

Rückblick:Selbst, wenn es den finanziellen Erfolg nicht gegeben hätte, hätte sich die Investition in diesen Gemeindeentwicklungsprozess „gelohnt“..... (Finanz-Kirchmeister der Gemeinde)

Eine Querschnittsgruppe aus Leitung (Presbyterium), sowie haupt- und ehrenamtlichen Mitarbeitenden wertet die Erfahrungen aus und beschreibt die Wirkungen. Dabei sind die Beteiligten selber erstaunt: „diese Auswirkungen auf die gesamte Gemeinde hatten wir beim Einstieg ins Fundraising gar nicht erwartet“. An verschiedenen Veränderungen wird deutlich: Fundraising hat in diesen 10 Jahren offensichtlich als Motor und Augenöffner für Gemeindeentwicklung gewirkt:

- Der Anonymisierung der Mitgliederkontakte wurde entgegengewirkt: die Beziehungs- und Teilhabe/ Zugehörigkeitsmöglichkeiten der Groß-Gemeinde wurden erheblich erweitert.
- Kontakte zu völlig neuen Förderer - Gruppen und Organisationen wurden entwickelt.
- Über Spendenprojekte und auch über damit verbundene Einladungen haben Spendende ihrer Verbundenheit zur Gemeinde Ausdruck verliehen, die sich bisher nicht zur „Kerngemeinde“ zugehörig fühlten oder als solche bekannt waren. Neue Verbundenheiten und Beziehungsnetzwerke der Gemeinde wurden deutlich, die nun gepflegt und weiter entwickelt werden können.
- Fundraising gab den An Schub für qualifizierte Ehrenamts-Entwicklung und hat dafür gesorgt, dass Spenden im Blick auf Zeit, Talente und Geld zusammen gedacht werden.
- Der Blick auf die Dank- und Wertschätzungskultur ist geschärft.
- Es sind weitere selbstverantwortlich tätige Fundraising- Akteure (Förderkreise und Fördervereine) entstanden, die in einem „Fundraising- Orchester“ der Gemeinde wirken.
- Im Blick auf Zeit, Vermögen/ Geld und Talente wurden die Ressourcen der Gemeinde spürbar erhöht. Allein das geldmäßige Spendenaufkommen hat sich versiebenfacht.
- Fundraising hat die Schärfung des besonderen Profils der Gemeinde befördert. Mit der Öffentlichkeitsarbeit nach innen (gegenüber Mitgliedern und Mitarbeitenden) sowie nach außen ist klarer geworden: diakonisches Engagement und Kirche/ Glaube gehören hier untrennbar zusammen.
- Die Gemeinde ist öffentlich besser erkennbar als tatkräftiger und verlässlicher Akteur, wenn es darum geht, „der Stadt/ der Region Bestes zu suchen“ Dabei arbeitet sie eng mit vielen anderen zivilgesellschaftlichen und kommunalen Akteuren zusammen und ist deshalb auch interessant für „Kirchendistanzierte“.
- Die Gemeinde hat angefangen, sich wie eine zivilgesellschaftliche Organisation zu verhalten, die um Spenden und Vertrauen wirbt und für Kirchensteuern dankt: sie berichtet anschaulich über Ein- und Ausgaben (jährlicher Spendenbericht im Gemeindebrief und Internet) und ist weiter auf dem Weg zu mehr Transparenz.

Ausgangslage: Wie kam es zur Entscheidung, in Fundraising zu investieren?

Angesichts von längerfristig erwarteten rückläufigen Mitgliederzahlen und zurückgehenden öffentlichen Finanzierungen wollten die Verantwortlichen rechtzeitig damit beginnen, zusätzliche Ressourcen aufzutun, um das besondere Profil der Gemeinde für die Zukunft zu sichern. „Suchet der Stadt Bestes“ - dieser Satz prägt das Leben und die Arbeit der Evangelischen Gemeinde zu Düren (23.000 Mitglieder) schon seit mehreren Generationen von Verantwortungsträgern (Dürener Theologische Erklärung von 1969). Dies hat strukturell bereits in den 70er Jahren dazu geführt, sich als Groß-Gemeinde zu organisieren (9 Pfarrbezirke), um Ressourcen zu bündeln und soziale Verantwortung in der Region (Diaspora, ca. 11 % Evangelische) zu übernehmen. Die Gemeinde zu Düren erstreckt sich

auf Stadt und Kreis Düren und umfasst dörflich/ ländliche Gebiete sowie städtische, die von den Sozialdaten her, denen der Ruhrgebietsstädte gleichen (in Bezug auf Haushalte mit SGB II und XII Bezug, Anteil der Menschen mit Migrationshintergrund sowie Alleinerziehende). Die sozialdiakonischen Dienste/ Einrichtungen werden direkt von der Gemeinde/ Presbyterium verantwortet. Über 200 Beschäftigte in 16 Diensten und über 600 Ehrenamtliche sind in der Gemeinde tätig. Dabei gehört die Zusammenarbeit mit Kommune, Land, Bund oder EU zur (teilweisen) Refinanzierung der Stellen bereits seit Jahren zum Alltagsgeschäft.

Die Gemeindeleitung entschied sich vor 10 Jahren, dass das Fundraising Konzept von einer langjährigen Mitarbeiterin mit Fundraising Manager Weiterbildung (FA) passgenau, in einem gemeinsamen Prozess entwickelt werden sollte und wagten die Investition.

Einige Beispiele aus dem Vorgehen

Neben der Einführung und Nutzung von klassischen Methoden und Instrumenten des Fundraisings (Umfeld- sowie, Stärken-Schwächen / SWOT-Analysen, Mailings/ personalisierte Anschreiben, Datenbank-Nutzung zur Beziehungspflege) war zunächst eine intensive „Zuhör“-Arbeit nach „Innen“, gegenüber Pfarrer/innen, dem Leitungsorgan und Mitarbeitenden in Verwaltung und sozialen Diensten (ehrenamtlich sowie hauptamtlich Tätigen) notwendig. Nur so war es möglich, mit den Widerständen gehen zu können, die in einem so umfassenden systemischen Prozess, der die ganze Organisation veränderte, arbeiten zu können. Dabei war die direkte Anbindung an die Leitung (Stabstelle) entscheidend.

Der Plan, Mailings zu versenden, forderte dazu heraus, den Sinn der Organisation „Gemeinde/Kirche“ und die Bedeutung des jeweiligen Themas für die Menschen in der Region präzise zu formulieren und beförderte wichtige interne Klärungsprozesse. Die Einführung der Außenperspektive durch den Marketingblick des Fundraisings gab Impulse für die eigene interne und externe Öffentlichkeitsarbeit. Was genau sollte mit den Mailings kommuniziert werden? Es sollte eine begeisterte Einladung zur Beteiligung und Mitwirkung sein: mit Zeit und/ oder mit Geld-Spenden. Um glaubwürdig dafür offen sein zu können, setzte dies eine fruchtbare Weiterentwicklung der Dank- und Wertschätzungskultur sowie des „Ehrenamt-Managements“ in Bewegung.

Eine weitere wichtige Baustelle war die Arbeit an der eigenen „Dialog-Kultur“ und einer gelebten Offenheit für alte und neue „Freunde“. Dabei halfen Anleihen aus den Methoden der Gemeinwesenarbeit (aktivierende Befragung/ Community Organizing - Zuhöraktionen) oder US-amerikanischen Stewardship-Aktionen, die allerdings auf die spezifische Situation vor Ort hin angepasst wurden. Zentral war dabei die Ermutigung und Befähigung von Ehrenamtlichen (und hauptamtlich Mitarbeitenden(!) zum direkten 1:1 Kontakt bei zeitlich begrenzten, angekündigten Telefon- und Besuchsaktionen. Neben der erfolgreichen Gewinnung von neuen Personen, die sich nun aktiv einbringen, waren die Rückmeldungen aus diesen Aktionen einhellig: die Kontaktaufnahmen wurde begrüßt und es gab erheblichen Erkenntnisgewinn auf beiden Seiten. Zum Einen: Die Gemeinde, das sind ganz viele Ehrenamtliche und nicht nur die Pfarrer und man kann auch mit-tun! Zum Anderen: Die bisher meist unbekanntesten Angerufenen oder Besuchten sind gar nicht so kritisch gegenüber ihrer Kirche (wie befürchtet), sondern haben eine tiefe Verbundenheit mit (Teilen) der Arbeit der Gemeinde, die sie aber ganz unterschiedlich leben. Bei der Frage, wie diese Dialog- und Beziehungspflege-Fähigkeit der Gemeinde zukünftig noch besser organisiert und gelebt werden kann, hilft das Vorhandensein einer Fundraising- Datenbank, die Kontakte, Geld- und Zeitspenden darstellen kann sowie die Auseinandersetzung mit verschiedenen Formen der Kommunikation inklusive der neuen sozialen Medien.

Ausblick

Fundraising in der Kirche darf nicht vordergründig geldgetrieben und marketingmäßig gehandhabt und kommuniziert werden. Vielmehr erfordert es immer wieder ein reflektiertes Ausloten der Botschaft zwischen Theologie und Engagementsförderung. Dass in den US-amerikanischen Kirchen i.d.R. nicht von Fundraising sondern von „Stewardship“ (Haushalterschaft) gesprochen wird, erscheint mir dabei hilfreich. Schließlich sollte bei dieser „Anstiftung“ zum freiwilligen, gemeinwohlorientierten Geben in der Kirche eine theologisch reflektierte innere Haltung erkennbar sein, die Claudia Andrews so formuliert: „Jeder Christ kennt aufgrund seiner Gotteskindschaft seine grundlegende Angewiesenheit auf Gott und damit auf seine eigene Bedürftigkeit. Theologisch betrachtet gibt es entsprechend kein Gefälle zwischen Menschen, die geben und Menschen, die empfangen. Denn gebende Menschen sind selbst zuallererst immer Empfangende... glaubende Menschen stehen als Gegenüber zu Gott selbst immer in allen Rollen: sie sind Empfangende, Denkende und Gebende, Bittstellende und Vermittelnde (Claudia Andrews, 172). Es geht darum, eine Gabenkultur aus der Fülle heraus zu gestalten und Raum für vielfältig vorhandene Bereitschaften der Gabe zu geben! (vgl. Mehlhaus, 66). Dass dann auch ein finanzieller Erfolg nicht ausbleiben wird, zeigt nicht nur das Beispiel dieser Gemeinde.

Aber es erfordert einen längerfristigen, systemischen Prozess, der die gesamte Gemeinde/Organisation in den Blick nehmen „dürfen“ muss. (Heil/ Reuter). Eine Mangel-Dramatisierung, insbesondere in Zeiten von sprudelnden Kirchensteuereinnahmen, halte ich für kontraproduktiv. Vielmehr sollten hier kirchliche Fundraiser/innen Motoren für mehr Transparenz in Gemeinden/Kirche sein, die sich an den Standards anderer zivilgesellschaftlicher Organisationen (z.B. Transparente Zivilgesellschaft) orientiert.

Ich bin überzeugt davon, dass die Chancen für eine zukunftsfähige Gemeinde/ Kirche gerade dort liegen, wo es gelingt, auf wesentliche Fragen und Herausforderungen „in der Welt“/im Gemeinwesen zu reagieren (Horstmann/ Park). Die leider meistens praktizierte Trennung zwischen Diakonie und Gemeinde halte ich weder für Diakonie noch für Kirche zukunftsfähig. Gemeinden (Haupt und Ehrenamtliche) müssen in die Lage versetzt werden, gut zuhören zu können, Dialoge und Beziehungen zu pflegen und in handlungsfähigen Netzwerken mit anderen zivilgesellschaftlichen Partnern sowie der Kommune wirkungsvoll zusammen zu arbeiten. Dafür kann der Fundraising-Blick bei der Weiterentwicklung und Qualifizierung helfen. Dann kann es auch gut gelingen, für eine solche, lebensweltnahe, wesentlich tätige Gemeinde/ Kirche breite Unterstützung, weit über die Kirchenmitglieder hinaus, zu generieren.

Literatur:

Andrews, Claudia: Fundraising interdisziplinär, Berlin, 2011
Heil, Klaus/ Reuter, Susanne: Erfolgsorientierte Verkündigung in 6/2015 Fundraiser-magazin.de
Horstmann, Martin/ Park, Heike: Gott im Gemeinwesen, Berlin 2014
Lüttringhaus, Maria/ Richers, Hille: Handbuch Aktivierende Befragung, 3. Auflage, Bonn 2012
Mehlhorn, Annette: Die Gabe: anmutig schillernd zwischen Geschenk und Tausch, in: Scherle, Peter (Hg) Haushalten, Gottes „oikonomia“ und die kirchliche Haushalterschaft, Berlin, 2011
Richers, Hille in: König, Volker/Sommer-Loeffen, Karin: Gemeinde aktiv im Stadtteil, Düsseldorf 2011
Richers, Hille: „Stewardship“, Feldstudie in Kirchengemeinden und an Universitäten in den USA, Fundraising Akademie 2013, ([www. http://www.hille-richers.de/files/HilleRichersAbschlussbericht_18_12_12.pdf](http://www.hille-richers.de/files/HilleRichersAbschlussbericht_18_12_12.pdf))

Hille Richers, Bonn: Dipl. Sozialarbeiterin, Community Organizer, Systemische Beraterin für Organisationsentwicklung, Fundraising Managerin (FA) hat mit einer 50% Beauftragung Fundraising in der Ev. Gemeinde zu Düren implementiert und operativ gestaltet. (www.evangelische-gemeinde-dueren.de). Sie ist nebenberuflich beratend tätig (www.hille-richers.de) und ist gerade dabei, sich neu auf den Raum Berlin auszurichten.