ich selbst noch keines gemacht habe?

Gemeinsam denken wir über dieses Thema nach, üben an konkreten Fallbeispielen, mit neuen Methoden, wie ich handeln und innerlich gestärkt mit diesen Erfahrungen in die nächsten Gespräche mit potenziellen Erblässer:innen gehen kann.

Die Referentin hat als Fundraising-Managerin mehrere Jahre in der Stabsstelle eines Wohlfahrtsverbands gearbeitet und dort auch operative Erfahrungen im Nachlassfundraising gesammelt. Seit 16 Jahren ist sie selbständige Beraterin und ausgebildet im Coaching.

Beate Haverkamp, Geschäftsführerin Conversio-Institut und WEEK53, Duisburg



TG 3: Wie Befragungen ihr Nachlassfundraising befördern können

Lernen Sie in diesem Seminar die großen Vorteile und praktischen Chancen von Befragungen und Studien für ihr Nachlassfundraising kennen. Die Vorteile von Befragungen im Nachlassfundraising liegen auf der Hand: Man kann die Bekanntheit und Akzeptanz des Erbschaftsprogramms bei Spender:innen erfragen, neue Interessent:innen damit gewinnen, bei den betreuten potenziellen Erblässer:innen weiteren Bedarf und Verbesserungsideen identifizieren sowie analysieren, welche sozio-demografischen Merkmale mit einem Interesse am Erbschaftsprogramm besonders stark korrelieren.

Schließlich gibt der Referent einen Ausblick auf die Benchmark-Studie zu Erbschaften. Sie soll u.a. Aufschluss darüber geben, wie lange bei verschiedenen NPOs die Anbahnungsphase dauert, welche Art von Vermächtnis am häufigsten vorkommt und welche Erlöse mit Nachlässen durchschnittlich erzielt werden.

Der Referent ist hauptberuflicher Fundraising-Berater und lehrt nebenberuflich an mehreren Hochschulen und Akademien. Mit seiner Agentur ist er Marktführer in der Befragung von Spender:innen. Auch im Bereich Nachlassfundraising hat er verschiedene Befragungen durchgeführt.

Prof. Tom Neukirchen, Fundgiver Social Marketing, Hamburg

