



3. Experten-Forum zum Nachlassfundraising 30. September – 1. Oktober 2021 · Frankfurt am Main

Was kommt nach dem ersten Kontakt? Kommunikation und Beziehungspflege mit den interessierten Nachlassgeber*innen

Auch in diesem Jahr laden wir Verantwortliche im Nachlassfundraising zum Experten-Forum der Fundraising Akademie ein.

Das Nachlassfundraising entwickelt sich in immer mehr gemeinnützigen Organisationen und Stiftungen zu mehr Professionalität in der Ansprache und Bindung von potenziellen Nachlassgeber*innen. Die Kommunikation des Themas und der Aufbau von Kontakten zu potenziellen Nachlassgeber*innen ist für viele Akteure heute nicht mehr das vorrangige Problem für den Erfolg im Nachlassfundraising. Entscheidende Bedeutung hat der Aufbau und die professionelle Weiterentwicklung von Bindungsmaßnahmen in den Organisationen, damit der Kontakt zu Nachlassgeber*innen über einen langen Zeitraum lebendig gestaltet werden kann.

Die konzeptionelle Ausgestaltung eines individuellen Bindungskonzeptes und der Aufbau eines verlässlichen personellen Angebotes sind wesentliche Grundlagen für den Erfolg im Nachlassfundraising. Auf unserem diesjährigen Experten-Forum geht es in den Beiträgen der Referent*innen und Leiter*innen der Themengruppen am Freitag auch um die Diskussion eigener Haltungen und die Weiterentwicklung persönlicher Skills, was zum Gelingen der Gespräche und zur Vertiefung der Kontakte mit den Förder*innen beitragen soll.

Die Fachtagung richtet sich an:

- Kolleg*innen, die in diesem Themenfeld tätig sind.
- Kolleg*innen, die dieses Themenfeld für ihre Organisationen ausbauen oder weiterentwickeln möchten.
- Alle Teilnehmer*innen unserer mehrmonatigen Praxisausbildung im Nachlassfundraising.
(Der Kurs 6 wurde im Juni dieses Jahres abgeschlossen, der nächste Kurs 7 beginnt Ende Oktober in Frankfurt am Main.)

Hinweis und Informationen

Teilnahmebeitrag: 295 Euro

Sonderpreis für Teilnehmer*innen der bisherigen Kurse „Praxisausbildung Nachlassfundraising / Erbschaftsmarketing“: 225 EUR

Leistungen: Seminarteilnahme, Arbeitsunterlagen, Tagesverpflegung inkl. Abendessen am Donnerstag (Übernachtung und Frühstück sind nicht inkludiert.)

Termin

Donnerstag, 30. September 2021
und Freitag, 1. Oktober 2021

MAINHAUS Stadthotel Frankfurt
Lange Straße 26
60311 Frankfurt am Main

Programm der Fachtagung

Donnerstag, 30. September 2021

14:30 Uhr Begrüßung/Kennenlernen/Stehkaffee

Dr. Thomas Kreuzer, Direktor Fundraising Akademie, Frankfurt am Main

André Lersch, Leiter der Praxisausbildung Nachlassfundraising der Fundraising Akademie, Agentur KOSO, Reinfeld



15:00 Uhr Der Erstkontakt zu potenziellen Nachlassgeber*innen ist gelungen – doch was kommt dann?

Die Broschüre für die Nachlassplanung wurde bestellt und ist verschickt, jetzt kann man ja nur abwarten. Oder? Nein, darauf sollte hier nicht gesetzt werden. Aus ihrer langjährigen Erfahrung im Nachlassfundraising bietet die Referentin praktische Vorschläge, um den Kontakt zu potenziellen Testamentsspender*innen zu halten und konkrete Anregungen, wie auch mit kleinem Budget die erfolgreiche Bindung gelingen kann.

Sandra Lüderitz-Korte, Referentin für Nachlassfundraising und Anlassspenden, Amnesty International, Berlin



16:30 Uhr Mit dem Koffer trainierter Sensibilität und Empathie die Augenhöhe der Nachlassgeber*innen erreichen

Das für die Heinz Sielmann Stiftung geschaffene Prinzip „Family Office“ für Testament, Vorsorge und Nachlassabwicklung kann als erfolgreiches Beispiel und zugleich als Weichenstellung für die Bindung von Nachlassgeber*innen nach dem Erstkontakt genutzt werden. Geprägt ist das Konzept von einem einführenden Verständnis für Nachlassgeber*innen, die von unterschiedlichster Sozialisation und Lebenserfahrung geprägt sind. Auf dieser Basis kann sich eine „Triple-Win-Situation“ (gem. Zweck, Geber*in und NGO) für das Nachlassfundraisings in gemeinnützigen Organisationen entwickeln.

Ralf H. Weelink, Großspenden und Erbschaften, Heinz Sielmann Stiftung, Wustermark / Elstal



18:30 Uhr Der gute Draht lässt sich trainieren: Persönlichkeitsentwicklung für Nachlassfundraiser*innen

In „Blitzlichtsessions“ bietet sich die Möglichkeit, das eigene Einfühlungsvermögen, den persönlichen Auftrittstatus, die Wirkung beim Gegenüber und den Sinn von Improvisationsgeschick und Flexibilität zu erkennen und erfahrbar zu machen. Diese grundlegenden Fähigkeiten können dazu dienen, den Kontaktaufbau und die Beziehungspflege konvergent gelingen zu lassen.

19:30 Uhr Gemeinsames Abendessen an Thementischen

21:00 Uhr Ende des Tagesprogramms

Freitag, 1. Oktober 2021

9:00 Uhr Begrüßung und Vorstellung der Themen für die anschließenden Gruppenarbeiten

9:30 Uhr Arbeit und Austausch mit Kolleg*innen in drei Themengruppen (TG)

TG 1: Interessent*innen an der Nachlassgestaltung telefonisch binden

In nahezu jeder Organisation gibt es Interessent*innen, die in der Vergangenheit eine Testament-Broschüre erhalten haben, zu denen aber kein weiterer Kontakt besteht. Das Telefon ist das optimale Instrument, um die Beziehung zu dieser Zielgruppe zu beleben, Bindung aufzubauen und Informationen über potenzielle Nachlassgeber*innen zu erhalten. In diesem Workshop erarbeiten Sie Ihren persönlichen Gesprächsleitfaden für die Kontaktaufnahme, finden Formulierungen, mit denen Sie sich wohlfühlen und können die Telefongespräche mit Kolleg*innen üben.

Die Referentin ist Fundraiserin und Beraterin mit langjähriger Erfahrung im Nachlassfundraising und im Telefonfundraising.

Katja Sichtermann, GFS – Fundraising Solutions, Bad Honnef





TG 2: Nähe und Distanz in Gesprächen mit potenziellen Nachlassgeber*innen

Wo ist die Grenze des „Besprechbaren“ mit Nachlassgeber*innen, die Grenze meines Beziehungsangebots? Es ist eine Kunst, eine berufliche Beziehung zu gestalten, insbesondere dann, wenn es beim Anderen um das Nachdenken über das eigene Leben und das persönliche Vermögen geht. Dann wird manches Mal in der Gesprächspartner*in mehr gesehen als die Person, die eine gemeinnützige Organisation vertritt. Der Workshop hat zum Ziel, über die Gesprächssituationen im Nachlassfundraising nachzudenken und mehr Klarheit für die eigenen Möglichkeiten und Grenzen der Gestaltung dieser (Gesprächs-)Beziehungen zu erlangen.

Die Referentin hat als Fundraising-Managerin mehrere Jahre in der Stabsstelle eines Wohlfahrtsverbands gearbeitet und dort auch operative Erfahrungen im Nachlassfundraising gesammelt. Seit 16 Jahren ist sie selbständige Beraterin und ausgebildet im Coaching.

Beate Haverkamp, Geschäftsführerin Conversio-Institut und WEEK53, Duisburg



TG 3: Die rechtliche Beratung von Nachlassgeber*innen – Spannungsfeld im Nachlassfundraising

Es ist entscheidend, dass steuerbegünstigte Organisationen in letztwilligen Verfügungen rechtssicher bedacht sind. Scheitert das Testament, gehen sie sicher leer aus. Im Kontakt mit potenziellen Nachlassgeber*innen sollten also die notwendigen juristischen Informationen vermittelt werden – selbst oder durch Vermittlung eines Rechtsanwalts. Dabei ist der durch das Rechtsdienstleistungsgesetz gesteckte Rahmen zu reflektieren: Was ist Teil des allgemeinen Informationsangebots im Nachlassfundraising? Wann beginnt die erlaubnispflichtige Rechtsberatung? Wie kann die unabhängige Beratung mit dem Interesse an der Bindung von Nachlassgeber*innen durch persönliche Begleitung in eine gute Balance gebracht werden?

Der Referent berät seit über zwei Jahrzehnten steuerbegünstigte Organisationen zu (rechtlichen) Aspekten des Fundraisings, speziell zur Nachlassgewinnung und -abwicklung.

Dr. Christoph Mecking, Rechtsanwalt in eigener Kanzlei, geschäftsführender Gesellschafter des Instituts für Stiftungsberatung und von LEGATUR – Nachlassgewinnung und -abwicklung, Berlin



11:30 Uhr Abschluss im Plenum

12:00 Uhr Ende der Fachtagung

Anmeldung

Sie können sich für das Experten-Forum Nachlassfundraising online auf www.fundraisingakademie.de/akademie/tagesseminare oder per E-Mail anmelden. Zur Anmeldung oder bei Fragen zum organisatorischen Ablauf steht Ihnen Anne Kowalski gern zur Verfügung.

Die Anzahl der Teilnehmenden ist aufgrund der Corona-Bestimmungen begrenzt. Bitte melden Sie sich rechtzeitig an!

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine schriftliche Bestätigung und die Rechnung. Bitte überweisen Sie die Teilnahmegebühr nach Erhalt der Rechnung. Der Rücktritt bis zehn Tage vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei. Danach müssen wir die Teilnahmegebühr in voller Höhe erheben.

Kontakt und Ansprechpartnerin

Anne Kowalski – Kurs-Management
Fundraising Akademie
Emil-von-Behring-Straße 3, 60439 Frankfurt am Main

Tel. 069 58098-321
Fax 069 58098-271
akowalski@fundraisingakademie.de