

# Eintägiges Seminar Einführung in „Fundraising“

Veranstaltet und finanziert vom MehrGenerationenHaus (MGH) Memmingen, Trägerverein „LichtTalente Soziale Projekte in Memmingen e.V., Zangmeisterstr. 30, für vorhandene und mögliche Partner und andere Organisationen des Bürgerschaftlichen Engagements.

**Mögliche Termine zur Auswahl**, jew. Samstag: 28. April, oder 26. Mai, oder 16. od. 23 Juni 2007  
**Bitte mitteilen an welchem/n Termin(en) Sie absolut NICHT können**, möglichst per Mail an <mailto:LichtTalerBuero-MM@web.de> Das MGH-Büro Memmingen teilt dann umgehend den Samstag mit, an dem das Seminar von 10 bis ca. 17 Uhr stattfindet. (Wenn die meisten „können“ ;-)  
**Seminar-Ort: Memmingen**, Lokalität abhängig von der Teilnehmerzahl, wird mitgeteilt.

**Hier folgend die Inhaltsangabe** und 1. Seite der 12-seitigen Seminarunterlage vom Seminarleiter Rainer Mischke, erfahrener Seminarleiter, „Fundraiser“ und Projektmanager aus seinem ehemaligen Berufsumfeld als Pastor einer evangelischen Großgemeinde.

## Ziel des Seminars

Die Teilnehmer/-Innen werden befähigt, als/in Arbeitsgruppe(n) für MehrGenerationenHäuser und ähnliche Bereiche des bürgerschaftlichen Engagements „Fundraising“ zu betreiben und entsprechende Planungen und Aktionen durchzuführen.

## Inhalte des Seminars

- |   |                                |
|---|--------------------------------|
| 1. Das ist Fundraising.                 | 5. Das Mailing                 |
| 2. Die Grundlagen des Fundraising       | 6. Die Öffentlichkeitsarbeit   |
| 3. Die Planungsschritte des Fundraising | 7. Die Fundraising-Instrumente |
| 4. Die Kommunikation mit den Fördernden | 8. Das Sponsoring              |

**Wortbedeutung** **fund:** Geld, Kapital, Vermögen **to raise:** aufbringen

## Empfohlene Literatur

Fundraising, Alexander Gregory und Peter Lindlacher, 3. Aufl. 2004, ISBN 3-930830-51-5, (übersichtlich aufgebaut; umfassende Darstellung der einzelnen Fundraising-Instrumente)

Finanzierungshandbuch für Non-Profit-Organisationen, Angela Scheibe-Jaeger, 2. Aufl. 1996, ISBN 3-8029-7435-2 (ausführlicher Marketingteil; bietet auch viel Theorie).

## 1. Das ist Fundraising

Das ist es nicht:

- der mitleid-erheischende Bettelbrief
- der schnelle €

Das ist es:

- Fundraising ist die Werbung um alle benötigten Ressourcen (nicht nur Geld, sondern auch Sachmittel, Zeit- und Wissens-Spenden).
- Fundraising meint die Unterstützung von nicht-kommerziellen Organisationen.
- Fundraising basiert auf Marketingprinzipien und berücksichtigt die Märkte, Zielgruppen, Austauschbeziehungen und Kundenbindungsprozesse.

Das kann Fundraising:

- Fundraising beschafft Ressourcen aus verschiedenen Märkten (Privatpersonen, öffentliche Hände, Stiftungen, Unternehmen usw.)
- Fundraising ist besonders erfolgreich, wenn es systematisch mittel- und langfristig geplant wird.