stiftungsmarktplatz.eu

TOP STIFTUNGS-EXPERTE 2023
Stiftungszweck
Fundraising
Major Donor-Akquise
meinstiftungsexperte.de

MAJOR GIVING INSTITUTE

1) Was macht Ihre Bildungseinrichtung?

„Fundraising auf nächste Stufen heben" – dies haben Dr. Marita Haibach und Jan Uekermann sich 2013 auf die Fahne geschrieben, als sie das Major Giving Institute gründeten. Professionalität im Umgang mit Spendern und Förderern, Wertschätzung ihnen gegenüber und damit einher gehend die Steigerung desFundraising-Volumens sind die Ziele der Fortbildungs- und Coaching-Maßnahmen. In individuellen Beratungen, Seminaren und Workshops werden Mitarbeitende von Stiftungen/NPOs rund um die Themen „Philanthropie" und „Großspenden-Fundraising" fit gemacht.

2) Wie sieht Ihr Fortbildungsangebot für Stiftungen und NPOs aus?

Eine wesentliche Säule der Arbeit im Major Giving Institute ist die berufsbegleitende Weiterbildung, durch die die Teilnehmenden zur/zum Großspenden-Fundraiser:in qualifiziert werden. Die mittlerweile gut 120 Absolvent:innen kommen aus allen Bereichen des Nonprofit-Sektors, darunter auch Stiftungen, die Fundraising betreiben und Vereine, Hochschul- und Kultureinrichtungen, die Stiftungen als Fundraising-Instrument einsetzen. In dem Qualifizierungsprogramm werden den Teilnehmenden alle wichtigen Kompetenzen und harte Fakten vermittelt sowie Softskills trainiert. Damit werden sie qualifiziert, zur Einwerbung hoher Förderbeträge beitragen zu können durch systematisches, zielorientiertes Großspenden-Fundraising. Praxisorientierung ist ein zentrales Merkmal der Kompaktausbildung zum/zur „Großspenden-Fundraiser:in", die sich in drei Blöcken über vier bis fünf Monate erstreckt. Die Teilnehmenden erlangen neues Wissen und teilen ihr eigenes Expertenwissen mit anderen erfahrenen Kollegen und Kolleginnen. Engagierte Mitarbeit wird vorausgesetzt, insbesondere durch Kurzreferate sowie die Vorstellung aktueller Projekte und Fortschritte im Großspenden-Fundraising. Die aktive Vernetzung der Teilnehmenden und Absolvent:innen rundet das Konzept ab.

3) Mit welchen stiftungsfachlichen/-spezifischen Fragen sind Sie am häufigsten befasst?

So individuell wie Stiftungen und NPOs sind, so spezifisch sind auch die Wünsche an die Sponsoren und Förderer. Maßgeschneidertes Vorgehen ist daher unabdingbar, damit die Organisationen einen soliden Grundstein für eine langfristige Verbindung mit ihren Unterstützern legen können. Wie können die Interessen der Stiftung/NPO mit jenen der Fördernden in Einklang gebracht werden und welches Vorgehen verspricht die größten Erfolge?

4) Wer ist Ihr Ansprechpartner für Stiftungen & NPOs?

Dr. Marita Haibach & Jan Uekermann
Gründer und Gesellschafter
E-Mail: info@major-giving-institute.org
Tel. +49 (0) 611 565 078 17
Fax +49 (0) 611 801 989

5) Wo sind Sie regional aktiv?

Die Teilnehmenden kommen aus ganz Deutschland sowie aus Österreich und der Schweiz, wo es zuvor keine entsprechende Qualifizierung für Fundraising gab.

6) Wo können Stiftungen etwas über Sie lesen?

Unter www.major-giving-institute.org finden Interessierte einen umfassenden und gut strukturierten Überblick über das Angebot und die Leistungen. In der Rubrik "Blog" kommen u.a. Absolventinnen und Absolventen. Links zu Recherche-Quellen und Publikationen ergänzen die Website unter "Ressourcen".

10 Jahre Major Giving INSTITUTE 2013 2023

MAJOR GIVING INSTITUTE
Dr. Marita Haibach & Jan Uekermann GbR
Rheingaustrasse 111 A, 65203 Wiesbaden
www.major-giving-institute.org