

26. ÖSTERREICHISCHER FUNDRAISING KONGRESS

7.-8. Oktober 2019, Masterclasses 9. Oktober 2019

- 
- **Peer-to-Peer Fundraising**
Mehr Menschen erreichen
 - **The Power of Story**
Geschichten erfolgreich einsetzen
 - **Generationen- und Wertewandel**
Chancen & Potentiale erkennen

People give to People

FUNDRAISING
VERBAND AUSTRIA



“ Fundraising is not about programs, it's about relationships. Daher dreht sich beim **26. Österreichischen Fundraising Kongress** alles um die Beziehungen zu Ihren

SpenderInnen. Unter dem Motto „People give to People“ zeigen wir auf, wie Sie eine intensive Bindung aufbauen, diese aufrecht halten und welche Faktoren die Glaubwürdigkeit beeinflussen können. Darüber hinaus erfahren Sie, warum Geschichten uns verbinden, wie Sie das „liefern“ können, was Sie versprechen, und wie auch Ihre Organisation mit Peer-to-Peer-Fundraising durchstarten kann.

people give
to people

Thematisch spannen wir den Bogen von Storytelling, Peer-to-Peer-Fundraising, Behavioral Design und SpenderInnenkommunikation über den gesellschaftlichen Wandel & Generationenwechsel, Online-Fundraising, Großspen-

den- und Legatefundraising bis hin zu Face-to-Face Fundraising, Stiftungsfundraising, DSGVO und Digitalisierung. Sie sehen, es findet sich für Jede/n etwas!

Insgesamt haben wir mehr als 40 internationale und nationale ReferentInnen – aus UK, der Schweiz, Deutschland, Dänemark, den Niederlanden und natürlich aus Österreich – für Sie eingeladen. Freuen Sie sich auf kurze Yogapausen und das erfolgreiche Format „Die beste Idee, die ich selbst gerne gehabt hätte!“. Zukunftsweisende Fundraising-Ideen werden Ihnen auch im Innovation Lab vorgestellt.

Erstmals findet am Mittwoch – parallel zu den Masterclasses – die **1. Fachtagung für Corporate Fundraising** statt. Lassen Sie sich unter dem Motto „Kooperationen leicht gemacht!“ von neuen Ideen für Ihre Unternehmenskooperationen inspirieren und lernen Sie, wie Sie Synergien richtig nutzen, gewinnbringende Kooperationen auf die Beine stellen und Ihr Corporate Fundraising auf das nächste Level heben.

Der Kongress erfreut sich immer größerer Beliebtheit, auch bei unseren Partnern aus der Wirtschaft. Mein besonderer Dank gilt hier unseren Hauptsponsoren DIRECT MIND, DialogDirect, TeleDIALOG, fundoffice, Österreichische Post AG und ANT-Informatik, den Stipendiensponsoren und Ausstellern.

Seien Sie auch heuer beim Österreichischen Fundraising Kongress mit dabei, lassen Sie sich von neuen Ideen inspirieren, pflegen Sie bestehende Kontakte, knüpfen Sie neue, und richten wir unsere Aufmerksamkeit wieder auf das was zählt: die Menschen.

Herzlichst, Ihr Günther Lutschinger
Geschäftsführer Fundraising Verband Austria

P.S.: Mein Tipp für Sie: Nutzen Sie die Möglichkeit eines Stipendiums! Mehr auf Seite 14.

Programmübersicht

Montag, 7. Oktober 2019

08:30 – 9:30 Registrierung & Frühstückskaffee

09:00 – 09:30 **NEWBIE-SESSION**

09:30 – 09:45 **WILLKOMMENSWORTE**

09:45 – 10:15 **AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN
DER ZIVILGESELLSCHAFT**

10:15 – 10:45 **MEHR MENSCHEN ERREICHEN
DURCH PEER-TO-PEER FUNDRAISING**

10:45 – 11:15 Pause

11:15 – 12:45 **WORKSHOPS – SESSION 1**

12:45 – 14:15 Mittagspause mit Buffet

14:15 – 14:45 **THE POWER OF STORY**

14:45 – 15:15 **HERAUSFORDERUNGEN
GENERATIONENWECHSEL**

15:15 – 15:25 **KLEINE YOGA PAUSE**

15:25 – 15:45 Pause

15:45 – 17:15 **WORKSHOPS – SESSION 2**

17:15 – 18:00 Wiesn-Empfang

18:00 – 19:30 **VERLEIHUNG
FUNDRAISING AWARDS 2019**

ab 19:30 Abendessen & Ausklang

Dienstag, 8. Oktober 2019

08:30 – 09:30 Registrierung & Frühstückskaffee

09:30 – 10:15 **MEMORY FAILURE – WHY DO DONORS
NOT REMEMBER WHAT WE TELL THEM?**

10:15 – 10:45 **WEGE DER VERÄNDERUNG:
GESELLSCHAFTLICHER WANDEL
IM FUNDRAISING**

10:45 – 11:15 Pause

11:15 – 12:45 **WORKSHOPS – SESSION 3**

12:45 – 14:15 Mittagspause mit Buffet

14:15 – 14:30 **KLEINE YOGA PAUSE**

14:30 – 15:00 **DELIVERING YOUR PROMISE**

15:00 – 15:30 **BEHAVIORAL DESIGN UND SPENDEN**

15:30 – 16:00 Pause

16:00 – 17:00 **DIE BESTE IDEE, DIE ICH SELBST
GERNE GEHABT HÄTTE**

ab 17:00 Farewell

Mittwoch, 9. Oktober 2019

08:30 – 09:30 Registrierung & Frühstückskaffee

09:30 – 12:30 **MASTERCLASSES – SESSION 1**

12:30 – 14:00 Mittagspause mit Buffet

14:00 – 17:00 **MASTERCLASSES – SESSION 2**

17:00 Ende

Fachtagung für Corporate Fundraising

Mittwoch, 9. Oktober 2019

08:30 – 09:30 Registrierung & Frühstückskaffee

09:30 – 09:45 Eröffnung

09:45 – 10:15 **JENSEITS VON SPENDEN
UND SPONSORING
GESELLSCHAFTLICHE
VERANTWORTUNG WAHRNEHMEN**

10:15 – 10:45

10:45 – 11:15 Pause

11:15 – 12:30 **WORKSHOPS – SESSION 1**

12:30 – 14:00 Mittagspause mit Buffet

14:00 – 15:15 **WORKSHOPS – SESSION 2**

15:15 – 15:45 Pause

15:45 – 16:15 **ETHICAL SCREENING
VON UNTERNEHMEN**

16:15 – 17:00 Podiumsdiskussion: **DRUM PRÜFE,
WER SICH (EWIG) BINDET, ...**

ab 17:00 Ausklang

Das
detaillierte
Programm
finden Sie als
Extra-Heft
anbei.

Online-Anmeldung:
www.fundraisingkongress.at/anmeldung

Kongressort:
Schloss Miller Aichholz – Europahaus Wien
Linzer Straße 429, 1140 Wien



MONTAG, 7. OKTOBER

Plenum ► 09:30 – 10:45 Uhr

Newbie-Session ► 09:00-09:30

Sie sind zum ersten Mal am Kongress und kennen den Ablauf nicht genau? Dann sind Sie in der Newbie-Session genau richtig. Lassen Sie sich von Herbert Witschnig und Gerhard Pock erklären, wie der Hase läuft und erfahren Sie wertvolle Tipps & Tricks zu den drei Tagen.



Willkommensworte ► 09:30 – 09:45

Monica Culen (A)
Fundraising Verband Austria

Keynote ► 09:45 – 10:15



AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN DER ZIVILGESELLSCHAFT

Bernd Wachter (A)
Caritas Österreich

Der Zivilgesellschaft in Europa weht ein immer stärker werdender Wind entgegen. Gezielt werden Glaubwürdigkeit und Reputation untergraben, das Eintreten für benachteiligte Gruppen abgewertet und Flüchtlingsretter kriminalisiert. Sind die Gutmenschen auf einmal out? Bernd Wachter zeigt auf, dass wir diesem „Gegenwind“ nur gemeinsam begegnen können, in dem wir das „Wir vor das Ich“ stellen.

Keynote ► 10:15 – 10:45



MEHR MENSCHEN ERREICHEN DURCH PEER-TO-PEER-FUNDRAISING

Marco Kuntze (D/UK)
Relishing Digital

Wenn SpenderInnen in ihren sozialen Bezugsgruppen zum Spenden aufrufen und dadurch selbst fundraise – das ist erfolgreiches Peer-to-Peer-Fundraising! Lauschen Sie Marco Kuntze und lassen Sie sich von den besten Kampagnen weltweit inspirieren. Best Practice-Beispiele, Wow-Effekt und Tatendrang inklusive.

Workshops – Session 1 ► 11:15– 12:45 Uhr



STRASSEN- ZEITUNGEN: EIN WELTWEITES ERFOLGSMODELL SOZIALER INNOVATION

Maria Laura Bono (A)
Integrated Consulting Group GmbH

Straßenzeitungen sind lange schon als innovatives Social Business zwischen Kommunikationsinstrument und Arbeitsprojekt global etabliert. Weltweit erreichen rund 100 Straßenzeitungen in 35 Ländern einige Millionen Menschen. Was ist das Erfolgsrezept? Und: Was lässt sich daraus lernen?



DO'S & DON'TS IN DER NEU- SPENDERINNEN- WERBUNG

Georg Duit (A)
fundoffice

Gelingt es NPOs heute noch, die Anzahl der PrivatspenderInnen zu erhöhen? Die aktuelle „NeuspenderInnen-Studie“ liefert konkrete Zahlen. In kurzen Präsentationen erfahren Sie die Herangehensweise von der Caritas Wien, Ärzte ohne Grenzen und vom Sterntalerhof. Agentur-Erfahrungen sowie Praxisbeispiele geben weitere Einblicke.



FUNDRAISING MIT GERINGEN RESSOURCEN

Marc-André Pradervand (CH)
Stiftung Synapsis – Alzheimer Forschung Schweiz

Kleine Organisation, wenig Ressourcen, kaum Geld. Kommt Ihnen bekannt vor? Lernen Sie in diesem Workshop wichtige Voraussetzungen, empfohlene Vorgehensweisen und kostengünstige Werkzeuge kennen, um effektiv Spenden für die eigene Organisation zu sammeln.



SIMPLY THE BEST – DIE WICHTIGSTEN TIPPS DER BESTEN ONLINE- FUNDRAISER- INNEN

Nicolas Reis (D)
Altruja GmbH

Eine zukunftsfähige Organisation zu sein, bedeutet am Puls der Zeit zu sein. Es erwartet Sie ein Einblick in die wichtigsten Erkenntnisse aus der größten Online-Fundraising-Studie Europas 2019 und viele anschauliche und unterhaltsame Beispiele für jedes Budget – ganz nach dem Motto: simply the best.



RAUS AUS DER ANALYSE-STARRE

Christine Newald & Elisabeth Reindl (A)
Eis und Quell – eine Marke der Inrego eGen

Oft diskutieren wir neue Ideen zu Tode, anstatt sie einfach auszuprobieren. Analyse-Starre führt zu Handlungsunfähigkeit & Ideenlosigkeit. Erlernen Sie in diesem Workshop spielerische Zugänge zur Entwicklung neuer Prototypen, wie Sie den Chaosmoment aushalten, und wie Sie zu neuen Fundraising-Ideen kommen.



GROSS- SPENDERINNEN- FUNDRAISING: RESEARCH, DIE OFT VERNACH- LÄSSIGTE KOMPONENTE

Dieter HERNEGGER (A)
selbstständiger Fundraising-Berater

In dieser Einführung geht es um die Frage, wie NPOs potenzielle GroßspenderInnen für ihre Arbeit identifizieren und priorisieren können, sowie welche Rolle Research in der Strategie, bei der Entwicklung maßgeschneiderter Projekte und beim Beziehungsaufbau spielt.



DSGVO: VERHALTENS- REGELN FÜR DIREKT- UND DIALOG MARKETING

Anton Jenzer (A)
VSG Direkt GmbH + digiDruck GmbH

Sie brauchen Orientierung in der DSGVO? Anton Jenzer stellt behördlich genehmigte Verhaltensregeln für Direkt- und Dialog Marketing vor und schafft Klarheit über Rollenverteilung und Verantwortlichkeiten, über Gestaltung und Durchführung von personalisierten Werbeaussendungen und vieles mehr.



DONOR CENTRICITY: DIE SPENDERINNEN AUF DIE GEMEIN- SAME REISE MITNEHMEN, INVOLVIEREN UND LANGFRISTIG BINDEN

Veronika Graf (A)
VIER PFOTEN – Stiftung für Tierschutz

Neue und alte SpenderInnenzielgruppen unterliegen einem raschen Wandel. SpenderInnen stellen neue Ansprüche, Einwegkommunikation wird zum Dialog. Erfahren Sie in diesem Workshop neue Wege, um das ganze Potential Ihrer Unterstützer zu entfalten, diese zu involvieren und langfristig zu binden.



MONTAG, 7. OKTOBER

Plenum ► 14:15 – 15:25 Uhr

Keynote ► 14:15 – 14:45

Auf Einladung von **daladialog**.net



THE POWER OF STORY

Brian Fitzgerald (NL)
Dancing Fox

Why do stories unite us? Why do stories create bonds between people that make them care about one another's well-being, make them act in each other's interest, make them give to one another? Join Brian Fitzgerald's keynote and learn how stories shape behaviour - both at an individual and a social level.

Keynote ► 14:45 – 15:15



HERAUSFORDERUNG GENERATIONENWECHSEL – NEUE SPENDERGENERATIONEN ERFORDERN EINEN NEUEN FUNDRAISING-MIX!

Michael Urselmann (D)
Urselmann Fundraising Consulting GmbH

Der Spendenmarkt ist im Umbruch. Neue Spendergenerationen zeichnen sich durch ein verändertes Spendenverhalten und andere Wertvorstellungen aus. Was heißt das für FundraiserInnen? Welche Veränderungen braucht es in NPOs, um weiterhin mitzuhalten? Wie sieht der Fundraising-Mix der Zukunft aus?

Special ► 15:15 – 15:25



KLEINE YOGA PAUSE

Astrid Picello (A)
Wild Hearts Yoga Club

Nehmen Sie sich ganz bewusst 10 Minuten für sich – nicht für Ihr Fundraising, nicht für Ihre Organisation, sondern nur für sich! Tanken Sie bei einer kurzen Yogapause neue Kraft, um mit viel Energie in die spannende Workshop-Session starten zu können.

Workshops – Session 2 > 15:45 – 17:15 Uhr

INNOVATION LAB – VON DER IDEE ZUR INNOVATION

Erfahren Sie in drei Sessions zu je 30 Minuten, welche innovativen Projekte den gemeinnützigen Sektor im letzten Jahr erobert haben. So wird unter anderem das Wiener Hilfswerk aufzeigen, wie mit Token-4Hope der Spendenprozess 100% transparent und nachvollziehbar gemacht werden konnte. Lassen Sie sich inspirieren!



BENCHMARKING IM FUNDRAISING

Wer vergleicht, ist immer auf dem neuesten Stand! Erfahren Sie von unseren drei Referenten, wie Sie verschiedene Benchmarking-Tools für Ihren Fundraising-Erfolg nutzen können.

Jacob Mølleose (DK)
Agency Scandinavia
BENCHMARKING OF DIGITAL CHANNELS

Michael Urselmann (D)
Urselmann Fundraising Consulting GmbH
BEST PRACTICE – LEARNING DURCH FUNDRAISING BENCHMARKING

Christoph Müller-Gattol (A)
Direct Mind
SPENDENINDEX UND MEHR



STORY MAPPING

Auf Einladung von
datadialog.net

Brian Fitzgerald (NL)
Dancing Fox

Story mapping can help turn organisational change into something fun! With a case study from Greenpeace International, you'll learn how to get a wider perspective on how story can shape strategy and organisational culture and learn proven story mapping techniques to use for your fundraising.



IHR VORSTAND – FUNDRAISING TURBO ODER BREMSKLOTZ

Alex Buchinger (A)
abc – fundraising

Machen Sie aus Vorständen Fundraising Superstars. Erfahren Sie in diesem interaktiven Workshop wie zufriedene FundraiserInnen mit Ihren Vorständen sind, wie Vorstände in Organisationen zusammengesetzt sind und was dies für Ihr Fundraising bedeutet. Tauschen Sie sich mit KollegInnen aus und entwickeln Sie Aktivitäten, mit denen Sie Ihre Vorstände dabei unterstützen können, Fundraising Superstars zu werden.



120.000 AN SPENDEN DURCH PEER-TO-PEER – DAS GEHT!

Marco Kuntze (D/UK) *Relishing Digital & Herbert Witschnig (A)* *Herz bewegt – Verein zur Förderung der Herzgesundheit*

Aktivieren Sie Ihre UnterstützerInnen und lassen Sie diese als Champions für Ihre Organisation auftreten. Wie? Mit Peer-to-Peer-Fundraising. Am Beispiel von „Herz bewegt“ wird aufgezeigt, wie ein kleines aber leidenschaftliches Team und viele Ehrenamtliche über € 120.000,- an Spenden gesammelt haben.



STIFTUNGS- FUNDRAISING: A GLOBAL DEAL

Lisa Ringhofer (A)
TripleMinds Consultancy

Sie suchen nach einer Finanzierung für Ihr Entwicklungsprojekt und wollen bei Stiftungen anknüpfen? In diesem Workshop erhalten Sie Basiswissen über den Stiftungsmarkt, Stiftungsrecherche und Tipps für erfolgreiche Stiftungsanträge. Kompakt, praxisnah, und erfolgversprechend.



DURCH ONLINE- VIDEOS ZU NEU- SPENDERINNEN

Gerhard Pock (A)
Pock-Bouman-Zidek GmbH

Online-Videos als Fundraising-Tool? Großes Potential, aber wie schöpft man dieses aus? Lernen Sie in diesem Workshop, wie Sie mit überschaubaren Kosten DauerspenderInnen gewinnen können: Von der Kreation über die Umwandlung bis hin zur Nachbetreuung – und zum Fundraising-Erfolg.



WER FRAGT, GEWINNT: DAS SPENDER- INTERVIEW ALS FUNDRAISING- CHANCE

Tom Neukirchen (D)
Fundgiver Social Marketing GmbH

Am meisten lernt man über SpenderInnen, wenn man mit ihnen spricht: persönlich, vor Ort, bei den SpenderInnen zu Hause. Erfahren Sie in diesem Workshop von Tom Neukirchen wie Sie Termine geschickt anbahnen, sich gut vorbereiten, kultiviert wirken und einen professionellen Interview-Leitfaden erstellen.



DIENSTAG, 8. OKTOBER

Plenum ► 9:30 – 10:45 Uhr

Keynote ► 09:30 – 10:15



MEMORY FAILURE – WHY DO DONORS NOT REMEMBER WHAT WE TELL THEM?

Richard Radcliffe (UK)
Radcliffe Consulting

Richard Radcliffe visited many countries and found out that donors don't remember what we tell them – so he did a global research to find out how to keep donors engaged. Join this keynote to find out what channel, design and medium of communication works best to make readers remember what you have said.

Keynote ► 10:15 – 10:45



WEGE DER VERÄNDERUNG: GESELLSCHAFTLICHER WERTEWANDEL IM FUNDRAISING

Danielle Böhle (D)
GOLDWIND – gemeinsam wirken

Traditionelle Werte feiern auch unter jungen Erwachsenen ein Comeback. Und doch gelingt es wenigen Organisationen, diese in ein Spendenengagement umzusetzen. Werfen Sie mit Danielle Böhle einen Blick auf den Wertewandel der letzten Jahrzehnte und erfahren Sie, was das für Ihr Fundraising bedeutet.

#GIVINGTUESDAY

Am 3. Dezember ist #GivingTuesday – der weltweite Tag des Gebens und Spendens. In mehr als 100 Ländern wird an diesem Tag, der gleich nach dem konsumreichen Black Friday & Cyber Monday stattfindet, zum Geben und Spenden aufgerufen. Erstmals möchten wir auch österreichische Organisationen motivieren mit dabei zu sein. Nutzen Sie die weltweite mediale Präsenz und sprechen Sie eine neue Zielgruppe an: junge, online-affine Menschen, die etwas bewegen möchten. Seien Sie dabei! Informationen gibt's unter www.giving-tuesday.at

PS: Der #GivingTuesday eignet sich auch ideal für den Start Ihrer Weihnachtskampagne!

Workshops – Session 3 ▶ 11:15 – 12:45 Uhr



INDIVIDUAL MIDDLE DONOR DEVELOPMENT PROGRAMME (IMDDP) – EINE ERFOLGS- GESCHICHTE

Sandra Güntner (D)
Greenpeace Deutschland

Wie lassen sich DurchschnittspenderInnen dazu motivieren, ihr finanzielles Engagement signifikant und nachhaltig zu erhöhen? Erfahren Sie von Sandra Güntner, wie Greenpeace das IMDDP-Modell entwickelte und erfolgreich konsolidierte - vom individuellen Dialog über systematische Upgrade-Angebote hin zu integrierten Donor Journeys.



INNOVATIVES FACE-TO-FACE FUNDRAISING IM DIGITALEN ZEITALTER

Max Jakob (A)
formunauts

Wie können Sie die unzähligen Möglichkeiten der Digitalisierung im Face-to-Face Fundraising nutzen? Max Jakob zeigt Ihnen, wie Sie sich mithilfe der neuesten digitalen Tools auf die Kampagnen von morgen vorbereiten: für glückliche FundraiserInnen, zufriedene SpenderInnen und erfolgreiche Organisationen!



IT'S TIME TO TAKE LEGACY GIVING SERIOUSLY ... BEFORE IT IS TOO LATE

Richard Radcliffe (UK)
Radcliffe Consulting

As society grows older, potential donors do too: this workshop will show why we need to look carefully at the way older people think and how this affects philanthropic dreams. Richard Radcliffe will give you an insight into how "older brains" work, communicate and make decisions about supporting NPOs.



ENTWICKLUNG UND UMSETZUNG EINER DIGITAL- STRATEGIE

Helga Schneider (D)
berufliche Umorientierung

Der digitale Wandel macht auch vor dem Spendenmarkt nicht halt. Die Zukunft ist Vielfalt, Vernetzung und Flexibilität – auch im Fundraising. Erfahren Sie von Helga Schneider wie Sie eine passende Digitalstrategie entwickeln, umsetzen und als Bestandteil der Organisationsstrategie implementieren.



CASE FOR SUPPORT – ERFOLG DURCH INSPIRATION

Patrick Hafner (A)
*Resource Development –
Leadership – Lightness*

Der Case for Support beschreibt das „Warum“ einer Organisation oder eines Vorhabens, spannt die Brücke zwischen Vision und Umsetzung und wird damit zum Herzstück der Kommunikation. Sie möchten gewinnend Ihr Vorhaben präsentieren? Kurz, aber auch umfassend? Dann sind Sie in diesem Workshop richtig.



SHIT HAPPENS!

Tom Neukirchen (D)
Fundgiver Social Marketing GmbH
Marc-André Pradervand (CH)
Stiftung Synapsis – Alzheimer Forschung Schweiz

Fundraising ohne Pannen? Gibt's nicht! Pannen und Fehler gehören zum Lernprozess, auch wenn sie nicht angenehm sind. Dieser Workshop gibt einen Einblick in amüsante, ärgerliche oder auch kostspielige Fundraisingpannen, und was Sie für Ihr Fundraising daraus lernen können.



WERTE- ORIENTIERTE KOMMUNIKATION – DER WEG ZUR NÄCHSTEN SPENDER- GENERATION

Danielle Böhle (D)
GOLDWIND – gemeinsam wirken

People give to People! Wer sind die „People“ auf der Geberseite? Was motiviert sie zu einer Spende? Eine treibende Kraft sind psychologische Werte. Lernen Sie von Danielle Böhle welche unterschiedlichen Wertetypen existieren, und wie Sie diese individuell ansprechen und dadurch an die eigene Organisation binden.



DIE BABY- BOOMER: MELKKÜHE DER GESELLSCHAFT?

Irene Zanko (A) & Zein Wigger (A)
Direct Mind

Sie kommen und sie kommen nicht allein: die Babyboomer. Sie sind die größte, gewaltigste und geburtenstärkste Generation und werden als die Melkkühe der Gesellschaft betrachtet. Aber stimmt das? Wie sie wirklich sind, was sie wollen und wie sie die Welt sehen – all das und viel mehr erfahren Sie in diesem Workshop.



DIENSTAG, 8. OKTOBER

Plenum ► 14:15 – 17:00 Uhr

Special ► 14:15 – 14:30



KLEINE YOGA PAUSE

Astrid Picello (A)
Wild Hearts Yoga Club

Nehmen Sie sich auch am Dienstag ganz bewusst 15 Minuten für sich! Tanken Sie bei einer kurzen Yogapause neue Kraft, um mit viel Energie in den spannenden Fundraising-Nachmittag starten zu können.

Keynote ► 14:30 – 15:00



DELIVERING YOUR PROMISE

Jacob Møllemose (DK)
Agency Scandinavia

People give to People – but what are the promises that we are actually making when we engage to create positive change? This session explores and questions the status quo of fundraising with regard to how we think about the product, engagement and – yes – how we deliver what we promise.

Keynote ► 15:00 – 15:30



BEHAVIORAL DESIGN UND SPENDEN – EINSATZ UND GRENZEN SANFTER STUPSER

Jens Noll (A)
FehrAdvice & Partners

Warum tun Menschen das was sie tun? Spätestens seit dem Nobelpreis 2017 für Richard Thaler ist die Verhaltensökonomie in aller Munde. Erfahren Sie in dieser spannenden Keynote von Jens Noll, wie sich die Erkenntnisse der verhaltensökonomischen Forschung und das Behavioral Design für das Fundraising nutzen lassen.

Special ► 16:00 – 17:00

sponsored by  **formunauts**



DIE BESTE IDEE, DIE ICH SELBST GERNE GEHABT HÄTTE 10 Ideen, 50 Minuten, Begeisterung

Moderation: Jan Uekermann (D)
Uekermann Fundraising & Communication Consultancy

Verdammt, diese Idee hätte ich selbst gerne gehabt. In diesem spannenden Format präsentieren zehn SpeakerInnen in jeweils knackigen fünf Minuten die spannendsten Fundraising-Ideen der letzten Jahre. Sie erfahren hautnah, in welche Richtung sich das Fundraising bewegen wird. Am Schluss stimmt das Publikum ab, welche Idee die beste war.

MITTWOCH 9. OKTOBER

Masterclasses ➤ 09:30 – 12:30 Uhr und 14:00 – 17:00 Uhr

Vertiefen Sie Ihr Fundraising-Wissen in den ganztägigen Workshops.



DAS ABC DES FUNDRAISINGS – GRUNDLAGEN FÜR IHREN ERSTEN FUNDRAISING ERFOLG

Alex Buchinger (A)
abc – fundraising

Es sind fast immer die Basics, die über Erfolg und Misserfolg im Fundraising entscheiden! 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 die Inhalte. Methodisch erleben die TeilnehmerInnen einen interaktiven Workshop mit vielen Tipps, Tricks und Erfahrungen aus dem Fundraising-Alltag.



GESCHICHTEN ERZÄHLEN – FAKTEN BESELEN: STORYTELLING IM FUNDRAISING

Roman Kellner (A)
WORT & WEISE

Die meisten Menschen lieben Geschichten, das war nie anders. Geschichten schaffen Nähe und lassen Inhalte tiefer sickern, sie lösen Gefühle aus und bleiben eher in Erinnerung als Fakten. Was liegt also näher, als sie auch dort einzusetzen, wo Menschen von einer wichtigen und guten Sache überzeugt werden sollen?

Wir widmen uns in dieser Masterclass den Chancen, aber auch den Grenzen von Storytelling im Fundraising. Was ist Storytelling? Wozu dient es? Wie und über welche Kanäle kann ich es einsetzen? Was macht eine gute Geschichte aus? Was brauche ich dafür? Welche Geschichte passt zu meinen Anliegen? Und vor allem: Wie finde ich sie?

Fachtagung für Corporate Fundraising

09:45 – 10:15
10:15 – 10:45

JENSEITS VON SPENDEN UND SPONSORING
GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG WAHRNEHMEN

11:15 – 12:30

WORKSHOPS – SESSION 1

14:00 – 15:15

WORKSHOPS – SESSION 2

15:45 – 16:15
16:15 – 17:00

ETHICAL SCREENING VON UNTERNEHMEN
Podiumsdiskussion: **DRUM PRÜFE, WER SICH (EWIG) BINDET, ...**

ab 17:00

Ausklang

Das
detaillierte
Programm
finden Sie als
Extra-Heft
anbei.

FUNDRAISING AWARDS 2019

Die Auszeichnung für exzellente Spendenkommunikation

Alljährlich vergibt der Fundraising Verband Austria die Fundraising Awards. Ziel der in sieben Kategorien vergebenen Awards ist es, die Professionalität und Effizienz im Fundraising zu steigern und hervorragende Fundraising-Erfolge des vergangenen Jahres vor den Vorhang zu holen und zu prämiieren.



SEXTANT Fundraising Award: Aktion des Jahres

Gesucht ist die erfolgreichste Fundraising Aktion des Jahres. Kriterien dafür sind der finanzielle Erfolg, Return on Investment (ROI), Strategie und Idee, Integration verschiedener Tools sowie Eingehen auf die Zielgruppe.



Was zählt, sind die Menschen.

ERSTE BANK Fundraising Award: Partnerschaft des Jahres

Gesucht sind besonders gelungene Kooperationen von NPOs mit Unternehmen. Entscheidend sind hier der finanzielle Erfolg, Innovation, Langfristigkeit und Vielfaltigkeit der Maßnahmen.



YUUTEL 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.



POST Fundraising Award: Direct Mailing des Jahres

Mit dieser Kategorie möchte der Fundraising Verband gemeinsam mit der Österreichischen Post AG das nach wie vor wichtigste Fundraising-Instrument vor den Vorhang holen. Ausschlaggebend sind finanzieller Erfolg, Kreativität und Innovation.



VSG DIREKT Fundraising Award: Innovation des Jahres

Gesucht sind innovative Ideen im Fundraising (neue oder bestehende Instrumente), die nach dem 1. September 2018 eingesetzt wurden und wiederholbar sind. Der finanzielle Erfolg ist dabei nicht entscheidend.



Fundraising Spot des Jahres

Gesucht ist der erfolgreichste, außergewöhnlichste und kreativste Fundraising TV-Spot des Jahres. Ein Spendenaufruf ist hier zwingender Bestandteil, und der Spot muss ab September 2018 veröffentlicht worden sein. Die Gewinner dieser Kategorie belohnt der ORF mit einer Spotschaltung!



FundraiserIn des Jahres

Der Vorstand des Fundraising Verbandes zeichnet eine Persönlichkeit aus dem öffentlichen Leben für seine Verdienste um das Spendenwesen aus und ernennt sie/ihn zum/zur FundraiserIn des Jahres. Lassen Sie sich überraschen, wer es dieses Jahr wird!

➤ JETZT EINREICHEN!

Ihre Fundraising-Aktion war besonders erfolgreich oder ist besonders innovativ? Dann reichen Sie sie doch für die Fundraising-Awards ein! Füllen Sie das Einreichformular (Download unter www.fundraisingkongress.at/awards) aus und übermitteln Sie es bis 2. September 2019 an award@fundraising.at.

➤ WER ENTSCHEIDET?

Zunächst prüft der FVA-Vorstand alle Einreichungen und wählt aus diesen die drei besten Einreichungen pro Kategorie. In einem zweiten Wahlgang entscheidet eine Fachjury über die besten jeder Kategorie. Diese Jury besteht aus dem FVA-Vorstand sowie nationalen und internationalen Fundraising- und MarketingexpertInnen.

STIPENDIEN

Gemeinsam mit *campgn*, *DataDialog.NET*, *DialogDirect*, *KOBER*, *TeleDIALOG* und *wort-stark* vergibt der Fundraising Verband dieses Jahr wieder Stipendien. Unser Ziel ist es, MitarbeiterInnen von kleineren gemeinnützigen Organisationen die Möglichkeit zu geben, kostenlos am Kongress und den Masterclasses teilzunehmen und damit das Fundraising in ihren Organisationen zu stärken.

Mehr als 20 FundraiserInnen haben die Chance auf ein Stipendium im Wert von € 820 und somit die Möglichkeit, an drei Tagen Workshops, Masterclasses* und Vorträge zu besuchen. Nutzen Sie diese Chance!

* Das Stipendium ist auch mit der Fachtagung für Corporate Fundraising kombinierbar.

sponsored by



Jetzt bewerben!

Alle Details finden Sie unter

www.fundraisingkongress.at/anmeldung/#stipendium.

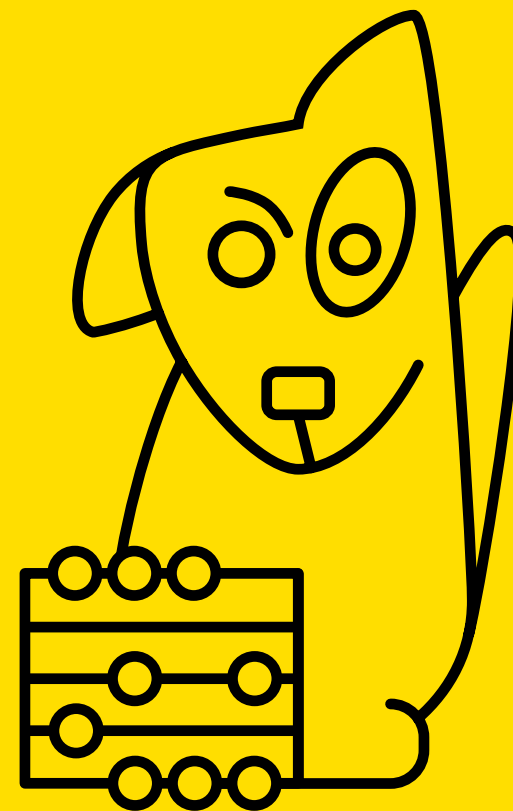
Bewerben Sie sich gleich, die Stipendien werden laufend vergeben!

RECHNET EINFACH ALLES

OPTIGEM WIN-FINANZ

**DIE INTELLIGENTE KOMPLETTLÖSUNG FÜR
IHRE ADRESSEN, SPENDEN, BUCHHALTUNG
UND PROJEKTE**

Mit Schnittstelle zur
elektronischen Spenden-
meldung



OPTIGEM

SOFTWARELÖSUNGEN FÜR GEMEINDEN
UND GEMEINNÜTZIGE WERKE



A OPTIGEM@SCHABERGER.AT/0699.11 11 16 93

D INFO@OPTIGEM.COM/0231.182 93-0 **CH** OPTIGEM@MITELAN.CH/033.221 05 13

WWW.OPTIGEM.COM

Teilnahmegebühren & Anmeldung

Fundraising Verband Austria Mitglieder*

- 1 Tag Kongress oder Fachtagung für Corporate Fundraising € 290,-
- 2 Tage Kongress *oder*
- 1 Tag Kongress & Fachtagung für Corporate Fundraising € 500,-
- 3 Tage Kongress *oder*
- 2 Tage Kongress & Fachtagung für Corporate Fundraising € 600,-

Nicht-Mitglieder

- 1 Tag Kongress oder Fachtagung für Corporate Fundraising € 410,-
- 2 Tage Kongress *oder*
- 1 Tag Kongress & Fachtagung für Corporate Fundraising € 670,-
- 3 Tage Kongress *oder*
- 2 Tage Kongress & Fachtagung für Corporate Fundraising € 820,-

* Der Mitglieder-Rabatt gilt auch für Mitglieder des Deutschen und Schweizer Fundraising Verbands sowie für alle anderen Mitglieder eines Dachverbandes der European Fundraising Association (EFA).

Kombi-Ticket
für die 1. Fachtagung für
Corporate Fundraising
sichern und sparen!

Die Kongressgebühr bzw. Gebühr für die Fachtagung für Corporate Fundraising beinhaltet den jeweiligen kompletten Veranstaltungstag inklusive Mittagessen, Getränke und ggf. Abendveranstaltung. Die Tickets sind nicht teilbar und gelten jeweils nur für den Tag der Anmeldung sowie für die angemeldete Person.

AGBs und Stornobedingungen siehe
www.fundraisingkongress.at

Online-Anmeldung:
www.fundraisingkongress.at/anmeldung

Kongressort

Schloss Miller Aichholz – Europahaus Wien
Linzer Straße 429
1140 Wien

Nähere Informationen und einen Anfahrtsplan zum Kongressort finden Sie auf www.fundraisingkongress.at/location

Unterkünfte

Auf der Website finden Sie eine Liste von Hotels in der näheren Umgebung. Wir ersuchen Sie, die Reservierung selbst vorzunehmen.



Kongress-Specials

Kongress Frühstück & DIRECT MIND Service-Lounge

Frühstück für Genießer: Auch dieses Jahr sorgt DIRECT MIND wieder für ein gutes und gesundes Frühstück. Damit Sie die Energie-Reserven für den spannenden Tag aufladen können. In der DIRECT MIND Service-Lounge erwarten Sie besondere Gaumenfreuden: feiner Espresso, Cappuccino, Cafe Latte, bei Bedarf sogar mit laktosefreier oder veganer Milch und exquisite Teesorten, sowie Kuchen, bekannt köstliche Aufstrichbrote und Snacks – auch vegan. Für das Wohl der FundraiserInnen ist bei DIRECT MIND wie immer gesorgt. Und wer etwas Fachliches wissen will, ist hier natürlich auch bestens aufgehoben.

sponsored by **DIRECT mind**

Kongress-Taschen

Auch heuer warten wieder auf alle KongressteilnehmerInnen die mittlerweile traditionellen Kongresstaschen. Lassen Sie sich überraschen, welches Design wir dieses Jahr ausgewählt haben!

sponsored by **TeleDIALOG**
Telefon-Fundraising

Wiesn-Empfang

Ein perfekter Kongresstag endet am besten in einer gemütlichen und lockeren Atmosphäre. Lassen Sie uns den ersten Kongresstag gemeinsam beim DialogDirect Wiesn-Empfang ausklingen. Wir freuen uns, mit Ihnen gemeinsam anzustoßen und zu netzwerken – o'zapft is!

sponsored by



Ruhe-Oase

Der Kongress ist voller interessanter Informationen. Um aber konkrete Ideen weiterentwickeln zu können und um neue Kräfte zu sammeln, braucht es auch Ruhe und Entspannung. Genau dafür haben wir für Sie die proNPO Ruhe-Oase geschaffen.

sponsored by **proNPO**

#GivingTuesday

Am 3. Dezember ist #GivingTuesday – der weltweite Tag des Gebens. Als offizieller Partner holen wir für Sie die größte Spendenbewegung der Welt heuer zum ersten Mal offiziell nach Österreich. Mit den mehr als 300 FundraiserInnen, die am Kongress vor Ort sind, planen wir eine große Aktion – **lassen Sie sich überraschen und werden Sie Teil von etwas Großem**. Wie Sie und Ihre Organisation Teil des #GivingTuesday werden, erfahren Sie unter **www.giving-tuesday.at**

#GIVINGTUESDAY

Cupcakes & mehr

Haben Sie schon einmal die besten Cupcakes der Stadt probiert? Nein!!? Dann nutzen Sie diese einmalige Gelegenheit und besuchen Sie den Stand von Innovairre Communications. Es erwarten Sie nicht nur Geschmacksexplosionen, sondern auch Beratung, Information und Austausch zum Thema Direct Mail sowie jede Menge Muster. Vorbeischaun zählt sich aus!

sponsored by **innovairre™**
innovate for good

Mehr einfach, einfach mehr.

Fundraising und Campaigning – einfach und smart.

Das Warten auf einfach mehr hat bald ein Ende.

hello.campgn.com



Wofür würden Sie sich entscheiden?



Ihre Spender ebenfalls.

Und deshalb versenden wir Premium Mailings mit Incentives und Karten.... geprägt,
gestanzt, lackiert, mit Folie und Glitter.

Sie sind auf der Suche nach neuen Spendern?

Wir haben die Lösung!

Innovairre - der Direct Mail Spezialist.



Idee &
Konzeption



Kreation



Werbeartikel



Direct
Mail



Druckproduktion



Personalisierung



Logistik &
Distribution



ROI
Erfolgssteigerung

Gesund wachsen, auf Dauer bestehen, neue Wege gehen.

Wo liegt die Grenze zwischen Fundraising-Strategie und Organisations-Strategie?

Ganz einfach: Es gibt keine. Nur wenn beide Seiten konsequent zusammen gedacht werden, können NPOs langfristig erfolgreich sein.

Deshalb beraten wir Sie integrativ zu den Themen

- Fundraising/Marketing
- Administration
- Finanzen
- Organisations-Strategien
- Organisations-Aufbau

Wir bieten Ihnen

- Strategie-Entwicklung
- Programm-Evaluierung
- Projekt-Aufbau
- Management-Supervision
- Personal-Coaching
- Personal-Beschaffung
- Personal-Onboarding
- Interim-Management
- und teilen unser Wissen mit Ihnen.

Genau das macht den Unterschied und zeichnet Pock | Bouman | Zidek aus.

Pock, Bouman und Zidek sind drei NPO-Manager und Berater, die seit vielen Jahren in und mit Non-Profit-Organisationen arbeiten. Sie wissen aus eigener Erfahrung, wie NPOs „ticken“ und welchen besonderen Herausforderungen sich NPO-Führungskräfte stellen müssen. Sie haben Organisationen aus der Krise heraus saniert, neue Fundraising-Programme aufgebaut und Teams in den unterschiedlichsten Konstellationen erfolgreich geleitet.



www.pockboumanzidek.eu

Kontakt

Fundraising Verband Austria
Herbeckstraße 27/2/3
1180 Wien

T +43/1/2765298
E fva@fundraising.at

Online-Anmeldung
www.fundraisingkongress.at/anmeldung

Hauptsponsoren



Co-Sponsoren und Aussteller



Medienpartner



Impressum

26. Österreichischer Fundraising Kongress, eine Kooperation von Fundraising Verband Austria (ZVR: 994812845) und Fundraising Verband Service GmbH (FN: 383533w), Redaktion: Astrid Picello, Iris Boboc, Layout: Klemens Fischer
Kommunikationsdesign, Fotos: Cover©Rawpixel.com, Maria Laura Bono©ICG, Michael Urselmann©Susanne Duda, Brian Fitzgerald©aeioux, sofern nicht anders angegeben, wurden die ReferentInnen-Fotos von diesen zur Verfügung gestellt.

www.fundraising.at