

# Fundraising: Von der Vision zum Vermögen

## Anmeldung

**Fax: 06151 405-555 342**

Ich melde hiermit folgende/-n Teilnehmer/-in verbindlich für die Fundraising-Weiterbildung an:

Kirchengemeinde | Organisation

Name, Vorname

Straße (privat)

PLZ/Ort (privat)

Telefon (privat)

Fax (privat)

E-Mail (privat)

Datum, Unterschrift (Organisation)

Ansprechpartner der entsendenden Organisation

E-Mail

An die  
Evangelische Kirche in Hessen und Nassau  
Fundraising und Mitgliederorientierung  
Katrin Lindow-Schröder  
Paulusplatz 1  
64285 Darmstadt

Tel.: 06151 405-221

Fax: 06151 405-555 342

[katrin.lindow-schroeder@ekhn-kv.de](mailto:katrin.lindow-schroeder@ekhn-kv.de)

## Die Veranstalter

### Die Fundraising Akademie

Die Fundraising Akademie ist eine private Ausbildungsstätte in der Rechtsform einer gemeinnützigen Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Ihr Sitz ist Frankfurt am Main; sie wurde im Jahr 1999 gegründet. Mit ihrer Gründung leisten die Träger einen Beitrag dazu, eine Kultur des Gebens, Schenkens und Stiftens zu fördern. Gesellschafter sind das Gemeinschaftswerk der Evangelischen Publizistik (GEP), der Deutsche Fundraising Verband und der Deutsche Spendenrat. Die Fundraising Akademie entspricht dem erhöhten Qualifizierungsbedarf im gemeinnützigen Sektor. Sie hat es sich zur Aufgabe gemacht,

- die Ausbildung im Bereich Fundraising zu systematisieren und zu professionalisieren,
- ethische Kriterien und Qualitätsstandards zu formulieren,
- praxisnahe Forschungen anzuregen sowie
- den gemeinnützigen Sektor in der Gesellschaft zu stärken und freiwilliges bürgerschaftliches Handeln zu unterstützen.

### Die Evangelische Kirche in Hessen und Nassau Referat Fundraising und Mitgliederorientierung

Fundraising und Mitgliederorientierung zeichnen sich durch eine gemeinsame Haltung aus. Beide Bereiche blicken gabenorientiert auf die Menschen und unterstützen Kirchengemeinden, Dekanate sowie diakonische Einrichtungen und Stiftungen bei der Suche nach Wegen und Möglichkeiten, ihre Projekte umzusetzen.

### Weiterer Partner:

Ehrenamtsakademie der EKHN  
Paulusplatz 1  
64285 Darmstadt

[www.ehrenamtsakademie-ekhn.de](http://www.ehrenamtsakademie-ekhn.de)



Fotos: © iStock: pabst\_ell (Titel), GlobalStock (Innenseite links), monkeybusinessimages (Innenseite rechts)

Fundraising-Weiterbildung



EVANGELISCHE KIRCHE  
IN HESSEN UND NASSAU

Fundraising  
Akademie

WERTE GESTALTEN. IDEEN FÖRDERN.



## Ziele und Inhalte der Weiterbildung

### 7-teilige Seminarreihe

An insgesamt sieben Modulen – vier Präsenzphasen im Konferenzhotel Rodgau und zwei Webinare am Rechner von zu Hause – lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus Kirche und Diakonie die wichtigsten Grundlagen des Fundraisings kennen. Sie entwickeln spezifische, auf die Bedürfnisse ihrer entsendenden Organisation zugeschnittene Fundraising-Konzepte. Und sie erproben die zentralen Instrumente und Maßnahmen des Fundraisings an konkreten Beispielen aus Theorie und Praxis.

### Regionaltreffen und vieles mehr ...

Über die einzelnen Seminarmodule hinaus bieten wir:

- drei moderierte Regionaltreffen
- Förderung der eigenen Positionierung durch selbst organisierte Lernphasen
- die Planung und Durchführung eines eigenen Fundraising-Projektes
- den Einsatz professioneller und erfahrener Fundraising-Experten/Expertinnen als Referenten/Referentinnen
- regelmäßige Betreuung und Beratung der Kursteilnehmer/-innen
- Studienmaterialien und Handouts zu den einzelnen Modulen

### Die sieben Module im Überblick

#### M 1: Einführung ins Fundraising

- Grundlagen des kirchlichen Fundraising, Voraussetzungen und Instrumente
- Fundraising in der Evangelischen Kirche in Hessen und Nassau
- Grundlagen des Marketings (Konzeptionslehre Teil 1)

#### M 2: Investition in die Zukunft

- Theologische Tradition des Fundraisings
- Direct Mail, Logistik, Text und Gestaltung
- Adressen und Datenbank
- Mitgliederorientierung

#### M 3: Ohne sie läuft nichts (Webinar)

- Gesamtauftritt und Gestaltung von Medien
- Öffentlichkeitsarbeit im Fundraising
- Dankkultur, Spenderbindung und Beschwerdemanagement

#### M 4: Erbschaften, Großspenden und Stiftungen

- Ethik des Gebens
- Stiftungen in der Fundraising-Praxis
- Geplantes Geben: Großspenden, Erbschaften und Vermächnisse
- Business-Etikette für Fundraiser/-innen

#### M 5: Unternehmen als Spender und Sponsoren (Webinar)

- Unternehmenskooperation, Sponsoring und Sachspenden
- Ehrenamtliche in der Fundraising-Praxis
- Veranstaltungen und Events

#### M 6: Fundraising ist Marketing

- Konzeptionslehre des Fundraisings (Teil 2)
- Markenaufbau und Markenpolitik
- Corporate Design und CD-Manual

#### M 7: Was noch fehlt ...

- Agentur-Arbeit zu einem Praxisbeispiel aus dem Non-Profit-Bereich
- Auswertung und Gesamtfeedback der Ausbildung

### Liebe Leserin, lieber Leser,

die Lebendigkeit und die Vielfältigkeit unserer kirchlichen Arbeit wollen wir dauerhaft erhalten. In der Praxis geht es dabei um vielerlei Maßnahmen. Ob es die Renovierung der Orgel betrifft, die Neugestaltung des Außengeländes der Kindertagesstätte oder das neue Dach für die Kirche – die Liste von sinnvollen Projekten, die nur bei ausreichenden finanziellen Ressourcen umzusetzen sind, lässt sich scheinbar endlos fortsetzen.

Das Zauberwort „Fundraising“ verbreitet sich rasant: Im kirchlichen Kontext ist Fundraising jedoch nicht nur auf das Einwerben von Spenden ausgerichtet, sondern beinhaltet auch die Aspekte Mitgliederorientierung und Gemeindeentwicklung. Aber was steckt wirklich dahinter, und was bedeutet es für Kirchengemeinden, Dekanate sowie diakonischen Einrichtungen und Stiftungen, wenn sie sich diesem Thema widmen wollen? Was ist Spendenwerbung, und wie finden sie Spendende? Welche Fundraising-Methoden gibt es und welche passen zu ihrer Organisation? Wie entwickeln sie eine Strategie, die zum Erfolg führt?

Zur Mittelakquise braucht es mehr als nur die Erkenntnis, etwas tun zu wollen. Die Fundraising Akademie hat eine eigens auf die Bedürfnisse von kirchlichen und diakonischen Einrichtungen zugeschnittene Seminarreihe entwickelt. Diese Seminarreihe richtet sich in erster Linie an Ehrenamtliche, die bereits im Fundraising tätig sind oder einsteigen wollen. Mit diesem Angebot werden sie mit dem notwendigen Handwerkszeug ausgestattet, damit sie ihren Projekten auch in Zukunft die finanzielle Basis sichern können.

Katrin Lindow-Schröder  
Referentin Fundraising

Dr. Thomas Kreuzer  
Fundraising Akademie

Wer?  
Wo?  
Wann?

## Die Weiterbildung im Überblick

### Wer?

#### Kursleitung:

---

Dr. Thomas Kreuzer, Fundraising Akademie  
Katrín Lindow-Schröder, Evangelische Kirche in Hessen und Nassau

#### Die Referentinnen/Referenten:

Alle Seminarmodule werden von erfahrenen Dozentinnen und Dozenten der Fundraising Akademie durchgeführt.

### Wo?

#### Seminarort:

---

**Konferenzhotel Rodgau**  
Kopernikusstr. 1 D  
63110 Rodgau  
Tel.: 06106 824-0  
Fax: 06106 824-555  
E-Mail: [info@konferenzhotel-frankfurt-rodgau.de](mailto:info@konferenzhotel-frankfurt-rodgau.de)

# Wann?

## Der zeitliche Überblick

1. Seminarmodul	03. – 04.05.2019
2. Seminarmodul	24. – 25.05.2019
3. Seminarmodul, Webinar am	13.06.2019
4. Seminarmodul	28. – 29.06.2019
5. Seminarmodul, Webinar am	15.08.2019
6. Seminarmodul	06. – 07.09.2019
7. Seminarmodul	18. – 19.10.2019

Seminarzeiten:

immer freitags 14:00 – 18:00 Uhr und samstags 9:00 – 18:00 Uhr  
Anreise freitags ab 13:00 Uhr.

Beginn am letzten Wochenende Freitag, 18.10.2019,  
um 10:00 Uhr.

Nach Vereinbarung: Freitagabend ab 19:30 Uhr Praxisgespräche.

Webinarzeiten:

jeweils am Donnerstag von 18:00 – 21:00 Uhr.

## Teilnahmegebühren

Im Rahmen der aktuellen Fundraising-Ausbildungsoffensive übernimmt die EKHN die Kosten für entsendete Ehrenamtliche aus Kirchengemeinden, Dekanaten sowie diakonischen Einrichtungen und Stiftungen. Die Kosten für die gesamte Weiterbildung betragen 1.990 Euro, inklusive Übernachtung, Verpflegung und Studienmaterial.

## Das Kleingedruckte

Die Anmeldung durch die entsendende Organisation erbitten wir schriftlich auf dem abgedruckten Formular per Post oder Fax. Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten die entsendeten Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein Zertifikat.