



P. Rösen-Hartmann

PETRA RÜSEN-HARTMANN

f u n d r a i s i n g

„Gold und Silber stützen den Fuß, doch mehr als beide ein guter Rat.“

Buch Jesus Sirach, 40, 25

Sehr geehrte Besucherin, sehr geehrter Besucher meiner Website,

vielen Dank für Ihr Interesse. Sie suchen Unterstützung im Fundraising für Ihre Organisation. Vielleicht kann ich Ihnen helfen.

Fundraising kann meiner Überzeugung nach erfolgreich in einer Einrichtung durchgeführt werden, wenn es strategisch aufgebaut, systematisch etabliert und den Eigenheiten der Einrichtung angepasst ist.

So ist Fundraising erfahrungsgemäß immer „Chefsache“, auch wenn nur einzelne oder viele Bereiche in der Einrichtung daran beteiligt sind. „Das Geld fällt nicht vom Himmel“. Für den Erfolg im Fundraising wird daher analysiert, welche personellen und institutionellen Voraussetzungen in Bezug auf die gestellten Fundraising-Ziele notwendig sind. Der richtige Mix aus gängigen Fundraising-Instrumenten in der Gewinnung von Großspendern bis zur Kleinspenderakquisition und kreativen neuartigen Ideen für neue Märkte wird dann entwickelt. Alle diese Aktivitäten unterliegen meinem Ziel, dass Sie Ihre Fundraising-Aktivitäten selbst erfolgreich durchführen werden.

Seit mehr als 15 Jahren war und bin ich erfolgreich national wie international im Fundraising-Bereich tätig. Im Aufbau von Kapital und Durchführung von (Groß-)Spendenkampagnen nehmen Bildungseinrichtungen, Stiftungen und Ordensgemeinschaften meine langjährige Erfahrung in der Beratung und im Interim-Management in Anspruch.

Mein Profil basiert auf meiner langjährigen persönlichen Erfahrung im deutschsprachigen Raum und angloamerikanischen Markt als Fundraiserin in Organisationen sowie als Consultant eines international tätigen Beratungsunternehmens. Meine Referententätigkeit bei der

Deutschen Fundraisingakademie und dem Bundesverbandes Deutscher Stiftungen sowie die Tätigkeit als Mentorin in der Fachgruppe Bildung des Deutschen Fundraisingverbandes runden mein Beratungsangebot ab.

Haben Sie Interesse an meiner Unterstützung? Gerne können wir miteinander ins Gespräch kommen. Hier finden Sie die Möglichkeit, sich unverbindlich mit mir in Verbindung zu setzen. Ich freue mich auf Ihre Fragen.

Ihre Petra Rösen-Hartmann

„Beim Betteln verdirbt man nicht.“

Martin Luther

Spenden ist Vertrauen - verantwortungsvoller Umgang mit den Spenden ist selbstverständlich. Eine Spende ist ein Geschenk, jeder einzelne Spender ist daher ein ernst zu nehmender Partner.

Eine Spende ist eine Investition in die Zukunft. Sie gestalten verantwortungsbewusst und kreativ die Welt von morgen und sind dadurch ein attraktiver Partner für Spender. Hierin kann ich Sie unterstützen.

Erfolgreiche Fundraising-Aktivitäten zeichnen sich durch eine transparente, systematische Vorgehensweise und einen sensiblen individuellen Umgang mit den verschiedenen Spendern und Spenderzielgruppen in globalen Zusammenhängen aus.

Aus diesen Überzeugungen heraus lassen sich Partner gewinnen, mit denen man gemeinsam Ideen in der Zukunft gestaltet. Dabei ist die Stärke, strategisch individuelle Fundraising-Maßnahmen zu identifizieren und diese durch eine sorgfältige Vorgehensweise zum Erfolg zu führen.

Das Ziel, die Zukunft gemeinsam neu zu gestalten, kann dann erfolgreich erreicht werden, wenn die Zusammenarbeit auf gegenseitigem Vertrauen aufbaut und die Beteiligten nach bestem Wissen verbindlich, redlich und konstant miteinander arbeiten.

„Es genügt nicht, zum Fluss zu kommen mit dem Wunsch,
Fische zu fangen. Du musst auch das Netz mitbringen.“

aus China

DIENSTLEISTUNGEN

Sie benötigen 2 Millionen Euro für den Umbau Ihrer Klosteranlage?

Ihre Schule benötigt dringend Geld für Projekte?

Ihre Hochschule möchte gewinnbringend eine Alumniorganisation etablieren?

Sie möchten einen Förderkreis von Großspendern für Ihr international tätiges Institut aufbauen?

Sie möchten ein Stiftungskapital von 25 Millionen Euro für die langfristige finanzielle Sicherung Ihrer Vorhaben aufbauen?

Das sind die Fragen, die mich im Arbeitsalltag mit meinen Kunden beschäftigen. Die Lösungen sind oft anders als erwartet. Denn jede Organisation, jede Aufgabenstellung und ihre

Bedingungen ist verschieden, und so verläuft auch jedes Fundraising-Vorhaben anders. Ein Fundraising-Prozess kann zwei Monate, aber auch zwei Jahre dauern. Typischerweise gliedert sich ein Fundraising-Projekt jedoch in drei klar voneinander abgegrenzte Phasen:

1. Analyse,
2. Konzept und Maßnahmenentwicklung und
3. Umsetzung.

Im ersten Schritt wird die Situation der Einrichtung untersucht. Dazu werden Kernfragen gestellt, die den Ausgangspunkt für die Etablierung, Optimierung und Neuausrichtung von Fundraising-Maßnahmen bilden. Im Fundraising sind die kommunikativen Wege entscheidend, daher werden auch das Profil der Einrichtung und ihre kommunikativen Leistungen einschließlich Presse- und Öffentlichkeitsarbeit betrachtet.

In einer zweiten Phase werden gemeinsam einzelne Optionen für Spendeneinnahmen erarbeitet. Fundraising-Märkte und -Zielgruppen werden analysiert. Die Auswahl von Fundraising-Maßnahmen und -Instrumenten wird gemeinsam getroffen. Ein maßgeschneidertes Konzept wird dann bis zur Umsetzungsreife weiterentwickelt. Im Umfeld der Einrichtung werden ggf. die Vorstellungen, der Konzeptentwurf und die Fundraising-Ziele getestet.

Es folgt die entscheidende dritte Phase: Die Umsetzung. Hier kann der Bedarf sehr unterschiedlich sein. Die Kommunikation der geplanten Maßnahmen in alle Bereiche der Einrichtung ist notwendig. Die Verantwortung für die Fundraising-Aktivitäten wird bestimmt. Die Beratung kann hier die Steuerung der Prozesse bis hin zur Übernahme der Fundraising-Aktivitäten für einen fest gelegten Zeitraum bedeuten.

Die Dienstleistungen auf einen Blick

- Strategische Beratung und Organisationsentwicklung
- Profilbildung und Öffentlichkeitsarbeit
- Analyse von Fundraising-Märkten und -Zielgruppen
- Auswahl von Fundraising-Maßnahmen und -Instrumenten
- Unterstützung in der Umsetzung von Fundraising-Maßnahmen bis hin zum Interims-Management

„Mit einer Hand lässt sich kein Knoten knüpfen.“

aus der Mongolei

ORGANISATION

Der einfache Weg über das Internet:

info@ruesen-hartmann.com

büero@ruesen-hartmann.com

Ich setze mich dann mit Ihnen in Kontakt.

Ein eigenes Netzwerk zu kompetenten Partnern in den Bereichen

- Fachanwälte für Stiftungsrecht, Gemeinnützigkeitsrecht, Vereinsrecht, Sponsoringrecht
- Führende Werbeagenturen im gemeinnützigen Sektor
- Fundraising-Software und Alumni-Software
- Internationale Beziehungen

ist vorhanden, auf das die Kunden flexibel zugreifen können.

Nachfolgend einige ausgewählte Partneragenturen



Agentur für Sozialmarketing, Kommunikation
und Fundraising. Köln/Berlin.



„Wenn es ein Geheimnis für den Erfolg gibt, so ist es dies:
Den Standpunkt des anderen verstehen und die Dinge mit
seinen Augen sehen.“ Henry Ford I

KUNDEN

Fundraising ist ein Thema, das für zahlreiche Organisationen von Bedeutung ist. Private Einrichtungen richten ihre Fundraising-Aktivitäten immer wieder neu aus. Auch bislang staatlich organisierte Bildungseinrichtungen wie Universitäten, Fachhochschulen, Akademien, Schulen und auch Stiftungen suchen Wege, private Gelder für ihre Aufgaben und Zukunftsideen zu generieren.

Zu den betreuten Kunden zählen sowohl Organisationen, die seit Jahrzehnten erfolgreich etablierte Fundraising-Maßnahmen realisieren, als auch solche, die Fundraising als eine neue wertschöpfende Maßnahme in ihre Organisation implementieren möchten. Dabei nehmen vor allem Bildungseinrichtungen wie Schulen, Forschungseinrichtungen, Universitäten, medizinaffine Einrichtungen, Stiftungen und Ordensgemeinschaften meine Expertise in Anspruch.

Eine Reihe meiner Kunden betreue ich seit mehreren Jahren im Aufbau von Kapital und in der Kultivierung und Betreuung von Spenderkreisen. Referenzen erhalten Sie daher ausschließlich auf Anfrage.

KONTAKT

FEZ Witten

Alfred-Herrhausen-Str. 44

D-58455 Witten

Telefon 02302 915 199

info@ruesen-hartmann.com

www.ruesen-hartmann.com