

# Einreichung Fragestellung Living Case Study

## CAS Fundraising Strategies



**Building Competence. Crossing Borders.**

# Fragestellungen Living Case Studies.

## Einreichung Living Case Studies für den CAS Fundraising Strategies

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

Alle eingereichten Anträge werden intern auf Eignung geprüft. Im Dezember wird eine engere Auswahl an Organisationen getroffen. Die ausgewählten Organisationen werden eingeladen am Anfang des Kurses jeweils im Februar, ihre Aufträge unseren Studierenden zu präsentieren.

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

## Formular

### 1. Angaben zur Organisation & Kontaktperson:

(Name der Organisation, Name und Kontaktdaten der Entscheidungsträger:in 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 ausschliesslich per E-Mail an Fabienne Schmidli (scdi@zhaw.ch) senden. Alle eingereichten Anträge werden auf Eignung geprüft. Vor dem Kursstart wird eine engere Auswahl (5 Organisationen) getroffen werden. Die ausgewählten Organisationen werden nach dem Kursstart eingeladen, ihre Aufträge unseren Kursteilnehmenden zu präsentieren.

## Kurze Präsentation der ausgewählten Organisationen

Die Organisationen stellen sich am Anfang des CAS-Lehrgangs 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

Ein ausführliches Briefing wird stattfinden, nachdem sich die Kursteilnehmenden 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 Studierendengruppe für weitere inhaltliche Fragen während der Bearbeitungszeit zur Verfügung steht und diese rechtzeitig beantwortet. Konzeptionell und methodisch werden die Kursteilnehmenden von Dozierenden des Studiengangs betreut. Diese übernehmen auch die Bewertung der mündlichen Präsentationen und der schriftlichen Dokumentation der Kursteilnehmenden.

## Präsentation und Abgabe schriftlicher Dokumentation

Am Schluss des CAS-Lehrgangs werden Präsentationen gehalten. Für jede Organisation sind 45 Min. eingeplant. Die Kursteilnehmenden 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](http://www.zhaw.ch/sml)

### Kontakt

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

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