

29. ÖSTERREICHISCHER FUNDRAISING KONGRESS

10.–11. Oktober 2022, Masterclasses 12. Oktober 2022

Österreichische Post AG/Sponsoring-Post
132039744 5



People 4 Good

Hauptsponsoren



WE SEARCH FOR GREATNESS.

bdo.at

Nur die besten Köpfe können Ihrer Organisation trotz sich rasch ändernder Umfeldbedingungen Innovation, Transformation und Sicherheit garantieren. Unsere Expert:innen zeichnen sich durch langjährige Erfahrungen, erstklassige Kompetenz und breites Fachwissen aus – ganz besonders in den Bereichen nachhaltige Unternehmensführung, Gemeinnützigkeit und Steuern sowie Business Services & Outsourcing. Wir arbeiten hands-on im Team interdisziplinär zusammen und begegnen komplexen Aufgabenstellungen mit maßgeschneiderten Lösungen für Ihre Organisation. Unser Ziel ist Ihr nachhaltiger Erfolg – österreichweit und in 167 Ländern weltweit.

BDO



„Erfolgreiches Fundraising funktioniert nur, wenn man die richtigen Leute an Bord hat und alle an einem Strang ziehen. Immer mehr wird uns jedoch bewusst: Gute Mitarbeiter*innen sind keine Selbstverständlichkeit. Und auch das Führen von Teams muss gelernt sein. Angesichts der aktuellen Herausforderungen widmen wir daher den 29. Österreichischen Fundraising Kongress unter dem Titel **„People 4 Good“** den Menschen, die hinter den Kulissen dafür sorgen, dass Organisationen ihrer Mission nachkommen können.

Denn Fundraising ist ein Beruf, ja eine Berufung, auf die man richtig stolz sein kann! **„Proud to be a Fundraiser“** lautet deswegen auch der Slogan, der den diesjährigen Kongress begleitet.

Und das tun wir auch – gemeinsam mit über 40 hochkarätigen Speakern aus der ganzen Welt. Mit **Prof. Adrian Sargeant** und **Bernard Ross** werden diesmal zwei der weltweit einflussreichsten Fundraisingexpert*innen nach Wien kommen. Sie inspirieren mit neuen Ansätzen zur Spenden-Psychologie, zum Großspenden- und Legacy-Fundraising sowie zur Donor Centricity 3.0.

Maßnahmen, die das Online-, Direkt-Mailing- oder F2F-Fundraising befeuern, und einer der größten Herausforderung, dem wachsenden Personalmangel, geben wir auch gebührend Platz. Welche Modelle bringen uns die Talente der Zukunft ins Fundraising? Neben Employer Branding und HR zählt Leadership zu einem der herausragenden Aspekte, die den gesamten Dritten Sektor bewegen.

Und wir blicken über den Teller- rand: Bei „Power of Purpose“ inspirieren Sie drei begeisterte Gründer*innen mit ihrer Vision, ihrer Motivation und ihren Erfolgsrezepten. Amüsant geht es her im Vortrag „Scheiße oder Gold: Die dümmsten Fundraising-Kampagnen der Welt und was Sie daraus lernen können“ – eine Menge jedenfalls!

Besonders bedanken möchte ich mich bei unseren Hauptsponsoren: ANT-Informatik, DialogDirect, DIRECT MIND, ERSTE Bank, fundoffice, Fundraisingbox, Österreichische Post, TeleDIALOG, den Stipendien- und Award-sponsor*innen, Aussteller*innen und Medienpartner*innen.

Das außerordentliche Programm sollten Sie sich nicht entgehen lassen: Buchen Sie bitte bald – unsere Early-Bird-Tickets waren heuer besonders rasch weg. Nutzen Sie als kleine NPO unser Stipendienprogramm, wollen Sie vier oder mehr Mitarbeiter schicken, dann fragen Sie nach unserem Spezialpreis.

Ich freue mich schon, Sie am 29. Österreichischen Fundraising Kongress begrüßen zu dürfen.

Herzlichst, Ihr Günther Lutschinger

Geschäftsführer Fundraising Verband Austria

PS: Kleine Organisationen haben die Chance, über ein Kongress-Stipendium gratis teilzunehmen. Wie, erfahren Sie auf Seite 16.

People 4 Good

Programmübersicht

Montag, 10. Oktober 2022

08:45 – 09:00 Registrierung & Frühstückscaffee
09:00 – 09:30 Newbie-Session
09:30 – 09:45 **BEGRÜSSUNG**

09:45 – 10:15 **PHILANTHROPIC CULTURE: WHAT IS IT – AND WHY DOES IT MATTER?**
10:15 – 10:45 **INNOVATION – WIE KRISEN ZU CHANCEN WERDEN!**

10:45 – 11:15 Pause
11:15 – 12:45 **WORKSHOPS – SESSION 1**
12:45 – 14:15 Mittagspause mit Buffet
14:15 – 15:45 **WORKSHOPS – SESSION 2**
15:45 – 16:15 Pause

16:15 – 17:00 **THE POWER OF PURPOSE – VISION, MOTIVATION, ERFOLG**

17:00 – 18:00 DialogDirect Wies'n-Empfang
18:00 – 19:30 **VERLEIHUNG FUNDRAISING AWARDS 2022**
ab 19:30 Dinner

Dienstag, 11. Oktober 2022

09:00 – 09:30 Registrierung & Frühstückscaffee
09:30 – 10:15 **WAKE-UP SESSION MIT BODYPERCUSSION**

10:15 – 11:00 **MAKING THE ASK**

11:00 – 11:30 Pause

11:30 – 12:30 **PODIUMSDISKUSSION: PEOPLE 4 GOOD**

12:30 – 14:00 Mittagspause mit Buffet
14:00 – 15:30 **WORKSHOPS – SESSION 3**
15:30 – 16:00 Pause

16:00 – 16:45 **SCHEISSE ODER GOLD? DIE DÜMMSTEN FUNDRAISING-KAMPAGNEN DER WELT UND WAS SIE DARAUSS LERNEN KÖNNEN**

16:45 – 17:00 Ergebnisse der Umfrage & Gewinnspiel
17:00 Uhr Farewell

Mittwoch, 12. Oktober 2022

09:00 – 09:30 Registrierung & Frühstückscaffee
09:30 – 12:30 **MASTERCLASSES – SESSION 1**

12:30 – 14:00 Mittagspause mit Buffet

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

17:00 Ende

Anmeldung:



Kongressort:

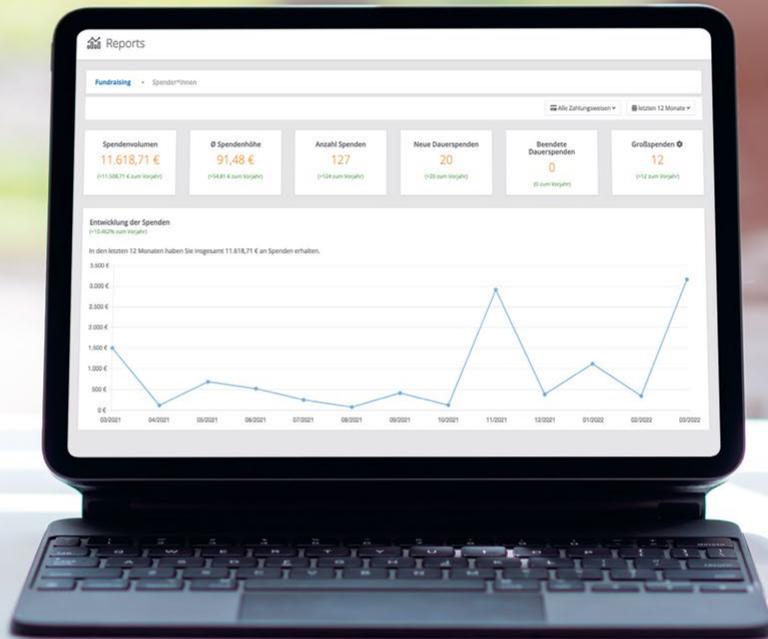
Europahaus Wien –
Schloss Miller Aichholz
Linzer Straße 429,
1140 Wien

Same procedure as every year

Wir bitten um Verständnis, dass wir uns nach der aktuellen Covid-19-Lage und den rechtlichen Bestimmungen richten müssen. Deshalb können wir nur kurzfristig die zum Veranstaltungstermin geltenden Sicherheitsmaßnahmen verlautbaren. Wir halten Sie jedoch über unseren Newsletter und unsere Kongress-Website www.fundraisingkongress.at auf dem Laufenden. Wir wünschen ein frohes Nicht-Anstecken!



Die Digital Fundraising Plattform entwickelt für Non-Profits



 **Spendenvolumen erhöhen**
Mehr Spenden, neue Zielgruppen und mehr Impact durch digitale Touchpoints

 **Daten besser verstehen**
Zahlreiche out-of-the-box Reports mit allen relevanten KPI Ihrer Non-Profit

 **Zahlungen abwickeln**
Spender*innen dort spenden lassen, wo sie sind und wie sie es gewohnt sind

 **Software verbinden**
Ihre gewohnte Software einfach mit der FundraisingBox verbinden

 **Spender*innen verwalten**
Spenden und Spender*innen-Daten an einem Ort auswerten und nutzen



MONTAG, 10. OKTOBER 2022

Plenum ▶ 09:30 – 10:45 Uhr

Newbie-Session ▶ 09:00-09:30

Sie sind das erste Mal am Kongress und wissen nicht ganz genau, wie das abläuft? Dann sind Sie in der Newbie-Session genau richtig. Lassen Sie sich von unseren beiden Kongress-Routiniers Herbert Witschnig und Gerhard Pock erklären, wie der Hase läuft und erfahren Sie wertvolle Tipps & Tricks zu den drei Tagen.



Begrüßung ▶ 09:30 – 09:45

Andrea Johanides
Präsidentin Fundraising Verband Austria (A)

Keynote ▶ 09:45 – 10:15



PHILANTHROPIC CULTURE: WHAT IS IT – AND WHY DOES IT MATTER?

auf Einladung der 

Prof. Adrian Sargeant
Institute for Sustainable Philanthropy (UK)

This session will explore the key ingredients of a philanthropic culture and explain its relationship with fundraising performance. We'll look at donor centricity, philanthropic values, celebration of philanthropy, board engagement/involvement, respect for fundraising as a profession and innovation orientation. You'll learn what other organizations have done to build a philanthropic culture and ultimately, why it matters.

Keynote ▶ 10:15 – 10:45



INNOVATION – WIE KRISEN ZU CHANCEN WERDEN!

Nora Deinhammer
SOS-Kinderdorf (A)

Die großen globalen Herausforderungen unserer Zeit rücken den gesellschaftlichen Nutzen von NPOs zunehmend in den Fokus und erfordern oft, ausgetretene Pfade zu verlassen und neue Wege zu beschreiten. Wie können wir diese Chancen nutzen? Und welchen Beitrag kann Innovation dazu leisten?

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

1A

**SUCCESSFUL
LEGACY
FUNDRAISING:
LESSONS FROM
RESEARCH AND
PROFESSIONAL
PRACTICE**

Prof. Adrian Sargeant
Institute for Sustainable
Philanthropy (UK) auf Einladung der

Legacies present one of the last great fundraising opportunities. In many countries at least 80% of people will give to charity in their lifetime, yet fewer than 10% will typically include a gift in their will. In this session we'll explore what we know about who gives legacies, why they give them and the factors that can influence that response.

1B

**LEADERSHIP &
HOMEOFFICE:
SO GELINGT
FÜHRUNG AUF
DISTANZ**

Univ.-Prof. Ruth Simsa & Michael Patak
WU Wien (A), Patak Beratung KG (A)

Unser Workshop richtet sich an Führungskräfte und alle Personen, die im Homeoffice arbeiten. Er dient der Selbstreflexion und gibt Empfehlungen für (Selbst-)Führung. Der Vortrag bietet einen Überblick über Chancen und Risiken von Homeoffice und zeigt wertvolle Tipps für die Selbstführung sowie Empfehlungen für Führungskräfte.

1C

**SIND
GAMER*INNEN
DIE BESSEREN
MARKEN-
BOTSCHAF-
TER*INNEN?**

Martin Vierkötter
Gallafitz (D)

Seit einigen Jahren üben Gamer*innen Faszination auf NGOs aus. Kein Wunder, stehen doch riesige Spendeneinnahmen durch Streaming-Events wie „Loot für die Welt“ oder „Friendly Fire“ im Raum. Jede Organisation möchte gern daran partizipieren, aber wie geht das? Anhand verschiedener Beispiele werden Ihre Fragen beantwortet.

1D

**KUNST FÜR DIE
„GUTE SACHE“ –
CHARITY-KUNST-
AUKTIONEN**

Karin Ortner
KKF-Company (A)

Wer mit Kunst „dealt“, muss sich auf sensible Zielgruppen gefasst machen – jene, mit denen man zusammenarbeitet (vor allem Künstler*innen) und jene, die man erreichen will (Kunstkäufer*innen). Eine Charity-Kunstauktion ist ein Fundraising-Tool mit tragfähigem Image und aufwertendem Potenzial, wenn man es gut und richtig macht.

1E

**THE NEW
PLAYBOOK
MODEL**

Bernard Ross
=mc consulting (UK) auf Einladung von

The old Case for Support model makes room for the new Playbook model: Highly individualized, it uses powerful story-telling techniques: Who is the HERO of your story? What is the AIM (Audience/Impact/Message)? What are the keys to SUCCESS (Simple, Unexpected, Credible, Emotional, Storified, and Simple again)?

1F

**WAS
ORGANISATIONEN
UNBEDINGT VON
START-UPS
LERNEN SOLLTEN**

Gerhard Pock
Pock Bouman Zidek Advising Organisations (A)

Was können Start-Ups, das NPOs lernen sollen? Was macht Start-Ups so attraktiv für junge engagierte Menschen? Weshalb können sich gerade Fundraiser*innen besonders viel von Start-Ups abschauen? In diesem Workshop geht es darum, wie wir die Stärken von Start-Ups nutzen können, ohne uns Schwächen einzuhandeln und die eigene Organisation dadurch erfolgreicher machen.

1G

**SO LIEBE*R
FUNDRAISER*IN,
WER SOLL NUN
DEIN HERZBLATT
SEIN?**

Anke Harnisch
proNPO (A)

Verfolgen Sie die spannende Datingreise von NPOs und Spender*innen. Vom ersten Kennenlernen bis hin zur innigen Hochzeit. Diese Herzblatt-Show hat mehr zu bieten, als jeder Bankomat. Treffen Sie mit perfekter Datenanalyse Ihre Partner*innen fürs Leben! So, liebe*r Leser*in, jetzt müssen Sie sich entscheiden: Wollen Sie Ihr Herzblatt finden?

1H

**FLUCH UND SEGEN
AUTOMATISIERTER
SPENDEN-
KOMMUNIKATION**

Jirka Wirth & Felix Baehr
Daryl Upsall International (D)
Internat. Rescue Committee (D)

Was ist „State of the Art“ im Bereich Marketingautomation? Und wo steht der NGO-Sektor? Anhand eines Beispiels aus der Praxis werden die Chancen und Tücken von automatisierten Donor Journeys beleuchtet.

Workshops – Session 2 > 14:15 – 15:45 Uhr

2A



GREAT FUND-RAISING: WHAT IT TAKES TO DOUBLE, TRIPLE OR EVEN QUADRUPLE YOUR FUNDRAISING INCOME

Prof. Adrian Sargeant
Institute for Sustainable Philanthropy (UK)

auf Einladung der 

This session provides an introduction to the exciting new science of philanthropic psychology. It explores the concepts at the core of the approach, namely donor identity, wellbeing and love. The session will demonstrate how applying these ideas in fundraising can quite literally double giving AND boost supporter wellbeing.

2B



EMPLOYER BRANDING FÜR NPOS – WAS BEDEUTET DAS?

Gabriele Faber-Wiener
Center for Responsible Management (A)

Der „war for talents“ macht auch vor NPOs nicht halt. Vor allem die junge Generation hinterfragt und fordert ihre Arbeitgeber*innen mehr denn je. Reputation wird zur Überlebensfrage. Der Schlüssel dafür: Ethikbasiertes, glaubwürdiges Employer Branding. Worauf es dabei ankommt, skizziert dieser Vortrag.

2C



SOCIAL BANKING PRAXIS-WORKSHOP

Carmencita Nader & Eva Kimmes
Erste Bank (A)
Österreichisches Rotes Kreuz (A)

Welche Finanzierungs- und Zahlungslösungen gibt es für Sozial- & Spendenorganisationen? Was ist „Quasi-Equity“, und kommt es für meine Organisation in Frage? Anhand zahlreicher Praxisbeispiele präsentieren und diskutieren wir Finanzierungsinstrumente und innovative mobile Spendenlösungen.

2D



„FACE TO FACE“ DER DIREKTE DIALOG

Franz Wissmann
DialogDirect (A)

F2F Fundraising ist der direkteste Weg zum Spender. Doch wie wird eine Kampagne aufgebaut, wie im persönlichen Dialog überzeugt? Welche Maßnahmen in der Organisation notwendig sind, wie Standplatzauswahl, Equipment, Personal und sonstige Marketing-Aspekte umgesetzt werden, erfahren sie in diesem Workshop.

2E



GROSSE SPENDEN AB 100.000 € FÜR KLEINE ORGANISATIONEN – MIT DER RICHTIGEN STRATEGIE

Corinna Dietrich
NF Kinder (A)

Wie hat Großspenden-Fundraising in Österreich Erfolg? Welche Nischen und Vorteile können kleine und mittlere Organisationen nutzen? Damit eine Strategie aufgeht, braucht es Zeit, Liebe und Know-How. Gemeinsam ergründen wir den Zyklus im Großspenden-, Unternehmens- und Stiftungs-Fundraising.

2F

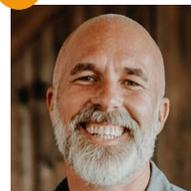


INSPIRIERT VON DATEN, OPTIMIERT FÜR FUNDRAISING

Nico Reis
RaiseNow (D)

Die Digitalisierung verändert, wie wir mit Spender*innen kommunizieren. Auch unsere Fundraising-Strategie können wir dadurch immer nachhaltiger und transparenter gestalten. Stichwort Data-Driven Fundraising: Welche praktischen Tipps gibt es? Wie können Sie Ihre Daten besser visualisieren und analysieren?

2G



ERFOLGSFAKTOR TECHNOLOGIE – ENTSCHEIDENDE SOFTWARE-LANDSCHAFT FÜR ERFOLGREICHES FUNDRAISING

Tobias Wunden
ANT-Informatik AG (CH)

Interaktionsdaten von Gönner*innen landen oft in unterschiedlichen Applikationen. Wichtige Erkenntnisse bleiben darum unerkannt und eine begeisternde Donor Experience Wunschenken. Wie schaffen Organisationen eine Softwarelandschaft, die das Fundraising optimal unterstützt? Wir erarbeiten und diskutieren Denkansätze.

2H



MUTIG IN DIE NEUEN ZEITEN!

Expert*innen aus verschiedenen Fachbereichen von DIRECT MIND (A)

Krieg, Teuerung, Energiekrise! Das Jahr bringt große Herausforderungen mit sich. Aber wie soll man im Fundraising darauf reagieren? Wie die kommenden Monate planen? Seien Sie dabei, wenn sich Fundraising-expert*innen diesen Fragestellungen aus verschiedensten Perspektiven nähern und diskutieren Sie mit!

MONTAG, 10. OKTOBER 2022

Plenum > 16:15 – 19:30 Uhr

Podiumsdiskussion > 16:15 – 17:00



THE POWER OF PURPOSE

Rosa Bergmann, Sandra Falkner & Joseph Kap-herr
Hobby Lobby (A)
Alpengummi (A)
Sindbad Social Business (A)

Herausragende Gründer*innen erfolgreicher Start-Ups inspirieren Sie mit ihrer Vision, ihrer Motivation und ihren Erfolgsrezepten. Von der Starthilfe ins Berufsleben, über kostenlose Weiterbildung in der Freizeit bis hin zu den ersten natürlichen Kaugummis der Alpen – unsere Gründungs-Rockstars zeigen, wie es läuft!

Wies'n Empfang > 17:00 – 18:00 auf Einladung von 

Gala > 18:00 – 19:30 Uhr

AWARD-GALA ALS KRÖNUNG DES ERSTEN KONGRESSTAGES

Nach einem spannenden Tag voller Vorträge und Workshops werden Sie mit einem besonderen Programmpunkt belohnt. Wir laden Sie herzlich ein zur feierlichen Verleihung der Fundraising Awards in 8 Kategorien. Bei einem Galadinner feiern wir im Anschluss die stolzen Gewinner*innen. Das sollten Sie auf keinen Fall verpassen! Auch Sie würden gerne eine der begehrten Award-Trophäen mit nach Hause nehmen? Alle Informationen zu den Kategorien und der Einreichung finden Sie auf der nächsten Seite.



Wofür würden Sie sich entscheiden?



Ihre Spender*innen 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 Spender*innen? Wir haben die Lösung!
Innovairre - der Direct Mail Spezialist.**

Kontakt: Peter Moors | ppmoors@innovairre.com | Telefon: + 49 (0) 21 57 87 55 840 | Mobil: +31 (0) 6 380 691 46



Idee &
Konzeption



Kreation



Werbeartikel



Direct
Mail



Druckproduktion



Personalisierung



Logistik &
Distribution



ROI
Erfolgssteigerung



FUNDRAISING AWARDS 2022 – 10. OKTOBER 2022

Die Auszeichnung für exzellente Spendenkommunikation

Mit den Fundraising Awards würdigt der Fundraising Verband Austria jährlich herausragende Fundraising-Projekte und die Menschen, die dahinterstehen. Ziel der Awards ist es, Beispiele für Professionalität & Effizienz im Fundraising sowie beispielhafte Fundraising-Erfolge des vergangenen Jahres vor den Vorhang zu holen und zu prämiieren.

Die Awards verstehen sich nicht nur als Wettbewerb, sondern auch als Plattform, um spannende Projekte anderer Organisationen kennenzulernen, von ihnen zu lernen und sich auszutauschen. Und natürlich, um bei der Award-Verleihung gemeinsam zu feiern!



ANT Fundraising Award: Aktion des Jahres

Gesucht ist die erfolgreichste Fundraising-Aktion des Jahres. Besonderes Augenmerk wird hierbei auf die Integration verschiedener Tools sowie die Ansprache der Zielgruppe gelegt.



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 Vielfältigkeit der Maßnahmen.



GRÜN Fundraising Award: Online-Kampagne des Jahres

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



BDO Fundraising Award: Neuspender*innen-Kampagne des Jahres

In dieser Kategorie kann jede Form von Neuspender*innen-Gewinnung eingereicht werden. Sofern die Kampagne nur aus einer Lead-Generierung besteht, muss diese zur Spender*innen-Gewinnung gedient haben.



► JETZT EINREICHEN!

Ihre Fundraising-Aktion war besonders erfolgreich oder ist besonders innovativ? Dann reichen Sie sie doch für die Fundraising Awards ein!
So geht's: Das Einreichformular auf www.fundraising.at/awards bis 2. September 2022 ausfüllen und schon nimmt Ihre Aktion teil. Die Teilnahme ist kostenlos.

► WER ENTSCHEIDET?

Der unabhängigen Jury der Fundraising Awards gehören Fundraising-Expert*innen aus verschiedenen Non-Profit-Organisationen sowie deren Berater*innen an. Sie bewerten die Einreichungen anhand eines standardisierten Bewertungsschemas und unter Einbringung ihrer umfangreichen Expertise.

Weitere Informationen zu den Awards, den Bewertungskriterien und der Jury finden Sie online unter www.fundraising.at/awards



POST Fundraising Award: Direct Mailing des Jahres

Mit dieser Kategorie holen wir das nach wie vor wichtigste Fundraising-Instrument vor den Vorhang. Ausschlaggebend sind finanzieller Erfolg, Kreativität und Innovation.



BluFoxyx Fundraising Award: Innovation des Jahres

Gesucht sind innovative Ideen im Fundraising (neue Instrumente oder bestehende), die nach dem 1.1.2021 eingesetzt wurden und wiederholbar sind. Der finanzielle Erfolg ist dabei nicht entscheidend.



Fundraising Spot des Jahres in Kooperation mit dem ORF

Gesucht ist der erfolgreichste Fundraising-TV-Spot des Jahres. Ein Spendenaufruf ist hier zwingender Bestandteil, und der Spot muss ab September 2021 veröffentlicht worden sein. Die Gewinner*innen dieser Kategorie haben die Chance auf eine Spotschaltung im ORF!



Direct Mind Fundraising Award: Fundraiser*in des Jahres

Der Vorstand des Fundraising Verbandes zeichnet eine Persönlichkeit aus dem öffentlichen Leben für ihre Verdienste um das Spendenwesen aus und ernennt sie zum*zur Fundraiser*in des Jahres. Lassen Sie sich überraschen, wer es dieses Jahr sein wird!

Weitere Informationen zu den Awards,
den Bewertungskriterien und der Jury
finden Sie hier:



DIENSTAG, 11. OKTOBER 2022

Plenum > 09:30 – 12:30 Uhr

Wake-up Session > 09:30 – 10:15



BODYPERCUSSION MIT TÚPAC MANTILLA

Percuaction GPN (COL)

Grammy® Nominee Percussionist/Drummer Tupac Mantilla is regarded as one of the most versatile and creative artists of his generation. His work as a performer, educator and speaker has been highly recognized worldwide. In 2019, Mr. Mantilla launched his latest training R.I.T.M.O., a learning methodology through rhythm and the use of the body as a musical and evolutionary tool. Stay tuned!

Keynote > 10:15 – 11:00



MAKING THE ASK

Bernard Ross
=mc consulting (UK)

auf Einladung von 

Fundraisers often need to make asks in person and in writing – to majors donors, corporations, and foundations. This plenary introduces 20 radical tools and a blend of subtle successful techniques with which you can win over people to your cause or point of view in one-to-one situations.

Podiumsdiskussion > 11:30 – 12:30



PEOPLE 4 GOOD

Annika Behrendt – Talents4Good (D)
Stephan Spatt – Greenpeace in Zentral- und Osteuropa (A)
Silvia Buchinger – Montana Aerospace (A)
Katharina Haeckel-Schinkinger – Caritas Österreich (A)
Ferdinand Lischka – NGOJobs (A)
Moderation: Gerhard Pock – FVA

Das Suchen und Halten der besten Köpfe wird zum Dauerthema. Wie kann ich die besten Mitarbeiter*innen finden? Was können und müssen NPOs bieten? Wie positionieren sich die Arbeitgeber*innen von morgen? Und welche Chancen bietet das für Fundraiser*innen?



Workshops – Session 3 > 14:00 – 15:30 Uhr

3A



DIGITAL-TRENDS UND IHRE BEDEUTUNG FÜR DAS FUNDRAISING

Nora Jäger & Jörg Reschke
Seenotretter (D)
Cappemini (D)

Das digitale Fundraising ist eine spannende Welt voller Innovationen. Die Entwicklung von Kampagnen wird maßgeblich bestimmt durch Hyper-Individualisierung im E-Mail-Marketing oder Algorithmen, Mobile first und das perfekte Spendentool. Was lohnt sich und was bewährt sich bereits in der Praxis?

3B



FUNDRAISING UND INSTITUTIONAL READINESS

Marc Daniel Kretzer
Stiftung Marburger Medien (D)

Ist Ihre Organisation fit für das Fundraising? Wo können Sie ihre Institutional-Readiness rasch verbessern? Was ist für eine gute Arbeitszufriedenheit wichtig und was kann jede*r einzelne dazu beitragen? Welche Besonderheiten zeigen sich für Österreich? Präsentiert werden die Ergebnisse einer Studie unter 1.111 Fundraiser*innen aus dem DACH-Raum.

3C



FUNDRAISING- BENCHMARK- STUDIE INDIGO: TRENDS UND CHANCEN IM FUNDRAISING

José Chai-Jurado & Clemens Donath
Adroit Data & Insight (ESP)
Ärzte ohne Grenzen International (A)

Die Benchmarkstudie INDIGO, mit mehr als 100 teilnehmenden NPOs aus aller Welt, erlaubt uns ein klares Bild der Fundraisingaktivitäten der letzten 6 Jahre aufzustellen. Sie erhalten Insights über und Antworten auf: Spenderakquise: Wo, wer, wann und wie? Spenden: Wer, wie viel und warum? Fundraising Trends: Wo gehts hin und wie machen wir mit?

3D



DIGITALE FUNDRAISING STRATEGIE BEI CARITAS ÖSTERREICH

Astrid Vancraeynest & Bernhard Hotwagner
getunik GmbH (D)
Caritas Österreich (A)

Wie können Non-Profits in der digitalen Welt überleben und gedeihen? Wie stellen sie sicher, dass sie bei der Umstellung den richtigen Weg einschlagen und dabei kosteneffizient voranschreiten? Die digitale Fundraising-Strategie von Caritas Österreich gibt Fundraiser*innen Antworten auf diese Fragen.

3E

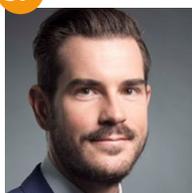


ONLINE- BEFRAGUNGEN: FRÜHWARN- SYSTEM, BERATUNGSTOOL, BINDUNGS- INSTRUMENT

Tom Neukirchen & Sabine Wagner-Schäfer
Fundgiver Social Marketing (D)
Qmart (D)

Die Planbarkeit sinkt im Fundraising, aktuelle Ereignisse prägen immer mehr die Branche. Tom Neukirchen zeigt, wie man Online-Befragungen rechtsicher, schnell und effektiv einsetzt. Gemeinsam mit Sabine Wagner-Schäfer präsentiert er exklusiv die Ergebnisse einer aktuellen Branchen-Umfrage zur Nutzung der Facebook Fundraising Tools.

3F



EFFIZIENTE KOMMUNIKATION MIT SPENDER*INNEN

Manuel Prazak
Paragon Customer Communications
DACH & CEE (A)

Erfolgreiche Spenden-Kommunikation gelingt nur, wenn sie auf den richtigen Kanälen mit der entsprechenden Botschaft und zur richtigen Zeit erfolgt. Doch wie ist dieses Ideal mit den immer schneller werden den Kommunikationsbedürfnissen und sogar bei reduzierten Kosten zu realisieren?

3G



FUND- RAISER*INNEN FINDEN: 7 GEHEIM- TIPPS AUS DEM TRICKKÄSTCHEN DER HEAD- HUNTER

Annika Behrendt
Talents4Good (D)

Der Fachkräftemangel ist im Fundraising längst angekommen und die meisten Organisationen suchen händeringend nach Expert*innen für Online-Marketing, Großspenden oder Unternehmenskooperationen. In diesem Workshop dreht sich alles um die Hebel, die Sie anlegen können, um erfolgreich Ihre Stellen zu besetzen.

3H



ERFOLGREICHE NEUSPENDER*- INNEN- GEWINNUNG ONLINE GEHT DAS!

Franziska Spielleuthner & Werner Hingsamer
fundoffice (A)
Gut Aiderbichl (A)

Wie? Das zeigen Ihnen die Vortragenden anhand selbst umgesetzter Kampagnen. Sie erzählen über Strategie, ROAS, Ad-Budget und mehr und geben Ihnen die Chance, alles über die Freuden und Hürden bis zur erfolgreichen Kampagnenumsetzung zu erfahren.

DIENSTAG, 11. OKTOBER 2022

Plenum > 16:00 – 17:00 Uhr

Closing Keynote > 16:00 – 16:45



SCHEISSE ODER GOLD? DIE DÜMMSTEN FUNDRAISING-KAMPAGNEN DER WELT UND WAS SIE DARAUSS LERNEN KÖNNEN

Prof. Tom Neukirchen & Jörg Schumacher
Fundgiver Social Marketing (D)
Medienberater, Moderator + Comedian (D)

So blöd kann doch keiner sein?! Oh, doch! Denn nach vielen Abstimmungsrunden geht die Werbung endlich live – und gründlich in die Hose! Comedian Jörg Schumacher und Marktforschungs-Experte Tom Neukirchen stellen mit Augenzwinkern besonders unterirdische Kampagnen und Anzeigen-Unfälle vor und erklären, wie es dazu kommt.

Special > 16:45 – 17:00

PRÄSENTATION DER FORMUNAUTS-UMFRAGE & GEWINNSPIEL



T O W A

Let's change for the better. Socially and digitally.

Where we can help:

Websites & Platforms

Marketing & Creation

CRM & Automation

SEO & SEA

Touchpoint Strategy & Consulting

TOWA. The digital growth company.

towa-digital.com

MITTWOCH, 12. OKTOBER 2022

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

Vertiefen Sie Ihr Fundraising-Wissen
in ganztägigen Workshops.



FUNDRAISING BASICS: ABC DES FUNDRAISINGS – DIE ERSTEN SCHRITTE ZUM ERFOLG

Alex Buchinger
Light for the World (A)

Das ABC des Fundraisings – erste Schritte zu Ihrem Fundraising-Erfolg! Erfahren Sie die wesentlichen Erfolgsfaktoren für Ihren Fundraising-Erfolg und holen Sie sich die Grundlagen für Ihre ersten Schritte im Fundraising.



DIGITAL FUNDRAISING BASICS

Johanna Mauersics
Direct Mind GmbH (A)

Masterclass für Einsteiger*innen im Digital Fundraising. Fakten, Statistiken, Gesetze, Digital Campaigns, Digital Trends, Notfallkampagnen, Social Media.



DAS GROSSSPENDEN-MINDSET: WAS ICH ALS FUNDRAISER*IN BRAUCHE, UM VERMÖGENDE MENSCHEN ZU PARTNER*INNEN ZU MACHEN.

Patrick Hafner
Resource Development | Leadership | Lightness (A)

Im Großspenden-Fundraising sind wir als Fundraiser*innen ein maßgeblicher Erfolgsfaktor: Menschen geben für ein Anliegen, aber sie schenken jenen Menschen Vertrauen, die das Anliegen vorbringen. Was können wir tun, um potenziellen Förder*innen mit der richtigen Haltung zu begegnen? In dieser Masterclass suchen wir praxisbezogen Antworten darauf.



Diplomlehrgang Fundraising Operations & Management

Tauchen Sie in die spannende Welt des Fundraisings ein, profitieren Sie vom langjährigen Praxiswissen unserer Fundraising-Expert*innen und werden Sie in 9 Monaten zum/zur EFA-zertifizierten Fundraiser*in.

- 7 Module, Abschlussarbeit & Diplomprüfung, Start Jänner 2023
- International geschulte Lehrende mit jahrelangem Praxiswissen
- Vernetzung mit Einsteiger*innen aus anderen Organisationen



Mehr Infos,
ausführliches Curriculum
& Details zur Anmeldung:

„Proud to be a Fundraiser!“ – eine Botschaft für ALLE

Mit unserem Slogan „Proud to be a Fundraiser!“ möchten wir Sie dazu auffordern, an unserer Kampagne teilzuhaben und stolz zu sein auf das, was wir tun und erreichen! Schicken Sie uns ein kurzes Video (Handy/Querformat/ausreichend Licht, ruhige Hand, Text laut) von Ihnen und/oder Ihrem Team und erzählen Sie uns in max. 30 Sekunden, warum Sie STOLZ sind oder warum für Sie Fundraising so wichtig ist! Wir präsentieren die Videos auf unserer FVA-Website, auf Social Media und beim Kongress. Nutzen Sie hierfür unseren Hashtag **#proudtobeafundraiser** oder den Schriftzug. (Mit dem Einsenden an uns erklären Sie sich einverstanden, dass wir das Video öffentlich teilen dürfen.) Bitte senden Sie Ihre Beiträge an is@fundraising.at, wir gehen ab 9. September mit der Kampagne live.

#proudtobeafundraiser



Kongress-Frühstück & DIRECT MIND Service-Lounge

Frühstück für Genießer*innen: 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. Für das Wohl der Fundraiser*innen ist bei DIRECT MIND wie immer gesorgt. Und wer etwas Fachliches wissen will, ist hier natürlich auch bestens aufgehoben.

sponsored by **DIRECT mind**



Schreib mal wieder mit der Post

Wer von Ihnen Lust hat, eine ganz besondere und handgeschriebene Nachricht zu versenden, kann sich am Stand der Post eine individualisierte Postkarte samt dazugehöriger Briefmarke erstellen lassen. Denn persönlich ist besser und kommt bei den Empfänger*innen besonders gut an.

sponsored by



Spiegelbox – die Foto-Box mit dem WOW!

Einen großartigen Tag beim Kongress verbringen und diese Message sofort mit Freunden teilen?! Das geht in diesem Jahr ganz einfach mit der Foto-Box von fundoffice. Natürlich gibt es auch lustiges Equipment und unseren Slogan für den perfekten Social Media-Post!

sponsored by **fundoffice**
die fundraising agentur



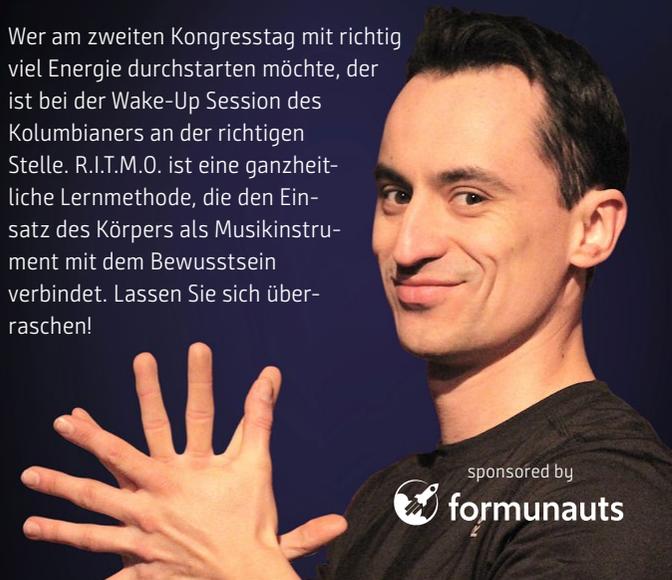
„O’zapft is“ beim DialogDirect Wies’n Empfang

So klingt es, wenn DialogDirect am Montagabend zum gemütlichen Beisammensein einlädt und den ersten Kongresstag in lockerer Atmosphäre ausklingen lässt. Lassen Sie uns bei kühlen Getränken und Snacks gemeinsam anstoßen und netzwerken!

sponsored by **Dialog Direct**

Grammy®-nominierte Bodypercussion mit Túpac Mantilla

Wer am zweiten Kongresstag mit richtig viel Energie durchstarten möchte, der ist bei der Wake-Up Session des Kolumbianers an der richtigen Stelle. R.I.T.M.O. ist eine ganzheitliche Lernmethode, die den Einsatz des Körpers als Musikinstrument mit dem Bewusstsein verbindet. Lassen Sie sich überraschen!



sponsored by **formunauts**



Kongress-Taschen

Unsere diesjährigen Kongresstaschen sind nicht einfach nur praktisch, sondern vielmehr ein absolutes Statement zum Thema „Upcycling“! Lassen Sie sich vom neuen Design überraschen!

sponsored by  **TeleDIALOG**
Telefon-Fundraising



Süße Mandazi für den guten Zweck

Gemeinsam mit der Kindernothilfe Österreich unterstützt der Ybbsler Bäcker Alexander Weinberger die Berufsausbildung arbeitsloser Jugendlicher in Ruanda. Mit dem Verkauf der traditionellen Krapfen aus Ruanda, die „Mandazi“, sammelt er Spenden und schafft Aufmerksamkeit. Diesen süßen Snack können Sie dank seiner Meisterbäcker*innen auch beim Kongress genießen.

sponsored by **WEINBERGER**

Teilnahmegebühren & Anmeldung

Fundraising Verband Austria Mitglieder*

| | |
|----------------|---------|
| 1-Tages-Ticket | € 345,- |
| 2-Tages-Ticket | € 600,- |
| 3-Tages-Ticket | € 725,- |

Nicht-Mitglieder

| | |
|----------------|---------|
| 1-Tages-Ticket | € 490,- |
| 2-Tages-Ticket | € 810,- |
| 3-Tages-Ticket | € 975,- |

* 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).

Die Kongressgebühr 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.

AGB und Stornobedingungen siehe fundraising.at/kongress

Online-Anmeldung:



Kongressort

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



Gefördert von

MEETING
DESTINATION
VIENNA
NOW ♦ TOGETHER

KLEINER PREIS, GROSSE WIRKUNG.

Verstärken Sie Ihre Spendenbriefe.

Ihr Mailingverstärker nach Maß.
Scheckkartenlupen, Lesezeichenlupen,
Mikrofasertücher oder die beliebten und
nützlichen SafeCard® Zeckenkarten.

Übrigens: 94% unserer Produkte werden in Deutschland
produziert und, falls gewünscht, in sozialen Einrichtungen
in der Region konfektioniert.



www.lupenmaxx.de

+49.7661.9099880
info@lupenmaxx.de

lupenmaxx[®]
...wir machen's größer!

DALLI DALLI! DIE STIPENDIEN SIND LOS

Die Stipendienmeisterschaften haben begonnen! Gemeinsam mit DataDialog, NET, Dialog Direct, hsp Gruppe, KOBER, TeleDIALOG und WORTSTARK vergeben wir auch heuer wieder unsere heiß begehrten Stipendien. Unser Ziel ist es, Mitarbeiter*innen von kleineren gemeinnützigen Organisationen die Möglichkeit zu geben, kostenlos am Kongress und den Masterclasses teilzunehmen und damit das Fundraising in deren Organisationen zu stärken.

23 Fundraiser*innen haben die Chance auf ein Stipendium im Wert von € 975, um an den drei Kongresstagen die Workshops, Vorträge sowie eine Masterclass zu besuchen - gratis, aber definitiv nicht umsonst!

Jetzt bewerben!

Nutzen Sie die Chance und überzeugen Sie uns mit drei kreativen Argumenten, wieso gerade Sie das Stipendium verdienen plus einer Beschreibung Ihrer Organisation in drei Sätzen.

Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung bis 19. September 2022 und wünschen allen Teilnehmer*innen viel Glück.

Bewerbung unter fundraising.at/stipendium



sponsored by



WORTSTARK.
wemakefundraising.com



spenden manufaktur

by adfinitas

Wir sprechen mit Erfahrung



- Nachlass-Telefonie
- Reaktivierung
- Dauerspendsengewinnung
- Upgrading
- Leads
- Begrüßungs- und Dankesanrufe
- Servicegespräche
- Chat
- Beratung

030 2700083 00

info@spenden-manufaktur.de

www.spenden-manufaktur.de



Mitglied im
Deutschen
Dialogmarketing
Verband e.V.

Kontakt

Fundraising Verband Austria
Herbeckstraße 27/2/3
1180 Wien

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

Online-Anmeldung



Co-Sponsoren und Aussteller

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Medienpartner

Impressum

29. Österreichischer Fundraising Kongress, eine Kooperation von Fundraising Verband Austria (ZVR: 994812845) und Fundraising Verband Service GmbH (FN: 383533w), Redaktion: Ilka Schmiendl, Layout: Klemens Fischer Kommunikationsdesign, Fotos: Cover©Shutterstock_andres, Veranstaltungsfotos©Ludwig Schedl, DialogDirect Wies'n Empfang©AdobeStock/Wasan, Carmencita Nader©Sima Prodinger, Eva Kimmes©ÖRK, Nora Jäger©Die Seenotretter – DGZRS/Steven Keller. Sofern nicht anders angegeben, wurden die Referent*innen-Fotos von diesen zur Verfügung gestellt.