



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

Sonderausgabe Fundraising-Ausbildung

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

seit Oktober 2008 hatten wir Ihnen fünf Aus- und Weiterbildungsangebote vorgestellt, die Sie zur professionellen Fundraiserin und zum professionellen Fundraiser qualifizieren. Mit der Vorstellung der „Qualifizierung zum EU-Fundraiser“ des privaten Bildungsanbieters „emcra – Europa aktiv nutzen“ endete diese Serie im vergangenen Dezember. An dieser Stelle haben wir Ihnen alle vorgestellten Angebote noch einmal in einem Dossier zusammengefasst. Wir würden uns sehr freuen, Sie damit bei der Auswahl eines geeigneten Angebots unterstützen zu können.

Mit besten Grüßen

Daniel Kraft (fundraising@bpbb.de)

Referent Fundraising und Marketing, Stabsstelle Kommunikation

Anmerkung der Redaktion: Das Dossier ist 2009 erschienen. Die Informationen zu den Studiengängen wurden im **März 2012 aktualisiert**.

Inhaltsverzeichnis

1. Fundraising Akademie gGmbH: Ausbildung zum Fundraising-Manager	1
2. Centrum für soziale Investitionen und Innovationen (CSI), Universität Heidelberg: Non Profit Management & Governance	4
3. Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften: Diplomstudiengang Fundraising Management	7
4. Zentrum für Nonprofit-Management: Nonprofit-Management and Governance	11
5. emcra – Europa aktiv nutzen: Qualifizierung zum EU-Fundraiser	15

1. Fundraising Akademie gGmbH: Ausbildung zum Fundraising-Manager

Im ersten Teil der Serie stellen wir Ihnen den Studiengang Fundraising der Fundraising Akademie gGmbH vor, den Sie als Fundraising-Manager/in (FA) abschließen. Wie auch in den folgenden Ausbildungsprofilen stellen wir Ihnen kurz Inhalt und Organisation der Ausbildung vor. Im Anschluss kommen Dozenten/innen und Absolventen/innen zu Wort, um einen direkten Eindruck von der Ausbildung zu vermitteln. Wenn Sie eigene Erfahrungen mit Ausbildungen in diesen Bereichen gemacht haben, freuen wir uns über Ihre Hinweise.

Steckbrief: Fundraising Akademie gGmbH

Entstehungsgeschichte und Hintergrund:

Gegründet 1999, Gesellschafter sind: Gemeinschaftswerk der evangelischen Publizistik gGmbH, Deutscher Fundraising Verband e. V. und Deutscher Spendenrat e.V.

Ausbildungsdauer und Aufwand:

Eineinhalbjähriger, berufsbegleitender Studiengang mit vier einwöchigen Präsenzphasen: theoretische Wissensvermittlung, Praxistransfer in realen Fallstudien. Zwischen den Präsenzphasen je eine schriftliche Hausarbeit und ein Praxistag in Regionalgruppen. Selbststudium mittels des von der Fundraising Akademie herausgegebenen Fachbuchs „Fundraising. Handbuch für Grundlagen,



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

Strategien und Instrumente“. Durchgängiger Praxistransfer in die eigenen Tätigkeitsfelder. Laufende Dokumentation und Auswertung eigener Praxisprojekte.

Ausbildungsziel:

Die Studierenden werden in die Lage versetzt, Fundraising in der Organisation aufzubauen und zu implementieren, eine maßgeschneiderte Fundraising-Konzeption zu entwickeln und diese erfolgreich umzusetzen.

Inhalte u. a.:

Aufbau und Implementierung von Fundraising in Nonprofit-Organisationen, Marketing gemeinnütziger Organisationen, integrierte Kommunikation, Konzeptionslehre, Unternehmenskooperationen, Sponsoring, Stiftungen, Großspenderakquise, Erbschaftsfundraising, Database-Fundraising, Direktmarketing, Eventmanagement, Fundraising-Instrumente, Qualitätsmanagement, Statistik und Controlling, Gemeinnützigkeitsrecht.

Dozentinnen/Dozenten:

Kursleitung: Dr. Thomas Kreuzer, Fundraising Akademie; D. Rolf Engels, Dr. Engels Beratungsgesellschaft, Bielfeld; Dr. Marita Haibach, European Fundraising Association Hans-Josef Hönig, SAZ Dialog AG Europe, St. Gallen; Wolfgang Kroeber, ifaK, Hamburg Reinhard Detering, ifunds germany GmbH, Köln; Lothas Schulz, Fundraising Akademie (Kurs Nr. 29 2012)

Weitere Dozenten/innen mit langjähriger Fundraising- und Marketingerfahrung ergänzen das Team. Eine ausführliche Liste finden Sie auf der Website.

Prüfung:

Schriftliche Abschlussarbeit zu fachspezifischem Thema, Kolloquium, Klausuren, mündliche Prüfung.

Abschluss:

Fundraising-Manager/in (FA), zertifiziert von der European Fundraising Association (EFA).

Zielgruppe, Aufnahmebedingungen:

Führungskräfte und leitende oder eine Leitungsfunktion anstrebende Mitarbeiter/innen von Organisationen und Einrichtungen aus den Bereichen Umwelt, Entwicklungszusammenarbeit, Menschenrechte, Kirche, Soziales, Bildung und Kultur; ebenso Agenturmitarbeiter/innen, freiberufliche Berater/innen und Quereinsteiger/innen. Aufnahmebedingungen: Abitur und zwei Jahre Berufserfahrung im Non-Profit-Bereich ODER Mittlere Reife, eine abgeschlossene Berufsausbildung und mindestens vier Jahre Berufserfahrung im kirchlichen, sozialen oder sonstigen Non-Profit-Bereich. Maximal 25 Teilnehmer/innen pro Studiengang. Durchschnittsalter der Teilnehmenden ca. 30 bis 45 Jahre.

Kosten:

9.360,- Euro (inkl. Unterkunft, Verpflegung, Prüfungsgebühren und Lehrbuch/Lehrmaterialien)

Weitere Informationen:

www.fundraisingakademie.de

Die Routiniers

Interview mit Dr. Thomas Kreuzer, Gründungsgeschäftsführer der Fundraising Akademie (2008)

Akquisos: Herr Kreuzer, welches sind die drei wesentlichen Argumente für den Beginn einer Ausbildung an der Fundraising Akademie?

Thomas Kreuzer: Wir bieten zum einen die umfassendste Fundraising-Ausbildung in Europa an und



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

decken dabei alle relevanten Bereiche ab. Der Bogen spannt sich von den institutionellen Voraussetzungen über Sozialmarketing, Konzeptionslehre und die praktische Umsetzung von Fundraising-Maßnahmen bis hin zu rechtlichen, steuerlichen und ethischen Themen. Zum anderen sind alle unsere Dozenten ausgewiesene Expert/innen mit langjähriger Fundraising-Erfahrung, die größten Wert darauf legen, ihre Lehreinheiten mit typischen Fragestellungen und Beispielen aus dem Fundraising-Alltag zu untermauern. Und schließlich gelten wir als die am besten vernetzte Ausbildungsinstitution innerhalb des Dritten Sektors in Deutschland.

Akquisos: Worin unterscheidet sich Ihr Angebot von dem der Konkurrenz?

T.K.: An erster Stelle ist hier sicherlich unsere Erfahrung zu nennen. Im November 2008 startet der 22. Studiengang, und inzwischen sind in nahezu allen großen Nonprofit-Organisationen in Deutschland Absolventen der Fundraising Akademie in leitender Position tätig. Unsere Erfahrungen, das Feedback der Teilnehmenden und auch ihrer Arbeitgeber fließen ständig in das Ausbildungskonzept ein. Die Qualität des Ausbildungsangebotes wurde übrigens im vergangenen Jahr durch die European Fundraising Association (EFA) ausgezeichnet.

Akquisos: Wie sind theoretischer Hintergrund und praktische Umsetzung in der Ausbildung miteinander verknüpft?

T.K.: Der gesamte Ausbildungsgang orientiert sich stark an der Praxis. Das heißt, das Anwendungswissen, adaptiert auf die jeweiligen Arbeitskontexte, steht im Mittelpunkt. Theoretische Einheiten werden durch Praxisbeispiele, Übungen, Gruppenarbeiten u. a. ergänzt. Der weitere Praxistransfer erfolgt dann selbstverständlich im Arbeitsalltag der Studierenden, worüber sie sich, zum Beispiel auf den Regionalgruppentagen, mit ihren Kommilitonen und ihrer Mentorin austauschen. Hier wird oftmals auch en détail und vertraulich über Fragen der Implementierung, der „institutional readiness“, gesprochen. Am Studiengang teilnehmen sollte übrigens nur, wer in einem Arbeitsfeld tätig ist, auf das er das Erlernte auch konkret beziehen und anwenden kann.

Akquisos: Wie soll die Ausbildung in fünf Jahren gestaltet sein - welches sind wesentliche Änderungen zu heute?

T.K.: Die Fundraising Akademie bildet jetzt seit fast zehn Jahren aus. Für die Zukunft sehen wir vor allem, dass sich der Markt weiter ausdifferenzieren wird. Hierauf stellen wir uns auch mit unserem Angebot ein. Ab nächstem Jahr werden wir z. B. erstmals Fachleute im Bereich Corporate Social Responsibility ausbilden. Ein spezialisierter Fortbildungsgang Hochschulfundraising ist in Vorbereitung, und mit dem TÜV Rheinland haben wir ein Qualitätsmanagementsystem für Fundraiser/innen entwickelt, das zunehmende Resonanz findet. Wir wollen auch zukünftig sowohl den wissenschaftlichen Diskurs als auch die Fundraising-Praxis maßgeblich prägen und gestalten und langfristig der Think Tank für philanthropisches Geben und Stiften im Dritten Sektor sein.

Ein Ort für das nötige Handwerkszeug

Interview mit Dr. Stephanie Neumann, Absolventin der Fundraising Akademie 2004-2006 (2008)

Stephanie Neumann ist seit 2006 beim Bund für Umwelt und Naturschutz Deutschland e.V. verantwortlich für das Direktmarketing. Durch Spenden und Mitgliedsbeiträge konnte der BUND-Bundesverband 2007 etwa 10,7 Mio. Euro einnehmen – etwa 76% der Gesamteinnahmen.
www.bund.net.

Akquisos: Wieso haben Sie gerade bei der Fundraising Akademie mit der Ausbildung begonnen?

S.N.: Nachdem ich mich dazu entschieden hatte, aus meinem Hobby einen Beruf zu machen, brauchte ich einen Ort, an dem ich das nötige Handwerkszeug – strategisches Fundraising – lernen konnte. Schnell wurde klar, dass die Fundraising Akademie dafür die richtige Institution war. Hier finden theoretisches und praktisches Wissen zueinander. Die Ausbildung lebt von dem sehr



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

heterogenen Hintergrund, den vielfältigen Berufserfahrungen der Studenten/innen und Dozenten/innen und vor allem von der sehr großen Bereitschaft, dieses Wissen mit anderen zu teilen.

Akquisos: Wie konnten Sie das Gelernte in Ihrer Arbeit anwenden? Wo hat es Sie in der beruflichen Karriere weiter gebracht?

S.N.: Die Ausbildung an der Fundraising Akademie ist berufsbegleitend. Daher habe ich das Gelernte stets direkt an meinem Arbeitsplatz umsetzen können. Sei es in konzeptioneller oder analytischer Hinsicht, als auch in der praktischen Umsetzung. Wichtig waren für mich über den „offiziellen Unterricht“ hinaus die vielen informellen Gespräche mit Kommilitonen/innen und Dozenten/innen. Der enge fachliche Austausch mit anderen Fundraisern bringt automatisch einen „Professionalisierungsschub“ mit sich – sowohl für die Studenten/innen, als auch die Organisation für die wir arbeiten.

Akquisos: Worin sehen Sie die Voraussetzung für die erfolgreiche Ausbildung?

S.N.: Meine Erfahrungen verbinde ich – neben den Inhalten – vor allem mit dem Austausch im Teilnehmerkreis und mit den Dozenten/innen. Diese Offenheit habe ich vorher nicht erlebt. Gleichzeitig setzt das voraus, dass die Teilnehmer/innen tatsächlich an einem konkreten Fundraising-Projekt arbeiten. Sonst fehlt die Verankerung und Anwendung des Gelernten – und damit natürlich auch die Grundlage für den gegenseitigen Austausch. Ich weiß nicht, ob ich so angetan wäre, wenn die Gruppenzusammensetzung nicht so gut gepasst hätte.

Akquisos: Welchen Nutzen haben Sie - neben dem Gelernten - von der Ausbildung?

S.N.: Ein Zertifikat zu haben ist in Deutschland sicher wichtig. Viel wichtiger jedoch ist das Netzwerk, das sich im Laufe der Jahre an der Fundraising Akademie gebildet hat. Ohne den auch nach Abschluss der Ausbildung weiter bestehenden fachlichen Austausch – durch Studientage und Alumnitreffen – kann ich mir das Alltagsgeschäft eines Fundraisers kaum mehr vorstellen.

2. Centrum für soziale Investitionen und Innovationen (CSI), Universität Heidelberg: Non Profit Management & Governance

Im zweiten Teil dieser Rubrik wird der Fokus auf einen neuen Studiengang gelenkt, der sich auf das strategische Management gemeinnütziger Organisationen konzentriert.

Steckbrief Centrum für soziale Investitionen und Innovationen (CSI), Universität Heidelberg

Entstehungsgeschichte und Hintergrund:

Gegründet 2006 als zentrale wissenschaftliche Einrichtung der Universität Heidelberg verfolgt das CSI das Ziel, Wissen und Verständnis privater Beiträge zum Gemeinwohl - also sozialer Investitionen - in der Gesellschaft zu erweitern. Als interdisziplinäres Forschungs-, Bildungs-, Beratungs- und Informationszentrum agiert das CSI als wissenschaftlicher Dienstleister für den dritten Sektor. Außerdem wird am CSI ein Masterstudiengang „Nonprofit Management“ angeboten. 2010 startete ein Executive Training Programm auf europäischer Ebene.

Ausbildungsdauer und Aufwand (Masterstudiengang Non Profit Management & Governance):

Zweijähriger (viersemestriger) berufsbegleitender Studiengang. Das dritte Semester ist der Praxisphase gewidmet, das letzte Semester ist für die Masterthesis vorgesehen. Die einzelnen Module integrieren unterschiedliche wissenschaftliche Perspektiven und Disziplinen unter dem Leitthema Governance und Führung gemeinnütziger Organisationen. Die Präsenzphasen in Heidelberg (als Blockphasen über 1,5 Jahre verteilt, 56 Präsenztage) werden ergänzt durch ein auf



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

E-Learning basierendes Fernstudium sowie ein individuelles Mentoring-Programm.

Inhalte:

Aufgeteilt in zehn Module, thematisiert das Masterprogramm die theoretischen Grundlagen des dritten Sektors, Nonprofit Management und strategische Entwicklung gemeinnützlicher Organisationen, Leadership-Skills, Recht, Corporate Governance, Marketing und Kommunikation sowie globale Entwicklungen/Trends im Nonprofit Sektor. Informationen zu den Modulinhalten finden sich auf der Website.

Ausbildungsziel:

Vermittlung spezieller Kenntnisse, Führungs- und Managementkompetenzen für den gemeinnützigen Sektor. Absolventen/innen sollen in der Lage sein, eine Stiftung, einen Verein oder ein Unternehmen der Sozialwirtschaft zu leiten, zu gründen oder zu beaufsichtigen. Auch Mitarbeiter/innen der öffentlichen Verwaltung und der Privatwirtschaft erwerben die nötigen Kompetenzen für einen professionellen Umgang mit gemeinnützigen Trägern.

Dozenten/innen:

Wissenschaftliche Leitung des CSI: Prof. Dr. Helmut K. Anheier, Geschäftsleitung: Dr. Volker Then. Koordination Lehre: Jun.-Prof. Dr. Kathia Serrano-Velarde. Das Dozent/innenteam wird gebildet aus Mitarbeiter/innen des CSI, Dozenten/innen der Heidelberger Fakultäten für Soziologie, Recht und des Diakoniewissenschaftlichen Instituts sowie Experten/innen des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung in Mannheim. Darüber hinaus sind in die Lehre erfahrene Führungskräfte aus der Praxis einbezogen.

Prüfung und Abschluss:

Schriftliche Masterarbeit zu fachspezifischem Thema. Abschluss als Master of Arts, verliehen von der Universität Heidelberg, Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften.

Zielgruppe, Aufnahmebedingungen:

Führungskräfte und angehende Führungskräfte von gemeinnützigen Organisationen wie Stiftungen, Kultur- und Bildungseinrichtungen, Wohlfahrtsverbänden, Umwelt- und Naturschutzverbänden, sozialen Unternehmen und verbraucherpolitischen Organisationen. Mitarbeiter/innen aus dem öffentlichen und privatwirtschaftlichen Bereich, die in Kooperation mit gemeinnützigen Trägern stehen, sowie Menschen ohne bisherige Erfahrung im Dritten Sektor, die sich neu orientieren und in einer zivilgesellschaftlichen Organisation engagieren wollen

Aufnahmebedingungen:

Abgeschlossenes Hochschulstudium und zweijährige Berufserfahrung im gemeinnützigen Sektor. Einige Kurse werden in Englisch gehalten.

Kosten:

10.500,- Euro inkl. Prüfungsgebühren, Masterarbeit. Dazu kommen jedoch Kosten der Universität. Die Module sind auch einzeln buchbar. Weitere Informationen auf der Internetseite.

Weitere Informationen:

www.csi.uni-heidelberg.de/master.htm

Den Studiengang interdisziplinär gestalten

Interview mit Jun.-Prof. Dr. Kathia Serrano-Velarde, Koordinatorin Lehre am CSI (2009)

Akquisos: Frau Serrano, welches sind die drei wesentlichen Argumente für die Bewerbung um



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

einen Studienplatz beim Master of Non Profit Management & Governance?

Kathia Serrano-Velarde: Das CSI hat sich zum Ziel gesetzt, mit diesem Masterstudiengang einen wissenschaftlich reflektierten aber auch praxisorientierten Beitrag zur Ausbildung von Führungskräften im gemeinnützigen Bereich zu leisten. Der dritte Sektor wird also als eigenes und vor allem eigenständiges Forschungs- und Lehrgebiet betrachtet. Durch unsere gezielten Coaching- und Mentoringprogramme erhalten die Studenten/innen zudem eine individualisierte Förderung für ihre persönliche Entwicklung.

Akquisos: Sie haben dieses Wintersemester mit dem ersten Durchlauf begonnen – was unterscheidet Ihr Angebot von vergleichbaren Studiengängen in Deutschland, was macht das Besondere aus?

K.S.: Das CSI bietet das bislang einzige Weiterbildungsangebot, das den dritten Sektor nicht nur aus der Perspektive einer Fachdisziplin betrachtet, sondern konsequent interdisziplinär angelegt ist. In unserem Masterstudiengang kombinieren wir sozialwissenschaftliche Perspektiven mit einer wirtschaftswissenschaftlichen Herangehensweise, juristischen Fragestellungen und einer ethischen Reflektion zu gemeinwohlorientierten Organisationen. Auf diese Weise behandeln wir einerseits praktische Fragen des Handelns im Nonprofit Bereich und gewährleisten daneben, als Universität Heidelberg, die wissenschaftliche Fundierung des Programms.

Akquisos: Wie sind theoretischer Hintergrund und praktische Umsetzung in der Ausbildung miteinander verknüpft?

K.S.: Unser Lehrkonzept kombiniert die Erarbeitung theoretischer Grundlagen des Nonprofit Sektors mit einem fallstudienbasierten Ansatz. Unsere Dozenten/innen gestalten ihre Lehrmodule mit praxisnahen Übungen (z.B. die Konzeption einer eigenen Stiftung). Zudem sieht unser Masterprogramm Praxisphasen vor, in denen die Studenten/innen mit der Unterstützung ihrer Mentoren/innen (d.h. erfahrener Führungspersönlichkeiten aus dem Nonprofit Bereich) an ihren eigenen Projekten arbeiten.

Akquisos: Ein Blick ins Jahr 2013 – wie soll der Studiengang dann gestaltet sein, was ändert sich noch am CSI im Vergleich zu heute?

K.S.: Unser Masterprogramm antwortet auf eine Nachfrage aus dem dritten Sektor und wir gehen davon aus, dass sich das Angebot schnell weiterentwickeln wird. Geplant sind unter anderem ein verstärktes Angebot englischsprachiger Veranstaltungen, sowie der Ausbau von Verknüpfungen zu unserem internationalen Weiterbildungsangebot EPICS. Die Studenten/innen sollen die Möglichkeit erhalten, sich mit ausländischen Kollegen/innen auszutauschen und andere Nonprofit Kulturen zu erleben.

Eine positive Definition für den dritten Sektor entwickeln

Interview mit Tim Bendixen, Teilnehmer des Masterstudienganges Nonprofit Management & Governance am CSI (2009)

Tim Bendixen ist Projektleiter der gemeinnützigen Hamburger Stiftung „Wertvolle Zukunft“, die sich operativ und fördernd wirtschaftsethischen Projekten aus den Bereichen Forschung, Bildung und Praxis widmet. Weitere Informationen: www.wertvolle-zukunft.de

Akquisos: Als einer der ersten Teilnehmer/innen sind Sie bei diesem neu akkreditierten Studiengang dabei. Warum haben Sie sich für das CSI entschieden?

Tim Bendixen: Die Hauptgründe waren für mich die interdisziplinäre Ausrichtung des Studienganges und die anerkannten Persönlichkeiten, die den Studiengang initiieren und leiten. Am CSI findet sich eine gute Mischung aus Theorie und Praxis, die aus meiner Sicht für einen



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

Management Studiengang notwendig ist. Ein weiterer Aspekt ist die sozialwissenschaftliche Tradition der Universität Heidelberg.

Akquisos: Welches sind für Sie die wesentlichen Voraussetzungen für die erfolgreiche Ausbildung? Wie sind diese aus Ihrer Sicht hier umgesetzt?

T.B.: Zwei wesentliche Aspekte – Theorie-Praxis-Bezug und interdisziplinärer Ansatz – habe ich schon genannt. Wichtig ist mir darüber hinaus der Ansatz des CSI, den dritten Sektor nicht „nur“ aus zivilgesellschaftlicher Perspektive zu definieren, sondern unter dem Stichwort „soziale Investitionen“ eine positive Definition zu entwickeln, die sich auch an ökonomischen Prozessen orientiert. Ich sehe viel Potential und offene Fragen für den dritten Sektor in diesem Ansatz und hoffe, mehr darüber zu lernen.

Akquisos: Gibt es schon Elemente des Studiums, von denen Sie bei Ihrer Arbeit profitieren, und sehen Sie möglicherweise bereits jetzt Hinweise für nachfolgende Studiengenerationen?

T.B.: Bisher – nach der zweiten Präsenzphase des ersten Semesters – ist es eigentlich noch zu früh, das Studium tatsächlich zu bewerten. Wünschen würde ich mir – und das ist eher eine organisatorische Frage – eine langfristige Planungsmöglichkeit der verschiedenen Studienphasen. Neben dem positiven Gesamteindruck fällt insbesondere das Commitment aller Dozenten/innen auf, die sehr schnell auf die Interessen der Kommilitonen/innen eingehen. Ich hoffe, sie können sich das erhalten. Außerdem ist die Qualität der Lehre und der verwendeten Studienmaterialien hervorzuheben.

Akquisos: Wie soll dieser Studiengang in fünf Jahren aussehen?

T.B.: Ich bin überzeugt, dass sich das Curriculum etablieren und der Studiengang eine noch stärkere internationale Ausrichtung erhalten wird. Langfristig wünsche ich dem CSI, dass es auch über den Studiengang hinaus auf der politischen und gesellschaftlichen Ebene weiter an Einfluss gewinnt und die Bedeutung des dritten Sektors – möglicherweise unter dem oben dargestellten Stichwort „Sozialer Investitionen“ – stärker akzentuiert.

3. Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften: Diplomstudiengang Fundraising Management

Im dritten Teil dieser Rubrik schauen wir auf unsere Schweizer Nachbarn in Zürich. Der dortige Diplomstudiengang wird inzwischen seit über fünf Jahren angeboten.

Steckbrief Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Diploma of Advanced Studies Fundraising Management

Entstehungsgeschichte und Hintergrund:

Der Diplomstudiengang Fundraising Management wird seit dem Jahr 2004 jährlich angeboten vom Zentrum für Kulturmanagement an der School of Management and Law der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW). Die ZHAW ist die größte Fachhochschule im Raum Zürich, bestehend aus acht Departementen an drei Standorten. Die School of Management and Law befindet sich am Standort Winterthur. Fundraising wird zudem auch in kürzeren Veranstaltungsformaten und als Teildisziplin in anderen Studiengängen vermittelt.

Ausbildungsdauer und Aufwand:

Einjähriger berufsbegleitender Studiengang (inkl. Diplomarbeit). Insgesamt 30 Präsenztage, aufgeteilt in eine viertägige externe Intensivwoche sowie acht dreitägige Kursblöcke.



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

Inhalte:

Der Diplomelehrgang ist aufgebaut in vier Module (plus Diplomarbeit):

- Organisation und Settings (Grundlagen des Fundraising-Managements, Recht, Datenschutz, Projektmanagement, Qualitätsmanagement, Organisationsentwicklung, Rechnungswesen, Controlling),
- Kommunikation und Strategie (Marketing, Dank- und Beschwerdemanagement, Planungs- und Analyseinstrumente, Customer Relationship Management, Public Relations, Verkaufstraining, Stakeholderanalyse, Spenderpyramide),
- Fundraising-Instrumente 1 (Database-Management, Direct Mail, Internet Fundraising, Gönnerclubs, Benefiz Events, Case Study 1),
- Fundraising-Instrumente 2 (Großspenden, Capital Campaign, Erbschaften und Legate, Sponsoring, Stiftungen und Stiftungsresearch, Case Study 2),
- Diplomarbeit.

Ausbildungsziel:

Ziel der Ausbildung sind Fähigkeiten der Konzeption, Implementierung und Durchführung von Fundraising-Programmen, der Aufbau und die Führung von Fundraising-Teams sowie der Einsatz moderner Fundraising-Methoden und -Instrumente. Das Studienprogramm soll die Teilnehmer/innen befähigen, Leitungsfunktionen in Fundraising-Abteilungen gemeinnütziger Organisationen kompetent und effizient zu erfüllen.

Dozentinnen und Dozenten:

Die Studienleitung hat Leticia Labaronne inne. Das Team setzt sich aus Referentinnen und Referenten aus der Schweiz und Deutschland zusammen. Besonderer Wert wird neben den didaktischen Fähigkeiten auf ihre Praxiserfahrung gelegt. So ist ein Großteil der Dozentinnen und Dozenten in Leitungsfunktionen für das Fundraising einer Non-Profit-Organisation tätig oder führt selbständig Fundraising-Beratungen durch. Eine Liste mit allen Dozierenden findet sich auf der Website des Zentrums für Kulturmanagement.

Prüfung und Abschluss:

Während des Studiums bearbeiten die Kursteilnehmenden in Gruppenarbeit zwei Living-Case-Studies, die bewertet werden. Am Ende jedes Semesters wird eine schriftliche Prüfung abgelegt. Die Diplomarbeit, welche innerhalb eines Jahres nach Abschluss der Unterrichtsphase eingereicht werden muss, befasst sich mit einem (selbstgewählten) fachspezifischen Thema. Beim erfolgreichen Abschluss wird das Diploma of Advanced Studies (DAS) in Fundraising Management der ZHAW verliehen, es entspricht 30 ECTS Punkten.

Zielgruppe, Aufnahmebedingungen:

Mitarbeiter/innen in gemeinnützigen Organisationen, öffentlichen Einrichtungen oder Kulturinstitutionen, die Fundraising betreiben oder Fundraising-Aufgaben übernehmen wollen. Aufnahmebedingungen: Fachhochschul- oder Universitätsabschluss bzw. Abschluss einer höheren Fachschule und mehrjährige Berufspraxis oder Aufnahme „sur Dossier“ (mehrjährige qualifizierte Berufspraxis in verantwortlicher oder leitender Position).

Kosten:

10.600 CHF. Die Übernachtungs- und Verpflegungskosten während der Intensivwoche sind im Preis inbegriffen. Sonstige Reise- und Übernachtungskosten übernehmen die Kursteilnehmenden.

Weitere Informationen:

www.sml.zhaw.ch/nc/management/weiterbildung/das-diploma-of-advanced-studies.html?i=W415090&gu=50838 oder bei Frau Tanja Flisch Tel. +41 58 934 68 84 flis@zhaw.ch



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

Arbeiten an realen Problemen realer Non-Profit-Organisationen

Interview mit Prof. Dr. Michael Urselmann (2009)

Dr. Michael Urselmann ist seit 2004 Professor für Sozialmanagement mit dem Forschungsschwerpunkt Fundraising, seit 2005 an der Fachhochschule Köln. Er hat den Diplomstudiengang Fundraising Management der ZHAW Zürich mitentwickelt und hat (2009) die wissenschaftliche Leitung inne. Daneben berät er freiberuflich Non-Profit-Organisationen in allen Fragen des Auf- und Ausbaus von Fundraising-, Sponsoring- und Stiftungsaktivitäten. Weitere Informationen: www.urselmann.de.

Akquisos: Herr Urselmann, welches sind die drei wesentlichen Argumente für die Bewerbung um einen Studienplatz beim Diplomstudiengang Fundraising-Management an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften?

Dr. Michael Urselmann: Mit der ZHAW ist der Diplomstudiengang an einer der renommiertesten und größten Fachhochschulen der Schweiz angesiedelt. Die ZHAW verfügt über langjährige Erfahrung mit Studiengängen im Non-Profit-Management. Insbesondere den Mix aus Theorie und Praxis halte ich für sehr gelungen. Beispielsweise bearbeiten die Studierenden pro Semester je eine reale Fundraising-Problemstellung von Non-Profit-Organisationen.

Einen weiteren Vorteil sehe ich in der Kompaktheit des Studiengangs. In nur einem Jahr kann berufsbegleitend ein Fachhochschuldiplom (Diploma of Advanced Studies DAS) erworben werden, das in der Praxis-Welt durchaus anerkannt ist.

Akquisos: Worin unterscheidet sich das Angebot der ZHAW von anderen Angeboten im deutschsprachigen Raum?

M.U.: Zum einen in der bereits erwähnten kompakten Kombination aus wissenschaftlicher Fundierung und konsequenter Praxisorientierung. Und zum anderen in der Internationalität des Studiengangs. Beides spiegelt sich zunächst in der Auswahl geeigneter Dozentinnen und Dozenten wider. Diese verfügen nicht nur über langjährige Berufserfahrung sondern auch über eine solide wissenschaftliche Grundlage. Auch die internationale Zusammensetzung der Teilnehmer/innen bringt die Vielfalt des Fundraising aus unterschiedlichen Ländern mit. Sie kommen nicht nur aus der Schweiz, Deutschland, Österreich und Luxemburg, sondern auch aus anderen europäischen, südamerikanischen und afrikanischen Ländern.

Akquisos: Ein Blick ins Jahr 2015 – wie soll der Studiengang dann gestaltet sein, was für Änderungen planen Sie in der mittelfristigen Zukunft?

M.U.: Das Curriculum des Studiengangs wird laufend den neuesten Entwicklungen angepasst und bleibt auf der Höhe der Zeit. In der mittelfristigen Zukunft wird sich sicherlich die wachsende Bedeutung des Internets für das Fundraising noch stärker im Curriculum niederschlagen. Dabei müssen auch die rasanten Entwicklungen im Bereich des Community-Marketings noch stärker berücksichtigt werden.

Akquisos: Noch eine Frage an Sie als Fundraising-Experte: Was ist aus Ihrer Sicht der wesentliche Unterschied zwischen den Fundraising-Aktivitäten in Deutschland und der Schweiz, was können wir von Ihnen lernen?

M.U.: Auf den ersten Blick unterscheiden sich das Herangehen im Fundraising in der Schweiz und Deutschland kaum. Im Detail gibt es jedoch deutliche Unterschiede. So beispielsweise in rechtlichen und banktechnischen Fragen. Auch sieht das Stiftungswesen in der Schweiz anders aus als in Deutschland. Bei solchen Themen wird die Teilnehmergruppe aufgeteilt und von Experten aus dem jeweiligen Land geschult. Nicht zu unterschätzen sind aber auch Mentalitäts- und Strukturunterschiede; gerade hier kann der internationale Ansatz zwischen den



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

Kursteilnehmer/innen bzw. Dozentinnen Dozenten aus Deutschland und der Schweiz sehr fruchtbar sein.

„Heute bezeichne ich mich als Fundraising-Spezialistin“

Interview mit Felizitas Dunekamp (2009)

Felizitas Dunekamp schloss den Diplomstudiengang Fundraising-Management 2006 ab. Sie ist Mitglied der Geschäftsleitung und Bereichsleiterin des Fundraising der Krebsliga Schweiz. Weitere Informationen: <http://www.krebsliga.ch>.

Akquisos: Warum haben Sie sich für eine Ausbildung bei der ZHAW entschieden? Haben sich Ihre Erwartungen erfüllt?

Felizitas Dunekamp: Als ich mich 2005 für die Ausbildung entschied, war ich bereits drei Jahre im Bereich Fundraising tätig. Mein Verantwortungsbereich vergrößerte sich. Ursprünglich aus dem Profitmarketing kommend, wollte ich meine Kenntnisse im Fundraising Marketing vertiefen. Meine Erwartungen wurden mehr als erfüllt. Einige Themen waren natürlich eine Wiederholung für mich, dafür andere völlig neu und bereichernd für meine Arbeit. Selbst fundraisingfremde Referenten konnten sich gut in die Materie eindenken.

Akquisos: Wie konnten Sie das Gelernte in Ihrer Arbeit anwenden? Wo hat die Ausbildung Sie in der beruflichen Karriere weiter gebracht?

F.D.: Alle Bereiche, vom Legatmarketing über Direkt-Mail-Techniken bis hin zur Datenbankverwaltung, konnte ich in der täglichen Arbeit anwenden. Das Studium eröffnete mir auch die Möglichkeit, tiefer in die Materie einzutauchen, unser Fundraising Marketing zu überprüfen und zu verändern. Meine Karriere hat sich nicht weiter verändert, aber ich habe meine Position innerhalb der Karriere verbessert. Heute fühle ich mich sicher und bezeichne mich selbstbewusst als Fundraising-Spezialistin. Dazu haben auch die Ausbildung und der Austausch mit den Kolleginnen und Kollegen beigetragen.

Akquisos: Was ist für Sie aus diesen Erfahrungen das Kernelement für eine erfolgreiche Ausbildung?

F.D.: Für mich war die Breite des angebotenen Unterrichts sehr wichtig und führte bei mir dazu, dass ich viele Gebiete kennen gelernt habe und einige davon vertieft analysiert und studiert habe. Ich hätte mir noch mehr Unterricht im Bereich Management und Organisationsentwicklung gewünscht. Geschätzt habe ich die rasche Reaktion auf Bedürfnisse der Teilnehmer/innen.

Akquisos: Welchen Nutzen haben Sie – neben dem Gelernten – noch von der Ausbildung?

F.D.: Der Austausch mit den Berufskolleg/innen ist für mich ein wesentlicher Nutzen. Die Ausbildung kann ja nur zeigen, wie Strategie und Marketing im Idealfall sein sollten. Aber der interne Austausch zeigt mir erst auf, wie andere ihren Fundraising Marketingmix einsetzen, wie langfristige Strategien geplant werden und wie die Marktentwicklung ist.

4. Zentrum für Nonprofit-Management: Nonprofit-Management and Governance

Im vierten Teil der Rubrik „Vorgestellt: Ausbildungen“ richten wir den Blick nach Münster. Der dortige Studiengang „Nonprofit Management and Governance“ wird seit 2006 angeboten.



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

Steckbrief Masterstudiengang „Nonprofit-Management and Governance“ am Zentrum für Nonprofit-Management

Entstehungsgeschichte und Hintergrund:

Seit 2006 bietet das gemeinnützige Zentrum für Nonprofit-Management gGmbH (npm) den berufsbegleitenden Studiengang „Nonprofit-Management and Governance“ in enger Zusammenarbeit mit der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster an. Neben der Forschung und Weiterbildung ist das npm in der Beratung gemeinnütziger Organisationen aktiv und führt Projekte im zivilgesellschaftlichen Sektor durch.

Ausbildungsdauer und Aufwand:

Der Studiengang kann berufsbegleitend in Teilzeitform oder in Vollzeitform studiert werden. Wenn der Studiengang in Teilzeitform studiert wird, ist eine Studiendauer bis maximal vier Studienjahre möglich. Wenn der Studiengang in Vollzeitform studiert wird, kann er in zwei Studienjahren absolviert werden.

Der Teilzeitstudiengang erfordert insgesamt 43 Tage Präsenzzeit, die sich zusammensetzen aus 12 je 3-tägigen Kurswochenenden, einem Schwerpunktbereich mit 5 Tagen und zwei Tage Examenskolloquium. Dazu kommt eine Praxisphase mit 480 Stunden. Das Selbststudium erfolgt mit Hilfe von Studienbriefen und einer Internet-Lernplattform. Gesamter Arbeitsaufwand: 3600 Stunden (120 ECTS).

Studieninhalte, aufgebaut in sieben Modulen:

- Grundlagen des NPO-Managements und Internationale Entwicklungen (Der Dritte Sektor: Organisationen zwischen Markt und Staat, Nonprofit-Recht, Organisation und Corporate Governance),
- Organisation, Personal und Führung (Change Management, Personal- und Freiwilligenmanagement, Führung und Konfliktmanagement),
- Finanzen und Marketing (Finanzierung und Fundraising, Marketing und Kommunikation, Rechnungswesen und Controlling),
- Kommunikation und Public Affairs (Datenmanagement und Kommunikation, Empirie und Befragung, Öffentlichkeitsarbeit und Public Affairs Management),
- integrierte Praxisphase, entweder als Praktikum oder innerhalb der eigenen Organisation, die – abhängig von der eigenen Berufserfahrung – ein bis drei Monate dauert. Die Praxisphase liegt zwischen dem 3. und 4. Semester und wird mit einem Abschlussbericht ausgewertet.
- Individuell wählbarer Schwerpunkt (z.B. Stiftungsmanagement, NGOs in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit, Corporate Social Responsibility, Public Affairs Management, Management sozialer Einrichtungen),
- Abschlussphase (Examenscolloquium, Master-Thesis, Disputation).

Ausbildungsziel:

Das Studienprogramm macht die Teilnehmer/innen mit den Besonderheiten des Managements von gemeinnützigen Organisationen vertraut und soll sie befähigen, Leitungsfunktionen in NPOs kompetent und effizient zu erfüllen. Der Studiengang wird gemeinsam von Praktiker/innen und Wissenschaftler/innen durchgeführt, so dass ein interdisziplinäres und praxisbezogenes Angebot gewährleistet wird.

Dozent/innen:

Jedes Modul wird von einem Ansprechpartner koordiniert, u.a. Prof. Dr. Annette Zimmer (Westfälische Wilhelms-Universität Münster, Gesellschafterin des npm, Gesamtleitung), Prof. Dr. Michael Vilain (Evangelische Fachhochschule Darmstadt, Gesellschafter des npm), Dr. Eckhard Priller (Wissenschaftszentrum Berlin), Gisela Clausen (Dipl.-Psych.).



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

Prüfung und Abschluss:

Die Modulprüfungen finden studienbegleitend als Hausarbeiten oder Klausuren statt. Die Module 1-4 müssen mit Ende des 3. Semesters erfolgreich abgeschlossen sein. Die schriftliche Masterarbeit (3 Monate Bearbeitungszeit während des 4. Semesters) schließt mit einem mündlichen Kolloquium ab.

Zielgruppe, Aufnahmebedingungen:

Haupt- und ehrenamtliche Führungs- und Nachwuchsführungskräfte aus gemeinnützigen Organisationen. 15-20 Student/innen pro Semester. Aufnahmebedingungen: Fachhochschul- oder Universitätsabschluss und einjährige Berufserfahrung, bzw. zweijähriges Engagement in ehrenamtlicher Führungsposition.

Kosten, Termine:

9.650,- Euro inkl. Prüfungsgebühren zzgl. Reise- und Übernachtungskosten. Der Studiengang wird jedes Semester angeboten.

Weitere Informationen:

www.npm-studium.de Ansprechpartnerin: Almut Müskens, Tel.: 0251 / 83-21720, studium@npm-online.de

„Wir orientieren uns am Bedarf der Studierenden – unabhängig und weltanschaulich neutral“ Interview mit Prof. Dr. Annette Zimmer (2009)

Annette Zimmer, Professorin am Institut für Politikwissenschaft der Universität Münster, ist bei der Konzeption und Lehre des Masterstudiengangs maßgeblich beteiligt. Darüber hinaus ist sie in diversen Forschungs- und Beratungsprojekten in diesem Bereich aktiv. Weitere Informationen: http://www.npm-online.de/team_annette_zimmer.htm

Akquisos: Frau Zimmer, welches sind die drei wesentlichen Argumente für die Bewerbung um einen Studienplatz beim Masterstudiengang „Nonprofit-Management and Governance“ in Münster?

Annette Zimmer: Das Zentrum für Nonprofit-Management hat den wachsenden Professionalisierungsbedarf bei gemeinnützigen Organisationen früh erkannt und ist Pionier auf dem Feld der universitären Aus- und Weiterbildung für NPOs. Wir bieten bereits seit 2006 den Masterstudiengang „Nonprofit-Management and Governance“ an und konnten so im vergangenen Jahr zusammen mit den ersten zehn Absolvent/innen das erfolgreich bestandene Studium feiern. Dies freut uns natürlich sehr, denn es bestätigt die Vorteile des interdisziplinären Zugangs, also der Verzahnung von wissenschaftlichen Komponenten und praktischen Beispielen. Es zeigt außerdem, dass das Verhältnis von Selbstlernphasen und Präsenzblöcken am Wochenende ausgewogen und optimal auf den Berufsalltag unserer Studierenden abgestimmt ist. Nicht zuletzt spricht auch die ausgewiesene fachliche Kompetenz meiner Kolleg/innen für sich.

Akquisos: Das Angebot verschiedener Studiengänge in diesem Feld wird ja dichter. Worin unterscheidet sich der vom Zentrum für Nonprofit-Management angebotene Studiengang von der Konkurrenz?

A.Z.: Unsere derzeitigen und zukünftigen Student/innen profitieren von einer fortlaufenden Verbesserung des Angebots ebenso wie von der Vernetzung mit den Absolvent/innen. Derzeit entsteht eine durchaus lebendige Alumnikultur, die im Spätsommer wohl in der Gründung eines eigenen Vereins münden wird.

Unser Studiengang ist darüber hinaus neutral und unabhängig von Verbänden oder kirchlichen Angeboten. Wir sind offen für alle Interessent/innen, die unsere Anforderungen erfüllen. Unsere Student/innen, die in kleinen festen Studiengruppen lernen, berichten immer wieder davon, wie sehr sie in dieser offenen Atmosphäre von den Erfahrungen anderer profitieren.



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

Herausragend ist sicherlich auch, dass unser Studiengang in Deutschland der einzige ist, der mit seinem interdisziplinären Ansatz ausschließlich für die berufsbegleitende Weiterbildung konzipiert wurde. Neben dem breiten Zugang über rechtliche, politische und ökonomische Grundlagen und die Vermittlung von Managementtechniken für Personal-, Freiwilligen- und Öffentlichkeitsarbeit ist auch eine individuelle Vertiefung durch Schwerpunktseminare beispielsweise im Stiftungsmanagement oder im Bereich Corporate Social Responsibility möglich. Hier arbeiten wir Jahr für Jahr die Bedarfe unserer Studierenden wissenschaftlich fundiert auf, weshalb sich immer wieder neue Vertiefungsfelder ergeben.

Akquisos: Ein Blick ins Jahr 2015 – wie soll der Studiengang dann gestaltet sein, was für Änderungen planen Sie in der mittelfristigen Zukunft?

A.Z.: In der Forschung und der Lehre fokussieren wir zunehmend auf hybride Organisationen. Es wird zunehmend nicht mehr „die“ NPO geben, denn die Grenzen zu Wirtschaft und Staat verwischen. Für uns bedeutet diese Entwicklung, den Blick auf die langfristige Integration von Führungskräften aus Wirtschaft und dem öffentlichen Dienst zu legen, um die Einbindung dieser Personen in Governance-Strukturen von gemeinnützigen Organisationen zu gewährleisten.

Akquisos: An welchen Stellen ist der Studiengang in einen internationalen Kontext eingebunden? Kooperieren Sie mit anderen Fortbildungseinrichtungen in Europa oder Übersee? Orientieren Sie sich hier möglicherweise an bestimmten (international gängigen) Management-Modellen?

A.Z.: Die Dritte-Sektor-Forschung ist sehr international ausgerichtet, wobei die USA noch immer einen Forschungsvorsprung haben. Bei der Entwicklung des Studienganges und der Ausarbeitung des Curriculums haben wir uns daher an die Empfehlungen der amerikanischen Guideline of the Nonprofit Academic Center Council (NACC) gehalten, um von den dortigen Erfahrungen zu profitieren. Des Weiteren kooperieren wir mit der Wirtschaftsuniversität Wien und der Stockholm Business School. Ich selbst arbeite zudem aktiv im Vorstand der International Society for Third Sector Research (ISTR) und im Akkreditierungsrat der European Fundraising Association (EFA), die wichtig für die Entwicklung von internationalen Qualitätsstandards in der universitären Lehre sind.

„Durch den Studiengang bin ich im Thema angekommen“

Interview mit Annette Barth (2009)

Annette Barth (M.A.) ist Leiterin der Geschäftsstelle der Palm-Stiftung. Als Enkelin der Stiftungsgründer liegt ihr das Andenken an das Ehepaar Palm und die Pflege des Stifterwillens besonders am Herzen. Weitere Informationen: www.palm-stiftung.de.

Akquisos: Wieso haben Sie sich bei der Studienwahl gerade für das Zentrum für Nonprofit-Management entschieden?

Annette Barth: Als sich nach meinem Studium die Möglichkeit ergab, mit einer halben Stelle in die Familienstiftung einzusteigen, war mir klar, dass ich eine zusätzliche Ausbildung benötigen würde. Als Kultur- und Geisteswissenschaftler ist man ja überall und nirgends zu Hause und braucht für fast jeden Beruf eine intensive Einarbeitungszeit. Meine Internetrecherchen nach einer Weiterbildungsmöglichkeit im gemeinnützigen Bereich führten dann über die University of Chicago (zu weit, zu teuer, nicht auf Deutschland übertragbares System), über die European Business School in Reutlingen (damals nur Präsenzveranstaltungen) u.a. hin zum Zentrum für Nonprofit Management und die Uni Münster. Das dort angebotene Studium war 2007 singulär in Sachen Qualifizierung für den Dritten Sektor und außerdem als Kombination aus Fern- und Präsenzstudium gut vereinbar mit meinen Arbeitszeiten.

Akquisos: Wie konnten Sie das Gelernte in Ihrer Arbeit anwenden? Was waren Schwerpunkte des Studiums?



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

A.B.: Das Studium war in seiner Vielfältigkeit genau das Richtige für mich als Berufseinsteigerin. Wir haben so gut wie alle Aspekte des Stiftungs- und Vereinswesens, von den historischen Grundlagen bis zur steuerlichen Behandlung, kennen gelernt. Da war fast alles neu und vieles außerordentlich hilfreich im Arbeitsleben. Die Grundsätze guter Unternehmensführung, Fingerspitzengefühl bei der Durchsetzung von Veränderungsprozessen, das Bewusstsein für Investitionen, Rücklagen und Kostenstellen sowie eine verantwortungsbewusste Personalführung sind Managementinstrumente, die unter Abzug einiger Spezifika des gemeinnützigen Sektors ohne Weiteres auch auf den Forprofit-Bereich übertragen werden können. Natürlich kann ich nur für mich selbst sprechen, aber in meinem Arbeitsalltag spüre ich deutlich, dass ich durch den Studiengang sozusagen im Thema angekommen bin. Die Studieninhalte müssen jetzt durch Arbeitserfahrung verfeinert und vertieft werden.

Akquisos: Was ist für Sie aus diesen Erfahrungen das Kernelement für eine erfolgreiche Ausbildung?

A.B.: Der Anspruch, die Themenfelder rund ums Nonprofit-Management möglichst umfassend anzusprechen, ist meines Erachtens wichtig und sinnvoll. Rückblickend hätte ich auf kein Seminar verzichten wollen. Das geht anderen, die schon eine berufsspezifische Vorbildung z.B. im Fundraising oder Change Management mitgebracht haben, sicher anders. Aber als Berufseinsteigerin ist es optimal, auf diese Weise einen Überblick zu gewinnen, einiges anzudiskutieren und weitere Impulse mitzunehmen. Natürlich konnte nicht jeder Detailfrage nachgegangen werden, aber ich weiß jetzt, wo ich suchen muss und welche Prioritäten ich in meiner Arbeit setzen möchte. Für den intensiveren Blick auf Einzelfragen gibt es ja dann die frei wählbaren Vertiefungsseminare. Diese Kombination aus geführter Einweisung ins Thema und selbständiger Vertiefung halte ich für sehr angemessen.

Akquisos: Welchen Nutzen haben Sie, neben dem Gelernten, noch von der Ausbildung?

A.B.: Es ist eben diese Ausrichtung an der Praxis, die zwar nicht Teil des Lehrplans, aber trotzdem mit der größte Schatz des Studienganges ist. Der Austausch untereinander war außerordentlich bereichernd. Von den Erfahrungsberichten lebte jedes einzelne Seminar. Nach Seminarschluss wurde weiterdiskutiert, auf die persönliche Ebene übertragen, vertieft oder verworfen. Wo sonst trifft ein so fachkundiges, lernbegieriges Gremium zusammen, das kostenlos unternehmensberaterisch tätig wird, neue Denkanstöße kreiert und einem bewusst macht, dass andere mit ganz ähnlichen Problemen zu kämpfen haben!

Als weiterer, wunderbarer Nebeneffekt wächst mit dem intensiven Studium auch ein neues Bewusstsein für das eigene gesellschaftliche Engagement. Abgesehen von meinem beruflichen Fortkommen will ich mich wieder verstärkt in meiner Freizeit ehrenamtlich engagieren. Die Motivation, im Dritten Sektor zu arbeiten, war ursprünglich, dass ich die Arbeit dort sinnstiftend und persönlich bereichernd finde. Diese Einstellung ist (wieder) zur Gewissheit geworden.

5. emcra – Europa aktiv nutzen: Qualifizierung zum EU-Fundraiser

Die Förderung durch Mittel der EU wird für immer mehr deutsche Einrichtungen der politischen Bildung zu einer wesentlichen Säule im Finanzierungsmix. Anlass für das Akquisos-Team, den Ausbildungsgang „Qualifizierung zum EU-Fundraiser“ näher unter die Lupe zu nehmen – auch wenn er „nur“ ein recht spezifisches Themenfeld der NPO-Finanzierung betrachtet und es sich streng genommen auch nicht um eine Weiterqualifizierung im Bereich „Fundraising“ handelt, sondern um eine Ausbildung im Bereich der antragsbasierten Fördermittelakquise. Daher sei an dieser Stelle auch auf die früheren Vorstellungen von Ausbildungsgängen zu Fundraising und NPO-Management verwiesen.

Steckbrief „Qualifizierung zum EU-Fundraiser“ des privaten Bildungsanbieters „emcra –



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

Europa aktiv nutzen“

Entstehungsgeschichte und Hintergrund:

„emcra – Europa aktiv nutzen“ hat sich seit 2002 auf die EU-Projektantragstellung und -durchführung spezialisiert. 2005 startete der erste Jahrgang der „Qualifizierung zum EU-Fundraiser“ in Berlin, weitere Kurse werden in Düsseldorf und in München angeboten.

Ausbildungsdauer und Aufwand:

Fünf Präsenzphasen à drei Tage, die innerhalb eines halben Jahres angeboten werden. Dazwischen finden 10 Arbeitswochen à 5 Tage statt, die mit Hilfe einer Online-Lernplattform inhaltlich an die vorangegangenen Präsenzphasen anknüpfen und einzelne Themen und Förderprogramme vertieft aufgreifen. Als weitere Qualifizierungsmöglichkeiten sind in dem Ausbildungsgang ein Coaching-Angebot und die internetbasierte Beratung in Peer-Groups integriert. Jede/r Teilnehmer/in stellt im Verlauf der Weiterbildung einen EU-Antrag und wird hierbei individuell begleitet.

Studieninhalte:

In 10 Qualifikationsmodulen werden folgende Inhalte vermittelt:

- Erste Schritte im europäischen Förderdschungel – Struktur der EU-Förderlandschaft
- Projektentwicklung – Konzeption von EU-Projekten anhand des Logframe (logical framework approach)
- Antragstellung – EU-Anträge formal und inhaltlich richtig konzipieren
- Institutional Readiness
- Das europäische Geld in den EU-Mitgliedstaaten – Förderung durch den ESF
- EU-Fundraising im Beruf
- Kalkulation von EU-Projekten – Budgetplanung
- EU-Projektmanagement – erfolgreiche Durchführung europäischer Projekte
- Finanzmanagement – Abrechnung von Projekten nach EU-Vorgaben
- Nachhaltigkeit von EU-Projekten und Verbreitung von Projektergebnissen

Ausbildungsziel:

Ziel der Weiterbildung ist es, systematisch Kompetenzen zur Fördermittel-Akquisition in der eigenen Organisation aufzubauen und hierfür die notwendigen theoretischen und praktischen Grundlagen zu erfahren. Die begleitete und reflektierte Antragstellung für die eigene Organisation (oder wahlweise zu Übungszwecken) bildet ein wesentliches Element dieses Lernprozesses.

Dozent/innen:

Ein/e emcra-Trainer/in übernimmt die Leitung eines Weiterbildungsjahrgangs; er/sie wird von mehreren Dozent/innen aus dem Team unterstützt. Die Trainer/innen kennen beide Seiten der Antragstellung: Sie begleiten EU-Projekte bei der Antragstellung und Durchführung und sind zudem im Auftrag der Europäischen Kommission und der Nationalen Agenturen direkt an der Auswahl und der Evaluation von EU-Fördermittelprojekten beteiligt. Darüber hinaus verfügen die Dozent/innen über langjährige Erfahrung in der Seminarkonzeption und in der methodischen Vermittlung von Inhalten.

Prüfung und Abschluss:

Die „Qualifizierung zum EU-Fundraiser“ schließt mit einem Test zur Überprüfung der erlernten Inhalte und Kompetenzen. Voraussetzung für das Zertifikat „EU-Fundraiser“ sind die regelmäßige Teilnahme, ein ausgefüllter EU-Antrag (alternativ ein Übungsantrag) sowie der bestandene Abschlusstest. Der Kurs und emcra sind nach dem Qualitätsstandard AZWV (Anerkennung- und Zulassungsverordnung) zertifiziert.



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

Zielgruppe, Aufnahmebedingungen:

Der Teilnehmer/innenkreis liegt bei ca. 15 Personen pro Kurs. Die Weiterbildung richtet sich an Mitarbeiter/innen gemeinnütziger Organisationen und von Unternehmen, die EU-Projekte erfolgreich durchführen wollen, sowie interessierte Berufsumsteiger/innen, die sich zusätzlich in den Bereichen Projektantragstellung und -management für den Arbeitsmarkt qualifizieren möchten. Voraussetzung zur Teilnahme ist ein abgeschlossenes Studium oder entsprechende Berufserfahrung, Grundkenntnisse in Englisch und gute kommunikative Kompetenzen sind Voraussetzung. Vor der Anmeldung findet ein Informations- und Auswahlgespräch statt.

Kosten:

5.450,- Euro. Darin enthalten sind die Teilnahme an den Präsenzphasen und den Online-Arbeitswochen sowie 5 Coachingstunden. Aufgrund der Zertifizierung bei der Arbeitsagentur besteht die Möglichkeit, die Weiterbildungskosten über einen Bildungsgutschein der Agentur für Arbeit fördern zu lassen.

Weitere Informationen:

www.emcra.eu/akademie/qualifizierung-zum-eu-fundraiser

„EU-Fundraising eignet man sich nicht nebenbei an“

Interview mit Heike Kraack-Tichy (2009)

Heike Kraack-Tichy ist seit 2002 Inhaberin von emcra. Aus ihrer Berufserfahrung, die sie u.a. im Europäischen Parlament, im Bundestag und beim Institut für Europäische Politik (IEP) sammelte, war sie an der Konzeption des Ausbildungsgangs maßgeblich beteiligt. Daneben ist sie selbst als Projektmanagerin für EU-Projekte und als Gutachterin im Auftrag der Europäischen Kommission tätig.

Akquisos: Frau Kraack-Tichy, welches sind die drei wesentlichen Argumente für die Teilnahme an der Qualifizierung zum EU-Fundraiser?

Heike Kraack-Tichy: Viele Organisationen arbeiten bereits ganz nah an europäischen Themen, die von der EU gefördert werden, wie z.B. die politische Bildung. EU-Fördermittelwissen eignet man sich jedoch nicht nebenbei an; es muss systematisch in der Institution aufgebaut werden. In unserer zertifizierten Weiterbildung erlernen die Teilnehmer berufsbegleitend die Funktionslogik der EU-Förderung und Herangehensweisen, die sie auf alle EU-Fördermittelbereiche übertragen können. Dieses Wissen wird beim eigenen EU-Antragsprojekt praxisnah angewendet.

Akquisos: Nun ist Ihr Bildungsangebot inhaltlich sehr zugespitzt. Wo sehen Sie die Anschlussmöglichkeiten an andere Fortbildungen im Fundraising?

H.K.-T.: Die EU-Fördermittelwelt ist so komplex, dass wir EU-Fundraising als einen eigenen Bereich definieren. Wir schneiden das Thema nationales Fundraising in einem Modul zwar an, unsere Weiterbildung soll jedoch vorhandenes Know-how im nationalen Fundraising und Projektmanagement ergänzen. Die EU fördert selten bis zu 100%, sodass die Ko-Finanzierung für einen erfolgreichen EU-Antrag bspw. über Stiftungsgelder eingeworben werden muss. Wir verstehen deshalb die Akquisition und Durchführung europäischer Projekte als Zusatzqualifikation, die v.a. mit einem entsprechenden beruflichen Erfahrungshintergrund genutzt werden kann.

Akquisos: Ein Blick ins Jahr 2015 – wie soll die Ausbildung dann gestaltet sein, was für Änderungen planen Sie in der mittelfristigen Zukunft?

H.K.-T.: Im Jahr 2015 wird unsere Weiterbildung inhaltlich sicherlich der neuen EU-Förderperiode und Förderpolitik angepasst sein. Konzeptionell planen wir, zukünftig die „Qualifizierung zum EU-Fundraiser“ flexibler zu gestalten, sodass die Teilnahme für Berufstätige entsprechend ihrem



Akquisos

Fundraising für politische Bildung

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

persönlichen Zeitbudget vereinfacht wird. Ein wichtiges Anliegen für uns ist die nachhaltige Vernetzung unserer Teilnehmer – wir haben gerade 160 zukünftige und bereits ausgebildete EU-Fundraiser zu einem Netzwerktreffen im Dezember eingeladen. Dieses Netzwerk werden wir nun im Sinne eines aktiven Wissens- und Erfahrungsaustauschs weiter aufbauen.

Akquisos: Eine Frage an die EU-Praktikerin: Welchen Weg wird denn aus Ihrer Sicht langfristig – möglicherweise auch über die aktuelle Förderperiode hinaus – die EU-Förderung im Bereich politischer Bildungsarbeit nehmen, inhaltlich und organisatorisch?

H.K-T.: Ein Vergleich mit den vergangenen Förderperioden zeigt, dass das Thema Bildung in Europa zunehmend an Bedeutung gewonnen hat. Allein von 2007-2013 stehen im Rahmenprogramm für Lebenslanges Lernen knapp 7 Milliarden Euro zur Verfügung. Daneben ermöglichen Aktionsprogramme wie Jugend in Aktion oder Europa für Bürgerinnen und Bürger Projekte, die demokratische Prozesse und partizipative Ansätze stärken. Die aktuelle politische Ausrichtung der EU im Bereich Bildung weist darauf hin, dass dieser Politikbereich als Kern- und als Querschnittsthema mit Sicherheit auch über die aktuelle Förderperiode hinaus einen wichtigen Teil der EU-Förderpolitik darstellen wird.

„Die Logik der europäischen Förderprogramme verstehen“

Interview mit Georg Pirker, Absolvent der „Qualifizierung zum EU-Fundraiser“ (2009)

Georg Pirker ist Referent für internationale Bildungsarbeit im Arbeitskreis deutscher Bildungsstätten (AdB) und leitet aktuell das EU-Netzwerkprojekt „DARE – Democracy and Human Rights in Adult Learning“. Weitere Informationen: www.dare-network.eu

Akquisos: Wieso haben Sie sich bei der Ausbildung gerade für den EU-Fundraiser entschieden? Welche der Hoffnungen wurde erfüllt und wo sehen Sie möglicherweise noch Potential?

Georg Pirker: Die Ausbildung zum EU-Fundraiser erschien mir als logische Ergänzung meines Ausbildungs- und Arbeitsfelds und war die einzig strukturierte Ausbildung, die angeboten wurde. Einen fundierten Überblick in die Logik der europäischen Fördermittelvergabe und das Handwerkszeug zu bekommen, um Prozesse abwägen zu können, war die Hauptintention. Dies ist mit der Ausbildung gut gelungen, da sie ein großes Überblickswissen vermittelt hat und sich nicht nur in den Details eines einzigen fachspezifischen Förderprogramms erschöpft hat.

Akquisos: Wie konnten Sie das Gelernte in Ihrer Arbeit anwenden? Wo hat es Sie oder andere Absolvent/innen in der beruflichen Karriere weiter gebracht?

G.P.: Sowohl in der Antragsstellung als auch im Bereich Finanzen und Abrechnungen, mehr noch aber in der Beratung von Anträgen hilft mir das Wissen weiter. Vor allem dann, wenn es darum geht schnell und zuverlässig Einschätzungen abgeben zu können.

Akquisos: Was ist für Sie aus diesen Erfahrungen das Kernelement für eine erfolgreiche Ausbildung?

G.P.: Als sehr hilfreich habe ich die umfassende Annäherung an die Thematik EU Fördermittel empfunden. Dies insbesondere, da es immer thematische Gespräche mit Praktikern, die aus ihrer Erfahrung mit konkreten Projekten und auch konkreten Problemlagen und Lösungswegen berichten konnten, gab.

Akquisos: Welchen Nutzen haben Sie - neben dem Gelernten – noch von der Ausbildung?

G.P.: Bis heute hilft mir der schnelle und strukturierte Zugang zu Informationen, die ich für die Akquisition europäischer Fördergelder für Projekte der politischen Bildung benötige.

Akquisos: Herzlichen Dank für das Gespräch