

## PROJEKTLITUNG / BERATUNG / BEGLEITUNG

### Renate Ernst

(Jg. 1958) Dipl. Pädagogin, Kauffrau, Mediatorin, Coach, seit 1992 in der Erwachsenenbildung als Leiterin der VNB-Geschäftsstelle Hannover tätig.

### Dr. Volker Weiß

(Jg. 1963) Dipl. Sozialwissenschaftler, Gendertrainer, seit 2001 in der Erwachsenenbildung als Leiter der VNB-Geschäftsstelle Göttingen tätig.

### Tina Scheef

(Jg. 1975) Dipl. Pädagogin, Trainerin für Networking, Mentoring und Kollegiale Beratung, seit 2004 Mitarbeiterin des VNB-Projektbüro Lüneburg.

## REFERENTINNEN

### Britta Kreuzer

(Jg. 1968) Kulturwissenschaftlerin, Fachwirtin für Tagungs-, Kongress- und Messewirtschaft (IHK), seit 1998 selbstständig als Beraterin mit CONNEXCONSULT in den Bereichen Konzept und Kommunikation. Ihre Arbeitsschwerpunkte liegen in der Marketing-Kommunikation, der Konzepterstellung (Marketing, Kommunikation, Fundraising) sowie der Veranstaltungsplanung und -durchführung vorwiegend im Kultur- und Non-Profit-Bereich.

### Katrin Mercker

(Jg. 1962) Dipl. Theologin, Magister Pädagogin, mit langjährige Agenturerfahrung im Bereich Presse, Öffentlichkeitsarbeit/PR und Marketing, seit 2000 Büro für Kommunikation und Coaching in Hamburg. Sie ist Trainerin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Marketing und Texten und verbindet die Kunst des Verkaufens (PR / MARKETING / TEXTEN) mit der Lust an Inhalten (Menschen, ihre Biografien und Herausforderungen am Arbeitsplatz).

### Regine Suling

(Jg. 1975) Diplom-Volkswirtin (FH), Redakteurin, seit 18 Jahren für diverse Tageszeitungen, auch im internationalen Kontext tätig, seit 2010 selbstständig im Bereich Journalismus und PR. Sie betreut neben der Arbeit für Print-Medien wie der „Berliner Zeitung“ u. a. Kunden aus den Branchen IT, Telekommunikation, Agrarwirtschaft und der Lebensmittelindustrie.

## ORGANISATION

**Zielgruppe** Haupt- und ehrenamtlich Tätige in Non-Profit-Organisation, insbesondere Vorstände, GeschäftsführerInnen und ProjektleiterInnen, denn Fundraising ist Managementaufgabe

**Umfang der Weiterbildung** 72 Unterrichtsstunden. Die Fortbildung besteht aus 7 Schwerpunktthemen die in Form von Tagesveranstaltungen, jeweils von 9.30 bis 17.00 Uhr, durchgeführt werden. Die Weiterbildung schließt mit einem Abschlusskolloquium ab.

**Größe der Ausbildungsgruppe** max. 15 Teilnehmende

### Veranstaltungsorte

VNB – Geschäftsstelle Hannover  
VNB – Geschäftsstelle Göttingen  
VNB – Lüneburg

**Kosten** Die Teilnahmegebühr beträgt 675 Euro. Darin sind Lernmaterialien und ein individuelles und begleitendes Coaching enthalten. Die Teilnahmegebühr für das Zusatzmodul „Projektanträge für Einsteiger/-innen“ beträgt 80 Euro.

**Teilnahmebescheinigung / Zertifikat** Sie erhalten ein Zertifikat, wenn Sie 80% der Unterrichtsstunden anwesend waren und Ihre Fundraising-Kampagne im Abschluss-Kolloquium präsentieren.

## WEITERE INFORMATION UND ANMELDUNG:

Wenn Sie zu dieser Weiterbildung nähere Informationen und Anmeldeunterlagen haben möchten, wenden Sie sich bitte an:

### VNB - Geschäftsstelle Hannover

Renate Ernst  
0511 / 123 56 49-3; renate.ernst@vnb.de

### VNB - Geschäftsstelle Göttingen

Dr. Volker Weiß  
0551 / 507646 - 0; volker.weiss@vnb.de

### VNB – Projektbüro Lüneburg

Tina Scheef  
04131 / 7740-105; tina.scheef@vnb.de

Informieren Sie uns bitte bei Ihrer Anmeldung, falls Sie besondere Unterstützungsbedarf haben. Wir werden uns bemühen, Barrieren abzubauen und Ihre Teilnahme zu ermöglichen.

## VERANSTALTER

**Verein Niedersächsischer Bildungsinitiativen e.V. (VNB)**  
Landeseinrichtung der Erwachsenenbildung  
Geschäftsstelle Hannover

Renate Ernst  
Ilse-ter-Meer-Weg 6  
30449 Hannover  
Tel: (0511) 123 56 49-3  
Fax: (0511) 123 56 49-6  
renate.ernst@vnb.de  
www.vnb-hannover.de



Verein Niedersächsischer  
BILDUNGSINITIATIVEN e.V.

## IN KOOPERATION MIT

**Paritätischer Wohlfahrtsverband Niedersachsen e.V.**  
Spitzenverband der freien Wohlfahrtspflege

Barbara Heidrich  
Gandhistr. 5 A  
30559 Hannover  
Tel: (0511) 52486-370  
Fax: (0511) 52486-333  
barbara.heidrich@paritaetischer.de  
www.paritaetischer.de



**Deutscher Kinderschutzbund Landesverband Niedersachsen e.V.**

Antje Möllmann  
Escherstraße 23  
30159 Hannover  
Tel: (0511) 444075  
Fax: (0511) 444077  
info@dksb-nds.de  
www.dksb-nds.de



**Stiftung Leben und Umwelt Heinrich Böll Stiftung Niedersachsen**

Renate Steinhoff  
Warmbüchenstr. 17  
30159 Hannover  
Tel: (0511) 301857-0  
Fax: (0511) 301857-14  
info@slu-boell.de  
www.slu-boell.de



Foto: Miroslav Sárikka (www.sxc.hu)



Verein Niedersächsischer  
BILDUNGSINITIATIVEN e.V.

**QUERDENKEN!**  
GESELLSCHAFT GESTALTEN!

**FÖRDERMITTEL, STIFTUNGSGELDER, SPONSORING  
UND SPENDEN**

**MIT FUNDRAISING  
UND MITTELAKQUISE  
NEUE WEGE GEHEN**

**APRIL – DEZEMBER 2013**

# MIT FUNDRAISING UND MITTELAKQUISE NEUE WEGE GEHEN

Stellen Sie sich immer öfter die Frage, wie Sie Ihre Ideen für die erfolgreiche Realisierung eines Projektes in Ihrer Einrichtung umsetzen können? Ihnen fehlen finanzielle Mittel zur Durchführung wichtiger Vorhaben weil auch die öffentliche Hand spart? Sie brauchen einen Motivationsschub, um neben dem intensiven Alltagsgeschäft mit Freude und Energie neue Projekte zu realisieren?

Haben Sie mit JA geantwortet, dann sind Sie bei uns, in der Weiterbildung „Mit Fundraising und Mittelakquise neue Wege gehen“, genau richtig und herzlich eingeladen teilzunehmen. Machen Sie sich auf den Weg, engagierte Menschen für Ihr Vorhaben zu gewinnen.

## DIE SCHWERPUNKTE

- Grundlagen und Hintergründe des Fundraising,
- Organisations- und Umfeldanalyse,
- Entwicklung einer Fundraising-Strategie,
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit als Türöffner für erfolgreiche Drittmittelakquise,
- Mit guten Texten Aufmerksamkeit gewinnen und das eigene Image stärken,
- SpenderInnenbindungs-Strategien,
- Sponsoring-Partnerschaften,
- Akquise zusätzlicher Fördermittel.

Lassen Sie sich von kreativen Ideen inspirieren und reflektieren Sie Ihre eigenen Erfahrungen. Wir begleiten Sie bei der Entwicklung und Umsetzung eines, auf Ihre Einrichtung abgestimmten, Fundraising-Konzeptes.

Sie erwerben Ihren Fundraising-Führerschein, mit dem Sie Ihre Einrichtung sicher und Zielgerichtet durch die Fundraising-Förderlandschaft steuern.

## MODUL 1 MIT ERFOLGREICHEM FUNDRAISING AM MARKT: KONZEPTE UND STRATEGIEN

Die Entwicklung eines Erfolg versprechenden Fundraising-Konzeptes beruht auf der Kenntnis der vielfältigen Methoden und Instrumente. Fundraising ist ein kontinuierlicher und längerfristig angelegter Prozess, der systematische Planung und konsequentes Management verlangt.

- Was ist Fundraising?
- Was hat Fundraising mit Marketing zu tun?
- Warum ist ein gutes Management im Fundraising so wichtig?
- Welche Aufgaben erwarten einen Fundraiser, eine Fundraiserin?
- Welche aktuellen Entwicklungen auf dem Spendenmarkt und welche Trends in den Bereichen Sponsoring und Stiftungswesen sind zu berücksichtigen?
- Chancen und Grenzen des Fundraising

Referentin: Britta Kreuzer

## MODUL 5 FÖRDERMITTELAKQUISE

Für viele soziale Belange stehen öffentliche Projektmittel bereit. Oft sind Möglichkeiten der Förderung allerdings nicht transparent oder bekannt. Auch Stiftungen spielen in der Förderlandschaft eine immer größere Rolle. In beiden Fällen ist die Frage nach den richtigen Inhalten von Anträgen und die richtige Ansprache der Schlüssel zum Erfolg.

- Übersicht über die Förderlandschaft: kommunale, landes- und bundesspezifische Förderprogramme, EU-Mittel
- Voraussetzungen für erfolgreiche Projektanträge
- Organisation von öffentlich geförderten Projekten (ist eine neue Projektterminierung nötig?)
- Fragezeit: Stand der Konzepte und Gruppencoaching

Referentin: Britta Kreuzer

## ZUSATZ PROJEKTANTRÄGE FÜR EINSTEIGER/-INNEN

Projektanträge sind ihre Eintrittskarte für die Bewilligung von Mitteln. Mit ihrem Antrag müssen Sie überzeugen, der muss stichhaltig auf die Rahmenbedingungen der Mittelgeber/-innen bezogen sein. Professionelle Anträge sind daher ein wichtiges Element der Akquise von Mitteln.

- Rahmenbedingungen guter Anträge
- Form und Stil
- Was wollen Geldgeber/-innen wissen
- Formfehler vermeiden

Referentin: Renate Ernst

## MODUL 6 VOM GEBEN UND NEHMEN

Sponsoring ist ein Marketinginstrument. Anders als diejenigen die spenden, erwartet der Sponsor/die Sponsorin eine öffentlichkeitswirksame Gegenleistung. Bevor die Suche nach Ihnen gestartet werden kann, muss ein Angebot über mögliche Gegenleistungen erarbeitet werden.

- Konzept zur Kooperation mit Wirtschaftsunternehmen
- Sponsoring-Verträge
- Impulsreferat: Sponsoring aus der Sicht des Unternehmens
- Erfolgskontrolle strategisch anlegen

Referentin: Britta Kreuzer

## MODUL 7 TEXTEN FÜR FUNDRAISING

Gute Texte prägen Ihr Image und verschaffen Ihrem Projekt Aufmerksamkeit. Schreibsicherheit und gute Ideen führen zu aussagekräftigen und beeindruckenden Texten. Wo die Qualität stimmt, kommt der Inhalt an und bewirkt Aufmerksamkeit bei Ihren Empfängern.

- Punktgenau texten
- Tipps zur Text-Starthilfe
- Checkliste für Treffertexte

Referentin: Katrin Mercker

## MODUL 8 VORSTELLUNG DER FUNDRAISING-KONZEPTE

In der Weiterbildung lernen die Teilnehmenden die Kernaufgaben des Fundraising kennen und konzipieren daraus, unter Berücksichtigung der Themenschwerpunkte, eine Fundraising-Kampagne für ihre Einrichtung. Der letzte Tag der Weiterbildung dient der Präsentation der erarbeiteten Fundraising-Konzepte.

ReferentInnen: Britta Kreuzer, Renate Ernst, Tina Scheef, Volker Weiß

## MODUL 4 EFFEKTIVE PRESSE- UND ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Eine kontinuierliche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit garantiert, dass Ihre Fundraising-Arbeit die Wirkung in der Öffentlichkeit findet, die heute benötigt wird, um morgen Förderer und Förderinnen zu finden.

- Grundlagen und Umsetzung
- Pressearbeit – wie komme ich in die Medien
- Öffentlichkeitsarbeit – vom Aktionstag bis zum Infofolder

Referentin: Regine Suling



**MODUL 1** **MIT ERFOLGREICHEM FUNDRAISING AM MARKT**Britta Kreuzer **H** 24.04.13 **GÖ** 18.04.13 **LG** 23.04.13**MODUL 2** **DIE EINZIGARTIGKEIT (M)EINER ORGANISATION**Britta Kreuzer **H** 15.05.13 **GÖ** 23.05.13 **LG** 28.05.13**MODUL 3** **FUNDRAISINGINSTRUMENTE**Britta Kreuzer **H** 12.06.13 **GÖ** 20.06.13 **LG** 25.06.13**MODUL 4** **EFFEKTIVE PRESSE- UND ÖFFENTLICHKEITSARBEIT**Regine Suling **H** 14.08.13 **GÖ** 08.08.13 **LG** 13.08.13**MODUL 5** **FÖRDERMITTELAKQUISE**Britta Kreuzer **H** 11.09.13 **GÖ** 05.09.13 **LG** 17.09.13**ZUSATZ** **PROJEKTANTRÄGE FÜR EINSTEIGER/-INNEN**Renate Ernst **H** 12.09.13**MODUL 6** **VOM GEBEN UND NEHMEN!**Britta Kreuzer **H** 23.10.13 **GÖ** 26.09.13 **LG** 29.10.13**MODUL 7** **TEXTEN FÜRS FUNDRAISING**Katrin Mercker **H** 13.11.13 **GÖ** 07.11.13 **LG** 19.11.13**MODUL 8** **VORSTELLUNG DER FUNDRAISING-KONZEPTE**Britta Kreuzer **H** 18.12.13 **GÖ** 12.12.13 **LG** 17.12.13**TERMINE DER MODULE** in Hannover (**H**, immer mittwochs), Göttingen (**GÖ**, immer donnerstags) und Lüneburg (**LG**, immer dienstags)**MIT FUNDRAISING UND MITTELAKQUISE NEUE WEGE GEHEN****APRIL – DEZEMBER 2013**