Am Geld soll es nicht scheitern

FUNDRAISING Das Einwerben von Spenden – das sogenannte Fundraising – wird auch für Kirchengemeinden immer wichtiger. Doch wie macht man es richtig? Matthias Pankau sprach mit Experten und mit Christen, die Projekte mit Hilfe von Fundraising finanziert haben.

Am Anfang war der Schock. Im Sommer 2008 erreichte den Förderverein des Evangelischen Kreuzgymnasiums in Dresden die Nachricht, dass der Ausbau der Dachetage wegen unerwarteter Kostenüberschreitung gestoppt werden müsse. Das Dach könne nur ohne den Einbau der bereits genehmigten Gauben gedeckt werden.

100.000 Euro in 4 Wochen eingesammelt

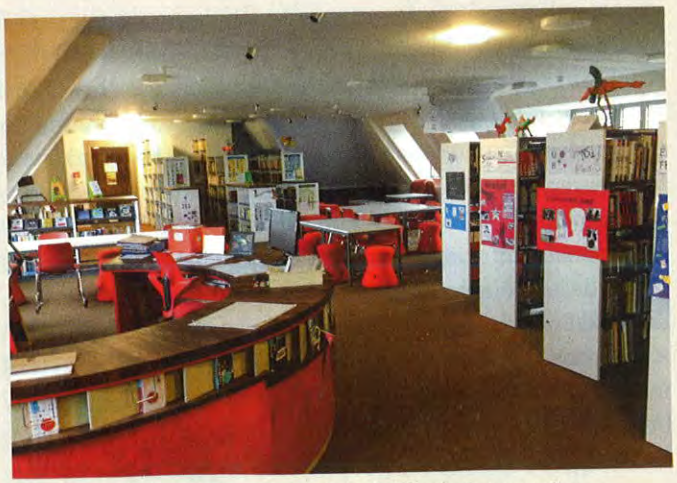
Nach zahlreichen Gesprächen stand fest, dass der Bauträger und die sächsische Landeskirche den Förderverein finanziell unterstützen würden, wenn es gelänge, binnen 4 Wochen 100.000 Euro an Spendengeldern einzusammeln. „Jetzt hieß es, kreativ zu werden", sagt Prof. Friedrich Vogelbusch vom Förderverein. Der Verein startete eine Kampagne unter dem Titel „Licht zum Lesen". Denn in das fertig ausgebaute Dachgeschoss sollte die Schulbibliothek ziehen. Zunächst wurden sämtliche Eltern und Großeltern aktiviert. Spender konnten ihre Namen auf Fliesen gravieren lassen, die später vor dem Computerkabinett angebracht wurden; die kleine Fliese „kostete" 50, die große 100 Euro. Oder man konnte seinen Namen auf einen angedeuteten Buchrücken drucken lassen, der hernach den Eingang zur Leselandschaft zierte. Daneben gab es Flohmärkte, Kuchenbasare oder gemeinsames Spargelessen für den guten Zweck.

Wer Initiative zeigt, wird belohnt

Um die erforderliche Summe in der kurzen Zeit zusammenzubekommen, trat man auch an Großspender wie den Rotarier-Club heran, dem auch ehemalige Kreuzschüler angehören. Das wiederum weckte das Interesse der Presse – nicht nur der lokalen. Als die Frankfurter Allgemeine Zeitung über das Spendenprojekt berichtete, flossen Geldzuwendungen aus ganz Deutschland. Die erforderlichen 100.000 Euro kamen zusammen. Friedrich Vogelbuschs Erfahrung: „Wenn es um ein konkretes Projekt und einen überschaubaren Zeitraum geht, sind Menschen auch bereit, etwas zu geben. Und wenn man selbst Initiative zeigt, sind am Ende auch immer bei Kirche und Kommune noch ein paar Mittel übrig."

Kirche: Ein Fünftel soll über Spenden finanziert werden

Die Einwerbung von Finanzen wird nicht nur für Vereine immer wichtiger, sondern auch für Kirchengemeinden. Bereits vor acht Jahren formulierte die EKD in ihrem Impulspapier „Kirche der Freiheit": „Die Einnahmen aus zusätzlich eingeworbenen Mitteln sollten im Jahr 2030 20 % aller Mittel der evangelischen Kirche ausmachen." Was 2006 noch abwegig geklungen haben mag, erscheint heutzutage angesichts des demografischen Wandels und der kirchlichen Mitgliederentwicklung durchaus realistisch. Immer mehr Gemeinden erkennen diese Herausforderung als Chance. Manche engagieren professionelle Fundraiser oder lassen ein Gemeindemitglied zu einem solchen ausbilden. Das geht in Deutschland beispielsweise an der Fundraising-Akademie (Frankfurt am Main), die vom Gemeinschaftswerk der Evangelischen Publizistik, dem Deutschen Fundraisingverband und dem Deutschen Spendenrat getragen wird. In der Schweiz bietet die Züricher Hoch-



Fotos: Stefan Jarmer, Friedrich Vogelbusch

Der Dachboden des Evangelischen Kreuzgymnasiums Dresden. Dank der Spendenaktion ist daraus eine Schulbibliothek geworden.

Diese Spendenwerbung zur Rettung von Kirchtürmen appelliert an die Emotionen: „Ist Lübeck für Sie ohne seine berühmten Kirchtürme vorstellbar? – Nein? Für uns auch nicht! Werden Sie Turmretter!" Innerhalb von 12 Monaten kamen über eine Million Euro zusammen.

schule für Angewandte Wissenschaften den Studiengang Fundraising an. Immer beliebter werden auch die sogenannten Fundraisingtage (www.fundraisingtage.de). Sie wenden sich an Personen und Organisationen, die im gemeinnützigen Bereich tätig sind. Experten geben in Vorträgen und Seminaren Tipps, wie Vereine, Gemeinden und Organisationen möglichst wirkungsvoll Spenden sammeln und Förderer dauerhaft binden.

„Erfolgreiches Fundraising ist persönlich!"

Einer dieser Experten ist Matthias Daberstiel von der „Spendenagentur" in Dresden. „Erfolgreiches Fundraising ist keine Glückssache", sagt er. Allerdings dürfe man nicht nur das Geld im Blick haben. Bedeutsamer sei es, Beziehungen zu Menschen aufzubauen und sie in das jeweilige Projekt einzubinden. „Erfolgreiches Fundraising ist persönlich", betont Daberstiel, der auch Mitherausgeber des Magazins „Fundraising" ist. Es gelte, den Kontakt zu potenziellen Spendern dauerhaft zu halten und sie über den Verlauf des Projektes zu informieren. Nur so könnten beispielsweise aus Einzelspendern Mehrfachspender, aus Mehrfachspendern Dauerspender und aus Dauerspendern sogenannte „Intensivspender" werden, verdeutlicht der Experte.

Kirchenmitglieder spenden eher

Geld ist genug da. Auf 6,3 Billionen (also 6.300.000.000.000) Euro beläuft sich einer Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung zufolge das Vermögen der Deutschen. Und nicht wenige Bürger sind bereit, etwas von ihrem Vermögen abzugeben, weiß Martin Fischer von der „van Acken Fundraising GmbH" in Krefeld. „Etwa 20 % der Deutschen spenden regelmäßig", sagt er. Aus der Zielgruppe der kirchennahen Spender wiederum unterstützten knapp zwei Drittel (62 %) mehr als fünf Organisationen. Alter und Kirchenbindung spielten beim Spendenverhalten eine entscheidende Rolle: „Je älter sie sind und je näher sie der Kirche stehen, desto eher sind Menschen bereit, etwas zu spenden", fasst Fischer die Ergebnisse der jüngsten Spendenstudie zur „Zielgruppe der kirchennahen Spender im Fundraisingmarkt" zusammen (siehe Kasten).

Lübeck: „Werden Sie Turmretter!"

In Lübeck wurden nicht „nur" 100.000 Euro benötigt, sondern gleich mehrere Millionen. Denn die 7 Kirchtürme – seit Jahrhunderten das weithin sichtbare Wahrzeichen der Stadt – sollen erhalten werden. Hella Backhaus hat deshalb die Aktion „Sieben Türme sollst Du sehen" mitinitiiert. Sie ist im Evangelisch-Lutherischen Kirchenkreis Lübeck-Lauenburg für den Bereich Fundraising zuständig. „Die 7 Kirchtürme der Stadtsilhouette von Lübeck gehören zum Weltkulturerbe", erklärt sie. Jeder liebe sie, aber wenige fühlten sich für deren Erhalt zuständig. „Also mussten wir an die Emotionen der Menschen appellieren", sagt sie. So sieht man beispielsweise auf der Internetseite eine Stadtansicht ohne den Turm der St. Petrikirche, dann eine mit Turm. Darunter ist zu lesen: „Ist Lübeck für Sie so vorstellbar? – Nein? Für uns auch ▸

Was Sie beachten sollten, wenn Sie um Spenden werben:

1. Grenzen Sie das Projekt ein und benennen Sie es konkret! (Nicht das gesamte Gemeindehaus muss saniert werden, sondern zunächst der Fußboden.)
2. Suchen Sie einen griffigen Titel! (Statt „Wir wollen das Kirchendach neu decken" etwa mit „Wir haben einen Dachschaden!")
3. Berücksichtigen Sie die Namen der Spender! (Mit einer Dankesurkunde oder bei größeren Spenden etwa mit einem kleinen gravierten Namensschildchen an der Rückseite der Kirchenbank)
4. Suchen Sie sich Partner, um öffentlich stärker wahrgenommen zu werden! (Etwa die regionale Tageszeitung oder auch Geschäfte, die von vielen Menschen besucht werden)
5. Gewinnen Sie Prominente für ihr Projekt! (Das hat Vorbildcharakter für andere und fördert die Wahrnehmung Ihres Projekts in den Medien.)

Fotos: sreenshot, www.sieben-tuerme-luebeck.de, picture alliance / zb

4 192362 702503 43
Deutschland: 2,50 EUR

idea Spektrum

Nachrichten und Meinungen aus der evangelischen Welt

Nr. 43 22. Oktober 2014 www.idea.de

EKD-Chef: Selbsttötung ist keine Sünde
Spendenwerbung: Am Geld sollte nichts scheitern
„Islamischer Staat“: Wir erklären allen Christen den Krieg

Die Säulen der Gemeinde

»Ohne uns Kirchenvorsteher wäre sie nicht so weit oben.«