

# Leitfaden Fundraising College

Kursjahr 2010/2011

Änderungen und Druckfehler vorbehalten



# Sehr geehrte Interessentin! Sehr geehrter Interessent!

*„Fundraising ist die hohe Kunst, Menschen von der Freude am  
Geben zu überzeugen.“*

*[Hank Rosso, Gründer der Fundraising School,  
University of Indiana]*

Die Mittel der öffentlichen Hand, die der Unterstützung von sozialen Anliegen dienen, wurden in den letzten Jahren auf fast allen Gebieten deutlich gekürzt. Die Aufgaben jedoch, die sich in einer humanen und lebenswerten Gemeinschaft stellen, werden nicht kleiner. Der graduelle Rückzug des Staates aus vielen Bereichen muss aber nicht automatisch mit einer Verschlechterung der einzelnen Situationen einhergehen, wenn sich die Gemeinschaft an die geänderten Vorgaben anpasst und selbst die Initiative ergreift.

**In Österreich gibt es 94.000 Organisationen, die zusammen mehr als 5 Milliarden Euro aufbringen müssen<sup>1</sup>.** Mit diesen Mitteln werden soziale Verhältnisse verbessert, Gesundheitsprojekte durchgeführt, Kinderhilfe, Altenbetreuung und Armutsbekämpfung finanziert, Umweltprogramme durchgekämpft, Universitäten und Bildungszentren gebaut, Forschungsarbeiten in Auftrag gegeben, Museen, Theater, Kunst- und Kulturprojekte unterstützt, Sport gefördert oder Hilfsprogramme für Kriegs- und Krisengebiete ins Leben gerufen. Was für ein weites und lebendiges Feld, in dem der Zustand unserer Welt unmittelbar gestaltet wird! Jeder ist in irgendeiner Weise von diesen Initiativen betroffen. Viele fühlen sich heute mehr denn je aufgerufen, ihren moralischen, humanitären oder sozialen Überzeugungen folgend, daran mitzuwirken.

Um diese gesellschaftlichen Aufgaben sinn- und wirkungsvoll mitgestalten zu können, und auch mitentscheiden zu können, wo die Schwerpunkte gesetzt werden sollen, benötigt man Fundraiser/-innen. Sie bilden die Brücke zwischen Menschen, die an einer gesellschaftspolitischen Aufgabe interessiert sind, sich informieren und diese unterstützen wollen und jenen, die diesen Auftrag schließlich durchführen.

**Fundraising genießt in den USA als wertvolle Kulturtechnik allgemeine gesellschaftliche Anerkennung und erfährt seit den frühen 60er Jahren einen bis heute anhaltenden Professionalisierungstrend.** Das an sich schon große Mittelaufkommen für philanthropische Zwecke verzeichnet in den USA nicht zuletzt auf Grund der strategischen Arbeit der umfassend ausgebildeten, kreativen und von ihrer sinnvollen Tätigkeit erfüllten Fundraiser/-innen Wachstumsraten von 6 – 10 % jährlich.

---

<sup>1</sup> IÖGV Studie 2000

**Die Menschen sind immer besser informiert, sie beobachten zunehmend kritischer, welcher Organisation oder welchem Projekt sie ihre Unterstützung geben wollen. Die Organisationen ihrerseits müssen somit ihre Arbeit nicht nur professioneller durchführen, sondern sie auch transparenter darstellen.** Die Aufbringung der erforderlichen Ressourcen verlangt klare Strategien und den Einsatz von professionellen Techniken und Methoden. Qualifizierte Fachleute und Spezialisten auf dem Gebiet des Fundraisings werden dringend gebraucht. Weltweit ist ein rasch wachsender Markt für diese Fähigkeiten zu konstatieren.

Aus diesem Grund haben sich das WIFI Wien und der Fundraisingverband Austria (FVA) zusammengeschlossen um gemeinsam eine Ausbildung für diesen neuen Berufszweig anzubieten. International geschulte und durch langjährige Praxis erfahrene Fachleute lehren Sie fundiertes Basiswissen über professionelles Fundraising, stellen Ihnen die ethischen und legalen Grundlagen vor und präsentieren die wichtigsten Fundraisinginstrumente. Durch Vorträge und Diskussionen zu allen Themen, den Einsatz kreativer Medien und Rollenspiele und Besprechung von Fallbeispielen in Einzel- und Kleingruppen, sollen Sie durch einen aktiven Lernprozess für die Praxis des Fundraisings vorbereitet werden.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Lernen und viel Spaß bei der Umsetzung!

WIFI Wien  
Aus- und Weiterbildung

# Ziele

Sie erwerben grundlegende, praxisnahe Kenntnisse über Fundraising & Sponsoring, um darauf aufbauend die Geldmittelbeschaffung professionell zu optimieren.

# Teilnehmer/-innen

- Personen, die im Fundraising im Sozialen-, Kunst-, Bildungs-, und Kulturbereich tätig sind
- Personen, die sich ehrenamtlich engagieren
- Personen aus verwandten Berufen, z.B. Management, Marketing, PR, Consultants
- Mitarbeiter/-innen aus Werbe-, PR- und Marketingagenturen
- Neu- und Wiedereinsteiger/-innen aus allen Bereichen

# Informationsveranstaltung(en)

Bei der kostenlosen Informationsveranstaltung erhalten Sie Informationen über Inhalt, Organisation und Ablauf des Lehrgangs.

Wir ersuchen Sie um Anmeldung unter Tel. 47677/5555 oder E-Mail: [kursinfo@wifwien.at](mailto:kursinfo@wifwien.at)

VaNr.: 26181 / 01-0

Do, 23.09.10

18.00-19.00 Uhr

# Maximale Teilnehmeranzahl/Gruppengröße

Die maximale Teilnehmerzahl beträgt 20 Personen.

# Inhalt

## **Fundraising Grundlagen I:**

Was ist Fundraising? – Sie lernen die grundlegenden Elemente der Mittelgewinnung im modernen Non-Profit-Bereich kennen und gewinnen einen Überblick über den Zyklus des Fundraising Prozesses und den damit verbundenen Aufgaben.

Überblick über die Elemente des Fundraisings: Was ist Fundraising? – der Fundraising Zyklus – Fundraising Techniken. Vorbereitungsprozesse für professionelles Fundraising: Institutional Readiness – Mission Statement – Case Statement.

## **Fundraising Grundlagen II:**

Sie werden mit den ersten praktischen Schritten vertraut gemacht. – Planung ist die Grundlage zum Erfolg und beinhaltet neben dem Case Statement auch die Human- und Finanzressourcen, das gesellschaftliche Umfeld, die Informationspolitik und Budgetierung. Der Fundraising Plan: die sechs „right actions“ – Prinzipien der Planung: Analyse, Planung, Durchführung, Kontrolle – Budgetierung des Fundraising Prozesses – Spezielle Herausforderung für Non-Profit-Organisationen.

Fundraising – der Start: Ethik als erste Grundlage – Umfeld und Märkte: Fundraising als Investition – Was macht einen erfolgreichen Fundraiser aus? – die Stellung des Fundraising in der Organisation – die Beziehung zum Vorstand – der erfolgreiche Fundraising Report.

## **Verein - Recht:**

Sie erhalten einen Überblick über die wesentlichen rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen von NPOs in Österreich und über die wichtigsten Bestimmungen zur Rechnungslegung von NPOs.

- Bedeutung der NPOs in Österreich – internationaler Vergleich
- NPOs und Rechtsformen
- NPOs und Steuern
- Gemeinnützigkeit – BAO (Bundesabgabenordnung)
- NPOs und Rechnungslegung
- Vereinsgesetz
- Aktuelle NPO-relevante Politthemen

## **Direktmarketing & Datenbankmanagement:**

Private Spender durch Direct Mailings zu gewinnen ist eine der Basis-Strategien für die langfristige Finanzierung einer NPO. Sie erfahren über die Mechanismen von Direct Mails und den Aufbau eines optimalen Spender-Beziehungsmanagements (DRM). Datenbanken nehmen hierbei eine wichtige Stellung ein. Sie lernen was eine Datenbank leisten muss, damit Sie Ihre Fundraising-Erfolge steigern können. Moderne Datenbanksysteme – Datensicherung – Adressmanagement – Suchsysteme – Inhalte einer Datenbank – Kommunikationssteuerung – Selektions-systeme – Analysesysteme und Statistiken – Marketingsteuerung.

## **Presse und Kommunikation:**

„Tue Gutes und rede darüber!“ – Wie bringt man seine Organisation in die Medien? – Was sind die Schlüsselfaktoren für den medialen Erfolg? – Wie können Medien eine neue Spendenaktion unterstützen? – Was macht ein gutes PR-Konzept aus?

Non-Profit-PR: Sie erfahren, warum es bei Non-Profits im Medienbereich anders läuft – Ausschöpfung von medialen Potenzialen.

Kontakt mit Medien: PR als Basis für erfolgreiches Fundraising & Sponsoring – Zielgruppen und Journalisten.

Presseausendungen texten und gestalten: Konzeption, Text, Zielgruppe etc.

### **Mailings und Spenderbriefe:**

Sie lernen wirksame Mailings zu schreiben, zu gestalten und zu beurteilen und verstehen es, aus Produktvorteilen Kundenvorteile zu machen.

Grundregeln der Werbesprache – USP – Was sind Kundenvorteile des Fundraising? – Tipps und Tricks für bessere Texte in Spender-Briefen – 7 Stufen vom Rohtext zum Reintext – Aufbau von Versandhülle, Brief, Prospekt und Response-Element – Gewichtung: Bilder, Headlines, Text.

### **Telefonmarketing und Face-to-Face:**

Sie werden mit den Grundlagen von zwei neueren Fundraising-Werkzeuge vertraut gemacht: Fördererwerbung an Infoständen auf öffentlichen Plätzen und dem Einsatz des Telefons zur Spendergewinnung und -bindung.

Telefonfundraising: Grundlagen – Schlüsselfaktoren – Anwendungsgebiete: Inbound, Outbound – technische Umsetzung – Rechtliches.

Direkt Dialog (Infostand-Spendenwerbung): Grundlagen – Schlüsselfaktoren – Personal – Managementstruktur – Logistik – Rechtliches – Ergebnisevaluierung – Spenderbindung.

### **Internet und Neue Medien:**

Instrumente des Fundraising im Internet:

- E-Mailing – das Direkt-Marketing-Tool für das Internet
- Homepage – Quelle für das Sammeln von Adressen
- Internet-Fundraising als Teil des Marketing-Mix

Der Klick zum Spendengeld:

- Rechtliche Grundlagen – E-Commerce, Datenschutz, Permission Marketing
- Bezahlen via Internet – Formen des Online Payments, Erfahrungswerte und Kennzahlen
- Controlling und Statistiken – durchgängige Online-Auswertung vom Versand zum Fulfilment

Praktisches Know how:

- Wer sind die Online-Spender – Alter, Geschlecht, Durchschnittsspende, etc.
- Gewinnung von E-Mail-Adressen – Instrumente und Erfahrungswerte
- Kosten und Erfolgsaussichten – Voraussetzungen für einen guten Start im Internet Fundraising

### **Großspender und Legate:**

Weltweit gibt es derzeit etwa 7,2 Millionen Menschen, deren frei verfügbares Vermögen mehr als 1 Million Euro beträgt. Und deren Zahl erhöht sich jährlich um etwa 8%. Sie erfahren für Ihre zukünftige Rolle als Fundraiser/-in nicht nur das Wesentliche über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, sondern erlernen neben der Theorie des Großspender- und Legate Fundraising, auch die praktischen Elemente der persönlichen (face-to-face) Kommunikation.

Die Welt der Groß-Spenden: Die gesellschaftlichen/ökonomischen Grundlagen des Groß-Spender- und Legate-Fundraising – Was ist eine Groß-Spende? Wer gibt große Spenden? – Erbschaften, (k)ein Tabu!?

Der Aufbau eines Programms in der Non-Profit-Organisation: Der “Case for Support” – Wofür braucht meine Organisation Geld? – Der Ablauf des Groß-Spender Fundraising (der FR-Zyklus) im Fundraising-Mix der Organisation – Die Elemente des Erbschaftsmarketing.

### **Social Sponsoring:**

Social Sponsoring ist ein moderner Trend in der Wirtschaft. Sie lernen die Mechanismen und Möglichkeiten erfolgreicher Partnerschaften mit Unternehmen.

Der Sponsormarkt in Österreich: Analyse der Ist-Situation – Stärken-Schwächen der Sponsoring Tools – wirtschaftliche und mediale Akzeptanz.

Die Bedeutung des Sponsoring im Kommunikations-Mix: Übersicht des kommunikativen Instrumentariums – Sponsoring und die einzelnen Instrumente – kommunikative und wirtschaftliche Bewertung.

Strategische Sponsorpartnerschaft: Denken wie ein Partner – Abbau von Berührungspunkten – Partnerziele – Partnerstrategien – ökonomische Partner – Medienpartner – Partnerkonzept – operative Projektanbahnung und -betreuung.

Sponsoring Research: Kontrollmechanismen und Effizienzmessung – Vertiefung der Relationships.

### **Event Fundraising:**

Sie erfahren, wie Sie einen Event als Plattform für erfolgreiches Fundraising gestalten, welche Gefahren, Möglichkeiten und Schlüsselfaktoren zu beachten sind und wie Sie Ihre Kreativität schulen um alle Elemente zu einem Gesamtkunstwerk zu verknüpfen.

Event – Pro und Contra: Gefahren und Stolpersteine – Chancen und Vorteile.

Strategische Planung: Aktionen – Location, Zeitplan, Kostenplan – Sponsoren und Partner – Werbemittel und Medien – Mitarbeiter.

Professionelle Durchführung: Arbeitsgruppen – Logistik, Checklisten – Kostenkontrolle – Informationsfluss – Krisenmanagement, letzte Kontrolle – GO.

Zukunftsorientierte Nacharbeit: Wie behält man Partner und Sponsoren für die Zukunft? – Feedback als Lernprozess.

### **EU-Förderungen und Subventionen:**

Sie erhalten Einsichten und Grundlagen für den gekonnten Umgang mit öffentlichen Geldern. Sie sollen Subventionen und andere Zuwendungen der öffentlichen Hand im eigenen Finanzierungsmanagement positionieren und neue Perspektiven der EU-Finanzierungshilfen kennen lernen.

Grundlagen des Finanzierungsmanagements von NPOs – Bedeutung und Veränderung von öffentlichen Förderungen als Finanzierungsquelle für NPOs – Finanzhilfen der Europäischen Union: Verfahrensweisen, Praxis und Finanzabwicklung - Teilnahme an EU-Programmen: Chancen, Herausforderungen und spezielle Problembereiche.

## **Termine/Stundenplan/Kurszeiten**

### **Informationsabende (kostenlos)**

Wir ersuchen Sie um Anmeldung unter Tel. 47677/5555 oder E-Mail: [kursinfo@wifwien.at](mailto:kursinfo@wifwien.at)

VaNr.: 26181 / 01-0                      Do, 23.09.10                      18.00-19.00 Uhr

### **Lehrgang**

VaNr.: 26180 / 01-0                      14.10.09 – 29.01.11    Di, Do 18.00 – 22.00

## **Veranstaltungsort**

WIFI Wien, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien

# Abschluss/Prüfung

Sie haben die Möglichkeit, die Ausbildung mit einer Prüfung und einem WIFI-Zeugnis abzuschließen. Es gilt die WIFI Prüfungsordnung in der aktuellen Fassung, vom Präsidium der Wirtschaftskammer Österreich beschlossen und vom Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend zur Kenntnis genommen. Zur Erlangung des WIFI-Zeugnisses ist neben positiver Ablegung der Prüfung eine 75%ige Anwesenheit während der Ausbildung erforderlich.

## Prüfungsablauf

Detailinformationen zur Prüfung erhalten Sie während des Kurses.

## Feststellung des Prüfungsergebnisses

Zur Gesamtbeurteilung:

Mit sehr gutem Erfolg:	Bei einem Notendurchschnitt bis einschließlich 1,5
Mit gutem Erfolg:	Bei einem Notendurchschnitt bis einschließlich 2,0
Mit Erfolg:	Bei einem Notendurchschnitt unter 2,0 bis 4,0
Nicht bestanden:	Bei einem Notendurchschnitt unter 4,0

# Kosten

## Ausbildungskosten

EUR 1.990,--

## Kursunterlagen

Die Lernunterlagen sind in den Kosten enthalten und werden in der ersten Kurswoche, fallweise auch während des Unterrichts, ausgegeben.

## Prüfung

EUR 245,--

Eventuelle Prüfungsnachtermine sind nicht in der Prüfungsgebühr inkludiert.

# Fundraising College - Aufbaukurs

## Ziel

Sie wollen Ihr Wissen über Fundraising erweitern und ergänzen? Sie möchten einen nächsten Schritt im Fundraising setzen? Das Aufbaumodul liefert Ihnen Inhalte, welche dazu beitragen, Ihre Kompetenz zu erweitern und Ihre Fundraising-Aktivitäten noch erfolgreicher zu gestalten. Das Fundraising College ist seit September 2009 durch die 'European Fundraising Association' als offizielle Fundraising-Ausbildung in Österreich anerkannt. Alle AbsolventInnen des Aufbaukurses erhalten eine international anerkannte Bestätigung durch den Fundraising Verband Austria (FVA).

## Inhalt

Strategische Planung im Fundraising - Social Branding - Social Advertising - Organisationsentwicklung - Kunst- u. Kultur Fundraising.

## Teilnehmer/-innen

Absolventen/-innen des WIFI Fundraising Colleges (BB: 26180), AbsolventInnen der Indiana School of Fundraising inkl. nachweisbare Berufserfahrung oder 5 Jahre nachweisbare berufliche Tätigkeit als Fundraiser/-in.

## Dauer

40 Lehreinheiten

## Termine

VaNr.: 26183 / 01-0                      28.04.11 – 31.05.11    Di, Do 18.00 – 22.00

## Ort

WIFI Wien, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien

## Kosten

EUR 795,--

# Die WIFI-Teilzahlung

## Finanzieren Sie Ihre Bildung ohne zusätzliche Kosten und unkompliziert

Das Teilzahlungsservice des WIFI Wien macht es möglich. Um Ihnen die Finanzierung zu erleichtern, können Sie von der Möglichkeit profitieren, die Kosten für Ihren Kurs oder Lehrgang in Raten zu bezahlen. Ohne Mehrkosten und ohne zahlreiche Formulare ausfüllen zu müssen!

So geht es:

- Bitte geben Sie uns unbedingt **vor** Veranstaltungsbeginn Ihren Teilzahlungswunsch bekannt.
- Die Teilzahlung erfolgt immer **innerhalb** der Dauer der Weiterbildungsveranstaltung.
- Die minimale Anzahl der Raten beträgt **zwei**, die maximale **fünfzehn**.
- **Je nach Kursdauer** können Sie die Anzahl der Raten mit dem Kundenservice des WIFI Wien vereinbaren.
- Die Teilbeträge werden in **gleich hohen Raten** im monatlichen Rhythmus von Ihnen bezahlt.

Informationen erhalten Sie beim Kundenservice des WIFI Wien, Kontaktformular [www.wifiwien.at/kontakt](http://www.wifiwien.at/kontakt), Tel. 01/476 77-5555.

# WIFI Bildungsgutscheine

## Mit dem WIFI Wien Bildungsgutscheinen die Zukunft gestalten

Der Wettbewerbsdruck auf die Unternehmen und damit auch auf die Mitarbeiter/-innen wird weiter zunehmen. Gezielte Weiterbildung ist die beste Investition, um im permanenten Wettbewerb bestehen zu können. Jeder einzelne ist gefordert, rechtzeitig die Qualifikationen der Zukunft in seinem Bereich zu erkennen und daraus seine persönlichen Bildungsziele abzuleiten.

Mit Bildungsgutscheinen des WIFI Wien können Sie den Grundstein für beruflichen Vorsprung Ihrer Freunde, Verwandten oder Mitarbeiter/-innen legen.

Die Gutscheine sind für jeden Kurs und Lehrgang einlösbar.

Für Bestellungen wenden Sie sich bitte an das Kundenservice des WIFI Wien:

Rufen Sie uns an unter Tel.: 01/476 77-5555 oder benutzen Sie das Kontaktformular auf [www.wifiwien.at/kontakt](http://www.wifiwien.at/kontakt).

Nach Eintreffen Ihrer Bestellung erhalten Sie vom WIFI Wien einen Zahlschein. Sobald Sie den entsprechenden Betrag überwiesen haben, erhalten Sie den/die Bildungsgutschein(e) eingeschrieben per Post zugesandt.

# Förder-Tipps

## Überblick über Förderungen in der Aus- und Weiterbildung

Informieren Sie sich bei einer kostenlosen Informationsveranstaltungen über mögliche Förderungen in der Aus- und Weiterbildung.

<b>Buchungs-Nr.</b>	<b>Datum:</b>	<b>Uhrzeit:</b>
25340/010	Sa 4.9.2010 (Tag der offenen Tür)	10.00 – 11.30 Uhr
25340/020	Mo 4.10.2010	18.00 – 20.00 Uhr
25340/030	Di 23.11.2010	18.00 – 20.00 Uhr
25340/040	Di 18.1.2011 (Tag der offenen Tür)	17.00 – 18.30 Uhr
25340/050	Di 22.2.2011	18.00 – 20.00 Uhr
25340/060	Mo 11.4.2011	18.00 – 20.00 Uhr
25340/070	Di. 28.6.2011	18.00 – 20.00 Uhr

**Hinweis:** Die Teilnahme ist kostenlos. Wir ersuchen jedoch um Anmeldung unter Tel. 01/476 77-5555 oder im WIFI Wien-eShop auf [www.wifiwien.at](http://www.wifiwien.at). Das Arbeitsmarktservice und eine Reihe von Institutionen unterstützen abhängig vom jeweiligen Förderungsschwerpunkt Unternehmen und Beschäftigte bei der laufenden Weiterentwicklung ihres Qualifikationsspektrums.

Wir haben für Sie einige Förderungen im Überblick zusammengestellt. Förderaktionen unterliegen einem ständigen Wandel. Nehmen Sie daher bitte persönlich mit den Förderstellen Kontakt auf. Eine vollständige Information zur Beurteilung der Frage, ob in Ihrem konkreten Fall die Möglichkeit einer Förderung besteht, erhalten Sie bei Ihrer fördernden Institution.

### AMS

Für Förderungen von Qualifizierungsmaßnahmen und persönliche Förderungsmöglichkeiten durch das Arbeitsmarktservice kontaktieren Sie bitte vor Veranstaltungsbeginn Ihre regionale Geschäftsstelle des AMS.

**Weitere Informationen erhalten Sie auch unter:** [www.ams.at](http://www.ams.at)

### waff-Förderungen

Das **Weiterbildungskonto** ist eine Aktion des Wiener Arbeitnehmer/-innen Förderungsfonds (waff). Gefördert werden Personen, die ihren Hauptwohnsitz in Wien haben. Die Förderhöhe ist abhängig von Ihrer persönlichen Arbeitssituation.

Detaillierte Auskünfte erhalten Sie beim waff unter Tel. 01/217 48-555

### NOVA

Informations- und Beratungsangebot für **Frauen und Männer mit Betreuungspflichten**, die ihren beruflichen Wiedereinstieg planen sowie für schwangere Frauen und karenzierte Personen.

Ihre Fragen zur Förderung richten Sie bitte an das Informationstelefon: 01/217 48-632

### FRECH – Frauen ergreifen Chancen

Das Beratungscenter FRECH unterstützt berufstätige Wiener Frauen, die sich verändern wollen und informiert über finanzielle Unterstützungsmöglichkeiten.

Erstinformation: 01/217 48-555

### Pisa Plus

Mit dem Programm Pisa Plus unterstützt Sie der waff, wenn Sie einen Lehr- oder Hauptschulabschluss nachholen möchten, bzw. eine berufliche Weiterbildung planen.

**Weitere Informationen erhalten Sie unter** [www.waff.at](http://www.waff.at)

## Niederösterreich

Unselbstständig erwerbstätige Teilnehmer/-innen, die ihren ordentlichen Wohnsitz in Niederösterreich haben, können auf Antrag eine niederösterreichische Arbeitnehmerförderung (NÖ-Bildungsförderung) durch das Land Niederösterreich erhalten. **Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.noegv.at](http://www.noegv.at)**

## Oberösterreich

Gefördert werden ArbeitnehmerInnen, Arbeitslosengeld-BezieherInnen, Ein-Personen-UnternehmerInnen, die als höchste Qualifikation den Abschluss (Matura) einer AHS oder BHS aufweisen, die in Oberösterreich arbeiten oder deren Hauptwohnsitz seit mindestens einem Jahr in Oberösterreich liegt sowie Geringfügig Beschäftigte und Krankenpflege-Schüler/-innen während ihrer Ausbildung für Zusatzausbildungen. **Weitere Informationen finden Sie auf: [www.land-oberoesterreich.gv.at](http://www.land-oberoesterreich.gv.at) mit dem Suchbegriff: Bildungskonto**

## Bausparen jetzt auch als Bildungssparen

Seit 1. September 2005 besteht die Möglichkeit, das Bauspardarlehen nicht ausschließlich für Wohnraumbeschaffung zu nutzen. Der Verwendungszweck wurde auf die Bereiche Bildung und Pflege ausgeweitet. Für diese neuen Möglichkeiten sind Darlehen bis EUR 22.000 ohne hypothekarische Sicherstellung möglich. Sollten Sie bereits vor Ablauf des Vertrages Kapital für Ihre Aus- oder Weiterbildung benötigen, stehen Ihnen das Sparguthaben und die staatliche Prämie jederzeit zur Verfügung.

## Kursförderung im Internet

Informationen	Betreiber	Internet-Link
Überblick über aktuelle Förderungen für Lehrlinge, Erwerbstätige, Unternehmer/-innen und Arbeitssuchende	WIFI Wien	<a href="http://www.wifiwien.at/foerderungen">www.wifiwien.at/foerderungen</a>
Übersicht über Formen der Wirtschaftsförderung in Österreich	Wirtschaftskammer Österreich	<a href="http://www.wko.at/foerderungen">www.wko.at/foerderungen</a>
Überblick über Möglichkeiten der individuellen Weiterbildungsförderung	Österreichisches Institut für Berufsbildforschung	<a href="http://www.kursfoerderung.at">www.kursfoerderung.at</a>

Haftungsausschluss: Diese Informationen stellen lediglich eine Kurzinformation dar. Für weitere Fragen wenden Sie sich bitte an Ihre Förderstellen. Stand der Information: Jänner 2010

# Steuer-Tipps

## Steuerliche Absetzbarkeit der Aus- und Weiterbildung

### Als Werbungskosten:

**Unselbstständig Erwerbstätige** können ihre Aus-, Weiterbildungs- und Umschulungskosten (d.h. die Bruttobeträge der Rechnungen) als Werbungskosten in der Jahressteuererklärung anführen.

### Als Betriebsausgabe:

**Unternehmer/-innen** können Aufwendungen für ihre berufliche Aus- und Weiterbildung als Betriebsausgabe steuerlich absetzen. Ebenfalls abzugsfähig sind Aufwendungen für umfassende Umschulungsmaßnahmen, die auf eine tatsächliche Ausübung eines anderen Berufes abzielen. Nicht abzugsfähig sind Aufwendungen für Ausbildungen, die der privaten Lebensführung dienen (z.B. Persönlichkeitsentwicklung, Esoterik, Sport, etc.).

### (Außerbetrieblicher) Bildungsfreibetrag und Bildungsprämie:

**Unternehmer/-innen**, die in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter/-innen investieren, können im Rahmen ihrer Jahressteuererklärung zusätzlich zu den tatsächlichen Aufwendungen für die Mitarbeiteraus- und -weiterbildung einen Bildungsfreibetrag in der Höhe von maximal 20 % der angelaufenen Kosten geltend machen, sofern die Bildungsmaßnahmen im betrieblichen Interesse sind. Der Bildungsfreibetrag hat die Wirkung einer fiktiven Betriebsausgabe. Die Förderung der Investitionen in die Weiterbildung der Mitarbeiter/-innen soll den Ausbildungsstand der Belegschaft verbessern. Die heimischen Betriebe sollen damit ihre Position im nationalen und internationalen Wettbewerb stärken können. Alternativ zum Bildungsfreibetrag können Unternehmer/-innen für die außerbetriebliche Mitarbeiteraus- und -weiterbildung eine Bildungsprämie in der Höhe von 6 % der angefallenen Kosten in Anspruch nehmen. Die Bildungsprämie wird dem Abgabekonto gutgeschrieben.

Weitere steuerliche Informationen unter: [www.wifiwien.at/foerderungen](http://www.wifiwien.at/foerderungen) und [www.wko.at/steuern](http://www.wko.at/steuern) und [www.bmf.gv.at/steuern](http://www.bmf.gv.at/steuern)

Haftungsausschluss: Diese Informationen stellen lediglich eine Kurzinformation dar. Für weitere Fragen wenden Sie sich bitte an Ihr zuständiges Finanzamt.

Stand der Information: Jänner 2010

# Trainer/-in bzw. Trainerteam

Das Trainerteam besteht aus Personen, die im Berufsleben stehen und abends das trainieren, was sie tagsüber praktizieren.

## **Mag.(FH) Alexander Buchinger, Kursleiter**

Mag.(FH) Alexander Buchinger ist Fundraising Consultant bei der fundraising competence group und berät verschiedensten Nonprofit-Organisationen (NPOs) in Österreich, Ungarn und der Tschechischen Republik in den Bereichen Fundraising, NPO-Marketing und Organisationskommunikation. Davor war er mehr 10 Jahre in leitenden Tätigkeiten in verschiedenen NPOs aktiv. Er ist im Vorstand des Österreichischen Fundraisingverbandes (FVA). Mag.(FH) Alexander Buchinger ist Vortragender bei diversen nationalen u. internationalen (CEE, Holland) Fundraising Kongressen, Lektor und Trainer an verschiedenen Bildungsinstituten zum Thema Fundraising, Sponsoring, Sozial-Marketing u. NPO-Kommunikation.

## **Mag. Eva Bauer**

Mag. Eva Bauer studierte Rechtswissenschaften an der Uni Wien. Nach dem Gerichtsjahr begann sie 1998 bei der Wiener PR-Agentur „Pro & Co“ als PR-Assistentin. Danach wechselte sie als Consultant zu „Ogilvy interactive“, bei der sie Kunden wie Milka und Kellys betreute. Seit Ende 2001 ist sie im Haus der Barmherzigkeit für die Kommunikation der gemeinnützigen Betreuungseinrichtung zuständig (Schwerpunkt PR, Fundraising, Veranstaltungen). Zusatzausbildungen in PR, Fundraising, Qualitätsmanagement und Controlling. Sonstiges: Direktmarketingpreis in Gold (1999), Fundraising-Award (2003), Effie-Werbepreis in Silber (2003) bzw. in Gold (2007). Seit Anfang 2008 im Vorstand des Fundraisingverbandes Austria (FVA).

## **Mag. Robert Buchhaus**

Hat 20 Jahren Erfahrung im Fundraising. Seit 1995 international tätiger Fundraising Berater, sowie seit 2002 Director von The Dialog Group (Fördererwerbung, Telefonfundraising und Mitgliederverwaltung für über 50 bekannte NPOs in Deutschland, Österreich, UK, Irland, USA, Australien). Er ist anerkannter und beliebter Vortragender auf FR Kongressen weltweit und stv. Vorsitzender des Fundraising Verband Austria.

## **Mag. Georg Duit**

Georg Duit ist seit 1999 als Fundraising Consultant bei SAZ-Österreich tätig. Seine Verantwortungsbereiche liegen in der New Business Konzentration und im Großspender-Fundraising. Duit ist seit 1993 im Fundraising tätig, unter anderem war er fünf Jahre als PR- und Marketing-Leiter beim WWF-Österreich aktiv. Er studierte Sportwissenschaften und –management und sammelte Erfahrungen in einer Sportmarketing Agentur in Liechtenstein.

## **Dkfm. Mag. Helmut Heinzl**

Ist Managing Partner von The Fundraising Institute und Leiter des Fundraising der Kinderklinik der Medizinischen Universität Wien. Zuvor war er Director von World Vision Austria und Managing Director der Donau-Universität Krems. Helmut Heinzl ist Experte für große Fundraising Kampagnen und für den Aufbau von Fundraising Strukturen. Er referiert bei internationalen Fundraising Kongressen, an der renommierten „Fund Raising School“ der Indiana University und an der Werbe - Akademie Wien.

**Mag. DDr. Elmar Kickinger**

Ist Inhaber der Trendagentur „Marketconsult“ und als Marketingberater, Coach und Lehrgangsentwickler im In- und Ausland tätig. Schwerpunkte seiner Tätigkeit neben der strategischen Planung sind Public Relations, Sponsoring und Eventmarketing. Er gilt als Experte für Fragen des Best Age-Marketings. Sein Wissen gibt er als Dozent an der Werbeakademie weiter, er ist Lektor an diversen Fachhochschulen und Vortragender der European Managementakademie und des Direct Marketing Verbandes Österreich.

**Mag. Martin Kofler**

Internet Fundraising Consultant von SAZ Marketing, studierte Publizistik und Kommunikationswissenschaft in Wien. Nach Tätigkeiten als freier Journalist, übernahm er fünf Jahre lang die Leitung Öffentlichkeitsarbeit, Werbung und Fundraising beim Salzburger Hilfswerk.

**Sabine Pöhacker**

Studierte Tanz und Dolmetsch in München und Paris. 1985 begann sie im Auftrag von CARE International mit dem Aufbau von CARE Österreich, wo sie bis 1991 als Co-Direktorin tätig war. 1996 gründete sie die Einzel-firma com-munica-tions, Agentur für Text, PR & Events. Sie ist Vortragende für Kommunikation und PR an den Fach-hoch-schulen Wr. Neustadt und Rorschach, Schweiz, und seit 1996 Generalsekretärin des FMA.

**Klaus Schantz**

Erforscht seit über einem Jahrzehnt die Wirkung von Mailings. Der Direktmarketing Guru ist stellvertretender Studienleiter der Deutschen Direktmarketing Akademie und engagiert sich besonders für den Nachwuchs. Klaus Schantz ist bekannt für seine Untersuchungen mit der Augenkamera, jährlich besuchen ca. 4000 Personen seine beliebten Seminare zum Thema Dialog-Kommunikation.

**Jasna Sonne**

Ist seit 2001 selbstständige Fundraising-Beraterin für österreichische und internationale Non-Profit-Organisationen und Dienstleister im Non-Profit-Sektor. Die engagierte Umweltaktivistin kann auf 15 Jahre Fundraising-Praxis zurückblicken, unter anderem bei Greenpeace International. Als Regional Fundraising & Marketing Manager für die gesamte europäische Region und Teile des Mittleren Ostens war sie für die Spendenmittelbeschaffung zuständig.

**Mag. Christiana Weidel**

Ist Gründerin und Vorsitzende der Informations- und Vernetzungsplattform The World of NGOs. Lehrtätigkeit an den Universitäten Innsbruck (Erziehungswissenschaften) und Salzburg (Non-Profit-Management). Sie ist Mitglied im offiziellen Beratungskomitee der Europäischen Kommission CC-CMAF 1998-2001 zu Fragen der Sozialwirtschaft und im Vorstand mehrerer internationaler Organisationen für Non-Profit-Netzwerke.

# Ansprechpartner im WIFI Wien

## Die Ansprechpartner und Verantwortlichen des Hauses

Kurator: KommR Erwin Pellet  
Institutsleiter: Mag. Fritz Gregshammer  
Leiterin der  
Aus- und Weiterbildung: Mag. Andrea Martinschitz

### Zuständiger Mitarbeiter

Mag. Julian Ziegler  
Tel: 01/476 77-5516  
E-Mail: [ziegler@wifwien.at](mailto:ziegler@wifwien.at)  
Fax: 01/476 77 9 - 5516

## Kundenservice – Auskunft, Beratung, Anmeldung

Adresse: WIFI Wien, Währinger Gürtel 97, 1180 Wien  
Telefon: 01/476 77-5555  
Fax: 01/476 77-5588  
Öffnungszeiten: Mo-Do 8.00-18.30 Uhr  
Fr 8.00-17.00 Uhr  
In der Zeit der Wiener Schulferien gelten eingeschränkte Öffnungszeiten.  
Kontaktformular: [www.wifwien.at/kontakt](http://www.wifwien.at/kontakt)

WIFI Wien im Internet: [www.wifwien.at](http://www.wifwien.at)

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Wien in der letztgültigen Fassung, nachzulesen im aktuellen Kursbuch, im Internet oder einzusehen im WIFI Wien.

### Impressum

Medieninhaber, Herausgeber: Wirtschaftskammer Wien  
Abteilung Wirtschaftsförderungsinstitut, am wko campus wien , 1180 Wien, Währinger Gürtel 97  
Tel: 01/476 77-5555, Fax: 01/476 77-5588  
Verlags- und Herstellungsort: Wien  
Druck- und Satzfehler vorbehalten.



# Allgemeine Geschäftsbedingungen des WIFI Wien

## Teilnahmebedingungen

Ist der Besuch einer Veranstaltung an bestimmte Zulassungsbedingungen gebunden, werden diese im Kursbuch gesondert angeführt und sind vom Teilnehmer/von der Teilnehmerin zu erfüllen.

## Anmeldung

Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Das WIFI Wien nimmt Anmeldungen sowie Umbuchungen und Stornierungen zu seinen Veranstaltungen nur schriftlich (auch per Fax und E-Mail) oder persönlich entgegen. Jede Anmeldung ist verbindlich.

## Teilnehmerbeitrag

Der Veranstaltungsbeitrag ist vor Veranstaltungsbeginn zu entrichten. Skonti können nicht in Abzug gebracht werden. Teilzahlungen können vor Veranstaltungsbeginn vereinbart werden. Bei einem späteren Einstieg in eine Veranstaltung ist eine Ermäßigung des Teilnehmerbeitrages nicht vorgesehen, dasselbe gilt bei einem vorzeitigen Ausstieg.

Teilnehmerbeiträge und Prüfungsgebühren enthalten keine Umsatzsteuer, weil die Wirtschaftskammer als Körperschaft öffentlichen Rechts nicht unter den Begriff „Unternehmer“ im Sinne des Umsatzsteuergesetzes 1994 fällt.

## Lehreinheit (LE)

Die Dauer der Veranstaltungen ist in Lehreinheiten (LE) angegeben. Prinzipiell gliedert sich eine Lehreinheit in 50 Minuten Unterricht und 10 Minuten Pause (Ausnahme Werkmeisterschule und akademische Lehrgänge: 1 Lehreinheit = 45 Minuten Unterricht).

## Stornierungen

Stornierungen können nur schriftlich entgegengenommen werden. Sollte ein Teilnehmer/eine Teilnehmerin am Veranstaltungsbesuch verhindert sein, kann eine Stornierung bis 14 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn (lt. Eingangsstempel) kostenfrei erfolgen. Bei Abmeldungen, die später als 14 Kalendertage vor Veranstaltungsbeginn einlangen, muss eine Stornogebühr von 50 % verrechnet werden. Bei Stornierungen am ersten Tag der Veranstaltung bzw. danach wird der komplette Veranstaltungsbeitrag fällig, dies gilt auch dann, wenn Teilzahlungen vereinbart wurden. Die Stornogebühr entfällt, wenn vom Teilnehmer/von der Teilnehmerin ein der Zielgruppe entsprechender Ersatzteilnehmer nominiert wird, der die Veranstaltung besucht und den Teilnehmerbeitrag leistet. Der/Die ursprüngliche Teilnehmer/-in bleibt jedoch für die Kurskosten haftbar. Bei unvorhergesehener Erkrankung des Teilnehmers/der Teilnehmerin ist eine ärztliche Bestätigung nachzureichen.

## Rücktrittsrecht

Erfolgt die Buchung einer Veranstaltung im Fernabsatz, insbesondere also telefonisch, per Fax, E-Mail oder Internet (eShop), steht dem Teilnehmer/der Teilnehmerin als Konsument/-in im Sinne des KSchG ein gesetzliches Rücktrittsrecht im Sinne des Fernabsatzgesetzes binnen 7 Werktagen (Samstag zählt nicht als Werktag) gerechnet ab Vertragsabschluss zu. Dies gilt nicht für Veranstaltungen, die bereits innerhalb dieser 7 Werktage ab dem Vertragsabschluss beginnen. Die Rücktrittsfrist gilt als gewahrt, wenn die Rücktrittserklärung innerhalb der Frist abgesendet wird.

## Änderungen im Veranstaltungsprogramm/Veranstaltungsabsage

Aufgrund der langfristigen Planung sind organisatorisch bedingte Programmänderungen möglich. Ebenso hängt das Zustandekommen einer Veranstaltung von einer Mindestteilnehmerzahl ab. Das WIFI Wien muss sich daher Änderungen von Kurstagen, Beginnzeiten, Terminen, Veranstaltungsorten, Trainern/-innen sowie eventuelle Veranstaltungsabsagen vorbehalten. Die Teilnehmer/-innen werden davon rechtzeitig und in geeigneter Weise verständigt. Bei einem Ausfall einer Veranstaltung durch Krankheit des Trainers/der Trainerin oder sonstige unvorhergesehene Ereignisse besteht kein Anspruch auf Durchführung der Veranstaltung. Ersatz für entstandene Aufwendungen und sonstige Ansprüche gegenüber dem WIFI Wien sind daraus nicht abzuleiten. Dasselbe gilt für kurzfristig notwendige Terminverschiebungen bzw. Stundenplanumstellungen bei Lehrgängen. Muss eine Veranstaltung abgesagt werden, erfolgt eine abzugsfreie Rückerstattung von bereits eingezahlten Veranstaltungsbeiträgen. Die Rückzahlung erfolgt durch Überweisung auf ein vom Teilnehmer/von der Teilnehmerin schriftlich bekannt gegebenes Konto oder durch Ausstellung eines Bildungsschecks. Für nicht zurückgegebene Skripten und Arbeitsunterlagen wird die Rückzahlung entsprechend vermindert. Das WIFI Wien kann keine Gewähr bei Druck- bzw. Schreibfehlern in seinen Publikationen und Internetseiten übernehmen.

## Rücktritt vom Ausbildungsvertrag

Das WIFI Wien behält sich vor, bei Vorliegen wesentlicher Gründe, die zur Unzumutbarkeit der weiteren Teilnahme gegenüber anderen Teilnehmern/-innen, Vortragenden oder Mitarbeitern/-innen des WIFI Wien führen, Teilnehmer/-innen vom Veranstaltungsbesuch auszuschließen und vom Vertrag zurückzutreten. Der bereits eingezahlte Kursbeitrag wird aliquot zurückgezahlt. Bei Zahlungsverzug besteht die Möglichkeit, vom Vertrag zurückzutreten.

## Tierverbot

Generelles Tierverbot, ausgenommen für jene Veranstaltungen, bei denen Tiere für die Vermittlung des Lehrinhaltes benötigt werden.

## Teilnahmebestätigung

Teilnahmebestätigungen über den Besuch der Veranstaltung werden kostenlos ausgestellt, wenn der Teilnehmer/die Teilnehmerin, falls nicht anders vorgeschrieben, mindestens 75 % der betreffenden Veranstaltung besucht hat.

## Prüfungen

Zu Prüfungen werden im Allgemeinen nur Personen zugelassen, die mindestens 75 % des vorangegangenen Lehrganges oder Kurses besucht haben. Über die Zulassung entscheidet das WIFI Wien. Schriftlich abgelegte Prüfungsarbeiten werden nicht ausgehändigt.

## Skripten, Arbeitsunterlagen

Für viele Veranstaltungen stehen den Teilnehmern/-innen Skripten oder Lernunterlagen zur Verfügung, die, sofern nicht anders bekannt gegeben, grundsätzlich im Teilnehmerbeitrag inkludiert sind und zu Veranstaltungsbeginn ausgegeben werden. Ein gesonderter Kauf von Lernmaterial im WIFI Wien ist nicht möglich. Die vom WIFI Wien zur Verfügung gestellten Unterlagen und die Software dürfen nicht vervielfältigt, verbreitet, feilgehalten, der Öffentlichkeit zugänglich gemacht oder in Verkehr gebracht werden.

## Duplikate von Zeugnissen und Ausweisen

Zeugnisse und Ausweise können auch für zurückliegende Jahre als Duplikat ausgestellt werden. Die Duplikatsgebühr hierfür beträgt EUR 16. Teilnahmebestätigungen sind kostenlos. Für eine englische Übersetzung von Zeugnissen/Diplomen wird eine Bearbeitungsgebühr in der Höhe von EUR 16 eingehoben.

## Ermäßigung für Lehrlinge und Präsenzdienler

Lehrlinge erhalten bei Vorlage des Lehrvertrages, Präsenzdienler, sofern der Veranstaltungsbesuch in die Zeit des ordentlichen Präsenzdienstes fällt und nicht die Heeresverwaltung den Beitrag bezahlt, eine grundsätzliche Ermäßigung von 50 % des Teilnehmerbeitrages. Von dieser Ermäßigung ausgenommen sind Prüfungen, Beratungsleistungen der Bildungsberatung, Vorbereitungslehrgänge für Meisterprüfungen, Befähigungsprüfungen und Berufstreifprüfung/Berufsmatura, die Werkmeisterschule, Managementausbildungen, die Ausbildung zum Hubschrauberpiloten sowie Veranstaltungen, bei denen dies gesondert vermerkt ist.

## Haftungsausschluss

Für persönliche Gegenstände der Teilnehmer/-innen inkl. der bereitgestellten Lernunterlagen wird seitens des WIFI Wien keine Haftung übernommen. Aus der Anwendung der beim WIFI Wien erworbenen Kenntnisse können keinerlei Haftungsansprüche gegenüber dem WIFI Wien geltend gemacht werden.

## Datenschutz

Alle persönlichen Angaben der Teilnehmer/-innen werden vertraulich behandelt. Die Daten werden nicht an Dritte weitergegeben. Mit der Übermittlung der Daten willigen die Teilnehmer/-innen bzw. Interessenten/-innen ein, dass personenbezogene Daten (Vor- und Nachname, Titel, Geburtsdatum, SVNR, Geburtsort, Firmenname, Firmenadresse, Telefonnummern, E-Mail-Adressen, Zusendeadresse oder Privatadresse), die elektronisch, telefonisch, mündlich, per Fax oder schriftlich übermittelt werden, gespeichert und für die Übermittlung von Informationen verwendet werden dürfen. Dies schließt auch den Versand des E-Mail-Newsletters an die bekannt gegebene(n) E-Mail-Adresse(n) mit ein. Bei Vorbereitungslehrgängen zur Befähigungsprüfung bzw. Meisterprüfung willigen die Teilnehmer/-innen ein, dass personenbezogene Daten (Vor- und Nachname, Titel, SVNR, Geburtsdatum, Geburtsort, Adresse, Telefonnummern, E-Mail-Adressen) zwecks nachfolgender Prüfung an die Meisterprüfungsstelle der Wirtschaftskammer übermittelt werden dürfen. Sollten sich die persönlichen Daten der Teilnehmer/-innen geändert haben oder diese keine weiteren Zusendungen von uns erhalten wollen, bitten wir um Bekanntgabe (schriftlich an [www.wifiwien.at/kontakt](http://www.wifiwien.at/kontakt), per Fax an 01/476 77-5588 oder telefonisch unter 01/476 77-5555).

## Google Analytics (Hinweis für Besucher der Website)

Die Website des WIFI Wien nutzt Google Analytics, einen Internet-Analysedienst der Google Inc. („Google“).

## Hinweis im Sinne der Gleichbehandlung

Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit sind die verwendeten Begriffe, Bezeichnungen und Funktionstitel meist in einer geschlechtsspezifischen Formulierung angeführt. Selbstverständlich stehen alle Veranstaltungen – wenn nicht anders angegeben – gleichermaßen beiden Geschlechtern offen.

## Gerichtsstand: sachlich und örtlich zuständiges Gericht in Wien

# Notizen