

## Anmeldung

**Fax: 06151/405-438**

Ich melde mich hiermit verbindlich für die Fundraising-Ausbildung an.

Kirchengemeinde/Organisation

Name, Vorname

Straße (privat)

PLZ/Ort (privat)

Telefon (privat)

Fax (privat)

E-Mail (privat)

Datum, Unterschrift

An die  
Evangelische Kirche in Hessen und Nassau  
Fundraising und Mitgliederorientierung  
Angelika Vasold  
Paulusplatz 1  
64285 Darmstadt

Tel: 06151/4 05 – 2 21  
Fax: 06151/4 05 – 4 38  
[angelika.vasold@ekhn-kv.de](mailto:angelika.vasold@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



### Weiterer Partner:

Ehrenamtsakademie der EKHN  
Paulusplatz 1  
64285 Darmstadt

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

**ea** Ehrenamts  
Akademie  
der EKHN

Neuer Veranstaltungsort:  
**Schloss Herborn!**

Die Kunst  
des Gebens,  
Schenkens,  
Stiftens

Fundraising-Ausbildung



Titelfoto: photocase



EVANGELISCHE KIRCHE  
IN HESSEN UND NASSAU

fundraising  
akademie 



## 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“ (der englische Begriff für Spendenwerbung) verbreitet sich rasant. Aber was steckt wirklich dahinter und was bedeutet es für Kirchengemeinden, 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 Gemeinde? 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 Kirchengemeinden zugeschnittene Seminarreihe entwickelt. Diese Seminarreihe richtet sich 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.

Uwe Koss  
Kirchenrat, Pfarrer

Dr. Thomas Kreuzer  
Fundraising Akademie

# Ziele und Inhalte der Ausbildung

## 7-teilige Seminarreihe

An sieben Wochenenden – jeweils von Freitagnachmittag bis Samstagabend – lernen Sie die wichtigsten Grundlagen des Fundraisings kennen. Sie entwickeln spezifische, auf die Bedürfnisse Ihrer Kirchengemeinde 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 Ihnen:

- drei ganztägige, moderierte Regionaltreffen
- Förderung der eigenen Positionierung durch selbst organisierte Lernphasen
- die Planung und Durchführung eines eigenen Fundraising-Projektes begleitend zum Basisseminar
- den Einsatz professioneller und erfahrener Fundraising-ExpertInnen als ReferentInnen
- regelmäßige Betreuung und Beratung der KursteilnehmerInnen
- Studienmaterialien und Handouts zu den einzelnen Modulen

## Die sieben Module im Überblick

(W-S = *Wochenend-Seminar*)

### W-S 1: Einführung ins Fundraising

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

### W-S 2: Ohne sie läuft nichts

- Theologische Traditionen des Gebens
- Adressen und Datenbank
- Kirchlicher Datenschutz
- Direct Mail, Logistik, Text und Gestaltung

### W-S 3: Spenderbindung

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

### W-S 4: Unternehmen als Spender oder Sponsoren

- Ethik des Fundraisings
- Business-Etikette für Fundraiser/innen
- Unternehmenskooperation, Sponsoring und Sachspenden
- Ehrenamtliche in der Fundraising-Praxis

### W-S 5: Erbschaften, Großspenden und Stiftungen

- Veranstaltungen und Events
- Stiftungen in der Fundraising-Praxis
- Geplantes Geben: Großspenden, Erbschaften und Vermächnisse

### W-S 6: Fundraising ist Marketing

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

### W-S 7: Was noch fehlt ...

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