

Themengruppe Fundraising

Florian Kommer und Maria Albers

Das Tandem hat Informationen aus eigenen Erfahrungen aus (früheren) Arbeitskontexten, Onlinerecherchen (u.a. Deutscher Fundraising Verband) und einem Gespräch mit Marc Urbatsch, ehem. Bundesschatzmeister von Bündnis 90/Die Grünen, zusammengetragen. Ein Gespräch mit der Fachstelle Fundraising der BEK ist auch nach mehrfachen Anrufen und Emailanfragen nicht zustande gekommen. Daher haben wir nicht in Erfahrung gebracht, weshalb sich die BEK für eine Fachstelle und gegen eine "zentrale" Fundraisingstelle entschieden hat; wie die Gemeinden die angebotenen Schulungen annehmen und umsetzen; ob sich die Fachstelle mit Blick auf die eingeworbenen Mittel lohnt; sowie ob sich das Fundraising der Gemeinden auf bestimmte Bereiche konzentriert oder für sehr unterschiedliche Einsatzgebiete Mittel eingeworben werden.

Aus den gesammelten Informationen kommen wir zu folgenden Ergebnissen:

- **Zeithorizont:** Die Stellenbeschreibung, -ausschreibung und Einstellung können frühestens in der Abschlussphase des Dekanatsprozesses stattfinden. Erst wenn feststeht, welche Aufgabenfelder und damit Ausgaben im Dekanat bestehen bleiben bzw. aufgebaut werden, kann festgestellt werden, ob eine zentrale Fundraisingstelle diese unterstützen würde sowie definiert werden, welche Arten von Fundraising notwendig wären:
 - Einzelspenden, Großspenden, Sponsoring, Erbschaftsspenden, Förderprogramme, ...
 - Sach-, Geld- oder Zeitspenden
 - digital durch z.B. Crowdfunding, telefonisch, Mailing oder Post, oder „analog“ durch z.B. Benefizveranstaltungen
 - kirchenintern oder Ansprache der gesamten Stadtgesellschaft
 - für Struktur oder Projekte

- Sollte die Entscheidung für eine zentrale Stelle fallen, sollte diese
 - für **mindestens drei Jahre** besetzt und finanziell abgesichert sein. Kurzfristig lässt sich nicht evaluieren, ob sich die Stelle langfristig selbst trägt und angenommene Fundraisingstrategien „auszahlen“;
 - als „**Stabstelle**“ der obersten Dekanatsleitung unterstellt sein. Dadurch können die für das Dekanat strategischen Entscheidungen mitgedacht und direkt in Fundraisingstrategien übersetzt werden und die Person muss nicht mehreren Leitungen gerecht werden, die eventuell unterschiedliche Prioritäten setzen;

- als $\frac{3}{4}$ **bis volle Stelle** besetzt werden. Gerade die Anfangsphase ist zeitintensiv mit der Einarbeitung, Recherche von möglichen Geld- und Sachquellen sowie dem Aufbau eines persönlichen Netzwerkes (wenn etwa Erbschaftsspenden und Großspenden gewünscht sind). Später kann auch eine halbe Stelle reichen;
- zwischen **TVöD 9 und 13** eingruppiert sein, je nach Aufgabenzuschnitt und Art des erforderlichen Fundraisings;
- mit einer Person mit **Berufserfahrung** besetzt werden, bestmöglich im Bereich Fundraising. Zwingend notwendig sind Kommunikationsfreude, **soziale Empathie** und die Fähigkeit, sich ungezwungen in unterschiedlichen sozialen und kulturellen Sphären zu bewegen. Personelle Kontinuität auf der Stelle ist unbedingt anzustreben.

Außerdem

- Es besteht ein Bezug zur Ehrenamts-Betreuung. Als Einwerbung von „Zeit-Spenden“, kann sich die Stelle auch um die Gewinnung neuer ehrenamtlich Aktiver kümmern oder mit entsprechenden anderen Stellen eng im Austausch stehen.
- es muss unbedingt klar definiert und kommuniziert werden, für welche Bereiche/Aufgaben und weshalb für diese Fundraising betrieben wird, um interne Missgunst zu verhindern;
- ebenso muss klar sein, ob und welche Art von Fundraising von anderen Stellen neben der eigentlichen Fundraisingstelle betrieben wird/werden darf, wofür die Sonntagskollekten sein sollen,... um gegenseitige Konkurrenz zu verhindern und sich gegenseitig zu unterstützen