

Termine der digitalen Seminartage

Block 1 (Online-Seminare)

- jeweils von 09:00 bis 15:00 Uhr:
Montag, 11. Mai, bis Mittwoch, 13. Mai 2026

Block 2 (Online-Seminare)

- jeweils von 09:00 bis 15:00 Uhr:
Montag, 15. Juni, bis Mittwoch, 17. Juni 2026

Block 2a (Online-Seminare)

- jeweils von 09:00 bis 15:00 Uhr:
Montag, 14. September, bis
Mittwoch, 16. September 2026

Block 3 (Online-Seminare)

- montags und dienstags von 09:00 bis 19:00 Uhr,
mittwochs von 09:00 bis 15:00 Uhr:
Montag, 09. November, bis
Mittwoch, 11. November 2026

Praxiseinblicke (ergänzende Online-Seminare)

- Zusätzlich finden zwischen den Kursphasen vier
ergänzende Praxiseinblicke (jeweils eine Stunde)
statt, die mit den Teilnehmenden der Fortbildung
abgestimmt werden.

Umfang und Kosten

Der Kurs findet an vier digitalen Blöcken statt.
Für diese 12 Fortbildungstage sowie ergänzende
Praxiseinblicke zahlen Sie inklusive Arbeitsmaterial
3.200 Euro inkl. Mehrwertsteuer.

Frühbucherrabatt bis 15. April 2026: 300 Euro

Anmeldung

Wenn Sie sich für diese Fortbildung anmelden oder sich noch genauer über den organisatorischen und inhaltlichen Rahmen informieren möchten, wenden Sie sich bitte direkt an Chantal Sorg. Anmeldungen sind auch über das elektronische Anmeldeformular möglich.



WERTE GESTALTEN. IDEEN FÖRDERN.

Kontakt und Ansprechpartnerin

Fundraising Akademie gGmbH

Chantal Sorg
Emil-von-Behring-Straße 3
60439 Frankfurt am Main

Postanschrift: Postfach 50 05 50
60394 Frankfurt am Main

Tel. +49 69 58098-206
sorg@fundraisingakademie.de
www.fundraisingakademie.de

Unterstützer der Initiative



Initiative
Transparente
Zivilgesellschaft

Partner der Fundraising Akademie



Akademie
Beratung
Wissen

Fundraising
Akademie

WERTE GESTALTEN. IDEEN FÖRDERN.



Online-Seminar

Referent*in Online-Fundraising (FA)

12 Tage Kompaktfortbildung
sowie ergänzende Praxiseinblicke

www.fundraisingakademie.de



Referent*in Online-Fundraising (FA)

Fragt man gemeinnützige Organisationen nach dem wichtigsten Fundraising-Instrument der Zukunft, so steht Online-Fundraising stets weit oben auf der Liste. Die Euphorie weicht häufig nach einiger Zeit, wenn ein Spendenbutton alleine keine nennenswerten Spenden und Neuspender*innen erzeugt. Andere Organisationen sehen im Online-Fundraising die derzeit bedeutendste Strategie zur Gewinnung und Bindung von Neuspender*innen. Es gibt nahezu keine Fundraising betreibende Organisation, die sich nicht mit dem Thema beschäftigt. Das Internet ist Leitmedium und kluge Strategien für den Einsatz sind gefragt.

Immer mehr spezielle Online-Fundraising-Stellen werden ausgeschrieben. Das Thema etabliert sich immer stärker im sozialwirtschaftlichen Umfeld.

Ob im Katastrophenfall oder bei der Ansprache jüngerer Interessent*innen: Online-Fundraising ist komplex und vor allem noch schneller am Puls der Spender*innen als andere Kanäle.

Die Fortbildung „Referent*in Online-Fundraising“ vermittelt das notwendige Handwerkszeug, das zukünftige oder aktuelle Online-Fundraiser*innen für ihren Einsatz benötigen. Gleichzeitig bietet es Verantwortlichen aus gemeinnützigen Organisationen einen qualifizierten Überblick, welche Kenntnisse und Investitionen nötig sind, um Online-Fundraising erfolgreich zu planen und umzusetzen. Ein weiterer Schwerpunkt ist die inhaltliche und persönliche Vernetzung der Teilnehmer*innen untereinander, um auch in der Praxis den kurzen Draht zueinander zu halten und sich austauschen zu können.

Inhaltliche Schwerpunkte

Die Fortbildung vermittelt sowohl technisches als auch strategisches Wissen für den Start in der Organisation. In zwölf digitalen Fortbildungstagen vermitteln Top-Referent*innen Kenntnisse in folgenden Themenbereichen:

- Marktübersicht
- Rolle von Online-Fundraising in der Organisation
- Businesspläne, Kennzahlen und Auswertungen
- Storytelling und Texten für das Internet
- Einsatz und Produktion von Fotos und Videos
- Website Technik, Spendenformulare und Fundraising auf der Website
- Webanalyse und Testing
- Online-Marketing und digitale Werbung
- Suchmaschinenoptimierung
- E-Mail-Marketing
- Social-Media-Fundraising und Peer-to-Peer-Fundraising
- Einsatz generativer KI
- Recht und Datenschutz

Die Ausbildung schließt mit einer Fallstudie ab, in der durch die Teilnehmer*innen eine konkrete Aufgabe bearbeitet wird.

Zusätzlich finden zwischen den Kursphasen kurze Online-Seminare mit Beispielen aus der Praxis statt. Dabei berichten erfahrene Online-Fundraiser*innen von ihren Kampagnen, Erfolgen und Erfahrungen.

Die Online-Fundraising Fortbildung der Fundraising Akademie ist das derzeit einzige Angebot in Deutschland, welches in dieser Form qualifiziert.

Top-Referent*innen

Unsere Referent*innen haben Praxis-Expertise im Bereich der Online-Kommunikation und des (Online-)Fundraisings. Sie sind seit Jahren aktiv, haben einen großen Erfahrungsschatz und gelten als Pioniere und Pionierinnen in ihrem Fachthema.

Studienleitung



Jona Hölderle, Jahrgang 1983, ist seit mehr als 15 Jahren im Online-Fundraising tätig. Neben praktischem Fundraising im Naturschutz berät er gemeinnützige Organisationen im Online-Marketing. Dabei beschäftigt er sich mit der

Zukunftsfähigkeit gemeinnütziger Organisationen in Deutschland. Als Coach und Sparringspartner begleitet er Organisationen, welche ihre Bemühungen im Online-Marketing verstärken von den ersten strategischen Überlegungen bis zur Analyse.

