

**Dreitägige
Fundraising-Exkursion
in die USA**

„Fundraising-Strategien der Harvard University“

26. bis 28. September 2007

Eine Exkursion von rotthaus.com
in Kooperation mit dem
Deutschen Fundraising Verband





Kennen Sie das Geheimnis des Fundraising-Erfolges von Harvard?

... wir gehen Ihren Fragen auf den Grund: mit unserer exklusiven Fundraising-Exkursion an eine der berühmtesten Universitäten der Welt. Wie werden deutsche Universitäten, Hoch- und Fachschulen fit für den Wettbewerb? Welche Fundraising-Strategien haben sich bewährt? Was wird von den Präsidenten der Universitäten erwartet? Welche Mittel der Alumni-Bindung gibt es? Und wie sieht ein erfolgreiches Hochschul-Investment aus? Diese und andere Fragen beantworten uns führende Vertreter der Harvard University und eines nahe gelegenen staatlichen College während unserer Exkursion.



Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns, Ihnen unser Programm für unsere dreitägige Fundraising-Exkursion in die USA zum Thema „**Fundraising-Strategien der Harvard University**“ präsentieren zu können.

Die Exkursion findet vom 26. bis 28. September 2007 statt. Hierzu laden wir Sie ganz herzlich ein.

Unsere beiden ersten Exkursionstage werden wir ganz der **Harvard University** widmen und deren neue **Präsidentin**, Prof. Drew Faust (angefragt), bzw. einen Repräsentanten des Präsidialbüros sowie die Vertreter der verschiedenen Fundraising-Abteilungen detailliert nach ihren Fundraising-Strategien befragen.

Die **Harvard University** wurde 1636 von der Massachusetts Bay Colony gegründet und ist die älteste Universität der Vereinigten Staaten. Mit einem Stiftungsvermögen von 25,9 Milliarden Euro ist sie gleichzeitig die reichste Universität der Welt. Ihren Wohlstand verdankt sie ihrer professionellen Alumni-Betreuung und ihren Investmentstrategien.

Außerdem werden wir Gelegenheit haben, eine Gruppe von deutschen Postdocs zu treffen, die an der Harvard University arbeiten und uns aus ihrer Perspektive die Fundraising-Aktivitäten schildern werden.

Der dritte Exkursionstag wird uns an ein staatliches College in der Nähe von Harvard führen. Auch hier werden führende Vertreter der Fundraising-Abteilungen unsere Fragen aus College-Sicht beantworten und einen interessanten Kontrast zur Harvard-University bilden.

Besonders glücklich sind wir, mit dem **Deutschen Fundraising Verband** einen Kooperationspartner zur Seite zu haben, der mit den deutschen und amerikanischen Fundraising-Entwicklungen bestens vertraut ist.

Wir freuen uns auf Sie!

Mit freundlichen Grüßen

Stephan Rotthaus
Geschäftsführender Gesellschafter
rotthaus.com

Preliminary Program

■ Wednesday, September 26th

Cambridge: Harvard University

- 14⁰⁰ Check-in Hotel „Irving House“ und Hotel „TRIA“
15⁰⁰ „How to Raise Funds - the Strategies of Harvard University“ - Meeting with Harvard Fundraisers
16³⁰ „Alumni-Care: The Key of Success“ - Meeting with Harvard Fundraisers
18⁰⁰ Guided Tour in Harvard
20⁰⁰ **First Impressions:** GetTogether and Dinner, restaurant still to be specified

Thursday, September 27th

■ Cambridge: Harvard University

- 09⁰⁰ „Fundraising Strategies from the President's Point of View“ - Meeting with Prof. Drew. Faust, president of Harvard University (to be confirmed) or a representative of the president's staff
10³⁰ „Investment Strategies“ - Meeting with representatives of Harvard University
12⁰⁰ Lunch in Harvard
13⁰⁰ „What can American and German Universities learn from each other?“ - Workshop with Harvard representatives, Dr. Stefan Raunser and other German Postdocs of Harvard, Dr. Edeltraut Priddat (vice president, German Fundraising Association), Mrs Cornelia Kliment (provost education, German Fundraising Association) and Stephan Rotthaus, rotthaus.com
16⁰⁰ Visit of the **Arts Museum**, Harvard University
18⁰⁰ Meeting & Dinner with **German Postdocs** working at Harvard, restaurant still to be specified

Friday, September 28th

2nd College (to be announced)

- 07⁰⁰ Transfer to the College, Meeting Point: Hotel „TRIA“
10⁰⁰ „Planning of Fundraising Campaigns“ - Meeting with College Fundraisers
12⁰⁰ Lunch
13⁰⁰ „Foundations and Alumni-Care“ - Meeting with College Fundraisers
15⁰⁰ End of Excursion

Seminar „Fachenglisch-Training Fundraising“

Schulen Sie Ihre Sprachfertigkeit zum Thema Fundraising mit

- Fragen zum Fachvokabular,
- verbessertem Hörverständnis,
- strukturiertem Smalltalk
- und vielen Übungen.

Das Seminar leitet unser Sprachlehrer Graham Sutherland, M.A. Es findet am **17. September 2007 von 10 bis 17 Uhr in Köln**, Rotonda Business Club, Salierring 32, statt.

Die Teilnahmegebühr beträgt **290 Euro**, in Verbindung mit der Exkursion **230 Euro**.

Eine optimale Vorbereitung auf internationale Fundraisingkommunikation - **nicht nur für Teilnehmer der Exkursion.**



Die Hotels

Hotel TRIA



Ein Hotel für gehobene Ansprüche mit exzellentem Service, in der Nähe des Harvard Square in Cambridge gelegen.

Irving House at Harvard



Ein kleines, feines Hotel ganz in der Nähe vom Harvard Square. Seit 1945 beherbergt es Gäste aus aller Welt zu erschwinglichen Preisen. Ein Ort, an dem man sich gleich wie zu Hause fühlt.

Bitte möglichst zum 31. Juli 2007 per Telefax zurücksenden an **+49-221-430919-10**

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung: Gabriele Mante
Tel. +49-221-430919-18
E-Mail: Gabriele.Mante@rotthaus.com

Um den verschiedenen Bedürfnissen unserer Exkursionsteilnehmer zu entsprechen, bieten wir Ihnen die Möglichkeit, zwischen einer teureren und einer preiswerteren Hotelmöglichkeit für die insgesamt zwei Übernachtungen mit Frühstück zu wählen: dem „TRIA“ und dem „Irving House“. Der Gesamtpreis der Exkursion beläuft sich somit auf **1.190 bzw. 990 Euro**. Inklusiv sind das gesamte Fachprogramm, ein Dinnerabend, der Transport vor Ort, ein Museumsbesuch, ein Reiseführer und ein Abschiedsgeschenk. Der Hin- und Rückflug wird von jedem Exkursionsteilnehmer selbst organisiert und getragen.

Fachexkursion

- Anmeldung zur Exkursion
 - Bitte reservieren Sie mir zwei Übernachtungen im „Irving House“ (990 Euro Gesamtpreis)
 - Bitte reservieren Sie mir zwei Übernachtungen im „Hotel TRIA“ (1.190 Euro Gesamtpreis)

Seminar „Fachenglisch-Training“ am 17. September 2007

- Ja, ich nehme an der Exkursion teil und möchte das Fachenglisch-Seminar besuchen (Teilnahmegebühr 230 Euro)
- Ich nehme nicht an der Exkursion teil und möchte trotzdem das Fachenglisch-Seminar besuchen (Teilnahmegebühr 290 Euro)

Name _____

Bildungseinrichtung _____

Funktion _____

Straße _____

PLZ und Ort _____

Telefon () _____ Telefax () _____

E-Mail _____

Allgemeine Bedingungen:

Alle Preise verstehen sich zzgl. der deutschen MwSt. Die Anmeldungen werden entsprechend dem Eingangsdatum berücksichtigt. Sie erhalten von rotthaus.com eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühren für die Exkursion und das Seminar sind bei Anmeldung fällig. Der Rücktritt vom der gebuchten Exkursion bzw. dem Seminar ist bis zum 31. Juli 2007 kostenfrei. Bis zehn Wochen vor dem gebuchten Termin werden 50% der Gebühr in Rechnung gestellt, bei kurzfristigeren Absagen die ganze Gebühr. Wird eine Ersatzperson benannt, entstehen keine Stornokosten. Für die Einhaltung der Reisebestimmungen in die USA sind die Teilnehmer selbst verantwortlich. In jedem Fall ist die Haftung von rotthaus.com auf Teilnahmegebühr begrenzt. rotthaus.com behält sich vor, die Veranstaltung bei zu geringer Nachfrage bis vier Wochen vor dem Termin sowie in Fällen höherer Gewalt kurzfristig vor Reisebeginn abzusagen. In diesem Fall wird die Teilnahmegebühr voll zurückerstattet. Vertragspartner ist die Rotthaus & Frenz GbR (rotthaus.com), Rückertstr. 10, D-50935 Köln.