

Von Maps und Games

Die Zukunft des Spendens

18. Fundraisingtagung
vom 12. bis 13. März 2019
der Evangelisch-lutherischen
Landeskirche Hannovers
in der Evangelischen Akademie Loccum



Evangelischer
FundraisingService



Evangelische Akademie
Loccum



Von Maps und Games

Die Zukunft des Spendens

Disruptiv oder agil. Das sind die Schlagworte der Gegenwart für jeden, der in die Zukunft denkt. Fundraiserinnen und Fundraiser ergänzen das Wort konstruktiv. Agil, konstruktiv und manchmal ein wenig aufregend wird es zugehen, wenn die neuesten Sinus-Milieudaten mit Erkenntnissen zum Blutspenden zusammentreffen, wenn Gamer dem Gemeinnutz die Vorteile des Spielens nahebringen, Roadmaps gemeinsam entwickelt und limbische Profile handgreiflich werden. Über den weiten Blick in die Zukunft des Fundraisings diskutieren Expertinnen und Experten mit interessierten Vertretern aus Kirchengemeinden, Stiftungen und Fördervereinen. In Kooperation mit der Evangelischen Akademie Loccum lädt der EFS – Evangelisches FundraisingService nach Loccum ein.

Workshop-Themen und Referenten

Was macht Zukunftsfähigkeit aus? – Wie geschieht Veränderung? – Welches Wissen ist nötig, welche Techniken unabdingbar? – Auf welcher Grundlage lässt sich kirchliches Fundraising zukünftig bauen, welche Fähigkeiten brauchen Fundraisende und ihre Organisationen?

Vorträge, Workshops und Seminare wechseln sich bei der Fachtagung in Loccum ab, der Abend bleibt dem kollegialen Austausch vorbehalten. Am besten, Sie kommen im Team und tauschen sich dann später über Ihre neu gewonnenen Erkenntnisse und Fundraising-Tipps aus.

*Paul Dalby, leitender Referent,
Evangelischer FundraisingService im Haus kirchlicher Dienste*

Dr. Stephan Schaede, Evangelische Akademie Loccum



Unser Medienpartner

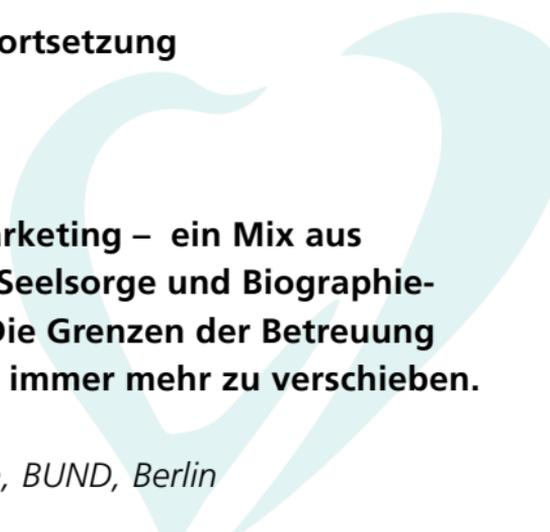
Fundraiser
magazin

Unsere Tagung wird
unterstützt von



Evangelische
Bank

PROGRAMM DIENSTAG, 12. MÄRZ

- 10.00 Uhr **Begrüßung**
*Judy Grothe, Geschäftsführerin
Evangelische Akademie Loccum
Paul Dalby, leitender Referent Fundraising,
Evangelischer FundraisingService
im Haus kirchlicher Dienste, Hannover*
- 10.15 Uhr **Forschung meets Praxis – aktuelle Trends
in der Fundraising-Forschung**
Peter Schubert, Universität Hamburg
- 11.15 Uhr **Pause**
- 11.30 Uhr **Wohin geht die Reise?
Lebensweltforschung als
Kommunikationsmodell:
Einführung und neueste Entwicklungen**
*Prof. Dr. Heinzpeter Hempelmann,
Universität Marburg*
- 12.30 Uhr **Mittagessen**
- 14.30 Uhr **Workshops**
Bitte melden Sie sich für einen
Workshop Ihrer Wahl an.
- 15.30 Uhr **Kaffee-Pause**
- 16.00 Uhr **Workshops Fortsetzung**
- 18.30 Uhr **Abendessen**
- 19.30 Uhr **Erbschaftsmarketing – ein Mix aus
Fundraising, Seelsorge und Biographie-
Begleitung. Die Grenzen der Betreuung
scheinen sich immer mehr zu verschieben.
Gut so?**
Almuth Wenta, BUND, Berlin
- 

WORKSHOPS VON 14.30 BIS 18.30 UHR DIENSTAG, 12. MÄRZ

WORKSHOP B1

IST DAS DIGITAL ODER KANN DAS WEG?

Welchen Nutzen Fundraising aus der digitalen Revolution ziehen kann.

Helga Schneider, i-funds, Köln

WORKSHOP B2

Menschen differenziert und effektiv ansprechen:

Mit dem richtigen Thema, am richtigen Ort mit dem richtigen Medium

Prof. Dr. Heinzpeter Hempelmann, Universität Marburg

WORKSHOP B3

Spielend helfen – Gamification

Roman Rackwitz, Engaginglab, München

WORKSHOP B4

Das Hirn denkt – der Bauch lenkt.

Neuromarketing auf den Punkt gebracht.

Leander Modersohn, Neurospective, Berlin



PROGRAMM MITTWOCH, 13. MÄRZ

8.15 Uhr **Morgenandacht**

8.30 Uhr **Frühstück**

9.30 Uhr **Das Hirn verstehen – den Bauch erreichen.
Neuromarketing bringt Spendenwerbung
auf den Punkt.**

Leander Modersohn, Neurospective, Berlin

10.15 Uhr **Pause**

10.30 Uhr **Gamification**

Roman Rackwitz, Engaginglab, München

11.30 Uhr **Pause**

11.45 Uhr **Daten sind Ansichtssache –
die Macht der Karte**

Ole Seidel, Alta4, Trier

12.30 Uhr **Mittagessen**

13.00 Uhr **Tagungsende**





Peter Schubert

ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Fachbereich Sozialökonomie und Mitglied im Forschungsteam Non-profit Management. In einem aktuellen Forschungsprojekt befasst er sich mit dem Phänomen des Nonprofit Starvation Cycle. Vorher studierte er Nonprofit Management an der

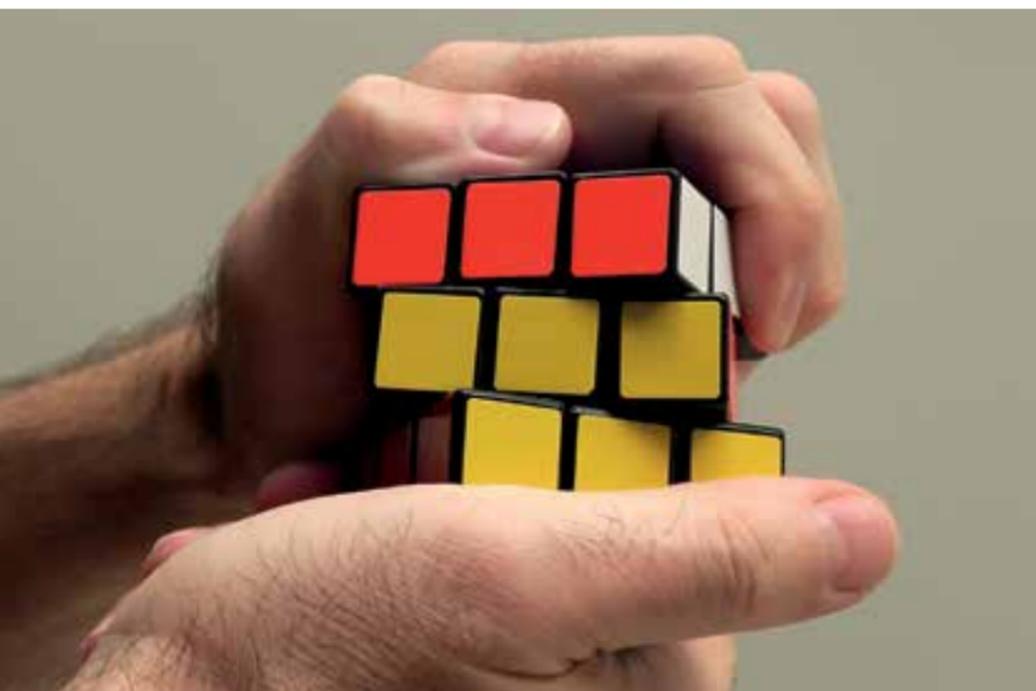
Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg und der University of Washington in den USA.

12.3. um 10.15 Uhr | KEYNOTE

Forschung meets Praxis

– aktuelle Trends in der Fundraising-Forschung

Die Fundraising-Praxis steht zunehmend unter Druck. Studien zu den Trends im Spendenwesen der vergangenen Jahre zeigen einen Rückgang in der Zahl an aktiven Spendern, ebenso wie im Marktanteil von kirchlichen Organisationen auf dem Spendenmarkt. Deshalb muss die Praxis neue Wege finden, um Menschen zu sozialem Engagement zu bewegen. Wie kann die Fundraising-Forschung dabei helfen? Dieser Auftaktvortrag gibt einen Überblick zu aktuellen Erkenntnissen der Fundraising-Forschung zu den Trends im Spendenwesen und Lösungsvorschlägen für die Praxis.



Dr. Heinzpeter Hempelmann MA

Professuren für Systematische Theologie und Religionsphilosophie bzw. Kulturhermeneutik an der Evang. Hochschule Tabor, Marburg, und der Internationalen Hochschule Liebenzell; wissenschaftl. Referent für Fragen der Religionssoziologie u. Lebensweltforschung im Oberkirchenrat der Evang.



Landeskirche in Württemberg; Forschungsschwerpunkte: Theorie der Postmoderne, kirchliche Lebensweltforschung

12.3. um 11.30 Uhr | KEYNOTE

Wohin geht die Reise?

Lebensweltforschung als Kommunikationsmodell: Einführung und neueste Entwicklungen

Was ist Lebensweltforschung? Was ist ihr Mehrwert? - Das SINUS-Milieu-Modell: Wie sieht der einflussreichste Milieu-Ansatz aus? - Welche Milieutrends gibt es? Wohin entwickelt sich unsere Gesellschaft? - Milieus vor Ort und in der Region antreffen: Wie funktionieren die SINUS-Geo-Milieus? - Kommunikation komplettieren und ausdifferenzieren: Was sind die digitalen SINUS-Milieus?

12.3. von 14.30 Uhr bis 18.30 Uhr | WORKSHOP B2

Menschen differenziert und effektiv ansprechen: mit dem richtigen Thema, am richtigen Ort mit dem richtigen Medium

Im Workshop setzen wir die kirchliche Lebensweltforschung konkret um, indem wir uns exemplarisch fünf Milieus näher anschauen und Kommunikationschancen erschließen.



Helga Schneider

Studium Psychologie/Germanistik/
Publizistik, 6 Jahre im Fundraising bei
der Pro Juventute Kinderdorf-
organisation in Salzburg, 15 Jahre
Leiterin des Fundraising Instituts,
seit 2014 Geschäftsführerin ifunds
germany GmbH
div. Publikation, Vorträge und Seminare

zum Thema Fundraising

12.3. von 14.30 Uhr bis 18.30 Uhr | WORKSHOP B1

IST DAS DIGITAL ODER KANN DAS WEG?

Welchen Nutzen Fundraising aus der digitalen Revolution ziehen kann

Für viele KollegInnen im Fundraising ist der Wandel in die digitale Welt noch immer schwer vorstellbar. „Unsere Spender sind nicht online“, ist der Satz den man immer wieder hört. Dennoch spüren alle, dass sich die digitale Revolution nicht aufhalten lässt und letztendlich auch nicht vor dem Spendenmarkt Halt macht.

Wir werden alle schneller oder langsamer, weniger oder mehr digital. Unser Arbeitsplatz, unsere Kommunikation, unsere Medien, unsere Haushaltsgeräte. Wir werden vom Smartphone geweckt, tragen unsere Fitness-Uhr, die sich automatisch mit der App auf unserem Smartphone synchronisiert und uns über die zurückgelegten Kilometer des Tages informiert. Ein solches Szenario ist für manche noch eine Welt von morgen, für andere schon tagtägliche Realität. Und Menschen aus beiden Gruppen können, sollen und werden unsere Spender sein. Aus diesem Grund ist es FundraiserInnen anzuraten, für beide Welten offen zu sein und der ganzen Bandbreite möglicher Unterstützter passende Möglichkeiten für caritatives Engagement anzubieten.

Findet man digital mehr oder einfacher Neuspender? Kann man digital Spender besser binden oder reaktivieren? Garantiert digital ein schnelleres Wachstum des Fundraisings? Die Zukunft ist Vielfalt, Vernetzung, Flexibilität und Individualität – auch im Fundraising.

Roman Rackwitz

gehört zu den weltweit bekanntesten und „ältesten“ Gamification-Experten.

2012 wurde er von der Agentur Rise.

Global zu den Top-10 Gamification-

Experten der Welt gezählt. Er ist

Enterprise Gaming Pionier bei der

Centigrade GmbH, einem international bekannten UX und UI Spezialisten.

Außerdem ist er Gründer und Geschäfts-

führer der Engaginglab GmbH, Europas erster Gamifica-

tion-Agentur. Rackwitz doziert an der Munich Business School

und am Institut für Kommunikation & Führung in Luzern zum

Thema Gamification für HR & Marketing. Als Gamification-

Experte wird er regelmäßig von Print- und TV-Formaten wie

W wie Wissen und ähnliche zum Thema befragt.



12.3. von 14.30 Uhr bis 18.30 Uhr | WORKSHOP B3

Spielend helfen – Gamification

Wenn Menschen spenden, dann geschieht das weniger weil sie Geld loswerden wollen, sondern da sie so Teil von etwas Größerem sein können. In dem Moment, bzw. meist sogar eher vor dem Spenden selbst, fühlen sie hier eine gewisse Art der Erfüllung. Im Moment des Spendens selbst ist diese Emotion jedoch – leider – meist schon wieder vorbei. Und obwohl dies eigentlich der Start in eine gemeinsame Reise voller bedeutungsvollen Handlungen sein sollte, ist die Reise hier meist schon wieder zu Ende. Dieses Potential aber, zur Schaffung einer einzigartigen Kundenbindung, würde die Spielindustrie nie verschwenden.

Gemeinsam betrachten wir daher, welche Mechaniken hier aus den Aktivitäten wie Spiel, Sport und Hobby transferiert werden können und auch wie. Ich zeige Ihnen Tools und Methodiken, wie jeder von Ihnen das Wissen um Engagement und Motivation in seinen eigenen Kontext transferieren kann.

13.3. um 10.30 Uhr | PLENUM

Gamification

Leander Modersohn

spezialisierte sich schon während seines Studiums an der FU-Berlin auf den Bereich der Neurokognitiven Psychologie und arbeitet seitdem mit Blickbewegungsmessung und EEG in den Bereichen Neuromarketing, Informatik und Forensik. Neben seiner Tätigkeit als Versuchsleiter und Auswerter in Zusammenarbeit mit der Neurospective GmbH, der FU und der PHB ist er als Dozent für Neuromarketing an der Quadriga Hochschule tätig.



12.3. von 14.30 Uhr bis 18.30 Uhr | WORKSHOP B4

Das Hirn denkt – der Bauch lenkt.

Neuromarketing auf den Punkt gebracht.

Anhand von Beispielen, Case Studies und kleinen Gruppenübungen werden folgende Fragen über das Thema Neuromarketing im Fundraising erörtert:

Was sind die Trends im modernen Neuromarketing? Mit welchen Mitteln wird gemessen und was kann man sichtbar machen? Und wie kann man die gewonnenen Erkenntnisse in Handlungsanweisungen übersetzen, die das eigenen Produkt optimieren.

Kann man Firmenloyalität messen? Wie tief verankert ist eine Marke in unserem Hirn... Gibt es einen „Kaufknopf“ im Hirn der Kunden? - Nein! Den gibt es (zum Glück) nicht, aber wer den Kopf seiner Kunden besser versteht, erreicht auch deren Bauch besser.

13.3. um 9.30 Uhr | PLENUM

Das Hirn verstehen – den Bauch erreichen.

Neuromarketing bringt Spendenwerbung auf den Punkt.

Kleinste visuelle oder haptische Details können große Auswirkungen auf den Betrachter haben, die zu einer Annahme oder Ablehnung führen. Die modernen Messmethoden des Neuromarketings können diesen Prozess sichtbar machen, noch bevor es der Testperson bewusst wird. Arbeitet man die dadurch gewonnenen Erkenntnisse in das finale Produkt ein, geht das bei Ihren Kunden ins Herz, in den Kopf und in den Bauch.



Almuth Wenta

leitet seit über zehn Jahren den Bereich „Individuelle Spender*innenbetreuung“ beim BUND (Bund für Umwelt- und Naturschutz Deutschland). Sie arbeitet seit 2003 als Organisationsfundraiserin (Ärzte ohne Grenzen, amnesty international). Die Schwerpunkte ihrer Arbeit liegen im Bereich one-to-one: Bindung

und upgrade-Maßnahmen im Bereich der Groß- und Topspender*innen, Gewinnung und Betreuung im Bereich Erbschaften und Vermächtnisse.

Sie ist zertifizierte Fundraisingmanagerin Erbschaftsmarketing (FA), hält Vorträge und schreibt Artikel zu aktuellen Fragen des Erbschaftsmarketing. Almuth Wenta ist ehrenamtlich in der EKBO als Seelsorgerin und Theologin im Ehrenamt (Prädikantin) aktiv, Schwerpunkt ihrer Arbeit ist hier die geistliche Begleitung von hochbetagten und demenziell erkrankten Menschen.

12.3. um 19.30 Uhr | PLENUM

Erbschaftsmarketing – ein Mix aus Fundraising, Seelsorge und Biographie-Begleitung. Die Grenzen der Betreuung scheinen sich immer mehr zu verschieben.

Gut so?

Immer mehr NGO's bieten ihren Unterstützer*innen an, das Erstellen eines Testamentes zu begleiten. Bindungsmaßnahmen wie Erbschaftsinformationsveranstaltungen, Beratungen zur Bestattung oder zu Vorsorgevollmachten gehören mittlerweile fast zum Standard. Umfangreiche Materialien zur Erstellung eines Testaments runden das Portfolio ab. Vor-Ort-Besuche, Teilnahmen an Trauerfeiern oder auch das Ausrichten eines Begräbnisses werden immer öfter angeboten; die Übernahme von Kosten zur Testamentshinterlegung findet mittlerweile statt.

Wo sind die Grenzen dieses Fundraising-(!) Instrumentes? Wieviel Fundraising steckt (noch) in dieser speziellen Bindungsmaßnahme? Wir sollten die Lupe in die Hand nehmen und vor allem auf ethische und handwerkliche Aspekte vertiefen.



Ole Seidel

Jg. 1972, ist in Bonn geboren und aufgewachsen. Ein Auslandsjahr bei einer jüdischen Familie in Kalifornien haben seinen Sinn für eine weltoffene Gesellschaft geprägt.

Fasziniert von Satellitenbildern des Planeten Erde studierte er BWL (Mannheim) und Geographie (Trier), arbeitet im Bereich der Funknetzplanung für

T-Mobile und gründete 1998 die Firma alta4. Spezialisiert auf Karten als Kommunikationsmedium entwickelt er mit seinem 20-köpfigen Team interaktive Anwendungen und erweckt Daten zu Leben.

Ehrenamtlich war Ole Seidel lange Zeit bei den Wirtschaftsjunioren aktiv und bringt seit 2015 seine Erfahrung im Bereich Wirtschaft, Stadtplanung und Mobilität in die Kommunalpolitik ein.

13.3. um 11.45 Uhr | PLENUM

Daten sind Ansichtssache – die Macht der Karte

Daten werden überall erhoben – doch was machen wir mit der Datenflut? Führen mehr Daten auch zu besseren Entscheidungen?

Der Vortrag beschreibt die Macht interaktiver Karten: Karten erschließen komplexe räumlichen Strukturen und Prozesse und geben Verantwortlichen die entscheidenden Informationen, um ihre räumliche Umwelt zu gestalten.

Schon das erste Gesetz der Geographie besagt: Alles ist miteinander verbunden – aber Dinge in der Nähe sind enger miteinander verbunden als die in der Ferne.

ANMELDUNG UND TAGUNGSGEBÜHR

Tagungsgebühr:

165,- € inkl. Übernachtung und Verpflegung.

Eine Reduzierung der Tagungsgebühr für Teilnehmer/innen, die nur zeitweise an der Veranstaltung teilnehmen wollen, ist nicht möglich.

Anmeldung:

Bitte melden Sie sich online an unter www.loccum.de/programm/anmeldung.html und geben Sie bitte unter „Weitere Mitteilungen und Bemerkungen“ Ihren Workshopwunsch an.

Rücktritt:

Sollten Sie Ihre Anmeldung nicht aufrechterhalten können, teilen Sie uns das bitte umgehend mit. Bei einer Absage nach dem 22.02.2019 müssen wir 25% der Tagungsgebühr in Rechnung stellen.

Überweisungen:

Konto der Kirchlichen Verwaltungsstelle Loccum unter Angabe der Tagungsnummer „VA 12588 Fundraising“ und Ihres Namens:
Evangelische Bank eG Kassel

IBAN: DE36 5206 0410 0000 0060 50

BIC: GENODEF1EK1

Tagungsleitung:

EFS

Paul Dalby, Tel.: 0511 / 12 41-7 80

E-Mail: Dalby@kirchliche-dienste.de

Ev. Akademie

Judy Grothe, Geschäftsführerin

Tel.: 05766 / 81-111

E-Mail: judy.grothe@evlka.de

Sekretariat:

Brigitte Runge

Ev. Akademie

Tel.: 05766 / 81-239

E-Mail: Brigitte.Runge@evlka.de

ANREISE

Anschrift:

Evangelische Akademie Loccum
Münchehäger Str. 6
31547 Rehburg-Loccum

Anreise:

Eine detaillierte Anreisebeschreibung finden Sie im Internet:
<http://www.loccum.de/akademie/anreise.html>

Zubringerbus für Reisende mit der Bahn:

Zu unserer Tagung erwartet Sie ein Zubringerbus am 12.03.2019 um 9.00 Uhr auf dem zentralen Omnibus Bahnhof (Bahnhof Wunstorf, Ausgang ZOB), der Sie für 4,- Euro nach Loccum bringt. Am 13.03.2019 bringt Sie der Bus wieder zurück; Ankunft Wunstorf 14.00 Uhr.

Bitte unbedingt bei der Tagungsanmeldung angeben!



**Herausgeber:**

Evangelischer FundraisingService – EFS
im Haus kirchlicher Dienste der
Evangelisch-lutherischen Landeskirche Hannovers

Hausanschrift:

Archivstraße 3 | 30169 Hannover

Postanschrift:

Postfach 2 6 5 | 30002 Hannover

Internet:

kirche-fundraising.de

Bildnachweise:

Titelbild: © fotogiunta/fotolia.com

Seite 4: © ejaugsburg/pixabay.com

Seite 6: © Pexels/pixabay.com

Seite 8: © Pitsch/pixabay.com

Seite 10: © rubyliya/pixabay.com

Seite 18: © Skitterphoto/pixabay.com

Seite 19: © Maklay62/pixabay.com

Rückseite: © mariesascha/fotolia.com

Druck:

gedruckt auf Recyclingpapier aus 100 % Altpapier

