

Mittwoch, 18.4.

10:00-11:00 ☐ Check-In

11:00-12:30	Grundlagen & Instrumente	Recht & Finanzen	CSR & Unternehmen	Kommunikation & Marke	Online Fundraising & Social Media	Markt & Trends
	<p>Die Zeitspender - Freiwillige gewinnen und binden Nina Leseberg Bundesverband Deutscher Stiftungen Anna-Maria Wagner i-gelb GmbH W-01</p> <p>Weshalb wir spenden - Unsere Motive und die Emotionen, die sie lenken. Dr. Peter Buss NonproCons W-07</p> <p>Testen, testen, testen - Aber richtig! Dr. Matthias Lehmann Peta e.V. W-11</p>	<p>Vieles ist möglich, alles hat Grenzen: Erbrecht und Fundraising Jan Bittler Deutsche Vereinigung für Erbrecht und Vermögensnachfolge e.V. Ilona Martini Deutsche Interessengemeinschaft für Erbrecht und Vorsorge e.V. W-02</p>	<p>Fit für ISO 26000? Nutzung des Leitfadens für das nachhaltige Handeln von NPO's Wilhelm Heermann Pro Fund Dr. Frank Simon Institut für Nachhaltigkeitsmanagement W-03</p> <p>Charity Speeddating - Neue Chancen für Fundraising und CSR Renate Knapp Ka eFF Ka W-08</p>	<p>In den Kopf statt in den Papierkorb - Werbung für Fundraising richtig gemacht Dr. Ulrich Lachmann W-04</p> <p>Fundraising Videos - Do it yourself und zwei Case Studies Jan Heilig filmbit filmproduktion GmbH & Co. KG Birgit Lembke Johanniter-Unfall-Hilfe e.V. W-09</p> <p>Storytelling - Denn die beste Geschichte gewinnt Alexandra Ripken Ziel und Plan W-12</p>	<p>Die 10 wichtigsten Erfolgsfaktoren internationaler Online-Kampagnen Christoph Schott Spinax Civil Voices GmbH W-05</p> <p>Integriertes Online Fundraising Oliver Numrich Blätterwald GmbH W-10</p>	<p>OPEN SPACE - Aus dem Vollen schöpfen - Design Fundraising Future 2025 ?! Dr. Friedrich Haurert Organisationsberatung OPEN SPACE</p> <p>Building the Future of Pediatric Medicine and Science through Philanthropy Dr. Martina Klein Vestische Caritas-Kliniken GmbH Thomas J. Sullivan Children's Memorial Hospital W-13</p>

12:30-14:00 ☐ Mittagspause und Besuch der Ausstellung

12:30-13:00 ☐ First Timer Session

14:00-15:30 ☐ Fortsetzung Workshops

15:30-16:00 ☐ Kaffeepause, Networking, Besuch der Ausstellung

16:00-17:30 ☐ Fortsetzung Workshops

17:30-18:30 ☐ Entspannung, Sport, andere Freizeitaktivitäten


18:30-19:30 ☐ Abendessen

19:30-19:45 ☐ Kongresseröffnung durch DFRV-Vorstand

- 19:45-20:00 ☐ Begrüßung durch den Bezirksbürgermeister Berlin-Neukölln
 Heinz Buschkowsky
- 20:00-21:00 ☐ **K-01 Friendraising - Online-Engagement zwischen Like-Button und Geld-Spende**
 Sascha Lobo
- 21:00-22:00 ☐ Fun(d)astic Party ☐ Einladung zum Netzwerken im Sky.Café

Donnerstag, 19.4.

- 08:15-08:45 ☐ Kongress-Yoga
 Mona Pomrehn
- 09:00-09:15 ☐ Begrüßung Tag 2, Eröffnung
- 09:15-10:15 ☐ **K-02 The Power of Your Story** 
 Prof. Craig Wortmann - The University of Chicago Booth School of Business
- 10:15-10:45 ☐ Kaffeepause und Besuch der Ausstellung

10:45-11:45	Grundlagen & Instrumente	Recht & Finanzen	CSR & Unternehmen	Kommunikation & Marke	Online Fundraising & Social Media	Markt & Trends
	<p>Philanthropie hanseatisch - Das Fundraisingkonzept der Elbphilharmonie Gesa-Thorid Huget Stiftung Elbphilharmonie S-01</p> <p>Grateful Patients - Fuel the Pipeline of Major Donors  Susan J. Doliner Maine Medical Center S-07</p>	<p>Mehr Transparenz bitte - Gesetzliche Regelung zur Offenlegung von Finanzdaten Werner Hesse Paritätischer Gesamtverband S-02</p>	<p>Kollege CSR - Mitarbeiterspenden in der Praxis Ruth Löhmann Axel Springer AG Anja Thöne Deutsche Welthungerhilfe e.V. S-03</p>	<p>Dos and Don'ts erfolgreicher Stadtkampagnen - Ein Erfahrungsbericht Bernd Pastors Deutsches Medikamenten Hilfswerk action medeor e.V. S-04</p> <p>Werde Dialoger - Super Learning mit Praxisteil Ben Spiekermann elefunds GmbH Franz Wissmann DialogDirect S-08</p>	<p>Shitstorm - Krisenkommunikation im Social Web Jörg Eisfeld-Reschke ikosom S-05</p>	<p>Das Projekt Zivilgesellschaft in Zahlen - Daten, Trends und Ausblick Dr. Holger Krimmer Stifterverband für die deutsche Wissenschaft e.V. S-06</p>


- 11:45-12:15 ☐ Pause und Besuch der Ausstellung

12:15-13:15

Grundlagen & Instrumente	Recht & Finanzen	CSR & Unternehmen	Kommunikation & Marke	Online Fundraising & Social Media	Markt & Trends
Prospect Research Guidelines - An Essential Checklist of Musts and Maybes Martin Kaufman Museum of London S-09 Vortrag	 SEPA - Der Countdown läuft! Doris Kunstdorff Fundraising und System S-35	Heiligt der Zweck immer die Mittel? Oder kann Spendengeld auch schmutzig sein? Oliver Basu Mallick Ärzte ohne Grenzen S-11	Strategisches Fundraising: Sieben Erfolgsfaktoren + Sieben Strategien für NPOs Christian Gahrmann Uni Hamburg/China-EU School of Law S-12 Wie viel Standard braucht Direkt Dialog? Vorstellung der österreichischen Qualitätsinitiative Fördererwerbung Eva Kowalski-Stasiak Greenpeace e.V. S-15	Emotion & Argumentation - Im Online-Dialog mit Spendern Marcus Auth Siegfried Vögele Institut S-13	Quo vadis Deutschlandstipendium? Wege zur Stipendienkultur Michael Beier Stiftung Universität Hildesheim S-14 Building the Future of Pediatric Medicine and Science through Philanthropy  Dr. Martina Klein Vestische Caritas-Kliniken GmbH Thomas J. Sullivan Children´s Memorial Hospital S-16

13:15-14:30 □ Mittagspause und Besuch der Ausstellung, Sideevents


14:30-15:30

Grundlagen & Instrumente	Recht & Finanzen	CSR & Unternehmen	Kommunikation & Marke	Online Fundraising & Social Media	Markt & Trends
	 The Danish Tax Reform - A European Model for Political Lobbying ? Mette Holm European Fundraising Association S-10				Zivildienst ade - BFD, FSJ und der dritte Sektor Dr. Jens Kreuter Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend S-18 Vortrag

Freund oder Feind? Zur Rolle und Aufgabe der Fördervereine im Fundraising-Mix von Kulturinstitutionen

Johanna Brandt
 Gesellschaft der Freunde und Förderer der Stiftung Jüdisches Museum Berlin e.V.
 Anja Butzek
 Stiftung Jüdisches Museum Berlin
S-17

15:30-16:00 ☐ Pause und Besuch der Ausstellung

16:00-16:45	Grundlagen & Instrumente	Recht & Finanzen	CSR & Unternehmen	Kommunikation & Marke	Online Fundraising & Social Media	Markt & Trends
	University Fundraising - Core Values and Key Elements of a Successful Campaign Robert Fleming Glasgow Caledonian University S-19 Table Sessions	 Parteispenden - Transparenz soll vor Skandalen schützen Patrick Döring FDP-Bürgerfonds S-20 Table Sessions		Direct Mail Fundraising - Jedem Markt in Europa seine individuelle Ansprache Klas Brokmann adfinitas GmbH Dr. Matthias Lehmann Peta e.V. S-21 Table Sessions		

16:45-17:00 ☐ Pause | Tischwechsel

17:00-17:45	Grundlagen & Instrumente	Recht & Finanzen	CSR & Unternehmen	Kommunikation & Marke	Online Fundraising & Social Media	Markt & Trends
-------------	-------------------------------------	-----------------------------	------------------------------	----------------------------------	----------------------------------------------	---------------------------

Spender Lifetime Value (LTV) - Berechnung und praktische Anwendung im Fundraising

Werner Zürcher
 Diasys Marketing
 Engineering AG
S-22

Vortrag: Sustainable Social Business am Beispiel von "YY-Haiti"(Yunus and You Haiti)

Sophie Eisenmann
 Yunus Social Business
 GmbH
S-23

18:00-19:00 ☐ Der Kongress läuft! | "Berge versetzen" - Reinhold Messner (Gastvortrag marketwing)
 Reinhold Messner (Moderation)

19:30-22:55 ☐ Zusammenfassung des Tages | Gala-Abend mit Preisverleihung

Freitag, 20.4.

08:45-09:15 ☐ Kongress-Yoga

09:30-10:30	Grundlagen & Instrumente	Recht & Finanzen	CSR & Unternehmen	Kommunikation & Marke	Online Fundraising & Social Media	Markt & Trends
	<p>Excellence in International Fundraising Eva Aldrich CFRE International S-25 Vortrag</p>	<p> Datenschutzrecht für NPO - Der rechtssichere Umgang mit Daten beim Fundraising Dr. Christian Seyfert Winheller Rechtsanwälte S-26</p> <p>Erbschaftsfundraising - Durch Kompetenz im Erbrecht die Beziehung zum Spender verbessern Ilona Martini Deutsche Interessengemeinschaft für Erbrecht und Vorsorge e.V. S-31</p>	<p>Cause Marketing for the German Market Sarah Wright (former) Best Buddies International S-27</p>	<p> Neuromarketing - Vertrauen als Leitwährung im Fundraising Harald Gumbel Complesso S-28</p>	<p>Schluss mit Blindflug! Zielgruppenorientiertes Online-Fundraising mittels Webanalyse & Testing Thilo Reichenbach Aktion Deutschland hilft e.V. S-29</p> <p>Emotionen online: Wie Bilder, Geschichten und ein Wettbewerb drei Mio. EUR Spenden einbrachten Alex Haasis Stiftung Menschen für Menschen Patrick Heinker giftGrün GmbH S-32</p>	<p>Privat statt Staat? Können Krankenhäuser durch Spenden (mit)-finanziert werden? Erste deutsche Studie zum Fundraising in Krankenhäusern Oliver Rong Roland Berger Consulting Birgit Stumpf Universitätsklinikum Tübingen S-30</p>

10:30-11:00 ☐ Pause

11:00-11:45

Grundlagen & Instrumente

Recht & Finanzen

CSR & Unternehmen

Kommunikation & Marke

Online Fundraising & Social Media

Markt & Trends

Freund oder Feind? Zur Rolle und Aufgabe der Fördervereine im Fundraising-Mix von Kulturinstitutionen

Johanna Brandt
 Gesellschaft der Freunde und Förderer der Stiftung Jüdisches Museum Berlin e.V.
 Anja Butzek
 Stiftung Jüdisches Museum Berlin
S-33

Table Sessions

What's hot, what's new?

Jan Uekermann
 NPH Deutschland e.V.
S-34

Table Sessions

11:45-12:00 ☐ Pause

12:00-13:00 ☐ **K-03 "The Millennium Development Goals: Unfinished Business during Challenging Times" // im Anschluss Verabschiedung durch die Moderatorin**
 Eveline Herfkens - Gründerin der UN-Millenniumskampagne

13:00-14:00 ☐ Mittagspause und Besuch der Ausstellung

14:00-17:00 ☐ Mitgliederversammlung DFRV e.V.

Table Sessions

Donnerstag
 14:30 - 15:30
 und
 16:00 - 16:45

Grundlagen & Instrumente

Recht & Finanzen

CSR & Unternehmen

Kommunikation & Marke

Online Fundraising & Social Media

Markt & Trends

EU-Fördermittel für den guten Zweck - Gemeinnützige Projekte finanzieren
 Michael Seidler
 Euroconsults
TS-01

SEPA - Der Countdown läuft!
 Doris Kunstdorff
 Fundraising und System
TS-02

CSR als Baustein der strategischen Finanzierung & Projektentwicklung
 Thomas Marschall
 Marschall Wernecke & Andere
TS-03

Steigerung des Fundraising-Erfolges durch strategische Markenführung
 Dr. Harald Jossé
 BrandControl GmbH
TS-04

Crowdfunding als Chance für NPO's
 Jörg Eisfeld-Reschke
 ikosom
TS-05

10 Schritte zur erfolgreichen Social Media Kampagne
 Florian Nöll
 Spendino GmbH
TS-14

Weiterbildung EU-Fundraising & ein Erfahrungsbericht mit Fazit und Austausch
 Silvia Heinrich
 GFS Fundraising & Marketing GmbH
TS-06

Incentives und Matching Funds - Wundermittel oder Gift?!

Kai Fischer
 Spendwerk
TS-07

Neuland betreten: Fundraising für Schulen - worauf man sich einlässt, was man erwarten kann

Dr. Sofie
 Albert-Meisieck
 Internat Stiftung
 Landschulheim am Solling
TS-12

Krisen bewältigen - wie NGOs erfolgreich mit Konflikten umgehen lernen

Susanne Wohmann
 spendenfee.com
TS-18

Soziales Risikokapital - Wie funktioniert das?

Prof. Dr. Barbara Scheck
 BonVenture
TS-08

Spender-Daten außer Haus: Risiken - und Kontrollmechanismen

Dirk Niedernhöfer
 adreko GmbH
TS-17

Bilder wirken - wie fotografiere ich Spendenprojekte für Zeitungen?

Eduard Goßner
 CJD Asthmazentrum
 Berchtesgaden
TS-09

Getty Images - Auftragsfotografie für NGO Projekte und Partnerschaften

Aidan Sullivan
 Getty Images GmbH
TS-11

Anforderungen an eine Spenderdatenbank für kleine Organisationen

Dirk Wolf
 skriptura dialog systeme
 GmbH
TS-13

Nachlass-Fundraising - wie macht man's richtig?

Henk de Graaf
 Centrum Nalatenschappen
TS-16

QR Codes und APPs - Der Einsatz digitaler Kommunikations- und Zahlungstools im Fundraising - die Zukunft hat schon begonnen!

Dr. Peter Buss
 NonproCons
TS-10

Spenderreisen raus der Sicht der Hilfsorganisationen: Was bringt's?

Heike Breidbach
 Make a difference
TS-15

Donnerstag
 17:00 - 17:45
 und
 Freitag
 11:00 - 11:45

Grundlagen & Instrumente

F2F - Standwerbung Inhouse: Selbst ist die Organisation
 Arne Kasten
 akb Fundraisingberatung
TS-21

Schulfundraising starten und durchhalten
 Wolfgang Mayer
 Kolleg St. Blasien
TS-29

Recht & Finanzen

Datenschutzrecht für NPO - Der rechtssichere Umgang mit Daten beim Fundraising
 Dr. Christian Seyfert
 Winheller Rechtsanwälte
TS-22

CSR & Unternehmen

Transparentes Kulturrengagement durch Crowdfunding
 Anja Barth
 Startnext Crowdfunding
 gUG
TS-23

Kommunikation & Märkte

Neue Kommunikationsstrategien in Zeiten von Glaubens- und Vertrauensverlusten in der Kirche
 Carsten Fuchs
 Gute Botschafter
TS-24

Online Fundraising & Social Media

Veni Vidi Wiki! Wie man durch Testen die Welt der Onlinespenden erobert
 Till Mletzko
 Wikimedia
TS-25

Markt & Trends

Kongress kreativ - Ihre Ideen für 2013
 Ben Spiekermann
 elefunds GmbH

**Stiftung für die
Ewigkeit?
Fundraisingstrategien
für ein wachsendes
Stiftungsvermögen**
Nina Leseberg
Bundesverband Deutscher
Stiftungen
TS-31

**Fundraising und CRM
verzahnen -
Systematisches,
softwaregestütztes
Fundraising in der
Evangelischen Stiftung
Alsterdorf**
Thomas Eisenreich
Ev. Stiftung Alsterdorf
Peter Ostrop
Acando GmbH
TS-33

**Spender Lifetime Value
(LTV) - Berechnung und
praktische Anwendung
im Fundraising (FINDET
NUR AM FREITAG
STATT!)**
Werner Zürcher
Diasys Marketing
Engineering AG
TS-35

**Neue
Fundraising-Potenziale
durch strategisches
Diversity Management**
Dr. Friederike Preiß
Universität Duisburg-Essen
TS-27

**Unternehmen
professionalisieren ihre
CSR-Strategien -
Auswirkungen für den
Nonprofit-Sektor**
Prof. Maurice Lausberg
actori GmbH
TS-36

Botschaften visualisieren
Julian J. Rossig
Johanniter-Unfall-Hilfe e.V.
TS-28

**Telefon-Fundraising -
selbst machen oder
outsourcen?**
Eva Fuchs
TeleDialog GmbH
TS-30

**Fundraiser gesucht!
Kreativer Medieneinsatz
für die erfolgreiche
Personalgewinnung**
Anne Kohlbrecher
Zeitverlag
TS-32

**Direct Mail Fundraising -
Jedem Markt in Europa
seine individuelle
Ansprache**
Klas Brokmann
adfinitas GmbH
TS-34

**eCommerce &
Fundraising ñ die
Aufrundungsspende auf
digitalen Marktplätzen**
Ben Spiekermann
elefunds GmbH
TS-37

**Reisen verändert -
Spenderreisen als Mittel
zur Spenderbindung**
Henning Prox
Travel Beyond
TS-26