

# Fundraiser rein – Geld raus?

## Fundraising-Fortbildung für Führungskräfte im SKM Freiburg

Einen Arbeitskreis zum Thema Fundraising gab es schon seit einigen Jahren im Diözesanverein des SKM Freiburg. Dort tauschten die Geschäftsführer der 14 örtlichen Vereine Erfahrungen aus und planten einzelfallbezogene Maßnahmen. Doch irgendwann wurde klar: Wenn Fundraising eine stabile Finanzierungssäule werden soll, muss der SKM in Fortbildung investieren, solange dafür noch Geld da ist. Also holte man sich Berater ins Haus, die sich „Systemisches Fundraising“ auf die Fahnen geschrieben haben ...

Um „Zukunftsfähigkeit“ geht es in dem auf drei Jahre angelegten Projekt, in dem Führungskräfte des SKM Freiburg lernen sollen, strategisches Fundraising in ihren jeweiligen Gliederungen einzuführen. Im Zentrum steht nicht nur das Handwerkzeug, sondern auch die Kompetenz, Veränderungen in Gang zu setzen und zu steuern: „Sowohl die Vermittlung von Methoden und Instrumenten („harte Faktoren“) als auch die Sensibilisierung für Prozessdynamik („weiche Faktoren“) spielt eine entscheidende Rolle“, erklärt Susanne Reuter, Organisationberaterin und geschäftsführende Gesellschafterin der „Zentrum für Systemisches Fundraising“ GmbH i. G., die das Projekt zusammen mit Klaus Heil vom Fundraisingbüro Bistum Hildesheim begleitet.

Und wo ist der Unterschied zum „normalen“ Fundraising? Ist dieses „systemische“ Fundraising denn so anders als der gute alte Fundraising-Zirkel oder die vielbeschworene „Institutional Readiness“? „Absolut“, sagt Reuter. „Systemisches Fundrai-

sing ist nicht mechanistisch orientiert (Fundraiser rein, Geld raus), sondern liefert konkrete Ansätze für die praktische Implementierung. Bisherige Ansätze fordern nur das ‚was‘, haben aber keine Konzepte für das ‚wie‘ der Organisationsentwicklung.“

Fundraising beginnt von oben, deshalb müssen die Führungskräfte zuerst lernen, wie's funktioniert – und zwar in einer Fundraising-Fortbildung, die in mehreren Blöcken stattfindet. Auf dem Lehrplan stehen Themen wie „Strategische Businessplanung“, „Ethik des Fundraisings“, „Prozessarchitektur“ oder „Konzeptarbeit“. Besonders ist dabei die Kombination von Theorie und Praxisnähe: Die Geschäftsführer der SKM-Vereine setzen das Erlernte in „Vor-Ort-Fundraising-Starter-Workshops“ um und sind auf diese Weise bei ihren ersten Schritten in der eigenen Arbeitsrealität nicht allein. Mit Hilfe der Berater entwickeln sie eigene Projektideen und können sie gleich unter Anleitung umsetzen und reflektieren.



Susanne Reuter, Organisationberaterin und geschäftsführende Gesellschafterin der „Zentrum für Systemisches Fundraising“ GmbH i. G.



Die Erarbeitung von Konzepten und deren realistischer Umsetzung im Team, macht das Systemische Fundraising zum Prozessinstrument mit Ergebnissen.

### Aufbruchsstimmung und Infektion

Das Ergebnis: „Eine Aufbruchsstimmung hat sich unter den TeilnehmerInnen breit gemacht.“, sagt Michael Karmann, Geschäftsführer des SKM in der Erzdiözese Freiburg. „Erste Erfolge konnten die örtlichen SKM-Vereine verbuchen, indem sie z.B. Ehrenamtliche gewonnen haben, sich für das Thema Fundraising zu interessieren und sich dafür in anstehenden Projekten zu engagieren.“ Das hat auch Andreas Funk vom SKM Rastatt festgestellt: „Die Beteiligten im Workshop sind von der Idee des Fundraising ‚infiziert‘. Ich war sehr überrascht, wie gut es gelungen ist, auch den KollegInnen, die nicht dabei sind, einen Anschlag zu vermitteln.“

Mit so viel Motivation haben auch die Berater nicht gerechnet. „Beim SKM spüren wir eine enorme Dynamik, die die Fundraisingentwicklung und -implementierung konstruktiv derart nach vorne drängt, dass wir sogar als Berater manchmal nach Luft schnappen müssen.“, sagt Susanne Reuter.

Aber natürlich ist nicht alles Friede-Freude-Eierkuchen. „Es beteiligen sich nicht alle örtlichen Gruppierungen an der Umsetzung des strategischen Fundraisings, so dass die Kluft zwischen den SKM-Vereinen mit und ohne Know-how groß ist“, stellt Michael Karmann fest. Helfen sollen regelmäßige Veranstaltungen, an denen alle Beteiligten teilnehmen und von ihren positiven und negativen Erfahrungen berichten.

**Systemisches Fundraising ist nicht mechanistisch orientiert (Fundraiser rein, Geld raus), sondern liefert konkrete Ansätze für die praktische Implementierung.**

Susanne Reuter jedenfalls ist jetzt schon stolz auf ihre Kunden: „Die Führungskräfte haben verstanden, dass Fundraising kein situationsgeleitetes Strohfeuermanagement mit temporär begeisterten Mitstreitern ist, sondern eine systematisch und kontinuierlich entwickelte, nachhaltige Finanzierungssäule im Finanzierungsmix der eigenen Organisation.“