

18. ÖSTERREICHISCHER FUNDRAISING KONGRESS

10./11. Oktober 2011

MASTERCLASSES 12. Oktober 2011



Spender motivieren, involvieren: BEGEISTERN!

EHRENAMTLICHE UND FUNDRAISING: EIN WIDERSPRUCH?
Was Dreikönigsaktion, Rotarier und Team Österreich verbindet.

DIE ZUKUNFT DES FUNDRAISINGS
Web 2.0, Fördererwerbung oder doch das Mailing?

ZUM GEBEN NACH DEM LEBEN MOTIVIEREN?
2 Milliarden Euro an Legaten jährlich

INVOLVIEREN SIE SICH!
NEU: Fundraiser diskutieren in 11 Table Sessions.

print sponsored by fcgroup

FUNDRAISING
VERBAND AUSTRIA

Der Kongress im Überblick

Montag, 10. Oktober 2011

08:30	Registrierung & Frühstückskaffee
09:45	Eröffnung durch Monica Culen
10:00	Eröffnung durch BM Rudolf Hundstorfer
10:20	Keynote-Speech: Ehrenamtliche und Fundraising – Ein Widerspruch?
10:35	Keynote-Speech: Freiwilligkeit einmal ganz anders – Team Österreich
11:15	Podiumsdiskussion: Motivieren – Involvieren – Begeistern: Wie aus Sympathisanten Aktivisten werden!
12:00	Mittagspause mit Buffet
13:30	Session 1
15:45	Session 2 15:45 Tablesessions, 1. Runde 16:30 Tablesessions, 2. Runde
17:15	Welcome Reception
18:00	Verleihung Fundraising Awards 2011
19:00	Dinner

Dienstag, 11. Oktober 2011

08:30	Registrierung & Frühstückskaffee
09:30	Keynote-Speech: The power and inspiration of you
10:00	Keynote-Speech: Legacies – a growing market opportunity
11:00	Podiumsdiskussion: Die Zukunft des Fundraisings
12:00	Mittagspause mit Buffet
13:30	Session 3
15:45	Session 4
17:15	Ende

Mittwoch 12. Oktober 2011

09:00	Frühstückskaffee
09:30	Masterclasses 1. Block
12:30	Mittagspause mit Buffet
14:00	Masterclasses 2. Block
17:00	Ende

Welcome Reception!

sponsored by



Wollen Sie den ersten Kongresstag Revue passieren lassen? Gemeinsam mit proNPO laden wir Sie auf ein Willkommensgetränk bei der „Welcome Reception“ ein. Genießen Sie es in der prachtvollen Atmosphäre der Orangerie bei hoffentlich bestem Wetter und tauschen Sie sich mit KollegInnen aus!

Gewinnen Sie!

sponsored by



Die Tageszeitung KURIER ist bekannt für ihr gesellschaftliches Engagement. Aus diesem Grund verlost der KURIER gemeinsam mit dem FVA am Kongress eine gratis Erlagscheinbeilage in der Auflage von 50.000 Stück an eine Organisation. Machen Sie mit!

Fundraiser Magazin

sponsored by



In Kooperation mit DER FUNDRAISER vergeben wir fünf Bücher des Fundraising Buchs „Fundraising-Grundlagen“ an die ersten fünf Bucher. Zudem erhalten alle TeilnehmerInnen auch dieses Jahr das neueste Fundraiser Magazin!

Spender motivieren, involvieren: BEGEISTERN!



National wie international steigen die Spendenaufkommen. Die zahlreichen Krisen, verbesserte Rahmenbedingungen, aber auch professionelles Fundraising sind dafür verantwortlich. Doch gleichzeitig steigen die Kosten, werden Gesetze verschärft, wird der Wettbewerb stärker – wohin kann/soll sich das Fundraising entwickeln? Mehr denn je ist es notwendig, „von den Besten zu lernen“ und über die Grenzen zu blicken. Der Fundraising Kongress bietet heuer dazu 45 internationale und nationale Referenten aus den USA, England, Spanien, Dänemark, Schweiz und Deutschland und natürlich Österreich. Seien es Vorträge zu den Themen Ehrenamt und Fundraising, Direkt Marketing, Medienkampagnen, Sponsoring, Branding, Internet oder Erbschaftsmarketing – dieses Jahr findet jeder etwas!

Wir wollen auch Sie motivieren, involvieren und begeistern! Sei es im neuen Format der „Table Sessions“, an denen Sie sich aktiv mit Ihren Erfahrungen beteiligen können, sei es mit zahlreichen Specials wie „Segways“, der „Ruheoase“ oder des „Votings“.

Der Kongress erfreut sich immer größerer Beliebtheit, auch bei unseren Partnern aus der Wirtschaft – seien es Sponsoren, Aussteller oder Kooperationspartner. Auch hier finden Sie zahlreiche Innovationen für Ihr Fundraising. Mein besonderer Dank gilt insbesondere unseren Hauptsponsoren DIRECT MIND, TeleDialog und ANT-Informatik sowie den Unternehmen, die Stipendien für kleinere Vereine zur Verfügung stellen.

Besuchen Sie den 18. Österreichischen Fundraising Kongress und lernen Sie von den Besten!

Dr. Günther Lutschinger
Geschäftsführer Fundraising Verband Austria

p.s. Mein Tipp für Sie: Nutzen Sie die Möglichkeit eines Stipendiums!





Vormittag Montag 10. Oktober

Ehrenamt und Fundraising: Ein Widerspruch?



ERÖFFNUNG (10:00-10:20)
RUDOLF HUNDSTORFER, A
Bundesminister für Arbeit, Soziales und
Konsumentenschutz



EHRENAMTLICHE UND FUNDRAISING: EIN WIDERSPRUCH? (10:20 - 10:35)
CHRISTINA SCHNEIDER, A
Katholische Jungschar Österreich

Die Sternsingeraktion ist die größte Spendensammlung Österreichs, bei der jährlich tausende Kinder und Jugendliche Spenden für die „Dritte Welt“ sammeln.

Was motiviert sie, sich ehrenamtlich zu engagieren? Wie können förderliche Rahmenbedingungen für ehrenamtliches Engagement aussehen?



FREIWillIGKEIT EINMAL GANZ ANDERS – TEAM ÖSTERREICH (10:35 - 11:00)
DR. WERNER KERSCHBAUM, A
Österreichisches Rotes Kreuz

2007 starteten das Österreichische Rote Kreuz und Hitradio Ö3 eine der erfolgreichsten Freiwilligen-Kampagnen aller Zeiten.

Fast 30.000 Menschen folgten dem Aufruf. Ihre Hilfsbereitschaft bewiesen sie seither z.B. bei Hochwasserkatastrophen und der Verteilung von Hilfsgütern im Rahmen der Team Österreich Tafel. Was war entscheidend für diesen Erfolg und wie nachhaltig konnten Freiwillige gewonnen werden? Was kann man daraus für die Zukunft lernen?

PODIUMSDISKUSSION (11:15 - 12:00):

MOTIVIEREN – INVOLVIEREN – BEGEISTERN: WIE AUS SYMPATHISANTEN AKTIVISTEN WERDEN!

44 Prozent der Österreicher sind ehrenamtlich tätig. Besonders viele engagieren sich im ländlichen Raum.

Was fehlt in den Städten? Zeitlich begrenzte Initiativen werden immer beliebter, wie können Organisationen Menschen aber langfristig begeistern?

Viele Freiwillige engagieren sich in der Spenden- und Mitgliederwerbung. Ist das noch zeitgemäß? Wohin geht die Reise?

Neben Christina Schneider und Dr. Werner Kerschbaum diskutieren dazu:



DR. EVA MORE-HOLLERWEGER, A
Kompetenzzentrum für Nonprofit
Organisationen, Wirtschaftsuniversität
Wien



MAG.A NICOLE SONNLEITNER, A
Unabhängiges LandesFreiwilligen-
zentrum



DR. BARBARA KAMLER-WILD, A
Rotary

Montag 10. Oktober

Session 1 (13:30 - 15:00)



IST GUT IMMER TEUER? WELCHES POTENTIAL BIETET WEB-TO-PRINT FÜR NGOs

RAINER LITTY, D
WWF Deutschland

Die Erstellung von Publikationen bedeutet auch heute noch einen großen zeitlichen und finanziellen Aufwand. Wie können hier Zeit und Ressourcen eingespart werden? Die Web-to-Print-Technologie bietet neue und effiziente Möglichkeiten und Vorteile – und das im Corporate Design der Organisation.

CORPORATE FUNDRAISING IN DER PRAXIS

Welche Möglichkeiten eröffnet Corporate Fundraising und welche Risiken birgt es in sich? Die Referenten behandeln an konkreten Beispielen die wichtigsten Erfolgsfaktoren und welche Voraussetzungen Organisationen benötigen, um Corporate Fundraising betreiben zu können.



OLAV BOUMAN, D
Bouman Consulting GmbH

FELIX DRESEWSKI, D
children for tomorrow e. V.



DIE HOMELESS WORLD CUP STORY – ÜBER DIE FUNDRAISING-INSTRUMENTE „FUN“ UND „PASSION“

MAG. HARALD SCHMIED, A
Caritas Diözese Graz-Seckau

Harald Schmied erzählt die Geschichte der Fußball-Weltmeisterschaft mit obdachlosen Spielern. Was 2003 in Graz begann, tourt inzwischen um die Welt. Welche Faktoren sind aus Fundraising-Sicht entscheidend, um das Projekt nachhaltig zu sichern und zu finanzieren?



CHANCEN, HÜRDEN UND TRICKS FÜRS ERFOLGREICHE SPENDENSAMMELN IM INTERNET

NICOLAS REIS, D
altruja, Social Media Fundraising

Facebook? Twitter? Google+? Durch die rasante Entwicklung ergeben sich immer neue Möglichkeiten. Welche Chancen ergeben sich, welche Hürden sind zu erwarten? Nicolas Reis beleuchtet seine Erfahrungen mit Social Media und Spenden und gibt einen Einblick in das nordamerikanische Fundraising.



LOVE LETTERS – SPENDERBRIEFE ZUM VERLIEBEN

PROF. KLAUS SCHANTZ, D
Institut Schantz, Neubauer & Partner

Die richtigen Worte können Vieles bewirken, die falschen Vieles zerstören! Gerade im Spenderbrief spielt das eine entscheidende Rolle. Der Weg zum Herzen der Empfänger führt über die persönliche Ansprache des Spenders. Wie wählt man aber die richtigen Worte, um Spender anzusprechen?



REAL ODER VIRTUELL? WIE AUGMENTED REALITY FÜR FUNDRAISING GENUTZT WIRD.

MAG. JULIA BIERMANN, D
World Vision Deutschland e.V.

Die Ergänzung der realen Welt durch digitale Informationen ist bereits Normalität. Die Werbewirtschaft nutzt virtuelle Techniken, um ein Produkt erlebbar und anschaulich zu machen. Aber lässt sich dies auf Spendenaufrufe und Aufklärungskampagnen übertragen?

ATOMAUSSTIEG.AT – WIE INNERHALB WENIGER MONATE MEHR ALS 500.000 MENSCHEN BEWEGT WERDEN KONNTEN.

Die atomare Katastrophe in Japan hat die Menschen tief betroffen gemacht. Doch wie können sie motiviert werden, auch aktiv zu werden? Wie involviert man Unterstützer und wie werden sie zu Spendern und Förderern? Erfahren Sie, wie Global 2000 und die Grünen das geschafft haben!



MAG. HERBERT WITSCHNIG, A
pronPO

DR. KLAUS KASTENHOFER, A
Global 2000



MAG. MARTIN RADJABY-
RASSET, A
Die Grünen



Montag 10. Oktober

Lassen Sie sich von einem Kurzreferat eines erfahrenen Fundraisers inspirieren und diskutieren Sie mit. Suchen Sie sich am Kongress zwei Table Sessions aus!
(15:45-16:30 und 16:30-17:15 Uhr)



TRANSPARENZ BEI FUNDRAISING-KOSTEN

ANDREAS PLÖCKINGER, A
Ärzte ohne Grenzen

Transparenz schafft Spendervertrauen. Aber gilt das auch für die Fundraising- und Administrationskosten? Erwartet der Spender nicht, dass „jeder Euro ankommt“? Was gehört überhaupt zu den Fundraising-Kosten? Diskutieren Sie mit Andreas Plöckinger zu diesen kontroversen Fragen!



FUNDRAISING IM WWW – TIPPS, TRICKS UND GEFAHREN

NICOLAS REIS, D
altruja

Wie behält man den Überblick im Social Media Dschungel? Und wie kann ich meine Organisation optimal auf die neuen Medien einstellen? Die Beantwortung dieser Fragen und wie sich die Erkenntnisse auf andere Organisationen übertragen lassen, ist das Ziel dieser Table Session.



WAR FOR TALENTS! QUALIFIKATION IM FUNDRAISING

MAG. (FH) ALEX BUCHINGER, A
abc-fundraising

Immer mehr NPOs sind auf der Suche nach Fundraisern. Allzu oft verfügen die Bewerber nicht über ausreichend Qualifikationen oder Erfahrung. Welche Rahmenbedingungen müssen wir schaffen, um den Bedarf an gut ausgebildeten FundraiserInnen zu decken? Was bieten wir und was erwarten wir?



QUALITÄT IM TELEFONFUNDRAISING – WORAUF KOMMT ES AN?

WOLFGANG MISCHKULNIG, A
TeleDialog

Viele NPO nutzen Telefon-Fundraising schon lange zur Kommunikation mit Spendern. Doch Vorsicht! Ein schlechtes Telefonat hat meist schlimme Folgen. Worauf muss man bei der direkten Kontaktaufnahme achten, wie schafft man Vertrauen und Sympathie und baut so langfristige Spenderbeziehungen auf?



SEPA – WAS KEINER WILL UND TROTZDEM KOMMT!

DORLI WITSCHNIG, A
DIRECT MIND

2013 wird es im europäischen Zahlungsverkehrsraum (SEPA) entscheidende Veränderungen geben. Neue Erlagscheine, Lastschriftverfahren und viele andere neue Regelungen fordern NPOs zur Vorbereitung. Was muss ich beachten, und welche Maßnahmen muss ich bei meiner Datenbank treffen?



ERFOLGREICHES FUNDRAISING MIT DER SPENDENABSETZBARKEIT

MARKUS AICHELBURG, A
Diakoniewerk Gallneukirchen

Die Spendenabsetzbarkeit sollte mehr Spenden bringen. Aber wie kann man diese erfolgreich nutzen? Wie überzeuge ich den Spender? Was bringt eine Spendenbestätigung, lohnt sich der Auswand? Erfahren Sie mehr in der Table Session von Markus Aichelburg.



DER VORSTAND IM FUNDRAISING – HINDERNIS ODER CHANCE?

MONICA CULEN, A
Rote Nasen Clowndoctors

Der Vorstand kann das Fundraising unterstützen, erschweren oder sich nicht darum kümmern. Wie gehe ich richtig mit meinem Vorstand um und wie kann ich ihn motivieren? Monica Culen berichtet aus ihrer langjährigen Erfahrung im internationalen Netzwerk der Roten Nasen. Diskutieren Sie mit!





WAS DARF EIN NEUSPENDER KOSTEN?

MAG. (FH) ROLAND MAIXNER, A
Fundraising Competence Group

Neuspender-Gewinnung wird immer teurer. Immer aufwendigere Mailings bringen zwar gute Ergebnisse, aber schrecken sie den Spender nicht auch ab? Zerstören immer aufwendigere Incentives die Spendenkultur? Was ist ethisch vertretbar? Zu diesen und weiteren Fragen treffen Sie Roland Maixner.



FUNDRAISING-DATENBANKEN: DIE BESTE LÖSUNG ODER DAS GERINGSTE ÜBEL

SEBASTIAN HILDEBRANDT, A
selbständiger Berater

Sind Sie zufrieden mit Ihrem Fundraising-CRM-System? Komplexere Ausgangsbedingungen bringen neue Herausforderungen für CRM-Systeme von Non-Profit-Organisationen. In dieser Table-Session sollen Erfahrungen ausgetauscht, Wünsche und Anforderungen diskutiert und erarbeitet werden.



DAS SWISSFUNDRAISING DIRECT MAIL PANEL ALS CONTROLLING-TOOL

ROGER TINNER, CH
Swiss Fundraising

Sie möchten wissen, ob Ihr Mailing im Vergleich zu anderen Organisationen erfolgreich war? Schweizer Fundraiser können dies mit dem Direct Mail Panel von Swissfundraising leicht überprüfen. Dieses liefert ihnen aktuelle Eckzahlen der Branche. Erfahren Sie mehr über die Chancen und Grenzen!



QUALITÄTSINITIATIVE FÖRDERERWERBUNG – DIE DO'S UND DON'TS DER FÖRDERERWERBUNG

ROBERT BUCHHAUS, A
Face2Face Fundraising GmbH

Immer mehr NPO gewinnen Unterstützer mittels Fördererwerbung im öffentlichen Raum. Deswegen gründete der FVA und neun seiner Mitglieder 2010 die Qualitätsinitiative Fördererwerbung. Gemeinsam verpflichten sie sich zur Einhaltung von Qualitätsstandards. Was beinhalten diese und wie werden sie kontrolliert?

DIE SCHOKOLADENSEITE DES SPENDEN MAILINGS

Es erwartet Sie ein echtes Geschmackserlebnis. Genießen Sie besondere Kreationen aus alltäglichen Zutaten. Und das gleich doppelt: als Spendenbrief und als Schokolade. Hier lernen Sie, wie Sie mit einfachen aber wirkungsvollen Mitteln auch einem altbewährten Produkt neue Kraft einhauchen. Holen Sie sich für Ihr Fundraising Inspirationen und Erfolgsrezepte.

Achtung: Führung und Verkostung (Zotter-Schokoladen) mit beschränkter Teilnehmerzahl.

Zwei weitere Termine finden am Dienstag (15.45 und 16.30 Uhr) statt.



MAG. CHRISTOPH MÜLLER-GATTOL, A
DIRECT MIND



Jetzt bewerben!

Schicken Sie uns Ihre Bewerbung per E-mail an **peter.steinmayer@fundraising.at** mit folgenden Angaben:

- Warum sollten gerade Sie das Stipendium für einen Kongresstag Ihrer Wahl bekommen? (circa 1/2 Seite)
- Kurze Beschreibung Ihrer Organisation (circa 1/4 Seite)
- Kurze Beschreibung Ihrer Position bzw. Ihrer Aufgabe in der Organisation
- Lebenslauf
- Wahl der Workshops und der Masterclass
- Organisation, Name, Adresse, E-Mail-Adresse, Telefonnummer

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung bis spätestens 6. September 2011! Die ersten Stipendien werden ab August vergeben – bewerben Sie sich noch heute!

Mit einem Stipendium zum Fundraising Kongress?

Gemeinsam mit TeleDialog, atms, BAWAG P.S.K., der Österreichischen Post AG, DataDialog, YouHelp und der Druckerei Berger vergibt der Fundraising Verband dieses Jahr wieder Stipendien. Unser Ziel ist es, MitarbeiterInnen von kleinen gemeinnützigen Organisationen die Möglichkeit zu geben, kostenlos am Kongress und den Masterclasses teilzunehmen. Zwanzig FundraiserInnen haben die Chance auf ein Stipendium im Wert von jeweils Eur 800,- und somit die Möglichkeit, an drei Tagen Workshops und Vorträge zu besuchen. Nutzen Sie diese einmalige Chance und bewerben Sie sich noch heute!



Vormittag Dienstag 11. Oktober

Erkunden wir gemeinsam die Zukunft des Fundraisings!



THE POWER AND INSPIRATION OF YOU (9:30 - 10:00)

JACOB ROLIN, GB
Clayton Burnett

„Be bold when telling your story, and let emotions take care of the rest“ is easy to say. This plenary explores the strength of using your charity's top line story to engage donors. But where should the top line story come from? Should you follow the market and replicate what is working for other charities or let the market follow you? You will leave this plenary having experienced what emotional resonance can do!



LEGACIES – A GROWING MARKET OPPORTUNITY (10:00 - 10:30)

ROB COPE, GB
Remember a Charity

74% of the UK population support charities, 7% currently leave a legacy to them. Legacy income is worth around £1.9 billion a year. And there is still a real potential for growing the legacy market: 35% of the UK population would be happy to give a small amount to charity in their will after they have looked after their family and friends. What are the specifics in UK and what are the key factors for this success?

PODIUMSDISKUSSION (11:00 - 12:00):

DIE ZUKUNFT DES FUNDRAISINGS

Seit drei Jahren steigt das Spendenaufkommen kontinuierlich. Ist unsere Gesellschaft interessierter oder sensibilisierter geworden? Welches Fundraising-Instrument, welche Zielgruppe wird sich als erfolgreich herausstellen, und wie werden wir sie ansprechen?

Internet und Web2.0 sind in aller Munde, die großen Spendenerfolge fehlen aber (noch?). Welche Trends lassen sich bereits in anderen europäischen Ländern erkennen?

Es diskutieren dazu neben Jakob Rolin und Rob Cope:



ROGER TINNER, CH
Swissfundraising



MAG. HARALD JANKOVITS, A
Sterntalerhof



MAG. ANDREA PRANTL, A
St. Anna Kinderkrebsforschung



Dienstag 11. Oktober

Session 3 (13:30 - 15:00)



PRIVATE SPENDEN – STRATEGIE EINES SPITZENFORSCHUNGS-INSTITUTES

DR. GERALD MURAUER, A
IST – Institute of Science and Technology Austria

Eine Großspende von 10 Millionen Euro? Wie war das möglich und welche Rahmenbedingungen waren entscheidend dafür? Gerald Murauer gibt einen Einblick in Strategien und konkrete Maßnahmen für die erfolgreiche Finanzierung des IST – Institute of Science and Technology Austria.



PILLS FOR OTHER PEOPLES PAIN

ANDREA AGUILAR, ES
Médecins Sans Frontières – Ärzte ohne Grenzen Spanien

A fundraising campaign as simple as successful! Candies packaged like pills in blister packs were sold exclusively in pharmacies around the country for one euro. Outcome in 3 months – 3 Million Euro!

How has it worked? Learn more about the successful campaign of Doctors Without Borders Spain.



FÜRS ERBEN WERBEN – WIE FUNDRAISER FÜR DAS „GEBEN NACH DEM LEBEN“ BEGEISTERN.

MONIKA WILLICH, D
Malteser Hilfsdienste e.V.

Immer mehr Organisationen setzen auf Nachlassfundraising. Doch: Wie können wir in unserer eigenen Organisation für das Thema begeistern und wie erreichen wir Nachlass-Geber? Ein gutes Fundraisingkonzept allein reicht hier nicht aus. Es gilt, die richtigen Fürsprecher zu überzeugen!



BRINGING YOUR CHARITY STORY TO LIFE!

JACOB ROLIN, GB
Clayton Burnett

What's your charity story? In this workshop we will explore your charity story and what it makes people think, feel and do.

Examples from Denmark and UK are included to demonstrate how emotional backbone can be created. You will leave this session with your own approach to tell the story.



WIE MACHE ICH AUS UNSEREM LOGO EINE MARKE? KURZEINFÜHRUNG IN DAS MARKENMANAGEMENT VON NGOS

OLAV BOUMAN, D
Bouman Consulting GmbH

Kann auch eine kleine Organisation eine Marke sein? Wie viel Geld kostet der Weg zur Marke und wer kann dabei helfen? Ziel des Vortrags ist, das Bewusstsein der Zuhörer für ihre eigene Marke zu schärfen und sie zu motivieren, erste Schritte in Richtung aktive Markenführung zu unternehmen.

DIE VERBRÜDERUNG ZWEIER KONKURRENTEN – GRÖßERER ERFOLG IM FACE-TO-FACE FUNDRAISING

Welche Maßnahmen sind nötig, wenn aus Konkurrenten Partner werden? Amnesty International und WWF arbeiten im Bereich der Straßenwerbung in Österreich zusammen statt gegeneinander. Was waren die Herausforderungen und wo liegen Chancen für Innovationen im Face-to-Face-Fundraising?



GERHARD POCK, MAS, A
WWF Austria

MAG. CHRISTIAN MARCH, A
Amnesty International
Austria



VERBUND-STROMHILFEFONDS DER CARITAS VON DER KONZEPTION ZUR UMSETZUNG

Spenden und klassisches Sponsoring waren gestern. Um strategisch angelegte Kooperationen nahe dem Kerngeschäft von Unternehmen geht es heute. Aber wie entstehen solche Kooperationen? Erfahren Sie anhand des VERBUND-Stromhilfefonds der Caritas, wie Sie Kooperationen konzipieren und umsetzen.



MAG. NADJA SÉGUR-CABANAC, A
Caritas Österreich

BEATE MCGINN, A
Verbund



Dienstag 11. Oktober

Session 4 (15:45 - 17:15)



„I HAVE A DREAM“: HOW A CAPITAL CAMPAIGN WILL MAKE YOUR BIG PROJECT REALITY

SVEN SCHUMACHER, USA
Foundation for Lutheran Child and Family Services

You have identified an extraordinary need in your community and this will cost much more than your annual budget? You should make a capital campaign! With the use of practical examples and my experience with the "Give Hope a Home" you will learn to make your dream reality.



RADIOKAMPAGNEN IM UMFELD VON CROSSMEDIA

JÜRGEN GROSSE
Trust Fundraising, D

Die klassischen Spendenmedien haben sich in den letzten Jahren von den Ergebnissen her nicht weiterentwickelt. Neue Wege sind gefragt! Das Radio bietet Nonprofit-Organisationen enormes Potenzial. Erleben und hören Sie Beispiele aus erfolgreichen und weniger erfolgreichen Radiokampagnen!



CREATIVITY LAB – NEUE IDEEN BRAUCHT DAS FUNDRAISING!

MAG. (FH) ALEX BUCHINGER, A
abc-fundraising

Was macht eine Organisation einzigartig? Wie kann sie sich von anderen unterscheiden? Fragen, die im Wettbewerb um SpenderInnen immer wichtiger werden. Im Rahmen des Workshops erfahren die TeilnehmerInnen Techniken, wie Kreativität genutzt werden kann, um neue Ideen zu entwickeln.



REMEMBER A CHARITY – 10 YEARS OF LEGACY

ROB COPE, GB
Remember a Charity

Since 10 years the campaign "Remember a Charity" wants to encourage more people to leave a gift to charities in their will, after they've looked after their family and friends. The 150 NGO-members work together to do what no single charity can do alone, making legacy giving a social norm.

ERFOLGSFAKTOREN IN DER CSR

Wie findet man den „richtigen“ Partner? Was sind die „must haves“ für Partnerschaften mit Unternehmen? Erfahren Sie mehr über gelebte CSR am Beispiel der Kooperation des Österreichischen Roten Kreuz mit dem Beratungsunternehmen Accenture beim Projekt „Kurier-Lernhaus“.



MAG. MANFRED KUMER, A
Österreichisches Rotes Kreuz



MAG. FRANZ
KARLSBERGER, A
Accenture



LIFETIME VALUE – WIE VIEL IST EIN SPENDER WERT?

PROF. DR. MICHAEL URSELMANN, D
Urselmann Fundraising Consulting GmbH

Der Lifetime Value ist eine zentrale Kennzahl im Fundraising-Management. Viele Fundraiser fragen sich jedoch: Wie berechne ich ihn am besten und welche der verschiedenen Methoden ist die beste für unsere Organisation? Und: Wie kann ich ihn steigern? Tauschen Sie Ihre Erfahrungen aus!



15.45 und 16.30 Uhr
DIE SCHOKOLADENSEITE DES SPENDEN MAILINGS
Details zum Workshop auf Seite 5

Masterclasses

Mittwoch 12. Oktober



**DAS ABC DES FUNDRAISINGS –
GRUNDLAGEN FÜR IHREN ERSTEN
FUNDRAISING ERFOLG**
MAG.(FH) ALEXANDER BUCHINGER, A
abc-fundraising

Es sind fast immer die Basics, die über Erfolg und Misserfolg im Fundraising entscheiden! Wenn ich weiß, was ich will, kann ich mir überlegen, wie ich es erreiche, und wenn ich das Wie definiert habe, kann ich mir überlegen, mit welchen Maßnahmen ich das Was und Wie erreiche!

Einfach!? Oder doch nicht? Diese Masterclass gibt Ihnen Basics für Ihre ersten erfolgreichen Fundraising-Schritte und führt Sie in das abc des Fundraisings ein. Fundraising-Ziele, -Strategien und -Maßnahmen sind Inhalt dieser Masterclass. Methodisch erleben die TeilnehmerInnen einen interaktiven Workshop mit vielen Tipps, Tricks und Erfahrungen aus dem Fundraising-Alltag.



**MARKETING IM DIGITAL AGE – EIN
ORIENTIERUNGSLAUF**
MARION ZEDNICEK, MBA, A
DIRECT MIND

Online-Werbung ist aus Marketing-Fachdiskussionen nicht mehr weg zu denken. Und das mit gutem Grund: 500 Millionen User machen Facebook zur drittgrößten „Nation“ der Welt, bereits drei Viertel aller Österreicher nutzen das Internet und die Hälfte hat schon einmal online eingekauft. Wunderbar, aber wie nütze ich das fürs Fundraising, und gibt es im riesigen Angebot an Online-Tools überhaupt geeignete zur Spendengewinnung? In dieser Masterclass werden die Teilnehmer die Orientierung im Angebot an Lösungen finden. In kurzen Vorträgen werden Inspirationen und Fakten gezeigt, die meiste Zeit werden wir aber gemeinsam Wissen aufbauen. In Gruppendiskussionen erarbeiten wir den Überblick und in Kleingruppen Praxisbeispiele.



**„I THINK I CAN!“ HOW TO DEVELOP
A SUSTAINABLE FUNDRAISING
PROGRAM FOR YOUR „MAJOR
DONORS“**
SVEN SCHUMACHER, USA
Foundation for Lutheran Child and
Family Services

There's no reason being discouraged by the term „major donor“ but why do so many fundraisers have fear asking for large gifts? Major donors are a very important group of donors and they often need an intensive and deeply personal relationship. The Masterclass will provide unique and practical examples of donor acquisition, loyalty and retention programs. What kind of communication strategies should we use? In addition, we will discuss the use of giving clubs and special events for major donors. The goal of the workshop is to remove any fear about working on a major donor program and to assist the participants with practical hints on getting started with successful Major Gifts fundraising. „Yes, we can!“



Fundraising Award 2011

Hervorragende Fundraising-Leistungen in sechs Kategorien

VSG Fundraising Award: Aktion des Jahres

Gesucht ist die erfolgreichste Fundraising-Aktion des Jahres. Kriterien dafür sind Strategie und Idee, Kreativität, Langfristigkeit, Integration verschiedener Tools, Return on Investment (ROI), Effizienz, Ethik und Transparenz, Eingehen auf die Zielgruppe.

SextANT Fundraising Award: Innovation des Jahres

Gesucht sind innovative Ideen im Fundraising (neue Instrumente oder bestehende), die ab Oktober 2010 eingesetzt wurden und wiederholbar sind und einen finanziellen Erfolg versprechen.

GRÜN Fundraising Award: Online-Kampagne des Jahres

Gesucht sind Online-Kampagnen, die Menschen involviert, motiviert und begeistert haben. Kreativität, Fundraising-Erfolg und Methodenvielfalt sind dabei die entscheidenden Kriterien.

Fundraising Spot des Jahres

Gesucht ist der erfolgreichste, außergewöhnlichste und kreativste Fundraising TV-Spot des Jahres. Ein Spenden- und Aktionsaufruf sind hier zwingender Bestandteil, und der Spot muss ab Oktober 2010 veröffentlicht worden sein.

Fundraising Plakat des Jahres

Gesucht sind Plakate, die die Aufmerksamkeit besonders angesprochen haben. Ein Spenden- und Aktionsaufruf sind hier zwingender Bestandteil, und das Plakat muss ab Oktober 2010 veröffentlicht worden sein.

FundraiserIn des Jahres

Der FVA-Vorstand zeichnet eine herausragende Persönlichkeit für ihre Verdienste um das Fundraising in Österreich aus.

sponsored by



sponsored by



sponsored by



in Kooperation mit



in Kooperation mit



sponsored by



Jetzt einreichen!

Ihre Fundraising-Aktion war besonders erfolgreich oder ist besonders innovativ? Dann reichen Sie sie doch für den Fundraising-Award ein!

Eine Fachjury (bestehend aus dem FVA-Vorstand sowie Michael Walk, Gabriela Sonnleitner, Karl Javurek und Sissy Mayerhoffer) wählt die drei besten Einreichungen pro Kategorie aus. Ab Mitte September findet anschließend ein Online-Voting statt, bei dem die Gewinnerinnen durch die Fundraising-Community ermittelt werden. Mehr erfahren Sie laufend in unserem Newsletter!

Was ist zu tun?

Alle Informationen und die Einreichunterlagen finden Sie unter www.fundraisingkongress.at.

Kongress-Specials

Gemeinsam mit unseren Sponsoren haben wir auch dieses Jahr wieder zahlreiche Highlights für Sie im Gepäck. Also nichts verpassen!

Stimmen Sie mit!

sponsored by



Nehmen Sie dieses Jahr Ihr Handy mit. Gemeinsam mit atma wollen wir Sie ins Kongress-Programm involvieren!

Ruhe-Oase

sponsored by



Der Kongress ist voller interessanter Informationen. Sie treffen zahlreiche FundraiserInnen, die Ihnen neue Anknüpfungspunkte bieten. Um aber konkrete Ideen weiter entwickeln zu können und neue Kräfte zu sammeln, braucht es auch Ruhe und Entspannung. Genau dafür haben wir für Sie die proNPO Ruhe-Oase geschaffen:

Sie können an den Kongresstagen zwischen 12:00 und 17:00 Uhr eine kostenlose 15-minütige Shiatsu Massage genießen.

Oder, Sie lagern einfach nur kurz bei ruhiger Musik die Beine hoch – und schon geht's mit neuem Schwung weiter.

Kongress-Taschen

sponsored by



Auch heuer warten wieder auf alle KongressteilnehmerInnen die mittlerweile traditionellen Kongress Taschen von h|k|e handwerk | kunst | entwicklung, einem sozialökonomischen Projekt der Caritas – dieses Jahr im neuen Design!

Neu am Kongress?

sponsored by



Auch dieses Jahr werden Mentoren von proNPO Teilnehmer, die das erste Mal am Kongress sind, beraten und sie zum Networking motivieren. Am Montag sind alle Interessierten um 13 Uhr im Europahaus herzlich dazu eingeladen, ihre Mentoren kennenzulernen.

FVA - Farewell Drink



Am zweiten Kongresstag lädt Sie der Fundraising Verband zu einem kleinen Umtrunk am Ende des Kongresses ein.

Fundraiser begeistern, Segway fahren!

sponsored by



Face2Face
FUNDRAISING AUSTRIA

Gemeinsam mit Face2Face Fundraising haben Sie dieses Jahr erstmals die Möglichkeit, das Kongressgelände mit seinen wunderschönen historischen Parkanlagen mit einem Segway zu erkunden. Wer zuerst kommt, fährt zuerst!

Teilnahmegebühren & Anmeldung

Fundraising Verband Austria Mitglieder*

1 Tag Kongress oder Masterclass	EUR 280,-
2 Tage Kongress oder 1 Tag	
Kongress und 1 Tag Masterclass	EUR 480,-
3 Tage Komplettpaket	EUR 580,-

*Der Mitglieder-Rabatt gilt auch für Mitglieder eines Dachverbandes der European Fundraising Association (EFA).

Dieser Vorteil zahlt sich aus!

Wenn Sie für Ihre Organisation vier Mitarbeiter anmelden, erhalten Sie ein fünftes Ticket gratis und ein kleines Überraschungsgeschenk.

Kongressort

**Schloss Miller Aichholz -
Europahaus Wien
Linzer Straße 429
1140 Wien**

Nähere Informationen zum Kongressort finden Sie unter www.europahauswien.at

Anreise

Einen Anfahrtsplan zum Kongressort finden Sie auf www.fundraisingkongress.at

Unterkünfte

Der Fundraising Verband Austria hat in zwei Hotels in der Nähe des Kongressortes Zimmer vorre-

Nicht-Mitglieder

1 Tag Kongress oder Masterclass	EUR 400,-
2 Tage Kongress oder 1 Tag	
Kongress und 1 Tag Masterclass	EUR 650,-
3 Tage Komplettpaket	EUR 800,-

AGBs und Stornobedingungen siehe Website.

Die Kongressgebühr beinhaltet den jeweiligen kompletten Veranstaltungstag inklusive Mittagessen, Getränke, Abendveranstaltung und Kongress-tasche.

serviert. Wir ersuchen Sie, die Reservierung selbst vorzunehmen.

Europahaus Wien
Linzer Strasse 429, 1140 Wien
+43/1/57666-77

Hotel an der Wien
Keißergasse 24, 1140 Wien
+43/1/9142114

Weiteres Hotel in der Nähe:
Austria Trend Parkhotel Schönbrunn
Hietzinger Hauptstraße 10-20, 1130 Wien
+43/1/87804

Online-Anmeldung:
www.fundraisingkongress.at



Kontakt

Fundraising Verband Austria
Herbeckstraße 27/10
1180 Wien

Tel.: +43/1/27 65 298

Fax: +43/1/47 87 742

E-Mail: fva@fundraising.at

www.fundraisingkongress.at

member of



Impressum

Redaktion:

Dr. Günther Lutschinger,
Mag. Peter Steinmayer

Layout:

Mag.(FH) Doris Wurzer

Fotos:

Großes Coverfoto: John Worth
Foto Martin Radjaby: Christian Anderl
Seite 14: „Urban Mobility“ Authorized SEGWAY
Distributor GmbH
Veranstaltungsfotos: Ludwig Schedl

Hauptsponsoren:



Co-Sponsoren und Aussteller:



Medienpartner:

