

**Text: Dr. Thomas Kreuzer**

Dr. Thomas Kreuzer, Theologe und Kommunikationswirt, studierte Theologie, Gesellschaftswissenschaften und Philosophie in Frankfurt am Main, Rom und Heidelberg. Er wurde mit einer Arbeit im Fach Sozialethik an der Universität Frankfurt promoviert. Seit 1999 ist er Direktor der Fundraising Akademie, die zentrale Ausbildungsstätte für Qualifizierungen im Bereich Fundraising, Stiftungswesen, Corporate Social Responsibility und Philanthropie in Deutschland. Zahlreiche Veröffentlichungen und Vorträge in den Bereichen Dritte-Sektor-Forschung, Non-Profit-Management, Governance und Fundraising.

„Herr Dr. Kreuzer, Sie sind Geschäftsführer der Fundraising Akademie. In einem Artikel auf www.sueddeutsche.de (vom 19.05.2010) erzählen Sie, dass „Die evangelische Landeskirche Hannover [...] sich allein 40 Absolventen der berufsbegleitenden Fundraising-Akademie“ gesichert hat. Worin werden die Teilnehmer geschult? Wie unterscheidet sich kirchliches Fundraising von anderem? Und worauf muss Kirche/müssen Gemeinden Ihrer Meinung nach achten, um erfolgreich zu sein?“

Fundraising ist Mitgliederorientierung!

In den kommenden Jahren wird die Zahl der Kirchenmitglieder um ein Drittel zurückgehen und die finanzielle Leistungsfähigkeit der Kirchen sich halbieren. Deshalb muss die Kirche künftig verstärkt in Kampagnen der Mitgliederorientierung und Mitgliederbindung investieren.

Die Entwicklung der Gemeindegliederzahlen und des Kirchensteueraufkommens insgesamt hat in den vergangenen Jahren ein erstes Umdenken und auch Umsteuern hinsichtlich der Kirchenfinanzierung angestoßen. Es darum gehen, flankierend weitere Finanzquellen für die Absicherung und für den Ausbau kirchlicher Arbeit zu erschließen, und dies systematisch. Dieses Umsteuern erfordert Investitionen, um sich angesichts der beachtlichen Herausforderungen an kirchliche Arbeit, Profilierung und Akzeptanzsteigerung noch einmal neu, anders, in jedem Fall aber: sichtbarer zu positionieren. Die Notwendigkeit, entschlossen zu handeln ist umso dringlicher, als zeitgleich hunderte, eher tausende nichtkirchliche gemeinnützige Organisationen durch knapper fließende öffentliche Gelder ebenfalls auf den Markt des Spendens, Stiftens und des Sponsorings drängen. Auch aus diesem Grund ist es notwendig, die Implementierung des Fundraisings in der Kirche zügig voranzutreiben. Aufs Ganze gesehen kann man schon jetzt konstatieren: Fundraising in der Kirche wird weiter an Fahrt aufnehmen, sich verstetigen und zu einem wichtigen Bestandteil kirchlicher Arbeit werden.

Zu den Eckpfeilern – und damit zu den Erfolgsfaktoren - erfolgreichen Fundraisings in der Kirche gehören

- der erklärte Wille von Führung und Leitung, Fundraising zu implementieren,
- eine qualitativ hochwertige Arbeit der Institution,
- förderungswürdige Projekte,
- der effiziente Einsatz sämtlicher zur Verfügung stehender Mittel,
- Transparenz hinsichtlich der Arbeit, der Projekte und der Mittelverwendung

- sowie die Würdigung der Förderer durch Dank, Anerkennung und Einladung zu Teilhabe und Identifikation.

Im Zentrum erfolgreichen Fundraisings stehen also der Aufbau und die Pflege langfristiger Beziehungen mit Hilfe einer zielgruppengerechten Kommunikationsarbeit.

Ich schlage zudem vor, das Verständnis kirchlichen Fundraisings kategorisch zu erweitern: Es geht um die Stabilität der Kirchensteuer als Ganzer. Und deshalb braucht die Kirche Maßnahmen, um Mitglieder zu binden, sie zu beteiligen und sie zu aktivieren. Und ebenso brauchen die Kirchen Konzepte, wie neue Mitglieder gewonnen und aus der Kirche Ausgetretene wieder zurück gewonnen werden können. Deshalb ist kirchliches Fundraising konstitutiv auf Fragen der Mitgliederorientierung und Mitgliederbindung zu beziehen. Pointiert: Kirchliches Fundraising ist ganz wesentlich Mitgliederorientierung. Und in diese Richtung sollte sich das kirchliche Fundraising nach meiner Auffassung bewegen.

Zum Artikel www.sueddeutsche.de

NACH OBEN



ÜBERSICHT | EDITORIAL | TITELSTORY | INTERVIEW | STATEMENTS | ÜBER DIE AUTOREN

