

Einreichung Fragestellung Living Case Study

CAS Fundraising Strategies



Building Competence. Crossing Borders.

Fragestellung Living Case Study CAS Fundraising Strategies.

Einreichung

Im Rahmen des [CAS Fundraising Strategies](#) werden anhand von sog. Living Case Studies aktuelle Fundraising-Fragestellungen aus der Praxis bearbeitet. Nonprofit-Organisationen sind eingeladen eine aktuelle Fragestellung einzureichen.

Als Auftraggebende einer Living Case Study können Sie Ihren **Antrag bis zum 29. Oktober 2021** einreichen. Alle eingereichten Anträge werden intern auf Eignung geprüft. Bis Ende November wird eine engere Auswahl an Organisationen getroffen. Die ausgewählten Organisationen werden im Februar 2022 eingeladen, ihre Aufträge unseren Studierenden zu präsentieren.

Bitte füllen Sie dieses **Formular vollständig aus und retournieren es per E-Mail an Fabienne Schmidli** (scdi@zhaw.ch), Programmmanagerin CAS Fundraising Strategies.

Deadline der Einreichung: 29. Oktober 2021

Formular

1. Angaben zur Organisation & Kontaktperson:

Name der Organisation,

Name und Kontaktdaten des Entscheidungsträgers bzw. der Kontaktperson:

2. Tätigkeit der Organisation/Kurzbeschreibung:

3. Ausgangslage (im Hinblick auf das Fundraising):

4. Fundraising-Fragestellung (Auftrag):

Zusätzliche Informationen/Bemerkungen:

Wichtige Informationen für Auftraggebende von Living Case Studies.

Ablauf und gegenseitige Verpflichtungen

Folgendes Antragsformular bis 29. Oktober 2021 senden, ausschliesslich per E-Mail an Fabienne Schmidli (scdi@zhaw.ch). Alle eingereichten Anträge werden auf Eignung geprüft. Bis Ende November wird eine engere Auswahl (5 Organisationen) getroffen werden. Die ausgewählten Organisationen werden im Februar 2022 eingeladen, ihre Aufträge unseren Studierenden zu präsentieren.

Kurze Präsentation der ausgewählten Organisationen (ca. Mitte Februar 2022)

Die Organisationen stellen sich kurz vor (max. 5 Minuten) und beschreiben die Ausgangslage im Hinblick auf das Fundraising sowie die Fundraising-Fragestellung. Wir bitten Sie, die allgemeine Beschreibung der Organisation so kurz wie möglich zu halten, damit genügend Zeit bleibt, die Fundraising Situation darzustellen. Für die Fundraising-Fragestellung ist es unbedingt nötig die gewünschten (finanziellen) Ziele und das dafür vorhandene Budget zu kommunizieren. Jeder Organisation stehen 35 Minuten zur Verfügung (Maximal 20 Min. für die Präsentation und anschliessend Zeit für Fragen der Studierenden).

Ausführliches Briefing (beliebig im Februar 2022, nach Absprache mit den Studierenden)

Ein ausführliches Briefing wird stattfinden, nachdem sich die Studierenden für eine Organisation bzw. eine Fragestellung entschieden, sich in Gruppen organisiert und Gedanken über das Vorgehen gemacht haben. Das Briefing findet am besten persönlich statt und es wird i.d.R. mit einem Besuch bei der Organisation verbunden. Ggf. kann es auch per E-Mail, Telefon etc. durchgeführt werden.

Erreichbarkeit während der Bearbeitungszeit

Die Organisation nennt eine Ansprechperson, die die Studentengruppe für weitere inhaltliche Fragen während der Bearbeitungszeit zur Verfügung steht und diese rechtzeitig beantwortet.

Konzeptionell und methodisch werden die Studierenden von Dozierenden des Studiengangs betreut. Diese übernehmen auch die Bewertung der mündlichen Präsentationen und der schriftlichen Dokumentation der Studierenden.

Präsentation und Abgabe schriftlicher Dokumentation (ca. Ende Mai 2022)

Für jede Organisation sind 45 Min. eingeplant. Die Studierenden präsentieren die wichtigsten Ergebnisse (ca. 20 Min. pro Gruppe) und anschliessend gibt es Zeit für Fragen (ca. 25 Min). Zudem erhalten die Organisationen eine ausführliche, schriftliche Dokumentation (PDF) mit einer Situationsanalyse sowie einem strategischen und operativen Massnahmenplan.

Vertraulichkeit

Die ZHAW sowie die Studierendengruppe verpflichten sich, die Daten bzw. die Informationen der Organisation strikt vertraulich zu behandeln. Die schriftlichen Arbeiten werden entweder nicht oder nur nach Rücksprache mit der Organisation herausgegeben (Formular Herausgabeerklärung).

ZHAW Studiengänge in Fundraising Management

Weitere Informationen über unsere Studiengänge in Fundraising Management finden Sie [hier](#). Zudem finden Sie [hier](#) eine Liste der Organisationen, die bereits mitgemacht haben.

School of Management and Law

St.-Georgen-Platz 2
Postfach
8401 Winterthur
Schweiz

www.zhaw.ch/sml

Kontakt

Leticia Labaronne, Dr., EFA Certified Fundraiser
Studienleitung Fundraising Management
Tel. Direkt: 058 934 71 07
E-Mail: lael@zhaw.ch

Fabienne Schmidli, Koordination Weiterbildung
Programm Managerin CAS Fundraising Strategies
Tel. Direkt: 058 934 41 85
E-Mail: scdi@zhaw.ch