



Illustration: GoodStudio (Vectorstock)

## IDEEN UND PROJEKTE REALISIEREN | 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? Projektanträge stellen für Sie noch eine Herausforderung dar? Sie brauchen einen Motivations-schub, um neben dem intensiven Alltagsgeschäft mit Freude und Energie neue Projekte zu entwickeln?

Haben Sie mit JA geantwortet, dann sind unsere Weiterbildungsangebote zu den Themen Fundraising und Mittelakquise genau das Richtige. Wir bieten Ihnen zwei Weiterbildungen an, die aufeinander aufbauen, die Sie aber unabhängig voneinander buchen können. Beide Angebote schließen mit eigenen und für Ihre Einrichtung passgenauen Konzepten ab, die Sie im Zuge der Ausbildung entwickeln. Begleitet werden unsere Angebote durch ein persönliches und organisationsbezogenes Coaching und vertiefende Lerneinheiten auf einer e-learning-Plattform, so dass Sie zwischen den Modulen am Thema bleiben und sich mit anderen Teilnehmenden vernetzen können.

Für diejenigen, die auf der Suche nach weiterführenden Angeboten sind, bieten die Zusatzmodule eine Gelegenheit, gewonnene Kenntnisse zu vertiefen oder zu erweitern.

### SCHWERPUNKTE FUNDRAISING

- Grundlagen und Hintergründe des Fundraising
- Organisations- und Umfeldanalyse
- Entwicklung einer Fundraising-Strategie
- Mit guten Webtexten Aufmerksamkeit gewinnen
- Spender\_innenbindungs-Strategien
- Sponsoring-Partnerschaften
- Akquise zusätzlicher Fördermittel

### SCHWERPUNKTE MITTELAKQUISE

- Grundlagen der Mittelakquise
- Projektanträge: von der Idee zum Projekt
- Erstellung von Kosten und Finanzplänen
- Kennenlernen der Förder- und Stiftungslandschaft
- Entwicklung eigener Antragskonzepte

### ZUSATZMODULE

- Gesprächsführung mit möglichen Geber\_innen
- Projektmanagement
- „Die Kunst des Klüngelns – Netzwerken für Profis“
- Kommunikation und Marketing für Kultur- und Bildungsprojekte

## REFERENTINNEN FUNDRAISING UND MITTELAKQUISE

**Frank Schmitz**  
(\*1969) Seit 2012 pädagogischer Mitarbeiter beim VNB in Hannover. Frank Schmitz berät Kooperationspartner\_innen, entwickelt politische Projekt- und Bildungsarbeit mit dem Fokus Jugendbeteiligung und verfügt über langjährige Erfahrungen in der Mittelakquise auf kommunaler, nationaler und europäischer Ebene.

**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.

**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 NGOs in der Weiterentwicklung ihrer Projekt- und Bildungsarbeit.

## 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.

## ORGANISATION

**Zielgruppe**  
Haupt- und ehrenamtlich Tätige in Non-Profit- Organisationen, insbesondere Vorstände, Geschäftsführer\_innen und Projektleitungen, denn Fundraising und Mittelakquise sind Managementaufgaben.

**Umfang der Weiterbildungen**  
Fundraising: 45 Unterrichtsstunden | 5 Schwerpunktthemen  
Mittelakquise: 45 Unterrichtsstunden | 5 Schwerpunktthemen  
Zusatzmodule: je 9 Unterrichtsstunden  
Die Fortbildungen finden in Form von Tagesveranstaltungen – jeweils von 9.30 bis 17.00 Uhr – statt. Die Weiterbildungen schließen jeweils mit einem Abschlusskolloquium ab.  
Größe der Ausbildungsgruppe: max. 15 Teilnehmende.

**Veranstaltungsort**  
Hannover

**Kosten**  
Die Teilnahmegebühr beträgt je Weiterbildung (Fundraising und Mittelakquise) 850 €. Darin sind Lehrmaterialien, die Bereitstellung einer begleitenden e-learning Plattform sowie ein begleitendes Coaching enthalten. Die Teilnahmegebühr für die Zusatzmodule beträgt je Modul 120 €.

**Teilnahmebescheinigung / Zertifikat**  
Sie erhalten ein Zertifikat, wenn Sie 80 Prozent der Unterrichtsstunden anwesend waren und pro Weiterbildung ein Fundraising- bzw. Mittelakquisekonzept entwickelt und schriftlich eingereicht haben. Zu den Konzepten erhalten Sie eine detaillierte Rückmeldung.

**WEITERE INFORMATIONEN UND ANMELDUNG**  
Wenn Sie zu den angebotenen Weiterbildungen nähere Informationen und Anmeldeunterlagen wünschen, wenden Sie sich bitte an:

VNB Geschäftsstelle Hannover  
**Franziska Wolters**  
0511 123 56 49 4 | Franziska.Wolters@vnb.de

**Anke Peterwitz**  
0511 123 56 49 7 | Anke.Peterwitz@vnb.de

## 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

### IN KOOPERATION MIT

**Der Paritätische Wohlfahrtsverband Niedersachsen e. V.**  
Spitzenverband der freien Wohlfahrtspflege  
Anne Günther  
Gandhistr. 5a  
30559 Hannover  
Tel: (0511) 524 86 - 376  
anne.guenther@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



## WEITERBILDUNGSANGEBOT

Ideen und Projekte realisieren!  
Mit Fundraising und Mittelakquise neue Wege gehen.

NOVEMBER 2018 - OKTOBER 2019

## FUNDRAISING MODULE

### M 1 Die Fundamente des Fundraising

Die Entwicklung eines Erfolg versprechenden Fundraising-Konzeptes beruht auf der Kenntnis von vielfältigen Methoden und Instrumenten. Fundraising ist ein kontinuierlicher und längerfristig angelegter Prozess, der systematische Planung und konsequentes Management verlangt. In diesem Modul erhalten Sie einen ersten Überblick, welche Aufgaben Sie als Fundraiser\_in erwarten.

- Die Einzigartigkeit (m)einer Organisation
- Grundlagen und Konzepte des Fundraising
- Welche Aufgaben erwartet eine\_n Fundraiser\_in?
- Fundraising heißt Beziehungsarbeit
- Finanzierungsmöglichkeiten im Überblick
- Aktuelle Entwicklungen auf dem Spendenmarkt

Mi. 07.11.2018

Referentin: Sabine Stenschke

### M 2 Fundraisinginstrumente

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 Förderinstitutionen finden. In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie erste Kontakte zu potenziellen Mittelgeber\_innen aufbauen, diese pflegen und ausbauen.

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

Mi. 12.12.2018

Referentin: Sabine Stenschke

### M 3 Spenden aus dem Netz

Das Internet bietet mannigfache Möglichkeiten sowohl als Vertriebs-, aber auch als Kommunikationskanal. In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie Ihre Organisation online wirkungsvoll präsentieren.

- Spenden aus dem Netz
- Das Internet als Kommunikationskanal für das Fundraising
- Planung, Budgetierung und Erfolgskontrolle
- Nicht zu unterschätzen: Die rechtlichen Rahmenbedingungen

Mi. 16.01.2019

Referentin: Sabine Stenschke

### M 4 Unternehmenskooperationen

Sponsoring ist ein Marketinginstrument im Fundraising-Mix, auf welches Einrichtungen nicht verzichten sollten. In diesem Modul erfahren Sie, warum Unternehmen sich für gemeinnützige Aktivitäten interessieren und wie sie die Aufmerksamkeit auf Ihre Organisation lenken.

- 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

Mi. 13.02.2019

Referentin: Sabine Stenschke

### M 5 Vorstellung der Fundraisingkonzepte

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.

Mi. 13.03.2019

Referentin: Sabine Stenschke

## MITTELAKQUISE MODULE

### M 1 Die Einzigartigkeit (m)einer Organisation

Die Vorstellung der eigenen Organisation ist Teil jeden Antrags. Gelingt es Ihnen, die Identität Ihrer Organisation klar zu vermitteln, haben Sie gute Möglichkeiten Förder\_innen zu gewinnen. Die Auseinandersetzung mit Stärken, Schwächen und Bedarfen der eigenen Organisation kommt oft zu kurz. Dieses Modul ermöglicht Ihnen, ein Profil Ihrer Organisation zu erstellen und erste Bedarfe zwecks Mittelakquise zu erarbeiten.

- Der Blick nach Innen
- Stärken und Schwächen der eigenen Organisation
- Analyse des eigenen Bedarfs
- Mögliche Wege der Mittelakquise

Mi. 15.05.2019

Referentin: Sabine Stenschke

### M 2 Überzeugende Projektanträge formulieren

Projektanträge sind Ihre Eintrittskarte für die Bewilligung von Mitteln. Mit Ihrem Antrag müssen Sie überzeugen, er muss stichhaltig auf die Rahmenbedingungen und Förderabsichten der Mittelgeber\_innen bezogen sein. Professionelle Anträge sind daher ein wichtiges Element der Akquise von Mitteln. Sie lernen Anträge schlüssig, transparent und vollständig zu konzipieren. Am Ende des Moduls ist es Ihre Aufgabe, eine eigene Projektbeschreibung zu erarbeiten, die den anderen Teilnehmenden im Abschlussmodul vorgestellt werden kann.

- Von der Projektidee zum Antrag
- Aufbau und Struktur von Anträgen
- Voraussetzungen für einen erfolgreichen Fördermittelantrag
- Recherchemöglichkeiten
- Fragezeit: Austausch und kollegiale Beratung

Mi. 12.06.2019

Referentin: Renate Ernst

### M 3 Fördermittel gezielt einwerben

Die Stiftungs- und Förderlandschaft ist in den letzten Jahren deutlich gewachsen. Neben öffentlichen Mittelgeber\_innen stehen private Stiftungen mit Rat und Tat zur Verfügung. Zeitsparend zu recherchieren und Fördermittel erfolgreich einzuwerben, braucht Know-how und einen guten Plan. Wie Sie die richtigen Ansprechpersonen und Stiftungen von Ihrer Idee überzeugen, erfahren Sie in diesem Modul.

- Rahmenbedingungen guter Anträge
- Was wollen Geldgeber\_innen wissen?
- Formfehler vermeiden
- Übersicht über lokale und regionale Fördermöglichkeiten
- Akquisestrategien zwischen privaten Stiftungen und öffentlichen Mitteln

Mi. 28.08.2019

Referent: Frank Schmitz

### M 4 Finanzpläne transparent und schlüssig erstellen

Es gibt keinen Antrag ohne einen schlüssigen, nachvollziehbaren und transparenten Finanzplan. Wie es Ihnen gelingt, Finanzpläne für andere nachvollziehbar zu erstellen und welche Kosten wie darzustellen sind, lernen Sie in diesem Modul.

- Aufbau und Struktur von Kosten- und Finanzierungsplänen
- Konkrete Beispiele
- Den eigenen Finanzplan erstellen

Mi. 18.09.2019

Referent: Frank Schmitz

### M 5 Präsentation der Antragskonzepte

In der Weiterbildung lernen Sie die Grundlagen erfolgreicher Mittelakquise kennen, um daraus ein Antragskonzept für Ihre Einrichtung zu entwickeln. Dieser Abschlusstag dient der Präsentation ausgewählter Konzepte und dem Austausch mit Vertreter\_innen von Stiftungen.

Mi. 23.10.2019

Referent\_innen: Renate Ernst / Frank Schmitz

## ZUSATZMODULE

### Z 1 Crowdfunding

Startnext, Betterplace und Co. Crowdfunding hat sich zu einem etablierten Konzept zur Finanzierung innovativer Projekte und Geschäftsideen entwickelt. Sie erfahren, wie Crowdfunding funktioniert, inwiefern es eine sinnvolle Ergänzung im Fundraising darstellt, wo Schwierigkeiten und Herausforderungen und wo Chancen liegen.

- Crowdfunding Grundlagen
- Fallstricke und Herausforderungen
- Crowdfunding als wirkungsvolles Fundraising-Instrument

Mi. 27.02.2019

Referent: Constantin Alexander, Unternehmensberater

### Z 2 Projektmanagement

Ihr Antrag wurde bewilligt. Es gilt nun, den formulierten Projektplan entsprechend den tatsächlichen Rahmenbedingungen anzupassen und umzusetzen. Das Modul vermittelt Ihnen das richtige Handwerkszeug erfolgreicher Projektplanung, -steuerung, -umsetzung und controlling.

- Bausteine erfolgreichen Projektmanagements
- Aufgaben der Projektleitung
- Fallstricke

Mi. 03.04.2019

Referent: Jochen Butt-Posnik, freiberuflicher Trainer, Prozessbegleiter und Moderator

### Z 3 „Die Kunst des Klüngelns – Netzwerken für Profis“

Umsichtig und gezielt genutzt, geht von der „Kunst des Klüngelns“ eine Kraft aus, die stärker ist als alle Zeugnisse und Diplome. Sie beruht auf einem ausgewogenen System von Kompetenzen, Möglichkeiten und Verbindungen. Hier lernen Sie das Handwerkszeug für erfolgreiche Vernetzung.

- Struktur und Ablauf des Klüngelns
- Welche Regeln eine Rolle spielen
- Wirkung erfolgreichen Klüngelns
- Klüngeln direkt in den Berufsalltag integrieren
- Raum zum Ausprobieren.

Mi. 26.06.2019

Referent\_in: N.N.

### Z 4 Erfolgreiche Öffentlichkeitsarbeit für Kultur- und Bildungsprojekte

Das Angebot im Kultur- und Bildungsbereich ist groß und es stellt Organisationen vor die Herausforderung, sichtbar zu werden und Interessierte für eigene Themen und Belange zu gewinnen. Das Modul vermittelt mit Praxisbeispielen, wie erfolgreiche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit gelingen kann. Dazu gehören die gute Vernetzung klassischer, sowie Online PR-Arbeit.

- Grundlagen des Marketing
- Corporate Identity
- Formen der Evaluation von Öffentlichkeitsarbeit

Mi. 04.09.2019

Referentin: Claudia Pahl, PR-Referentin und Veranstalterin

### Z 5 Gesprächsführung mit möglichen Geber\_innen

Fundraising-Gespräche mit potenziellen Mittelgeber\_innen zielen darauf ab, Geber\_innen mit ausreichend Wissen über die Organisation oder das Projekt zu versorgen. Ihnen kommt die Aufgabe zu, Ihre Organisation auf den Punkt vorstellen zu können. Vermittelt wird, wie Sie gut vorbereitet in ein Fundraising-Gespräch gehen.

- Vorbereitung von Fundraising-Gesprächen
- Struktur eines erfolgreichen Fundraising-Gesprächs
- Präsentation und Give-Aways
- Nach dem Gespräch ist vor dem Gespräch

Mi. 09.10.2019

Referent: Bernd Stinsmeier, Redecoach und Trainer

### Z 6 Webtexten

»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!

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

Mi. 29.05.2019

Referentin: Katrin Mercker