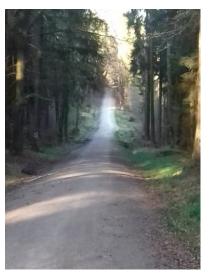
# Vertraut den neuen Wegen







Einführung in das kirchliche Fundraising

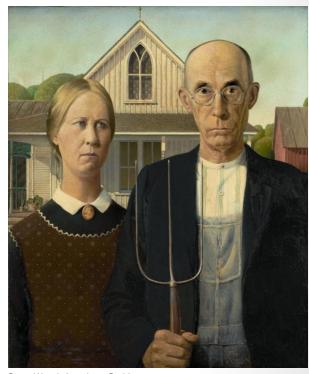
#### Gregor Jungheim

Fundraising-Beauftragter für die Dekanate Sulzbach, Weiden und Altdorf



#### Das Leben war so einfach...

- Kirche einer der großen sozialen Akteure im Ort (evtl. der einzige)
- Spenden an die Gemeinde waren Ehrensache
- Wenig Konkurrenz durch andere Non-Profit-Organisationen
- Persönliches Verhältnis zu Pfarrer/in gerade im ländlichen Raum weit verbreitet



Grant Wood, American Gothic





#### ...und heute?

Wasserwacht

Lebenshilfe

Arbeiter-Samariter-**Bund** 

Ärzte ohne Grenzen

SOS-Kinderdörfer

Pro Asyl

Sozialverband **VDK** 

Tafel Deutschland

- Kirche einer von zahlreichen sozialen Akteuren.
- Viel Konkurrenz durch andere Non-Profit-Organisationen
- Zugehörigkeitsgefühl schwindet
- "Sippenhaft" bei Missbrauchsfällen, mangelnder Sparsamkeit oder ungeschickten Äußerungen einzelner Geistlicher



#### Dennoch haben Sie...



Bauprojekte



Orgelsanierungen



Bedürfnis nach Barrierefreiheit



Kleinere Anschaffungen und Reparaturen

#### ...deshalb braucht es Fundraising

Bilder: Epei, Fabian Zohren, CC BY-SA 3.0; Verfasser, gemeinfrei



### Das erwartet Sie heute

Was ist Fundraising?

Wer ist bereit zu geben?

Wie kommen wir an Mittel?

Was ändert sich in unserer Gemeinde?





# Woher kommt dieser Begriff?

#### Herkunft:

funds: finanzielle Mittel

to fund something: etwas finanzieren

to raise: etwas aufbringen, beschaffen, heben,

wachsen lassen

#### Verwendung in der deutschen Sprache:

Bis heute keine deutsche Übersetzung, nur Be- oder Umschreibungsversuche.

Zum Beispiel: "Die umfassende Mittelbeschaffung einer nicht kommerziellen Organisation […] wobei der Schwerpunkt auf finanziellen Mitteln liegt." *Marita Haibach, Major Giving Institute* 





# Warum geben Menschen Geld für einen guten Zweck?



Raimond Spekking / CC BY-SA 4.0

Vor allem weil sie gefragt werden.



# Was umfasst kirchliches Fundraising?

- Schaffung einer Fan-Basis
- Mittelbeschaffung
- Beziehungsaufbau
- Mitgliederbindung



Arne Müseler CC BY-SA 3.0 de



# Was ändert sich in Ihrer Gemeinde durch Fundraising?

- Sie erhoffen nicht nur, sondern fragen auch nach Spenden.
- Sie versuchen, Ihre Projekte bestmöglich zu vermarkten.
- Sie machen Fundraising zum festen Bestandteil jeder Jahresund Finanzierungsplanung.
- Sie haben Menschen, die sich hierfür verantwortlich fühlen.
- Sie bauen Beziehungen zu Ihren Förderern auf.





#### Chancen und Grenzen



#### Fundraising kann:

- Systematische Beziehungsarbeit etablieren
- Öffentlichkeitsarbeit intensivieren
- Eigene Ziele klären
- Spaß machen
- Freiräume schaffen



#### Fundraising kann nicht:

- Schnelle Kasse machen
- GrundsätzlicheFinanzprobleme lösen
- Wunder bewirken





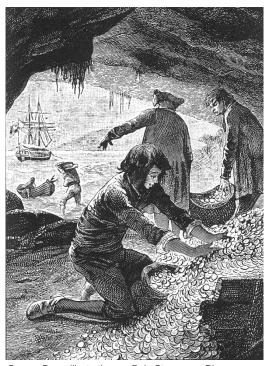
# Was gibt es zu gewinnen?

- Privatspenden von 10,5 Mrd. EUR im Jahr 2019 (laut Deutschem Zentralinstitut für soziale Fragen). 32,6 Mio. Deutsche spenden (47% der Bevölkerung über 16 Jahren).
- Schätzungsweise 9,5 Mrd. EUR Unternehmensspenden pro Jahr (Hochrechnung des Monitor Unternehmensengagement / CC-Survey 2018 der Bertelsmann Stiftung und des Stifterverbands für die Deutsche Wissenschaft)
- Schätzungsweise 45 bis 50 Mrd. EUR staatliche Fördermittel pro Jahr zugunsten gemeinnütziger Zwecke (laut Förderlotse und Kieler Subventionsbericht 2019) Mit Abstand größter Fundraising-Bereich
- Rund 3 Mrd. EUR Lotterie-Fördermittel (Aktion Mensch, Deutsche Fernsehlotterie, GlücksSpirale, Deutsche Postcode Lotterie, in anderen Bundesländern auch Toto Lotto Stiftungen)
- Rund 23.000 rechtlich selbstständige Stiftungen in Deutschland mit schätzungsweise 100 Mrd. EUR Grundstockvermögen. Ausschüttungen schwierig zu ermitteln. Laut letzter Schätzung vom Bundesverband Deutscher Stiftungen ca. 3 Mrd. EUR jährliche Ausschüttungen von Fördermitteln.
  Allein in der ELKB 272 kirchliche Stiftungen, die 1,96 Mio. EUR Erträge erzielten (Zahlen für 2018).





### Wie kommen wir da ran?



George Roux, Illustration zu: R. L. Stevenson, Die Schatzinsel





### Öffentlich-rechtliche Fördermittel

- Staat bestimmt besonders f\u00f6rderungsw\u00fcrdige Themen
- Projekt muss in die Fördermatrix passen
- Umfangreiche Antragstellung
- Umfangreiche Rechenschaftslegung







# Unternehmerisches Engagement

- Bietet Chance auf größere Zuwendungen
- In vielen Fällen wird eine langfristige Zusammenarbeit angestrebt
- Überzeugungsarbeit geschieht in der Regel im persönlichen Gespräch



Otto Group / CC BY-SA 3.0 de

- Mäzene erfordern auch einen gewissen Betreuungsaufwand
- Unternehmen erhoffen sich auch einen Mehrwert für ihr Haus





# Stiftungen

- Chancen auf Förderung in jeder Größenordnung
- Unterschiedlich aufwändige Förderverfahren
- Projekt muss zum Ziel des stifterischen Engagements und in die Fördermatrix passen



Bundesverband Deutscher Stiftungen

Zumindest in der Endphase der Bewerbung erfolgt häufig auch eine persönliche Vorstellung des Anliegens





## Privatspenden

- Gibt es in unterschiedlichen Größenordnungen
- Kommen gelegentlich auch ohne vorherige Anfrage
- Wollen in der Regel ein bestimmtes Anliegen unterstützen
- Werden größtenteils durch emotionale Ansprache eingeworben



Raimond Spekking / CC BY-SA 4.0

Sind in die eine wie in die andere Richtung stark durch Tagesereignisse beeinflussbar





### Vorteile kirchlicher Fundraiser

- Je nach Sichtweise 500- bis 2.000-jährige Historie in der Lösung sozialer Probleme
- In vielen Regionen das soziale Gewissen des Ortes

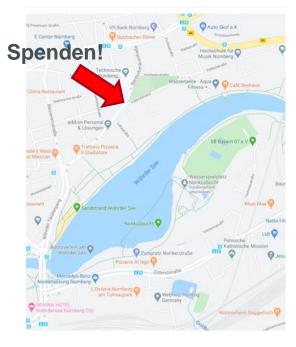


- Einstellung der Arbeit oder Auflösung der Organisation nicht zu befürchten
- Große Teile der Bevölkerung sind mit Ihrer Arbeit vertraut
- Pfarrer und Pfarrerin haben eine nicht zu unterschätzende Autorität





# Vorteile regionaler Fundraiser



Google Maps, bearbeitet

- Spender kann sich von der Wirkung der Zuwendung überzeugen
- Fundraising-Akteure sind oft persönlich bekannt und genießen entsprechend großes Vertrauen
- Von einem erfolgreichen Projekt profitiert auch der Spender selbst
- Dank und Anerkennung erfolgen im direkten sozialen Umfeld





# Wie fangen wir an?

- Entschluss zu fundraisen steht auf möglichst breiter Basis
- Sie haben ein begeisterndes Projekt oder zumindest ein paar konkrete Aktivitäten
- Sie haben ein Fundraising-Budget
- Es gibt Menschen, die sich für das Fundraising verantwortlich fühlen





# Wen brauchen Sie im Fundraising?

Kümmerer/in

Netzwerker/in

Grafiker/in

Herzlichkeitsbeauftragte/n



Corinna Dumat / pixelio.de





### Worauf muss ich achten?

- ...auf eine gute Mischung von persönlicher Kontaktaufnahme, zugkräftigen Veranstaltungen und attraktiven Mitmach- oder Verkaufsaktionen."
- "Verknüpfen Sie die Aktionen sinnvoll mit anderen Aktivitäten der Gemeinde und vermeiden Sie ungünstige Überschneidungen."

Pfarrer Hansjörg Federmann, Evangelische Kirche von Westfalen





# Was ist mit der Gemeindeleitung?

- Geistliche sind oft die besten Fundraiser.
- Aber: Sie müssen weder jeden Federstrich selbst machen noch jeden Federstrich kontrollieren.
- Und: Es ist wichtig, zwischen Seelsorgeund Fundraisingkontakten zu unterscheiden.



Friedrich von Bodelschwingh in jungen Jahren





#### Wie sammle ich die ersten Euros?



Petra Bork / pixelio.de

- Verschaffen Sie sich einen Überblick der engagierten Gemeindemitglieder und ihrer Kontakte.
- Halten Sie Ausschau nach Gemeindemitgliedern aus der zweiten Reihe und anderen Interessierten.
- Machen Sie bereits bestehenden Unterstützern die Anwerbung weiterer Förderer schmackhaft.
- Vermeiden Sie Hilferufe.
- \* Betonen Sie stattdessen Teilhabe und Gemeinschaft.





## Wie komme ich an Privatspenden?

- Die Aktion ist witzig, pfiffig oder originell; in jedem Fall erregt sie Aufmerksamkeit.
- Eine zufällig ausgewählte Person, die mit dem Arbeitsbereich nichts am Hut hat, findet trotzdem einen Bezug zu dem Projekt.



Andrea Damm / pixelio.de

- Der Bedarf leuchtet ein.
- Die Zuwendung ist konkret.

Nach Wolfgang Voges, Hildesheimer Domdechant





# Wie komme ich an Unternehmensspenden?



- Verschaffen Sie sich einen Überblick des sozialen Netzwerks Ihrer Gemeindemitglieder.
- Finden Sie darauf aufbauend Türöffner zu den großen Mäzenen.
- Bereiten Sie sich auf persönliche Gespräche gut vor.
- Beeindrucken Sie durch Engagement, Bildung und persönliche Integrität.



# Wie komme ich an öffentlich-rechtliche Fördermittel?

- Viel Recherche, um geeignete Programme zu finden
- Auch regionale Übereinstimmung mit dem Förderprogramm erforderlich
- Ihr Projekt, die aktuellen Förderschwerpunkte und die Bewerbungsfrist liegen im gleichen Zeitfenster



Jörg Zägel / CC BY-SA 3.0

- Großer Bearbeitungsaufwand
- \*Kontakte zur Politik können in Zweifelsfällen hilfreich sein





## Wie komme ich an Stiftungsgelder?



Tontaube1729 / CC-BY 4.0

- Machbarer Rechercheaufwand
- Unterschiedlich aufwändige Antragstellung
- Persönliche Kontakte ins Stiftungsmanagement sind auch hier von Vorteil
- ❖Vorfühl-Telefonate können sehr helfen





# Wie geht denn ein Vorfühl-Telefonat?

- Ermittlung Ansprechpartner
- Umreißen des Projektes
- Gezielte Klärung von Zweifelsfragen
- Gesprächsabschluss mit Vereinbarung der eigenen Hausaufgaben



Rainer Sturm / pixelio.de





## Für größere Ziele: Die Kampagne...

- ...fragt gezielt um Geld.
- ...hat eine bestimmte Summe zum Ziel.
- ...ist zeitlich befristet.
- ...wirbt während ihrer Dauer laufend um Spenden und hat zusätzlich einige Großereignisse.
- ...erlangt in der Regel einen beträchtlichen Teil der Zuwendungen von einer überschaubaren Zahl an Großspendern.





# Wie führe ich ein persönliches Gespräch?



Uwe Wagschal / pixelio.de

Zwei Ansätze



### Die Schomerus-Methode

- "Herr X, was kann ich tun, um Sie davon zu überzeugen, Y Euro für das Projekt Z zu spenden."
- Vorteil: Mit dieser Gesprächseröffnung ist es am Förderinteressenten Fragen zu stellen. Sie erzählen nur das, was Ihr Gegenüber interessiert. Auch ist klar, wieviel Geld Sie möchten.
- Nachteil: Dürfte vielen zu draufgängerisch erscheinen. Methode könnte Gespräche auf anderen Ebenen (z.B. Seelsorge, Kasualien) erschweren.







### Die orientalische Methode

- Zunächst Bericht über Anreise und Wahrnehmung der Umgebung
- Hinleiten des Gesprächs auf (Förder-)interessen des Gastgebers
- An geeigneter Stelle ein Einschub: "Ach was! Genau dieses Ziel verfolgt auch das Kirchenprojekt soundso."



- Vorteil: Gesprächsführung ist für die meisten Fundraiser angenehmer, eventuell auch für ihre Gesprächspartner. Methode erlaubt auch das Umschwenken von Projekt A zu Projekt B.
- Nachteil: Wende im Gesprächsverlauf gelingt nicht immer.



# Öffentlichkeitsarbeit: Lassen Sie Menschen wissen, was Sie tun



Stephanie Hofschlaeger / pixelio.de

- Nutzen Sie Ihre eigenen Kanäle (Gemeindebrief, Schaukasten, Website, Abkündigungen).
- Halten Sie Kontakt zu den lokalen Medien.
- Schildern Sie offen Ihre Bedarfe.
- Machen Sie neue Kampagnen und Kampagnenerfolge zu Pressemeldungen.
- Geben Sie zu Meilensteinen Ihrer Arbeit auch einmal eine Pressekonferenz.



Die Bearbeitung eingehender

Spenden

 Jeder, der das Telefon abnimmt, sollte mit der Kampagne vertraut sein.

- Ab einer bestimmten Größe empfiehlt sich eine Spendenbuchhaltung (z. B. KIDSpende).
- Evaluieren Sie Ihre Aktivitäten.
- Danken Sie Ihren Spendern zeitnah und angemessen.
- Richten Sie auch ein Beschwerdemanagement ein.



Timo Klostermeier / pixelio.de



# Wie sieht ein guter Dank aus?



joakant / pixelio.de

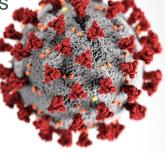
- Zügig
- Kreativ
- Rechtssicher
- ❖Türöffner für weitere Spenden





# Was tue ich in der aktuellen Situation?

- Einkommenseinbußen, Existenzängste, Isolation und psychische Verstimmungen mindern zweifellos die Spendenbereitschaft.
- Aber: Die Krise bringt auch viel Hilfsbereitschaft hervor; zumal von Menschen, die sich sonst nicht engagieren.



gemeinfrei

- Die Chance, Menschen zumindest als Zeitspender zu gewinnen, ist aktuell sehr groß.
- Nutzen Sie die Möglichkeiten des Online-Fundraisings. Bei allen Fragen zu Twingle hilft Ihnen Ihre Landeskirche gerne.
- Das Mailing wird allerdings auch in dieser Situation das erfolgversprechendste Fundraising-Instrument bleiben.



### Was tue ich denn bei Durststrecken?

- Der Förderantrag wird abgelehnt.
- Wichtige Leute steigen aus dem Team aus.
- Die Aktion kommt nicht an.
- Ein Großspender springt ab.
- Alles wird teurer.





# Trösten Sie sich mit den Worten von Peter S. Beagle



"Große Helden brauchen großen Kummer und große Bürden oder die Hälfte ihrer Großartigkeit bleibt unerkannt."

Aus: Peter S. Beagle, "Das letzte Einhorn", übersetzt von Claudia Fliege, Stuttgart 2019



## Literaturempfehlungen

- Servicestelle Fundraising und Stiftungswesen: "Fundraising in Kirche und Diakonie", Loseblattsammlung, Frankfurt am Main 2013
- Fundraising Akademie (Hrsg.): "Fundraising", 5. Auflage, Wiesbaden 2016
- Helmut Liebs: "Damit die Kirche im Dorf bleibt: Fundraising."
  3. Auflage, Stuttgart 2016
- Peter-Claus Burens: "Fundraising. Ein Praxisratgeber mit 50 Tipps." Berlin 2012
- ❖ Andreas A. Junge, Arndt E. Schnepper: "Geld für Gott", Witten 2008





#### Ich bin für Sie da

- Erstinformation und Gründung von Fundraising-Teams
- Gemeinsame Konzeptentwicklung in den Teams
- Inhaltliche Begleitung von Kirchgeldbriefen und Erinnerungen
- Redaktionelle Beratung von Spendenflyern und Spendenseiten im Internet
- Beratung bei kleineren Projekten und Aktionen
- Entwicklung von Ideen zur Mitgliederbindung und zum Gemeindemarketing
- Planung und Begleitung weiterer Schritte





#### Kontakt

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Haben Sie noch Fragen?

#### **Gregor Jungheim**

Fundraising-Beauftragter für die Dekanate Sulzbach / Weiden / Altdorf

Pfarrgasse 3

92237 Sulzbach-Rosenberg

Tel: 09661 / 891-224

E-Mail: gregor.jungheim@elkb.de





