



Online-Seminar Erfolgreiche Finanzbeschaffung mit Stiftungen

Die Geheimnisse des Fundraisings im Gespräch mit den Geldgebern

Donnerstag, 24. März 2022, 08:30 bis 16:30 Uhr
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Seminar-Beschreibung

Die Teilnehmenden lernen den Umgang mit Stiftungen als Instrumente der Mittelbeschaffung kennen. Sie erfahren, was Stiftungen sind, was mit Hilfe von Stiftungen erreicht werden kann. Sie bekommen eine Einführung in die Besonderheiten des schweizerischen Stiftungswesens und einen Einblick in die Zusammenarbeit mit Stiftern und Mäzenen. Die Seminar-Teilnehmerinnen und -teilnehmer erhalten einen Überblick über Daten, Zahlen und Fakten der Stiftungslandschaft Schweiz und erfahren, wie man eine Liste von Ansprechpartnern bei Förderstiftungen erarbeitet und welche Erwartungen an eine professionelle Partnerschaft gestellt werden. Sie sind nach dem Seminar in der Lage, selbständig ein erfolgversprechendes Gesuch zu schreiben sowie kompetent mit Stiftungen und StifterInnen zu kommunizieren. Dabei profitieren die Teilnehmenden vom direkten Austausch mit Vertretern von Förderstiftungen.

Die Referentin

Frau Dr. Dr. Elisa Bortoluzzi Dubach ist Sponsoring-, Stiftungs- und Kommunikationsberaterin BR/SPRV, Mitglied mehrerer europäischer PR-, Stiftungs- und Sponsoringverbände sowie Verfasserin zahlreicher Fachbeiträge in Zeitungen, Zeitschriften und Kompendien. Autorin von Stiftungen-Der Leitfaden für Gesuchsteller, Verlag Huber Frauenfeld. Dozentin für Sponsoring und Stiftungswesen an verschiedenen Universitäten und Fachhochschulen in Deutschland, Italien und der Schweiz. (www.elisabortoluzzi.com).

Gastreferate

- **François Geinoz**,
Präsident proFonds – Dachverband gemeinnütziger
Stiftungen der Schweiz
- **Christine Rhomberg**,
Hilti Foundation

Zeit	Thema
08:30	Begrüssung Vorstellung, Kursziele, Programm Was versteht man unter Förderung von Stiftungen? Überblick über Zahlen, Daten und Fakten in der Schweiz.
09:45	Pause
10:00	Wie identifiziere ich die richtige Stiftung? Erstellen einer Liste potenzieller Förderstiftungen für das eigene Projekt. Das Gesuch (Teil 1) Kriterien für die Erstellung eines Gesuchs an eine Stiftung.
12:30	Mittagspause
13:30	Das Gesuch (Teil 2) Kriterien für die Erstellung eines Gesuchs an eine Stiftung.
14:30	Die Verhandlung mit der Förderstiftung Was ist ein gutes Projekt? Wie verkaufe ich mein Anliegen einem Stiftungsvertreter? François Geinoz, Präsident proFonds
15:15	Pause
15:30	Arbeitsprinzipien einer Stiftung und ihr Einfluss auf die Förderentscheidung am Beispiel der Hilti Foundation Praxisbeispiele von Förderstiftungen zu ihrem Gesuchsmanagement Christine Rhomberg, Hilti Foundation
16:30	Ende des Seminars