

## REFERENTINNEN

### Sabine Stenschke

(\* 1964) Dipl. Ökonomin, langjährige Erfahrungen in der Beratung von Non-Profit-Organisationen, Dozentin für Fundraising. Sabine Stenschke arbeitet als Unternehmensberaterin in einer Landesbank und ist im Fundraising im Landesverband Niedersachsen/Bremen der Johanniter-Unfall-Hilfe e. V. tätig. Seit 2008 unterstützt und begleitet sie Non-Profit-Organisationen und bietet Fortbildungen rund um Fundraisingthemen vorwiegend im Kultur- und Non-Profit-Bereich an.

### Katrin Mercker

(\* 1962) Dipl. Theologin, Magister Pädagogin. Katrin Mercker hat langjährige Agenturerfahrung im Bereich Presse, Texten und Marketing und seit 2000 ein eigenes Büro für Kommunikation und Coaching in Hamburg. Sprache ist ihre Musik! So ist sie tätig als Schreibcoach und als Dozentin für Print- und online-texte. Sie liebt aber auch die Praxis: schreibt und/oder redigiert Flyer und Webseiten. Eine Herausforderung der besondere Art: Ghostredenschreiberin (Mitglied im VRdS).

## PROJEKTLEITUNG / BERATUNG / BEGLEITUNG

### Franziska Wolters,

(\* 1986) MA. Politikwissenschaftlerin, seit 2015 als pädagogische Mitarbeiterin beim VNB in Lüneburg und Hannover tätig. Franziska Wolters berät Kooperationspartner\_innen, entwickelt politische Projekt- und Bildungsarbeit und ist mit der Mittelakquise sowie Antragsstellung betraut.

### Renate Ernst

(\* 1958) Dipl. Pädagogin, seit 1992 in der Erwachsenenbildung als Leiterin der VNB-Geschäftsstelle in Hannover tätig. Renate Ernst hat langjährige Erfahrung in der Mittelakquise, Antragstellung und Umsetzung von Projekten. Sie berät und begleitet NGO in der Weiterentwicklung ihrer Projekt- und Bildungsarbeit.

Jede\_r für sich und keine\_r fürs Ganze? Von wegen: **DEMOKRATIE LEBT VON MENSCHEN**, die sich für sie einsetzen und gestalten! Die neugierig sind und bereit, kompetent die gesellschaftliche Bühne zu betreten und eine aktive Rolle zu übernehmen: Mit Fähigkeiten, Kenntnissen und Handwerkszeug – ob vorhanden oder neu erlernt. Mit und bei uns. Davon lebt Demokratie, das macht sie lebendig - in Vereinen, Initiativen, Verbänden, Gewerk-

## ORGANISATION

**Zielgruppe** Haupt- und ehrenamtlich Tätige in Non-Profit-Organisationen, insbesondere Vorstände, Geschäftsführer\_innen und Projektleitungen, 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  
**Veranstaltungsort** VNB – Geschäftsstelle Hannover  
**Kosten** Die Teilnahmegebühr beträgt 890 €. Darin sind Lernmaterialien und ein individuelles und begleitendes Coaching enthalten. Die Teilnahmegebühr für das Zusatzmodul „Projektanträge für Einsteiger\_innen“ beträgt 95 €.  
**Teilnahmebescheinigung / Zertifikat** Sie erhalten ein Zertifikat, wenn Sie 80% der Unterrichtsstunden anwesend waren und Ihre Fundraising-Kampagne im Abschluss-Kolloquium präsentieren.  
**e-learning-Plattform** Die Seminartage und die Entwicklung der Fundraisingkonzepte werden durch Übungseinheiten auf einer e-learning-Plattform und individuelles und persönliches Coaching begleitet.

## WEITERE INFORMATION UND ANMELDUNG:

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

### VNB - Geschäftsstelle Hannover

Franziska Wolters, Tel: (0511) 123 56 49-4, franziska.wolters@vnb.de  
Anke Peterwitz, Tel: (0511) 123 56 49-7, anke.peterwitz@vnb.de

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

schaften, Parteien. Von Menschen aus verschiedenen Kulturen, unterschiedlichen Geschlechts, jeden Alters und mit besonderen Blickwinkeln. Willkommen bei uns! Wir - der VNB - haben einen Anspruch und eine Vision. Wir bieten Haltung und Handwerkszeug. Wir laden ein und machen Türen auf: Für Engagierte, die aufs Ganze gehen wollen. Für eine lebendige Demokratie. **FÜR EINE LEBENDIGE GESELLSCHAFT!**

**QUERDENKEN!**  
GESELLSCHAFT GESTALTEN!

## VERANSTALTER

**Verein Niedersächsischer Bildungsinitiativen e.V. (VNB)**  
Landeseinrichtung der Erwachsenenbildung  
Geschäftsstelle Hannover  
Franziska Wolters  
Ilse-ter-Meer-Weg 6  
30449 Hannover  
Tel: (0511) 123 56 49-4  
Fax: (0511) 123 56 49-6  
franziska.wolters@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  
barbara.heidrich@paritaetischer.de  
www.paritaetischer.de



### Deutscher Kinderschutzbund Landesverband Niedersachsen e.V.

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



### Stiftung Leben & Umwelt / Heinrich-Böll-Stiftung Niedersachsen

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



Verein Niedersächsischer  
BILDUNGSINITIATIVEN e.V.

**QUERDENKEN!**  
GESELLSCHAFT GESTALTEN!

## SCHRITTE ZUM STRATEGISCHEN FINANZIERUNGSKONZEPT

## MIT FUNDRAISING UND MITTELAKQUISE NEUE WEGE GEHEN

**AUGUST 2017 – MÄRZ 2018**

# 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, Mittel und 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,
- Spender\_innenbindungs-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.

## MODUL 1 DIE FUNDAMENTE DES FUNDRAISING

**Mo 14.08.2017** 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 consequentes Management verlangt.

- Grundlagen und Konzepte des Fundraising
- Welche Aufgaben erwarten eine\_n Fundraiser\_in?
- Fundraising heißt Beziehungsarbeit
- Finanzierungsmöglichkeiten im Überblick
- Aktuelle Entwicklungen auf dem Spendenmarkt

Referentin: Sabine Stenschke

## MODUL 2 FUNDRAISINGINSTRUMENTE

**Mo 18.09.2017** Für die meisten Einrichtungen ist es eine andauernde Herausforderung, ihre Mitglieder- und Förderzahlen stabil zu halten. Mit diversen Instrumenten können Sie potentiell neue Freund\_innen, Stiftungen und Fördereinrichtungen finden.

- Freundeskreis und Förderverein
- Neuspendergewinnung
- Haus- und Straßensammlung
- Benefizevents
- Fundraisingkampagnen
- Spender\_innenbindung

Referentin: Sabine Stenschke

## MODUL 3 DIE EINZIGARTIGKEIT (M)EINER ORGANISATION!

**Mo 16.10.2017** Organisationen, denen es gelingt, ihre Identität klar und verständlich Dritten zu vermitteln, haben gute Möglichkeiten Freund\_innen und Förder\_innen für Ihre Einrichtung zu gewinnen. Voraussetzung ist eine Analyse der eigenen Einrichtung, um daraus eine Fundraising-Strategie zu erarbeiten.

- Der Blick nach Innen
- Analyse des eigenen Bedarfs
- Fundraising strategisch planen
- Durchführung der Fundraising-Maßnahmen

Referentin: Sabine Stenschke

## MODUL 4 WEBTEXTEN FÜRS FUNDRAISING

**Mo 13.11.2017** »Das eigene Gesicht ist durch nichts zu ersetzen!« Wer die Gesichtszüge der eigenen Einrichtung kennt und die Eigenarten von Webtexten beachtet – kann Webtexte schreiben, die informativ sind und gern gelesen werden! Was alles dazu gehört und diese Art des Textens von Printtexten unterscheidet, erfahren Sie in diesem Modul. Textüberflieger auf der eigenen Seite halten, informieren und dabei authentisch bleiben – das sind die Herausforderungen.

- Wie Inhalte im www gelesen werden
- Konzepte für verschiedene Webseiten
- Kreative Übungen für bessere Texte

Referentin: Katrin Mercker

## MODUL 5 SPENDEN AUS DEM NETZ - ONLINE FUNDRAISING

**Mo 04.12.2017** Das Internet bietet mannigfache Möglichkeiten sowohl als Vertriebs-, aber auch als Kommunikationskanal.

- Spenden aus dem Netz
- Das Internet als Kommunikationskanal für das Fundraising
- Planung, Budgetierung und Erfolgskontrolle

Referentin: Sabine Stenschke

## MODUL 6 FÖRDERMITTEL GEZIELT EINWERBEN

**Mo 22.01.2018** Die Stiftungslandschaft ist in den letzten Jahren deutlich gewachsen, zu finden sind sie in unterschiedlichsten Datenbanken. Zeitsparend zu recherchieren und das erfolgreiche Einwerben von Fördermitteln brauchen jedoch Know-how.

- Übersicht über lokale und regionale Fördermöglichkeiten
- Recherchemöglichkeiten
- Von der Projektidee zum Antrag
- Voraussetzungen für einen erfolgreichen Fördermittelantrag
- Fragezeit: Stand der Konzepte und Gruppencoaching

Referentin: Sabine Stenschke

## ZUSATZMODUL PROJEKTANTRÄGE FÜR EINSTEIGER\_INNEN

**Mo 29.01.2018** Projektanträge sind Ihre Eintrittskarte für die Bewilligung von Mitteln. Mit Ihrem Antrag müssen Sie überzeugen, er 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 7 UNTERNEHMENSKOOPERATIONEN

**Mo 19.02.2018** Sponsoring ist ein Marketinginstrument im Fundraising-Mix, auf welches Einrichtungen nicht verzichten sollten.

- Warum sich Unternehmen für gemeinnützige Aktivitäten interessieren
- Das Unternehmen als Sponsor oder als Spender
- Ihr Vorstellungsgespräch bei der potenziellen Unternehmenspartnerin / dem potentiellen Unternehmenspartner
- Die rechtliche Seite des Sponsoring

Referentin: Sabine Stenschke

## MODUL 8 VORSTELLUNG DER FUNDRAISING-KONZEPTE - ABSCHLUSSRUNDE

**Mo 12.03.2018** In der Weiterbildung lernen Sie die Kernaufgaben und Fundamente des Fundraising kennen, um daraus ein Konzept für Ihre Einrichtung zu entwickeln. Dieser Abschlusstag dient der Präsentation ausgewählter Konzepte und dem Austausch mit erfahrenen Fundraiser\_innen.

Referentinnen: Sabine Stenschke / Franziska Wolters / Renate Ernst

