



Gemeinsam Gutes tun

Leitlinien für Fundraising
in der Evangelisch-Lutherischen Kirche
in Bayern

Inhalt

Die Aufgabe in den Blick nehmen	3
1. Fundraising und Kirche	5
2. Biblisch-theologische Begründung	6
3. Grundsätze für kirchliches Fundraising	8
4. Eine kleine Ethik des kirchlichen Fundraising: 7 Grundsätze	14
5. Fundraising in der Evangelisch-Lutherischen Kirche in Bayern	16
6. Strukturen für Fundraising in der Evangelisch-Lutherischen Kirche in Bayern	22
Impressum	30

Die Aufgabe in den Blick nehmen

Das Engagement ihrer Mitglieder und die Unterstützung durch Freunde sind auch in Zukunft für die Kirche wichtig. Vertrauen in die Arbeit vor Ort und gute Kontakte zu den Menschen sind dabei grundsätzlich von großer Bedeutung. Sie zählen auch, wenn es um ideelle, personelle und finanzielle Unterstützung der kirchlichen Arbeit geht.

Sinkende Mitgliederzahlen, die unterschiedliche Mitgliederbindung und die Entwicklung des Kirchensteueraufkommens werden künftig im Wesentlichen durch engagiertes Werben um Unterstützung auszugleichen sein. Private Zuwendungen werden für das Handeln der Kirche erheblich an Bedeutung gewinnen.

Die Aufmerksamkeit der Menschen für kirchliche Anliegen ist groß. Die Kirche wie ihre Diakonie gelten als erfolgreich in der Bindung und Werbung freiwilliger Leistungen. Sie schaffen das am Besten bei den Projekten und Maßnahmen, die von der Überzeugung getragen sind, damit eine genuine Aufgabe der Kirche zu verwirklichen.

Fundraising ist eine Form, Menschen für unseren Auftrag und unsere Aufgaben zu begeistern.

Fundraising ist eine Strategie, um Mitarbeit, Unterstützung und Material für die Aufgaben der Kirche zu sichern. Das Ziel ist die Methode – es heißt Beziehungsarbeit: Kontakte knüpfen und pflegen, Mitglieder aktivieren, Freunde finden, Interessierte mit auf den Weg nehmen – und das auf allen möglichen Ebenen. Am Ende steht dann das Gelingen der gemeinsam zu schulternden Aufgabe.

Aber das Geld kommt nicht vor den Menschen und dem Wunsch nach Kontakt zu ihnen, sondern danach. Und es ersetzt an keiner Stelle das Interesse an den Menschen. Deshalb könnte man sagen: Fundraising ist eine Form, Menschen für unseren Auftrag und unsere Aufgaben zu begeistern. Indirekt hat Fundraising eine Dimension, die den missionarischen Auftrag der Kirche unterstützt und befördert.

Diese kirchlichen Leitlinien für Fundraising wollen

- ein Strategiepaper für Fundraising der Evangelisch-Lutherischen Kirche in Bayern sein;
- eine Klärung für das um Unterstützung werbende Handeln in der Kirche bieten;
- dazu beitragen, dass Fundraising in der Kirche qualifiziert entwickelt und zügig eingesetzt wird.

1. Fundraising und Kirche

Das aktive Werben um Unterstützung hat in unserer Kirche Tradition. Kollekten, Schenkungen und Stiftungen sowie privates Engagement fördern kirchliches Leben seit Jahrhunderten und bis heute.

Als Fundraising wird das systematische Erschließen freiwilliger Gaben für gemeinnützige und kirchliche Zwecke bezeichnet. Der englische Begriff – eine Übersetzung könnte sein: „Geben leben“ – verweist auf die Entstehung der Methode im angelsächsischen Raum. Dort gibt es keine institutionelle Finanzierung von sozialen und kirchlichen Einrichtungen. Entsprechend hat privates, auch finanzielles Engagement eine hohe Bedeutung. Nicht selten geht das im Umfang noch über den sog. „Zehnten“ hinaus.

Fundraising ist ein Beitrag zur Gemeindeentwicklung und Gemeindeerneuerung

Es geht beim Fundraising nicht allein um das Einwerben finanzieller Mittel. Die langjährige ehrenamtliche Tätigkeit z.B. ist für die Erfüllung kirchlicher Aufgaben ebenso wertvoll wie befristetes freiwilliges Engagement.

Zu entdecken bleibt, dass kirchliches Fundraising auch einen Beitrag zu Gemeindeentwicklung und Gemeindeerneuerung leisten kann.

2. Biblisch-theologische Begründung

Geht man dem Umgang der Christen mit Geld nach, wird dabei eine Geschichte kenntlich, die Licht- und Schattenseiten hat. Hier in diesem Zusammenhang soll skizzenhaft und exemplarisch nur auf ein Beispiel aus den Anfängen der Kirche verwiesen werden:

Noch bevor die Gemeinden als christlich bezeichnet wurden, gab es zwischen ihnen Verbindungen auch finanzieller Art. Die so genannte „Kollekte“ des Paulus ist eine Form, die Verbundenheit der Gemeinden untereinander auszudrücken.

Zur Erinnerung:

Paulus hat sich nach seinen Anfängen als Missionar unter Juden verstärkt den damals „Heiden“ genannten Menschen zugewandt. Er hat den Auftrag Jesu so verstanden, dass dieser nicht an der Grenze einer Nation halt macht, sondern allen Menschen gilt. Um das entstehende Miteinander der an vielen Orten gegründeten Gemeinden zu stärken, hat Paulus der Idee einer Sammlung zugestimmt. Wie Paulus diese Sammlung organisiert hat und welche Bedeutung sie für ihn bekam, wird aus seinen Briefen deutlich:

In den von ihm durch seine Briefe geleiteten Gemeinden wurden wöchentlich im Gottesdienst Gelder gesammelt, die zur Unterstützung der „Muttergemeinde“ in Jerusalem dienen sollten. Damit es nicht zu Missverständnissen kam, hat Paulus darum gebeten, „Vertrauensleute“ für die einzelne Gemeinde und ihr Geld zu bestimmen. Sie sollten zugleich den Umgang des Paulus mit dem Gesammelten kontrollieren.

Interessant ist, dass sich die Gemeinden sehr unterschiedlich an der Sammlung beteiligt haben. Gemeinden, die als arm galten, haben sich nicht „Lumpen“ lassen; Gemeinden in den großen griechischen Städten mussten mehrfach motiviert werden, die Sammlung endlich zu beginnen und abzuschließen. Schließlich hat Paulus dann das gesamte Geld der Sammlung mit nach Jerusalem genommen, um es den Ältesten der Gemeinde dort zu übergeben.

Darin hat Paulus einen sichtbaren Ausdruck der Einheit der Gemeinden gesehen. Theologisch wurde für ihn an dieser Stelle auch die Legitimität der sich bildenden jungen Kirche Jesu Christi erkennbar: Der Reichtum des Evangeliums wird an den Menschen deutlich, die sich zu Christus bekennen. Und er drückt sich auch in der Dankbarkeit denen gegenüber aus, die es ermöglicht haben, dass das Evangelium zu ihnen kommt.

3. Grundsätze für kirchliches Fundraising

3.1 Eine Spende ist nicht nur Geld

Kirchliches Fundraising hat die Menschen im Blick. Es geht um deren Begeisterung für die Ideen und konkreten Anliegen in Kirche und Diakonie. Sie wollen an etwas mitwirken, das wichtig ist. Sie unterstützen eine Aufgabe, wenn sie bewusst, persönlich und gezielt angesprochen und in deren Lösung einbezogen werden. Diese Form der Wahrnehmung lässt Vertrauen entstehen und ermöglicht eine Verbindung mit der Arbeit auch über den Tag hinaus. So entsteht auch eine Form von Bindung an die Institution, der man hilft. Von der man etwas erwartet, mit der man ins Gespräch kommt. Am Ende auch über die Fragen im Leben, die wichtiger sind als Geld.

Fundraising bezieht sich auf alle Mittel, die eine Kirchengemeinde oder kirchliche Einrichtung braucht. Dazu gehören ehrenamtliche Tätigkeiten ebenso wie fachlicher Rat oder Fürsprache, Räume oder Immobilien nutzen zu können genau so wie das Angebot besonderer Dienstleistungen bei Veranstaltungen im Gemeindehaus - um nur einige Beispiele aufzuzeigen.

Kirchliches Fundraising hat die Menschen im Blick.

3.2 Interesse an unterstützenswerten Anliegen

Viele Menschen haben den Wunsch nach Erhalt und Unterstützung des kirchlichen Wirkens. Das ist auch der Sehnsucht geschuldet, eine geistige Heimat zu finden und zu bewahren.

Um Spenden werben viele. Warum soll man gerade die Kirche und ihre Arbeit unterstützen? Kirchliches Fundraising wird darauf Antworten geben. Immerhin

schätzen auch der Staat, die Kommunen und viele Unternehmen die Kirche und ihre Sinn vermittelnde und integrierende Kraft.

3.3 Warum die Kirche unterstützen?

Tue Gutes – und rede davon. Kirche und Diakonie tun viel Gutes.

Reden wir genug davon – jedenfalls in dem Sinne, dass die Menschen erfahren, was wir tun und welches unsere Beweggründe dafür sind?

Und welches darüber noch hinaus gehende Interesse haben Mitglieder und Nichtmitglieder – jeweils auf den lokalen Kontext bezogen – an kirchlichen Angeboten?

Nicht immer werden die Motive zum Helfen mit dem übereinstimmen, wie Kirche das sieht. Hier kann man von denen lernen, die Eigeninteresse mit Helfen zu verbinden wissen. Auch wenn die traditionellen Angebote oft bestätigt werden: Eine bewusste Öffnung für andere gesellschaftlichen Gruppen kann auch neue Perspektiven eröffnen.

3.4 Der Auftritt der Kirche

Kirche gilt in weiten Teilen der Bevölkerung immer noch als reich. Viele kirchliche Aufgaben sind den Menschen so selbstverständlich geworden, dass sie nicht mehr wahrgenommen werden. Es muss wieder deutlicher werden, welche Leistungen und Mittel dafür erforderlich sind. Besonders wichtig ist, den Einsatz von Mitarbeitenden zu würdigen. Und die Verwendung der finanziellen Mittel transparent darzulegen.

Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit gehören eng zusammen. In den Kirchengemeinden kommt dabei den Pfarrerinnen und Pfarrern eine besondere Bedeutung zu: Treten sie als überzeugte Fürsprecher der kirchlichen Arbeit auf? Ihr werbendes Wort und persönliches Fürsprechen genießt in der Gesellschaft nach wie vor hohes Vertrauen.

3.5 Freiwillige Gaben stetig nutzen

Schon mittelfristig wird Fundraising ein fester Bestandteil der Finanzierung der kirchlichen Arbeit vor Ort sein. In den nächsten fünf bis zehn Jahren muss sich die Kirche vorbereiten und für Fundraising fit machen. Wer braucht dafür welche Unterstützung?

Es gibt in den Gemeinden und dem gesellschaftlichen Umfeld vielfältige Ideen, wie kirchliche Arbeit unterstützt werden kann. Bei jedem Gemeindeprojekt sollte die Möglichkeit geprüft werden, Mittel einzuwerben. Dadurch werden die Ressourcen geschont, die dann für diejenigen Aufgaben verwendet werden können, die nicht so „werbewirksam“ sind.

3.6 Beteiligung erzeugt Motivation für weitere Gaben

Es hilft allen Beteiligten, wenn die Schwerpunkte der Arbeit mit breiter Beteiligung der Mitglieder, Betroffenen und Helfer entwickelt werden. Werden die Bedürfnisse und Fragen der Mitglieder und Spender berücksichtigt, finden die Projekte schneller Zustimmung. Und binden die Spenderinnen und Spender langfristig.

Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit gehören zusammen.

Spenderinnen und Spender erwarten zu Recht, dass der konkrete Bedarf an Unterstützung jeweils klar und genau beschrieben wird. Und sie spüren, ob mit Überzeugung dafür geworben wird, ob Kritik und Anregungen erwünscht sind und berücksichtigt werden.

Mitsprache und Mitverantwortung haben in einer demokratischen Gesellschaft eine besondere Bedeutung. Beziehungen werden immer wieder neu definiert. Oft ist ein befristetes Engagement, die Wahrnehmung eines Kontakts, eine erste Spende der Test vor Beginn einer neuen Beziehung. Bestehen unsere Gemeinden und Einrichtungen diesen Test? Sind ihnen die Menschen wirklich willkommen, noch dazu wenn sie Spenden mitbringen? Oder geht es uns nur ums Geld? Den Spenderinnen und Spendern jedenfalls geht es um mehr als nur um ihr Geld.

Viele Menschen erwarten von ihrer Kirche, was sie auch sonst in diesem Bereich erleben: eine aktive und gezielte Ansprache. Die Kirchengemeinden haben durch die Meldedaten eine einmalige Datenbasis, um auf ihre Mitglieder und interessierten Unterstützer zu zu gehen. Diese Daten müssen sehr sorgfältig gepflegt sein. Es ist dabei selbstverständlich, dass kirchliche Einrichtungen persönliche Daten besonders sorgfältig schützen.

3.7 Der Mensch steht im Vordergrund, nicht das Geld

Menschen wollen Menschen helfen und Teil einer konkreten Hilfe sein. Das betrifft materielle Gaben ebenso wie immaterielle. Speziell die Geldspende ist Zeichen für ein Tun, das der Spender am liebsten persönlich vollziehen würde. Die „Zeitspende“, das

langfristige wie das punktuelle ehrenamtliche Engagement, hat in Kirche und Diakonie gegenüber der Geldspende einen besonderen Stellenwert.

Mit Fundraising können auch große Vorhaben realisiert werden, die man sich vor Ort oft kaum zutraut. Mit Eigenmitteln eine Kirche renovieren, ein Gemeindehaus umbauen, Jugendarbeit fördern? Wichtig ist die Definition der konkreten Schritte, die zu gehen sind. Und die die Menschen mitgehen können, deren Unterstützung gewünscht wird.

Große Vorhaben erfordern aber auch – wie Fundraising grundsätzlich – professionelle Unterstützung, Personal und Zeit, um eine Überforderung Einzelner zu vermeiden. Wenn man es richtig machen will, kostet Fundraising etwas. Und wenn man zügig konkrete Ergebnisse erzielen will, muss man systematisch vorgehen. Sonst helfen auch die schönsten Ideen nicht auf Dauer weiter. Sonst erschöpft man sich in Aktionismus.

3.8 Gott sei Dank für die Menschen, und für ihre Gaben

Unsere Kirche sollte sich verabschieden von der Überzeugung, einen nicht hinterfragbaren Anspruch auf Leistungen zu haben. Eine Gabe an die Kirche steht für viele Menschen in Konkurrenz zu anderen ideellen und materiellen Zielen. Gar nicht so wenige finden auch, dass der Staat hier schon genug tut und der Kirche hilft. Warum sollten sie dann noch aktiv werden?

Unbedingt erforderlich für ein kirchliches Fundraising ist die von Herzen kommende Dankbarkeit. Jedes Engagement von Helferinnen und Helfern verdient den ausdrücklichen Dank. Er ist Zeichen der Anerkennung und

Achtung der guten Absicht des Spenders und der Spenderin, unsere Anliegen zu unterstützen. Eingebettet ist dieser Dank in den Dank an Gott, der alle verbindet. Er bildet den sinnvollen Ausgangspunkt für den Dank an die Menschen.

3.9 Mit den vorhandenen Mitteln wirtschaftlich umgehen

Alle kirchlichen Mittel sind als Gaben Gottes auftragsgemäß einzusetzen – und ihrer Bedeutung gemäß zu verwenden, d.h. sie sind vertrauenswürdig zu erwerben, ehrlich zu verwalten, großzügig zu geben, und wirtschaftlich sinnvoll zu nutzen.

Fundraising hilft, Ziele sorgfältig zu prüfen.

Dies erleichtert der zielgerichtete, planvolle Einsatz der Mittel. Dazu gehört die für Fachleute wie Laien verständliche Darlegung ihrer Verwendung. Das ist rechtlich erforderlich, moralisch geboten und

biblisch im Bild der guten Haushalterschaft begründet. Dadurch gelingt es besser, ehrlich zu prüfen, ob das, was konkret getan wird, wirklich dem Auftrag dient.

Kirchliches Fundraising hilft dazu, die Ziele sorgfältig zu prüfen. Es ermutigt zur bewussten Steuerung und Überprüfung des Mitteleinsatzes anhand der festgelegten inhaltlichen und finanziellen Ziele. Es führt zur ehrlichen Bestandsaufnahme, welche Aktionen besonders erfolgreich waren und verhindert Fehlplanungen. Insofern kann sich Fundraising zu einer Methode entwickeln, die hilft, die Qualität der kirchlichen Arbeit zu sichern und zu entwickeln.

Das kirchliche Handeln erfährt so neue Verbindlichkeit und Überzeugungskraft.

4. Eine kleine Ethik des kirchlichen Fundraising: 7 Grundsätze

■ Die ethischen Grundsätze der kirchlichen Arbeit gelten auch für das kirchliche Fundraising.

Zweck und Ziel des kirchlichen Fundraising ist die Förderung kirchlicher und diakonischer Arbeit. Die Mittel werden zweckgemäß verwendet. Wir sind aufmerksam, wann, von wem und aus welchen Quellen wir Geld und Unterstützung annehmen. Die Spende muss in ihrer Intention zum kirchlichen Anliegen passen.

■ Wir achten die Menschen.

Wer spendet, stiftet oder vererbt, handelt freiwillig. Seinem artikulierten oder vermuteten Willen gebührt hohe Achtung. Jedes manipulative oder drängende Vorgehen oder das Ausüben moralischen Drucks verbietet sich von selbst. Die Größe des Beitrags ist nicht ausschlaggebend für unsere Achtung. Auch für Leistungen, für die wir eine Gegenleistung vereinbaren, sind wir dankbar.

■ Wir fördern unsere Unterstützer.

Wir informieren umfassend, begleiten im notwendigen Umfang und respektieren die von ihnen zur Verfügung gestellte Zeit. Wir qualifizieren die Menschen, die uns haupt-, neben- oder ehrenamtlich unterstützen für ihre Aufgabe.

■ Wir wahren die Würde der Begünstigten.

Wir sind dem christlichen Menschenbild verpflichtet, das von der Würde eines jeden Menschen ausgeht. Menschen in Notlagen dürfen nicht für Öffentlichkeitsarbeit oder Werbung instrumentalisiert werden.

■ **Wir gehen ehrlich mit den anvertrauten Mitteln um.**

Spendenzwecke und Stiftungsanliegen werden stets wahrheitsgemäß beschrieben. Spenden, Schenkungen, Stiftungsmittel, Erbschaften und Zuschüsse werden nur zum vereinbarten oder in der Satzung festgelegten Zweck verwendet.

■ **Wir wahren in jedem Fall die Gesetz- und Rechtmäßigkeit.**

Kirchliches Fundraising erfolgt im Rahmen der geltenden staatlichen und kirchlichen Gesetze und Bestimmungen. Insbesondere Bestimmungen des Datenschutzes werden genau eingehalten. Spender- oder Mitgliederlisten werden nicht getauscht oder verkauft, Kenntnisse über Personen nur unter Wahrung der Interessen der Betroffenen und mit ihrer Zustimmung eingesetzt.

■ **Wir setzen die uns anvertrauten Mittel wirtschaftlich ein.**

Der Kirche anvertraute Mittel, insbesondere freiwillige und zusätzliche Gaben, werden so eingesetzt, dass die Ziele mit schonendem Einsatz erreicht werden und mit den Gaben möglichst viel Nutzen gestiftet wird. Wir sind dem Grundsatz der Nachhaltigkeit verpflichtet. Die Buchführung erfolgt ordnungsgemäß. Über den Einsatz der Mittel wird regelmäßig Rechnung gelegt. Die Rechnungen werden unabhängig geprüft. Spenderinnen und Spender erhalten umgehend Aufschluss über die Verwendung der Mittel.

5. Fundraising in der Evangelisch-Lutherischen Kirche in Bayern

5.1 Aktuelle Bedeutung

Finanzielle Rahmenbedingungen

Die Evangelisch-Lutherische Kirche in Bayern steht durch den demografischen Wandel und durch steuerpolitische Weichenstellungen vor veränderten finanziellen Voraussetzungen.

Sie hat darauf in den vergangenen Jahren mit einem Konzept zur Konsolidierung des Haushalts reagiert. Zudem sorgt die Einführung des neuen innerkirchlichen Finanzausgleichs für mehr Transparenz und Gerechtigkeit bei der Verteilung der Kirchensteuermittel. Allerdings entstehen durch die Umverteilung der Mittel in vielen Kirchengemeinden erhebliche Einnahmeausfälle.

Individuelle und gesellschaftliche Rahmenbedingungen

Die Kirchenmitglieder sind unterschiedlich an Kirche gebunden. Die oft attestierte Sehnsucht nach neuer Religiosität drückt sich auch im Wunsch nach sinn-erfülltem Engagement aus. Immer mehr Menschen – mit hoher sozialer, fachlicher oder organisatorischer Kompetenz – suchen nach Möglichkeiten für ihr bürger-schaftliches Engagement.

Parallel dazu ist in Deutschland in der Zeit seit 1945 ein privates Gesamtvermögen in Höhe von sieben Billionen Euro entstanden. Experten schätzen, dass bis zum Jahr 2010 eine Billion Euro auf die nächste Generation

übergehen wird. Diese ist in der Regel selbst wirtschaftlich abgesichert. Sie sind vielfach auf ein Erbe nicht angewiesen.

Viele Menschen, die in langen Jahren wirtschaftlichen Aufschwungs oder durch Erbfolge zu Vermögen gekommen sind, suchen nach einer Möglichkeit, ihr Vermögen sinnstiftend und nachhaltig einzusetzen. Zugleich prüfen sie in der Regel sehr genau, wo sie sich engagieren.

Attraktivität der Kirche

Die Kirche steht aus der Sicht der Menschen weiterhin für Wertorientierung. Dem entspricht auch das Selbstverständnis der Kirche. Die evangelische Kirche und

Kirche steht für
Wertorientierung

insbesondere ihre Pfarrerinnen und Pfarrer werden als besonders vertrauenswürdig angesehen. Sie leisten einen wichtigen Beitrag für Orientierung, Wertebildung, Integration und Identifikation. Wo Kirche und Gemeinde mit ihren Angeboten fehlen, wird dieses Fehlen als Defizit empfunden. Dies gilt auch für Menschen, die sich der Kirche nicht sehr verbunden fühlen.

Auch für Unternehmerinnen und Unternehmer, die ihren sozialen Auftrag ernst nehmen, ist die Kirche eine interessante Partnerin für ein am Gemeinwohl orientiertes Engagement. Nicht überall begegnen sich Kirche und Wirtschaft bereits auf Augenhöhe, gelegentlich verstellen tradierte Bilder und Vorurteile eine angemessene Sicht. Dabei gibt es viele gemeinsame Themen, die einen Kontakt sinnvoll machen und eine Beziehung erfordern.

Kirche und Diakonie sind selbst wichtige Wirtschaftsfaktoren, die in der Gesellschaft an ihren eigenen Ansprüchen gemessen werden. Schließlich hoffen nicht wenige Menschen auf die Kirche als eine Einrichtung, die bei den anstehenden Reformen und Veränderungen mit dafür sorgt, dass die Gesellschaft ein menschliches Angesicht bewahrt.

Stellenwert von Fundraising

Mit qualifiziertem und konsequentem – d.h. systematisch betriebenen – Fundraising lassen sich Mitglieder wieder vom kirchlichen Handeln und Auftrag begeistern und in die Arbeit ehrenamtlich einbinden. Gemeindeentwicklung erhält neuen Schwung. Haushaltsrelevante Einnahmen bis zu 15 % der Einnahmen einer Kirchengemeinde können erwirtschaftet werden. Dies zeigen erfolgreiche Wiedereintrittskampagnen, gelungene Aktionen zur Kirchenvorstandswahl und ertragsstarke Kirchgeldaktionen ebenso wie die Finanzierung von Personalstellen durch gemeinnützige Vereine oder Stiftungsgründungen für kirchliche Zwecke.

Einige Gliedkirchen der Evangelischen Kirche in Deutschland (EKD) arbeiten derzeit intensiv an Fundraising-Programmen. Bereits heute werden kirchengemeindliche Haushalte durch den Einsatz von erheblichen Spendenmitteln ausgeglichen.

Zahlreiche Projekte werden durch Geld- und Sachspenden und den Einsatz vieler Engagierter realisiert.

Dazu gehören in Bayern unter anderem¹

- die Beschäftigungsinitiative 1+1
- „St. Jakob steht auf“ zur Kirchensanierung in Rothenburg
- die Stiftung St. Lorenz in Nürnberg zum Erhalt des weit über die Stadt hinaus bedeutenden Kirchengebäudes
- die neue Finanzierung für das freiwillige soziale Jahr durch den Verein zur Förderung der evangelischen Jugendarbeit in Bayern
- der Freiwilligenservice im Dekanatsbezirk München
- das Kunstprojekt „Leben – Licht und Schatten“ in Röslau
- die Briefaktion für Gemeindemitglieder in Burgkirchen.

5.2 Innerkirchliche Bedingungen für Fundraising

Die Diskussion über Sinn, Zweck, Intensität und Bedeutung des Fundraising hat an vielen Orten begonnen. Die Kirchenleitung der Evangelisch-Lutherischen Kirche in Bayern begrüßt und unterstützt das kirchliche Fundraising.

Die Landessynode hat inzwischen rechtliche Rahmenbedingungen geschaffen, die Eigenverantwortung und vernetztes, kooperierendes Handeln fördern und fördern. Nun gilt es, ein Netzwerk aufzubauen, mit dessen Hilfe die verschiedenen Aktivitäten des kirchlichen Fundraising wahrgenommen und begleitet werden. Gelingende Fundraising-Projekte werden dokumentiert und als Erfahrungspool („best practice“) zur Verfügung gestellt.

¹ Diese und weitere aktuelle Beispiele finden Sie im Intranet der Landeskirche unter www.elkb.de/Fundraising/Projekte/Projektdatenbank.

Fundraising ersetzt nicht die Kirchensteuer

Auch eine flächendeckende Implementierung von Fundraising könnte die Kirchensteuer nicht ersetzen. Die finanziellen Chancen von Fundraising liegen darin, ergänzend dazu Spielräume zu schaffen und den Gemeinden und Einrichtungen Möglichkeiten zu eröffnen, auch weiterhin innovativ zu arbeiten.

Insbesondere die Besoldung von Pfarrerinnen und Pfarrern, die Kosten von Leitung und Verwaltung, sowie der laufende Bauunterhalt von kirchlichen Gebäuden wären kaum alleine durch Spenden zu finanzieren. Kirchliche Angebote, die vordergründig nicht attraktiv sind, können häufig ebenfalls nur durch Kirchensteuern finanziert werden. Nicht wenige davon gehören zum Grundauftrag der Kirche.

Spielräume
für innovatives
Arbeiten

Fundraising verbindet Kirche und Diakonie

Diakonie ist eine Wesensäußerung von Kirche. Sie wird von Mitgliedern und Außenstehenden auch als solche aufgefasst und bei der Entscheidung über eine Spende einbezogen. Diakonische Arbeit hilft den Kirchengemeinden, ihre Aufgaben zu erfüllen.

Mit der Methode des kirchlichen Fundraising kann eine Verständigung über die lokalen Arbeitsschwerpunkte und die Kommunikation gemeinsamer Anliegen zwischen Kirchengemeinde und Diakonie verbessert werden. Neue Wege der Realisierung von Aufgaben fördern indirekt bei allen Beteiligten eine qualitätsbewusste Organisationsentwicklung. Dies gilt im Übrigen auch für die Zusammenarbeit von Kirchengemeinden, Gesamtkirchengemeinden und Dekanatsbezirken in einer Region.

Bedarfsplan für Finanzen

Spender und Spenderinnen entscheiden sich für ein Projekt, das ihren Vorstellungen möglichst nahe kommt. Dazu passt ein Fundraising-Konzept, in dem von den Gemeinden und Einrichtungen ein kurz-, mittel- und langfristiger Projekt- und Finanzbedarfsplan zur Verfügung steht. Aus ihm muss sichtbar werden, wofür Spendenmittel benötigt werden. Mit seiner Hilfe kann Interessierten ein auf ihre Interessen bezogenes Angebot der Beteiligung gemacht werden.

Melddaten im Interesse der Mitglieder nutzen

Melddaten dienen nicht nur der Organisation der kirchlichen Arbeit. Ihre Pflege und Verwendung geschehen genauso im Interesse der Mitglieder. Sie helfen zu einer gezielten Kommunikation, die Informationen über Angebote, Projekte, Anliegen und Bitten um Mithilfe umfasst. Es gilt weiterhin der Grundsatz: Wer die persönliche Situation und die besonderen Aspekte der Mitglieder kennt, kann sich ihnen so zuwenden, wie sie es brauchen. Dieser Grundsatz gilt selbstverständlich auch im Bereich des Fundraising.

An vielen Stellen hat sich innerkirchlich die Nutzung elektronischer Medien durchgesetzt. Wieder wird deutlich: Fundraising und Gemeindeentwicklung korrespondieren, wenn die Menschen im Blick sind, wenn es um die Beziehung zu ihnen geht. Die Website im Internet betreibt genauso Beziehungspflege wie das Meldewesenprogramm sie ermöglicht. Und eine Fundraising-Datenbank ergänzt den Katalog der notwendigen Software (s.u., 6.4).

6. Strukturen für Fundraising in der Evangelisch-Lutherischen Kirche in Bayern

6.1 Entscheidung für Fundraising

Fundraising ermöglicht einen qualifizierten Kontakt zu Menschen. In diesem Kontakt wird an der Beziehung gearbeitet. Eine vorhandene Beziehung ermöglicht dann sehr wohl auch die Bitte um ideelle, materielle oder finanzielle Unterstützung.

Mit dieser Kurzbeschreibung von Fundraising wird deutlich: Fundraising kann man nicht nebenher betreiben. Nimmt man es so wichtig, wie es werden kann, dann gehört zum Fundraising zu allererst die grundsätzliche Entscheidung zum Fundraising. Danach folgt der systematische Umgang mit Fundraising – auf den verschiedensten Ebenen, auch auf der Leitungsebene, die strategische Aufgaben wahrnimmt.

Die kirchenleitenden Organe der Evangelisch-Lutherischen Kirche in Bayern unterstützen und begleiten den Fundraisingprozess in der bayerischen Landeskirche. Sie fördern den Aufbau der geeigneten Strukturen nach geltenden Standards. Sie begleiten die Entwicklung von Kompetenzen. Und sie haben die lokalen, regionalen und landesweiten Initiativen im Blick, die professionelle Begleitung und finanzielle Unterstützung brauchen.

6.2 Fundraising als Querschnittsaufgabe

Kirchliches Fundraising erfordert die Zusammenarbeit verschiedener kirchlicher Arbeitsbereiche: Fundraising setzt eine fachliche Beratung, die finanzielle, personelle und kirchliche Aspekte berücksichtigt, ebenso voraus,

wie eine qualifizierte Öffentlichkeitsarbeit. Eine funktionierende Verwaltung gewährleistet Transparenz und liefert Planungsdaten zeitnah.

Die zuständigen Gremien müssen den Einsatz von vorhandenen und durch Fundraising zu gewinnenden Personal- und Sachmitteln abstimmen.

Es ist daher sinnvoll, Teams vor Ort zu bilden, die sich in den Gemeinden, Dekanatsbezirken oder kirchlichen und diakonischen Einrichtungen um Fundraising kümmern. Sie stellen den Bedarf vor Ort fest, entwickeln Konzepte, sammeln Informationen, erarbeiten Projekte, planen die Kontaktaufnahme mit Menschen und Einrichtungen. Und vor allem berichten sie den leitenden Personen und Gremien und stimmen Vorgehensweise und Ziele laufend ab.

Fundraising erfordert die Zusammenarbeit verschiedener kirchlicher Arbeitsbereiche.

Wo Fundraising sinnvoll eingebunden wird und wer es operativ betreiben soll, ist in erster Linie eine Frage der Personal- und Organisationsstruktur. Zur Einführung von Fundraising vor Ort sollten Dekaninnen und Dekane oder Leitende von Einrichtungen die Initiative ergreifen. Im Gespräch mit Pfarrerinnen und Pfarrern, mit den Leitungspersonen der Verwaltungsstellen, Kirchenge-meindeämtern und Kirchenvorständen können geeignete interessierte Personen ausgewählt werden, das Thema Fundraising in den Gemeinden und Einrichtungen zu entwickeln und für Fundraising zu werben. Letztlich wird die Entwicklung vor Ort selbst ein Fundraising-Prozess sein.

6.3 Fundraising braucht klare Strukturen und Professionalität

Kompetenz zum Aufbau von Fundraising zu entwickeln, erfordert Professionalität. Es geht um fachkundige Begleitung, gezielte Fortbildung und Investition in eine dezentrale Infrastruktur.

Regionale Beraterinnen und Berater für Fundraising

In den größeren kirchlichen Diensten und Einrichtungen sowie auf Ebene der Dekanatsbezirke sind hauptamtlich Mitarbeitende als Beratende für Fundraising erforderlich.¹

Die Beratenden für Fundraising koordinieren die auf Fundraising bezogenen Aufgaben und Maßnahmen regional. Sie können in den Gemeinden Projekte begleiten und dort auch selbst Lernprojekte initiieren und durchführen.

Da sie Mitverantwortung tragen für die systematische Beziehungspflege, müssen sie eng mit der Öffentlichkeitsarbeit, der Personal- und Bauplanung bzw. der Gemeinde- und Organisationsentwicklung in der jeweiligen Einrichtung zusammenarbeiten. Ebenso sind sie strukturell in die Leitungsebene (Dekanatsbüro, Geschäftsführung) einzubinden. Sie sollten – abhängig vom Umfang ihrer Aufgaben – wenigstens 25 % einer vollen Stelle für diese Aufgabe zur Verfügung haben. Sie müssen für Fundraising qualifiziert sein oder qualifiziert werden.

¹ Eine ehrenamtlich Tätigkeit ist für Teilaufgaben (z.B. Pflege der Spendensoftware, Gestaltung von Printmedien) durchaus sinnvoll. Die Koordinierung von Fundraising braucht professionelle Zuständigkeiten.

Die für diese Arbeit nötigen Mittel (Personal, Qualifizierung und Sachmittel) können durch Aufgabenumverteilung, aus der Ergänzungszuweisung oder durch Umlagen aufgebracht werden.¹ Der Mitteleinsatz im Fundraising amortisiert sich in der Regel in drei bis fünf Jahren. Von einer direkt erfolgsbezogenen Finanzierung sollte Abstand genommen werden.

Zwischen den Beratenden für Fundraising ist ein Netzwerk aufzubauen, das die Initiativen in den Gemeinden und Einrichtungen unterstützt.

„Kompetenzzentrum Fundraising“

Für die Koordinierung und Weiterentwicklung des kirchlichen Fundraising ist die Einrichtung eines Kompetenzzentrums Fundraising erforderlich. Die Evangelisch-Lutherische Kirche in Bayern unterstützt damit den Auf- und Ausbau einer flächendeckenden Fundraising-Beratung. Zu den Zielen der Tätigkeit gehören weiter die Sicherung des Informationsaustausches und die Vernetzung der kirchlichen Fundraising-Aktivitäten in Bayern.

Das Referat Stiftung und Fundraising der Evangelisch-Lutherischen Landeskirchenstelle Ansbach wird als „Kompetenzzentrum Fundraising“ eingerichtet und weiterentwickelt. Dazu gehört auch die Außenvertretung des kirchlichen Fundraising.

¹ In vielen Fällen wurden durch Mittelumschichtungen bereits Ressourcen für kirchliches Fundraising geschaffen, z.B. in Anbindung oder Erweiterung der Aufgaben von Verwaltungs- oder Pfarrstellen oder des Bereichs der Öffentlichkeitsarbeit.

Ein „Kompetenzzentrum Fundraising“ hat folgende Aufgaben:

A. Implementierung

- Information und Beratung der kirchenleitenden Organe
- Konzeptionsentwicklung, Implementierung und Entwicklung von landeskirchlichen Standards
- Qualitätssicherung
- Entwicklung, Organisation oder Begleitung von Aus- und Fortbildungsangeboten
- Erarbeitung, Auswahl oder Bereitstellen von Informationen, Arbeitshilfen und Materialien¹
- Unterstützung im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit

B. Vernetzung

- Organisation des Erfahrungsaustauschs zwischen allen Handelnden (z. B. Jahrestagung, Foren)
- Organisation kollegialer Beratung für die Fundraiser
- Organisation der Vernetzung der regionalen Beratenden für Fundraising
- Zusammenarbeit und Abstimmung mit kirchlichen Dienststellen (z.B. Landeskirchenamt, Referat Presse- und Öffentlichkeitsarbeit/Publizistik, Kirchengemeindeämtern, Gemeindeakademie Rummelsberg)
- Information an und Beratungen mit dem Fundraising-Beirat

¹ *Intranet-Auftritt, Newsletter, Software, Broschüren, Arbeitshilfen, Checklisten, Best practice-Datenbank u. a.*

C. Projektbezogene Arbeit

- Beratung und Begleitung regionaler Implementierungsgrundsätze
- Durchführung landeskirchenweiter Projekte
- Durchführung regionaler und örtlicher Projekte in besonderen Fällen und bis zur flächigen Implementierung

D. Außenvertretung

- Fachliche Vertretung der Evangelisch-Lutherischen Kirche in Bayern bei der EKD
- Kooperation, Vernetzung und Abstimmung mit dem Diakonischen Werk Bayern
- Kooperation, Vernetzung und Abstimmung mit den Fundraising-Beauftragten der anderen EKD-Gliedkirchen
- Kooperation, Vernetzung und Abstimmung mit anderen kirchlichen sowie nicht-kirchlichen Organisationen auf Landes- und Bundesebene

„Fundraising-Beirat“

Zur Koordination und zum unmittelbaren Austausch über Entwicklungen im Bereich Fundraising der Evangelisch-Lutherischen Kirche in Bayern ist ein Fundraising-Beirat sinnvoll. Ihm gehören neben den Vertretern des Kompetenzzentrums Fundraising Mitglieder aus den Fachabteilungen B, C, D und E des Landeskirchenamtes sowie des Referates Presse- und Öffentlichkeitsarbeit/Publizistik an.

Der Beirat wird weitere Mitglieder berufen, die für die Implementierung, den Prozess und die Weiterentwicklung von Fundraising in der Evangelisch-Lutherischen Kirche in Bayern von Bedeutung sind.

Der Fundraising-Beirat berät über die Entwicklungen im kirchlichen Fundraising und gibt Empfehlungen für die Arbeit des Kompetenzzentrums Fundraising.

6.4 Weitere Maßnahmen

Aus- und Fortbildung für Leitungsverantwortliche

Das Thema Fundraising ist in die Aus- und Fortbildung der Pfarrer und Pfarrerinnen sowie der Mitarbeitenden, die sich für Leitungsaufgaben qualifizieren, aufzunehmen.

Ein entsprechendes Konzept sollte von den für Aus- und Fortbildung Verantwortlichen in Zusammenarbeit mit dem Kompetenzzentrum Fundraising entwickelt werden. Bereits entwickelte Angebote zu den Bereichen Gemeindeentwicklung und Öffentlichkeitsarbeit sind zu berücksichtigen bzw. - wenn möglich - dahingehend zu erweitern.

EDV-gestützte Spenderverwaltung

Für das kirchliche Fundraising ist ein Datenbank-System erforderlich. Es hilft dazu, die Interessen und Bedürfnisse der Unterstützerinnen und Unterstützer der kirchlichen Arbeit angemessen zu berücksichtigen. Dieses Datenbank-System ist mit dem Meldewesen-Programm für die Mitglieder der Evangelisch-Lutherischen Kirche in Bayern (MEWIS-NT) verknüpft. Es berücksichtigt auch die Daten von Familienangehörigen der Kirchenmitglieder. Zudem ermöglicht es Kontakt zu den Personen, die Interesse für die kirchliche Arbeit zeigen, auch wenn sie nicht der Kirche angehören.

Impressum

Gemeinsam Gutes tun.

Leitlinien für Fundraising
in der Evangelisch-Lutherischen Kirche in Bayern

Redaktion: Michael Mädler (verantwortl.),
Wolfgang Janowsky, Stefan Koch, Wolfgang Leiser,
Susann Mayer-Hoecht, Walther Rießbeck,
Thomas Roßmerkel

© Landskirchenamt der Evangelisch-Lutherischen Kirche
in Bayern (ELKB), Meiserstraße 11/13, 80333 München

München 2007

Gestaltung: WAS-Werbeagentur Joachim Schäd, Schweinfurt
www.was-schaed.de

Druck: Druckhaus Weppert, Schweinfurt
www.druckhaus-weppert.de

Bestelladresse:
Landeskirchenstelle der ELKB
Referat Stiftung und Fundraising
Bischof-Meiser-Straße 16
91522 Ansbach
Tel.: 0981/96991-0
Fax: 0981/96991-196
E-Mail: fundraising@elkb.de

www.bayern-evangelisch.de