

Wenn Zuschüsse nicht reichen ...

... kann Fundraising helfen / Was das ist? – Antworten bei einer Fortbildung in Weißenburg

Sie machen es schon seit vielen Jahren, doch nur die wenigsten betiteln ihre Aktionen explizit als Fundraising. Im ganzen Bistum laufen in den Pfarreien immer wieder Orgelprojekte, Kirchen-sanierungen, Altkleidersammlungen oder – gerade aktuell – Adventsbasare zugunsten von Waisenhäusern in einem afrikanischen Land. Dabei werden – oft auf kreative Art und Weise – Spenden eingesammelt (siehe Beitrag S. 5), um die Projekte finanziell stemmen zu können.

STABSSTELLE IN BAMBERG

Beim Fundraising läuft solch eine Finanzierung in geordneten Bahnen ab, gibt es ein detailliertes Konzept mit einer definierten Strategie, wird ein systematisches Vorgehen im Vorfeld definiert. Sowohl die evangelische also auch die katholische Kirche nutzen immer mehr das Instrument des Fundraisings. In vielen Diözesen gibt es Ansprechpartner dafür, einige haben sogar Stabs- oder Fachstellen eingerichtet. Im Bistum Eichstätt kümmert sich Dr. Ludwig Brandl um das Thema Fundraising. Der

Auf der Suche nach neuen Quellen:

Bei einem Seminar der Katholischen Erwachsenenbildung in Weißenburg lernten die Teilnehmer Methoden des Fundraisings kennen, um künftig mit ausgearbeiteten Konzepten um Spenden für Projekte in der Pfarrei zu werben.



Foto: Leykamm

Leiter der Abteilung Bildung und Apostolat im Bischöflichen Ordinariat absolvierte dazu vor einiger Zeit eine Fortbildung an der Fundraising-Akademie in Frankfurt. Seitdem betreut oder berät Brandl immer wieder Projekte im Bistum.

Auf seine Initiative hin und aufgrund der Nachfrage aus den Pfarreien bot Brandl kürzlich ein zweitägiges Basis-Seminar zum Thema „Fundraising im gemein-

nützigen und kirchlichen Bereich“ an. Brandl, der auch Leiter der Katholischen Erwachsenenbildung (KEB) im Bistum ist, nahm den Kurs ins Jahresprogramm des Diözesanbildungswerks mit auf. Als Referenten engagierte er Dr. Rainer Scherlein, den Leiter der Stabsstelle Fundraising im Erzbistum Bamberg. Scherlein hat ein Diplom in diesem Bereich und zudem ein „Handbuch Fundraising“ verfasst (siehe Kasten unten), in dem er die

Wege eines professionellen Fundraisings aufzeigt.

Doch was ist eigentlich Fundraising? Scherleins Buch liefert dazu folgende Definition: „Fundraising ist der Fachbegriff für das Einwerben von Mitteln für Non-Profit-Organisationen“. Dazu zählen Geld, aber auch Sach- und Zeitspenden. Fundraising will Menschen die für sie passenden Möglichkeiten bieten, Gutes zu tun, schreibt Scherlein. „Schließlich geht es beim Fundraising stets um den Aufbau und die Pflege von Beziehungen zur Förderung eines gemeinsamen Anliegens“. In Fundraising, das aus dem Englischen stammt, stecken die Wörter „fund“ und „to raise“, auf Deutsch: „Kapital“ und „beschaffen“. Fundraising sei jedoch mehr, als nur um Spendengelder zu werben, heißt es in Scherleins Handbuch.

KIRCHLICHE STIFTUNGEN

In dem Kurs, der an zwei Samstagen in Weißenburg über die Bühne ging, leitete Scherlein die Teilnehmer an, ein eigenes Fundraising-Konzept zu entwickeln. Zunächst gab es natürlich im Unterricht im Pfarrzentrum St. Willibald eine Einführung ins Thema, das Handbuch für jeden und eine Übersicht, wie und wo Fundraising funktioniert.

Seit acht Jahren ist Scherlein in Bamberg als Fundraiser aktiv und „wo sich Pfarreien mit meiner Hilfe auf den Weg gemacht haben“, seien die Projekte erfolgreich, blickt er im Gespräch mit der Kirchenzeitung selbstbewusst zurück.

BUCHTIPP

Projekte professionell planen

Die Fachstelle Fundraising im Erzbistum Bamberg versteht sich „als Dienstleister, der die Implementierung des Fundraisings auf unterschiedlichen Kanälen und auf den verschiedenen Ebenen in der Erzdiözese vorantreibt“. Ausgehend von dieser Selbstdefinition bietet das „Handbuch“ von Diplom Fundraiser Dr. Rainer Scherlein neben einführenden und erläuternden Texten vor allen Dingen Rüstzeug für die Praxis. Die zweite Hälfte des Buchs bietet Arbeitsblätter und Mustervorlagen, die den Einstieg ins professionelle Fundraising erleichtern sollen. So gibt es ganz konkrete Arbeitsanweisungen und Checklisten mit denen Pfarreien bei ihren Fundraising-Projekten quasi an der Hand geführt werden. Die Arbeitsblätter liefern detailliert Informationen über alle Schritte,



die zur Umsetzung nötig sind. Selbst eine „Verpflichtungserklärung über den Datenschutz“ und Musterverträge für Sponsoring sind im Anhang abgedruckt.

Im ersten Teil des Buchs be-

leuchtet Scherlein die Fundraising-Situation in Bamberg und schildert Entwicklungen und Projekte in diesem Bereich. Er stellt seine Fachstelle vor und ordnet Fundraising auch in den theologischen Kontext ein. Als Grundlage dafür nennt er die fünf Prinzipien der christlichen Soziallehre, darunter Solidarität, Gemeinwohl und Nachhaltigkeit. Scherlein macht auch deutlich, was die Notwendigkeit von Fundraising angeht: basierend auf einem Überblick über die Finanzsituation in seiner Erzdiözese müsse das Thema „jetzt in Angriff genommen werden“.

af

Rainer Scherlein: Handbuch Fundraising in der Erzdiözese Bamberg. Heinrichs-Verlag, Bamberg, 2010, 100 S., 8 Euro, ISBN: 978-3-89889-151-6.

Zwei Schwerpunkte nennt der Diplom-Fundraiser dabei: zeitlich befristete Projekte, wie die bevorstehende Sanierung eines Kindergartens beispielsweise, und langfristige Projekte, wie der Aufbau von Gemeinschaftsstiftungen. Diese sollen dauerhaft die Arbeit in einer Pfarrei oder einem Verband finanziell mit absichern. Als Beispiel für eine solche Einrichtung sei die Jugendstiftung des Bunds der Deutschen Katholischen Jugend Eichstätt und des Bischöflichen Jugendamts genannt. Vor drei Jahren mit einem Startkapital von 52.000 Euro ins Leben gerufen, sammelt die gemeinnützige Stiftung beständig Spenden, unter anderem bei einer jährlichen Jugendkollekte Anfang November.

Für Scherlein ist Fundraising

Übers Fundraising könne Zugang zu einer neuen Zielgruppe gewonnen werden. Die möglichen Aktionen in einer Pfarrei beispielsweise würden „identitätsstiftend wirken und das Gemeinschaftsgefühl stärken“, glaubt Brandl. Es sei etwas Urchristliches, wenn bei solchen Projekten Menschen Verantwortung für die Gesellschaft übernehmen, ergänzt er. Manchmal sei die Spendensuche erfolglos, aber „man ist mit Leuten ins Gespräch gekommen“, hebt Brandl hervor.

Im Fundraising-Handbuch findet sich eine „Spenderpyramide“, die mit dem Fundament „Breite Öffentlichkeit/Alle Gläubige“ beginnt, und dann spitz nach oben verläuft, über „Erst-, Dauer- und auch Großspender“ bis hin zu „Stiftern“. Bei diesen Zielgruppen gehe es –



Foto: Leykamm

Diplom Fundraiser Rainer Scherlein (M.)

leitete die Fortbildung in Weißenburg, bei der die Teilnehmer ein eigenes Fundraising-Konzept entwickeln mussten.

wichtig, „um Menschen zu gewinnen“, und „um die Beziehung zu den Gläubigen zu pflegen“. Sein Eichstätter Kollege sieht im Fundraising die Möglichkeit, mit Menschen in Kontakt zu treten, die der Kirche fern stehen oder die bisher gar nichts mit ihr zu tun hatten.

je nach Pyramidenstufe – darum Interesse zu wecken, eine Beziehung aufzubauen und zu intensivieren und letztlich einen Partner zu gewinnen. Brandl sieht im Fundraising auch eine Chance Menschen mit einzubinden, die nicht zu den regelmäßigen Kirchengängern gehören.

Bei allen Aktionen ist für Brandl und Scherlein Transparenz besonders wichtig. Geldspenden seien „eine großzügige Geste“ und dazu gehöre es auch, Danke zu sagen, erklärt Brandl. Die Pfarrei müsse sich rechtfertigen und ihr Projekt in allen Bereichen öffentlich machen. Dazu sei eine funktionierende Öffentlichkeitsarbeit wichtig, mit einem regelmäßigen Infobrief, mit Pressemeldungen, mit einem eigenen Internetauftritt.

Im Bistum Eichstätt, sagt Brandl, gäbe es bereits einzelne Pfarreien oder Verbände, die in Sachen Fundraising aktiv seien. Aber: „es gibt nicht wirklich etwas Systematisches“. Genau dahin soll der Weg aber gehen. Der Fortbildungskurs war ein erster Schritt, der das Interesse wecken sollte, sagt Brandl.

Andrea Franzetti

ZUM THEMA

Paten gesucht!

Johannes weist auf das Lamm Gottes. Das Schaf mit dem breiten, so menschlich wirkenden Grinsen aus dem Fresko des Johannes-Zyklus war schnell vergeben. Für insgesamt neun Fresken mit Darstellungen aus dem Leben Johannes des Täufers, aufgeteilt in acht Felder, und für 35 Embleme an den Seitenschiffen der Kirche St. Johannes in Rebdorf konnten Patenschaften übernommen werden.

Fünzig Jahre lag die letzte Renovierung der Kirche zurück. Als die Herz Jesu-Missionare nach Rebdorf gekommen waren, fanden sie Kirche und Kloster in einem sehr schlechten Zustand vor – es erfolgte eine umfassende Renovierung. Bei einer Dachsanierung 2008 wurden große Schäden an den Gewölben festgestellt, auch die Statik des Gebäudes war bedroht. So wurde erneut eine umfangreiche Renovierung in Auftrag gegeben. Die Kosten sollten sich auf geschätzte 2,8 Millionen Euro belaufen, die Hälfte davon musste von der Pfarrei aufgebracht werden.

PERSÖNLICHE BEZIEHUNG

Wie also könnte so viel Geld gesammelt werden? Diese Frage erörterte der Pfarrgemeinderat gemeinsam mit Ortspfarrer Pater Michael Huber. Möglichst viele Menschen sollten persönlich angesprochen werden, es sollte ein Spendenanlass geschaffen werden, zu dem jeder Einzelne eine persönliche Beziehung herstellen können sollte. Eine kleine Arbeitsgruppe, der Dr. Karlheinz Dietl und Georg Dormeier federführend angehören, sah sich unterschiedliche Beispiele anderer Gemeinden an, die Geld für Renovierungen gesammelt hatten, Werbeplakate wurde gesichtet, Internetauftritte begutachtet. Die Patenschaftsaktion der Schutzengelkirche in Eichstätt war eine davon.

Ähnlich wie dort sollten in Rebdorf die Fresken „zum Einsatz kommen“. Die Darstellungen entscheidender Situationen aus dem Leben Johannes des Täufers wurden in jeweils acht Felder aufgeteilt. Ein sogenanntes „Patenfeld“ sollte 300

Euro kosten. Weitere Patenschaften sollten für die 35 emblematischen Fresken im Mittel- und Seitenschiff übernommen werden können. Die Patenschaft für ein Emblem kostete 1.000 Euro. In Zusammenarbeit mit der Druckerei



Lachendes Lamm: Ein Detail aus einem der Deckenfresken in der Pfarrkirche St. Johannes der Täufer in Rebdorf. Es hat, wie viele weitere, jetzt einen spendablen Paten.

Foto: Heberling

Kräck und Demler wurde ein Konzept für einen Prospekt sowie ein Plakat entwickelt. Die Übersetzung der lateinischen Inschriften unter den Emblemen übernahm Konrad Kögler. Pater Huber schrieb den Text für den Prospekt. Huber ging auch in der Pfarrei von Haus zu Haus. Er bedankte sich bei den Spendern – sie konnten anonym oder mit Angabe ihres Namens spenden – und erfuhr dabei mitunter, warum gerade dieses oder jenes Bild den Spendern besonders am Herzen lag. Die Kirchenmusiker zum Beispiel wollten gerne ein Fresko, das ein Instrument zeigt, die Ministranten- und Jugendgruppen entschieden sich für ein Bild, auf dem ein Schiff zu sehen ist.

Bisher konnten stolze 125.000 Euro gesammelt werden, inzwischen wurde die Aktion noch erweitert: Es werden Paten für die Wandgemälde mit bedeutenden Augustinerchorherren gesucht. Die Patenschaft für ein Bild beträgt 1.000 Euro, für „ein Viertel Bild“ 250 Euro.

Ulrike Schurr-Schöpfel

SERVICE



Foto: Kreitmeier

Ansprechpartner für Fundraising im Bistum Eichstätt:

Dr. Ludwig Brandl
Tel. 08421/50 640
Fax. 08421/50 649
E-Mail „lbrandl@bistum-eichstaett.de“