

## 5. Expert:innen-Forum zum Nachlassfundraising 23.–24. November 2023 · Frankfurt am Main

# Mehr Nachhaltigkeit im Nachlassfundraising

### Vernetzung – Beziehung – Qualifizierung

Der Aufbau und die Weiterentwicklung des Nachlassfundraising ist in aller Regel ein bedeutendes Investment für gemeinnützige Organisationen und Stiftungen jeder Größe. Spätestens mittel- und langfristig stellen sich auch in diesem Bereich die Fragen nach der Wirksamkeit einzelner Kommunikationsmaßnahmen und ob mit den Investitionen ins Nachlassfundraising die richtigen Zielgruppen wirklich erreicht werden.

Auf diesem Hintergrund schauen wir beim Experten:innen-Forum in diesem Jahr auf die Möglichkeiten und tatsächlichen Erfolge von Kooperationen und auf die Chancen, die sich aus einer emotionalen und beziehungsorientierten Ansprache potenzieller Nachlassgeber:innen ergeben. Zusätzlich diskutieren wir unter dem Stichwort der Qualitätssteigerung, die Möglichkeiten einer Segmentierung und Fokussierung auf ausgewählte Zielgruppen in der Ansprache potenzieller Nachlassgeber:innen.

Das Programm besteht auch in diesem Jahr aus Impulsvorträgen von erfahrenen Nachlassfundraiser:innen und der Vorstellung von erfolgreichen Praxis-Beispielen. Im kollegialen Austausch mit Kolleginnen und Kollegen bietet das Expert:innen-Forum die Möglichkeit, die eigenen Strategien kritisch zu hinterfragen und erfolgreich weiterzuentwickeln.

### 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 9 unserer halbjährigen Praxisausbildung im Nachlassfundraising.

### Teilnahmegebühr und Leistungen

Normalpreis: 429 Euro

Sonderpreis 359 EUR für Teilnehmende der Kurse „Praxisausbildung Nachlassfundraising“ der Fundraising Akademie

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

### Termin und Tagungsort

Donnerstag, 23. November 2023  
und Freitag, 24. November 2023

Evangelische Akademie Frankfurt  
Römerberg 9  
60311 Frankfurt am Main

# Programm der Fachtagung

Donnerstag, 23. November 2023

## 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 Gemeinsam sind wir stark

### Wie Netzwerke und Gemeinschaftsinitiativen den „Markt“ verändern

Wie hat sich unsere Arbeit im Nachlassfundraising und unser Umfeld in den vergangenen fünf Jahren verändert? Welchen Einfluss hatte die Zeit der Pandemie auf die Wahrnehmung des gemeinnützigen Vererbens? – Olaf Höwner versucht Antworten auf diese Fragen zu geben und teilt Ein- und Aussichten auf der Grundlage seiner Arbeit bei VIER PFOTEN und in nationalen und internationalen Netzwerken. An konkreten Beispielen zeigt er, wie die gesellschaftliche Wirkung im Nachlassfundraising durch nationale Initiativen und Netzwerke von gemeinnützigen Organisationen und Stiftungen gestärkt wird.

**Olaf Höwner**, Ansprechpartner für Philanthropisches Engagement bei VIER PFOTEN in Deutschland



## 16:00 Uhr Ein Plädoyer für mehr Qualität im Nachlassfundraising

Oft zielt Nachlassfundraising strategisch auf die Gewinnung von möglichst vielen Interessent:innen. Das kann zu Lasten der Qualität gehen. Wie können wir den Fokus auf die Menschen richten, bei denen mit höherer Wahrscheinlichkeit davon auszugehen ist, dass die eigene Organisation auch tatsächlich ein werthaltiges Erbe oder Vermächtnis erhält?

In diesem Impulsvortrag beschäftigt sich Ulrike Maas, Ansprechpartnerin für Testamentsspender:innen bei UNICEF Deutschland, damit, was Qualität im Nachlassfundraising bedeutet: Warum ist Qualität wichtig? Was macht qualitativ gute Interessent:innen aus? Woran erkennen wir diese? Was können wir tun, um qualitativ „gute“ Interessent:innen zu gewinnen? Was sind die größten Herausforderungen dabei? Wie machen wir Qualität messbar? Die Referentin zeigt anhand von konkreten Beispielen, wie wir für mehr Qualität in unserer Arbeit im Nachlassfundraising sorgen können.

**Ulrike Maas**, Ansprechpartnerin für Testamentsspender:innen bei UNICEF Deutschland



## 17:00 Uhr Corporate History – Ein neuer Weg im Nachlassfundraising

Das Zürcher Rote Kreuz hat einen neuen Weg beschritten: Eine crossmediale Kampagne ermöglicht mittels Corporate History ein unverwechselbares, markenstärkendes und effektives Nachlassfundraising. Das Resultat: Als regionaler Player generiert das Zürcher Rote Kreuz mit diesem Ansatz jährlich mehr Einnahmen aus Nachlässen als viele nationale Hilfswerke.

Lea Moliterni, Verantwortliche für Historisches, Nachlässe und Philanthropie, erklärt, warum es sich lohnt, in das Nachlassfundraising zu investieren und was dabei zu beachten ist. Anhand der Rotkreuz-Zugkinder-Kampagne zeigt sie auf, wie ein innovativer und gleichzeitig emotionaler Ansatz die Einnahmen aus Nachlässen signifikant steigern kann.

**Lea Moliterni**, Verantwortliche für Historisches, Nachlässe und Philanthropie beim SRK Kanton Zürich



## 18:00 Uhr Austausch an Thementischen

**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, 24. November 2023

**9:00 Uhr Begrüßung und Einführung in die thematische Arbeit**

**9:15 Uhr Die biografische Dimension im Nachlassfundraising  
*Eine strategische Einordnung***

Ein entscheidender Beweggrund und Motivationspunkt für die Bereitschaft, das eigene Erbe, zumindest zu einem Teil, einer gemeinnützigen Organisation zu vermachen, sind in der Biografie der Nachlassgeberinnen und Nachlassgeber zu finden. Wie eine Organisation, wie auch jede Person, graduell in einem Testament bedacht wird, hängt immer auch von den Beziehungen zu Lebzeiten des Nachlassgebers zur Organisation ab.

Thomas Kreuzer entwickelt in Anlehnung an das „Vier-Ohren-Modell“ von Friedemann Schulz von Tun ein „Vier-Hände-Modell“, indem er der freiwilligen Gabe von Nachlassgeberinnen und Nachlassgebern vier Dimensionen zuweist, die mit der Gabe zum Ausdruck gebracht werden.

**Prof. Dr. Thomas Kreuzer**, Direktor der Fundraising Akademie



**10:00 Uhr Vermögende als potenzielle Nachlassgebende für gemeinnützige Organisationen**

***Vortrag, Replik und anschließende Diskussion***

Vermögende vererben an eigene Stiftungen statt an bestehende Organisationen. Millionenbeträge im Nachlassfundraising sind selten. Und dass, obwohl derzeit sehr hohe Vermögenswerte zu Lebzeiten und von Todeswegen auf die nächste Generation übertragen werden.

Doch wie gelingt es, das philanthropische Kapital an bestehende Organisationen zu binden, wie kann eine langfristige Beziehung zu Vermögensmillionären auch im Nachlassfundraising aufgebaut werden?

Andreas Schiemenz berichtet von seinen Erfahrungen und ist damit zugleich Impulsgeber für die Replik der Kollegin Lea Moliterni wie auch für die Teilnehmenden, mit denen die beiden anschließend über die Möglichkeiten zur Gewinnung großer Beträge diskutieren.

*Vortrag:*

**Andreas Schiemenz**, Philanthropieberater und Geschäftsführer bei SINNGEBER – Das philanthropische Family Office, Hamburg

*Eine Replik zum Vortrag:*

**Lea Moliterni**, Verantwortliche für Historisches, Nachlässe und Philanthropie beim SRK Kanton Zürich



**11:00 Uhr Feedback und Abschluss im Plenum**

**12:00 Uhr Ende der Fachtagung**





## Anmeldung

Online auf [www.fundraisingakademie.de/akademie/tagesseminare](http://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 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](mailto:jfrank@fundraisingakademie.de)